

# ДОКЛАД О ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИИ, 2012 ГОД

Доклад секретариата Конференции Организации Объединенных Наций  
по торговле и развитию



**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ**  
Нью-Йорк и Женева, 2012 год

---

## Примечание

---

- Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации Объединенных Наций.

---
- Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем издании не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса страны, территории, города или района, или их властей, или относительно делимитации их границ.

---
- Материалы, содержащиеся в настоящем издании, можно свободно цитировать или перепечатывать, однако при этом необходимо делать соответствующую оговорку со ссылкой на номер документа. Экземпляр издания, содержащего цитируемый или перепечатываемый материал, следует направлять в секретариат ЮНКТАД.

UNCTAD/TDR/2012

UNITED NATIONS PUBLICATION

*В продаже под №R.12.II.D.6*

ISBN 978-92-1-112846-8  
eISBN 978-92-1-055401-5  
ISSN 0255-4607

## Содержание

	Стр.
Пояснительные примечания .....	ix
Сокращения .....	xi
<b>ОБЗОР</b> .....	I–XVIII

### Глава I

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ** ..... 1

<b>A. Последние тенденции в мировой экономике</b> .....	1
1. Глобальный рост .....	1
2. Международная торговля .....	7
3. Сырьевые рынки .....	11
<b>B. Экономические проблемы мирового хозяйства и ответные меры политики</b> .....	19
1. Трудный путь к уверенному и сбалансированному росту .....	19
2. Рамки денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики .....	24
3. Структурные реформы не замена благоприятной макроэкономической политике .....	28
<b>Примечания</b> .....	33
<b>Справочная литература</b> .....	35

### Глава II

## **НЕРАВЕНСТВО В ДОХОДАХ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ** ..... 39

<b>A. Неравенство в доходах и рыночные механизмы</b> .....	39
<b>B. Неравенство и экономическая теория</b> .....	41
<b>C. Эмпирический взгляд на неравенство, занятость и рост</b> .....	47
<b>D. Заглядывая вперед</b> .....	50
<b>Примечания</b> .....	53
<b>Справочная литература</b> .....	53

Глава III

<b>ЭВОЛЮЦИЯ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ: РАЗЛИЧНЫЕ ВРЕМЕННЫЕ ГОРИЗОНТЫ И АСПЕКТЫ</b> .....	57
<b>A. Введение</b> .....	57
<b>B. Долговременные тенденции в неравенстве внутри стран</b> .....	60
1. Функциональное распределение доходов .....	60
2. Доля доходов наиболее обеспеченных слоев населения в совокупном доходе .....	62
3. Распределение личных доходов .....	64
<b>C. Более детальный анализ тенденций в динамике неравенства в доходах в период с 1980 года</b> .....	66
1. Функциональное распределение доходов .....	66
2. Распределение личных доходов .....	69
3. Неравенство и бедность .....	76
<b>D. Глобальное неравенство доходов</b> .....	78
<b>E. Другие составляющие неравенства</b> .....	81
1. Распределение богатства .....	82
2. Гендерное неравенство .....	85
3. Неравный доступ к образованию .....	89
<b>Примечания</b> .....	93
<b>Справочная литература</b> .....	95

Глава IV

<b>СДВИГИ В ОБЛАСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ УРОВНИ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ</b> .....	99
<b>A. Введение</b> .....	99
<b>B. Торговля, технология и сдвиги в структуре производства</b> .....	101
1. Обсуждение вопросов взаимосвязи неравенства и торговли в начале 90-х годов прошлого века .....	102
2. "Новая" дискуссия по вопросам торговли и неравенства .....	104
<b>C. Финансовая интеграция развивающихся стран и стран с переходной экономикой</b> ..	123
<b>D. Выводы</b> .....	129
<b>Примечания</b> .....	132
<b>Справочная литература</b> .....	137

---

**РОЛЬ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ** ..... 141

<b>A. Введение</b> .....	141
<b>B. Финансово-бюджетная политика и неравенство</b> .....	143
1. Государственные финансы и распределение доходов .....	143
2. Налоговые реформы в развитых странах .....	144
3. Государственные доходы в развивающихся странах и странах с переходной экономикой ...	148
4. Пространство для маневра в финансово-бюджетной политике и государственные расходы .....	153
5. Влияние на распределение доходов с помощью государственных расходов .....	156
<b>C. Программные рекомендации</b> .....	160
1. Учиться на опыте .....	160
2. Налогообложение, распределение и рост .....	161
3. Пространство для маневра в финансово-бюджетной политике в развивающихся странах ...	163
4. Государственные расходы в целях борьбы с неравенством .....	166
<b>Примечания</b> .....	169
<b>Справочная литература</b> .....	171

---

**ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ  
КОНЦЕПЦИИ НЕРАВЕНСТВА** ..... 175

<b>A. Введение</b> .....	175
<b>B. Взаимодействие между безработицей и долей заработной платы</b> .....	178
1. Традиционный подход: создание рабочих мест благодаря ограничению роста заработной платы .....	178
2. Альтернативный подход: рост заработной платы как ключевой фактор, определяющий рост спроса .....	181
<b>C. Гибкость зарплат на уровне компаний и динамика рыночной экономики</b> .....	186
<b>D. Экономическая политика и институциональное строительство в интересах борьбы с неравенством</b> .....	192
1. Общество совместного участия и динамичная корректировка .....	192
2. Макроэкономическая политика и институциональные механизмы .....	197
3. Конкретные аспекты политики в области доходов и занятости в развивающихся странах ....	199
4. Установленная законом минимальная заработная плата .....	200
5. Международные рамки .....	206
<b>E. Выводы</b> .....	207
<b>Примечания</b> .....	208
<b>Справочная литература</b> .....	168

---

## Перечень таблиц

<i>Таблица</i>	<i>Стр.</i>
1.1 Рост мирового производства, 2004–2012 годы .....	2
1.2 Физический объем товарного экспорта и импорта в отдельных регионах и странах, 2008–2011 годы .....	9
1.3 Мировые цены на сырьевые товары, 2006–2012 годы .....	15
3.1 Доля заработной платы в ВВП ряда стран, 1920–2010 годы .....	60
3.2 Изменения уровней неравенства по регионам, 1980–2010 годы .....	71
3.3 Доля населения, живущего за чертой бедности, отдельные группы стран, 1981–2008 годы .....	77
3.4 Анализ неравенства в распределении доходов в мире, 1988–2008 годы .....	80
3.5 Концентрация богатства и доходов в ряде стран .....	83
3.6 Доля женщин, являющихся владельцами компаний, занимающих должности в высших звеньях руководства и управления ими и занятых в течение полного рабочего дня, в разбивке по регионам .....	87
3.7 Структура занятости в разбивке по признаку пола и профессиональным группам, 2008 год .....	87
3.8 Валовой показатель охвата школьным образованием, 1971–2010 годы .....	90
5.1 Показатели бюджетных доходов в развитых странах, 1981–2010 годы .....	145
5.2 Показатели бюджетных доходов в ряде регионов, 1991–2010 годы .....	146
5.3 Бюджетные расходы в разбивке по ряду регионов и групп стран, 1991–2010 годы .....	155

## Перечень вставок

<i>Вставка</i>	<i>Стр.</i>
1.1 Несбалансированность торговли и кризис еврозоны .....	21
2.1 Неравенство, сбережения и инвестиции .....	43
6.1 Определение уровня заработной платы и предельная производительность .....	189
6.2 Корректировка заработной платы в ответ на шоковые изменения импортных цен .....	196
6.3 Гибкость рынка труда, относительный успех Германии и кризис евро .....	202

## Перечень диаграмм

### Диаграмма

Стр.

1.1	Вклад регионов в рост мирового ВВП, 1970–2012 годы .....	5
1.2	Физический объем мировой торговли, январь 2000 года – апрель 2011 года .....	9
1.3	Чистые бартерные условия торговли, 2000–2011 годы .....	11
1.4	Месячная динамика индексов цен на сырьевые товары по товарным группам, январь 2002 года – май 2012 года .....	12
1.5	Динамика роста реального ВВП и вклад чистого экспорта и внутреннего спроса, отдельные группы стран, 2006–2012 годы .....	22
1.6	Баланс по счету текущих операций в отдельных странах и группах стран, 2005–2012 годы .....	23
1.7	Отношение государственного долга к ВВП, 1980–2011 годы .....	27
3.1	Доля доходов 1% населения с самыми высокими доходами в совокупном доходе ряда стран, 1915–2010 годы .....	62
3.2	Коэффициенты джини в разбивке по регионам, 1890–2000 годы .....	65
3.3	Функциональное распределение доходов в некоторых странах, 1980–2010 годы .....	67
3.4	Коэффициенты Джини по валовому и чистому доходу, отдельные регионы, 1980–2010 годы .....	70
3.5	Неравенство в распределении доходов между странами и на уровне физических лиц, 1963–2009 годы .....	79
3.6	Коэффициенты Джини для распределения богатства и доходов в ряде стран .....	82
3.7	Разрыв в заработной плате мужчин и женщин, 1985–2010 годы .....	88
4.1	Показатели соотношения среднечасовой заработной платы на уровне различных перцентилей распределения в Соединенных Штатах, 1974–2008 годы .....	105
4.2	Динамика долей занятости в разбивке по уровню оплаты труда в соответствующих видах деятельности в Соединенных Штатах и ряде стран ЕС, 1993–2006 годы .....	106
4.3	Заработная плата в обрабатывающей промышленности ряда стран на этапе наверстывания экономического отставания от Соединенных Штатов .....	107
4.4	Товарный импорт ряда стран и групп стран из стран с низким уровнем заработной платы, в разбивке по товарным категориям, 1995–2010 годы .....	109
4.5	Прямые иностранные инвестиции, занятость в обрабатывающей промышленности и неравенство доходов в ряде стран, 1995–2010 годы .....	113
4.6	Рост занятости, добавленной стоимости и производительности труда в Соединенных Штатах в разбивке по секторам .....	115
4.7	Условия торговли и неравенство доходов в ряде стран, 2000–2010 годы .....	121
4.8	Реальный чистый приток частного капитала и реальный эффективный обменный курс в странах с формирующимся рынком, 1995–2010 годы .....	126
4.9	Структура внешних активов и обязательств в странах с формирующимся рынком, 1980–2010 годы .....	127
4.10	Суммарный объем обязательств по портфельным инвестициям и индексы фондового рынка в ряде стран с формирующимся рынком, 1990–2010 годы .....	128
5.1	Высшие предельные ставки подоходного налога в ряде стран ОЭСР, 1975–1979 годы и 2004–2008 годы .....	147

---

**Перечень диаграмм (продолжение)**

---

<i>Диаграмма</i>	<i>Стр.</i>
5.2 Изменение предельных ставок подоходного налога на самые высокие доходы, рост ВВП на душу населения и изменение доли доходов 1% населения с самыми высокими доходами в ряде стран ОЭСР с 1975–1979 годов по 2004–2008 годы .....	149
5.3 Установленные по закону ставки налогообложения доходов компаний и валовые вложения в основной капитал в ряде развитых стран, 1982–2005 годы .....	163
6.1 Размеры вознаграждения работников и уровень безработицы в развитых странах, 1970–2010 годы .....	179
6.2 Рост занятости и реального ВВП в ряде стран, 1981–2011 годы .....	183
6.3 Рост занятости и валовых вложений в основной капитал в ряде стран, 1981–2011 годы ...	184
6.4 Годовые темпы роста удельных издержек на рабочую силу и инфляции .....	194

---



---

## Пояснительные примечания

---

### Классификация по странам и товарным группам

Используемая в настоящем *Докладе* классификация стран была принята исключительно для удобства статистических и аналитических сопоставлений и не обязательно означает какую-либо оценку стадии развития конкретной страны или района.

Основные группы стран в настоящем *Докладе* соответствуют классификации Статистического отдела Организации Объединенных Наций (СОООН). Речь идет о следующих группах:

Развитые или промышленные (промышленно развитые) страны: страны – члены ОЭСР (исключая Мексику, Республику Корея и Турцию) плюс новые страны – члены ЕС и Израиль.

Под странами с переходной экономикой понимаются Юго-Восточная Европа и Содружество Независимых Государств (СНГ).

Развивающиеся страны: все страны, территории или районы, не упомянутые выше.

Там, где это возможно, термин "страна" применяется также в отношении территорий или районов.

Если не указано иное, понятие "Латинская Америка", употребляемое в тексте или таблицах, охватывает также страны Карибского бассейна.

Если не указано иное, понятие "страны Африки к югу от Сахары", употребляемое в тексте или таблицах, охватывает также Южную Африку.

Если не указано иное, для статистических целей используемые в настоящем Докладе региональные группы и классификация по товарным группам в целом совпадают с применяемыми в статистическом справочнике ЮНКТАД *Handbook of Statistics 2011* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № В.11.II.D.1). Данные по Китаю не включают в себя данные по Специальному административному району Гонконг (САР Гонконг), Специальному административному району Макао (САР Макао) и китайской провинции Тайвань.

### Прочие примечания

Содержащиеся в тексте ссылки на *ДТР* означают ссылки на *Доклад о торговле и развитии* (за конкретный год). Например, под *ДТР 2011* понимается *Доклад о торговле и развитии, 2011 год* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.11.II.D.3).

Если не указано иное, то термин "доллар" означает доллары США.

Термин "миллиард" означает 1 000 миллионов.

Термин "тонны" означает метрические тонны.

Годовые темпы роста и изменений рассчитываются как среднегеометрические темпы.

Если не указано иное, экспорт показан в ценах фоб, а импорт – в ценах сиф.

Тире (–) между годами (например, 1988–1990 годы) используется для обозначения всего охваченного периода, включая первый и последний годы.

Косая черта (/) между двумя годами (например, 2000/01 год) означает финансовый или сельскохозяйственный год.

Точка (.) означает, что соответствующая позиция к данному пункту не относится.

Две точки (..) означают, что данные отсутствуют или не представлены отдельно.

Прочерк (–) или ноль (0) означает, что соответствующая величина равна нулю или ничтожно мала.

Сумма цифр и процентов может не совпадать с итоговой суммой вследствие округления.



## Сокращения

АГЭ	Аналитическая группа журнала «Экономист»
АЗБ	Азиатский банк развития
БКБН	Базельский комитет по банковскому надзору
ВВОК	валовые вложения в основной капитал
ВВП	валовой внутренний продукт
ВТО	Всемирная торговая организация
ДТР	доклад о торговле и развитии
ДЭСВ ООН	Департамент Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам
ЕК-АМЕКО	база ежегодных макроэкономических данных Европейской комиссии
ЕС	Европейский союз
ЕЦБ	Европейский центральный банк
ЕЭК ООН	Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций
ИКТ	информационно-коммуникационные технологии
МВФ	Международный валютный фонд
МОТ	Международная организация труда
МСП	малые и средние предприятия
НДС	налог на добавленную стоимость
НИС	новая индустриальная страна
НРС	наименее развитая страна
ОДТ	обусловленный денежный трансферт
ОПР	официальная помощь в целях развития
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ	прямые иностранные инвестиции
ППС	паритет покупательной способности
ПРООН	Программа развития Организации Объединенных Наций
СНГ	Содружество Независимых Государств
СОООН	Статистический отдел Организации Объединенных Наций
СФС	Совет по финансовой стабильности
ТНК	транснациональная корпорация
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
ЦРТ	цели развития тысячелетия
ЭВС	Экономический и валютный союз
ЭКА ООН	Экономическая комиссия Организации Объединенных Наций для Африки
ЭКЛАК	Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна
ЮНЕСКО	Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры
ЮНИДО	Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
ЮНИСЕФ	Детский фонд Организации Объединенных Наций
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию



## ОБЗОР

*Мировая экономика, продолжающая испытывать на себе последствия начавшегося в конце 2007 года финансового кризиса и произошедшего в сентябре 2008 года обвала, так и не смогла восстановить динамику роста предыдущего десятилетия. Условия, в которых происходил этот рост, были особенно благоприятными для социально-экономического развития развивающихся стран, и сформировавшаяся благодаря им поступательная динамика, особенно в некоторых крупных развивающихся странах, помогла заложить основы подъема мировой экономики после того, как наиболее разрушительные кризисные процессы удалось взять под контроль. Тем не менее сегодня эти страны теряют набранные темпы, и риск погружения мировой экономики в кризис вновь стал расти.*

*Хотя первоочередная проблема заключается в неспособности развитых стран восстановить нормальную динамику роста, не менее остро стоит и проблема распространения кризисных явлений. Неустойчивый экономический подъем, нереформированный (и ничему не научившийся) финансовый сектор и в лучшем случае нерешительная, а в худшем контрпродуктивная макроэкономическая политика осложняют для развивающихся стран задачу поддержания темпов собственного роста, не говоря уже о росте глобальной экономики.*

*События в Европе не могут не отражаться на и без того довольно вялом подъеме в Соединенных Штатах с учетом того, что их финансовые системы тесно переплетены. Европа в целом балансирует на грани глубокой рецессии, причем некоторые из ее членов включили "задний ход" уже несколько лет назад. В обоих регионах попытки преодолеть нынешний кризис в основном сводятся к мерам жесткой бюджетной экономии, подкрепляемым призывами придать еще больше "гибкости" рынку труда. На практике это означает ограничение роста, а в некоторых случаях и серьезное сокращение заработной платы. В то же время такая политика вместо стимулирования инвестиций и создания рабочих мест скорее приведет к дальнейшему замедлению роста и повышению безработицы. Одновременно с этим, как видно на примере 30-летнего опыта проведения аналогичных структурных реформ в развивающихся странах, такая политика приведет к углублению неравенства, которое стало печальным символом процесса глобализации, движимого финансовыми интересами.*

*Таким образом, требуется коренным образом изменить направленность проводимой политики и признать, что для обеспечения здорового и инклюзивного роста необходим устойчивый рост потребления и производственных инвестиций в условиях, когда работающее население может рассчитывать на повышение своих доходов, а предприниматели - на расширение спроса. Для этого следует переосмыслить принципы, определяющие конфигурацию национальной экономической политики, и международные инструменты институциональной поддержки.*

*В частности, хотя в процессе глобализации и технического прогресса, неразрывно связанных между собой, кто-то выиграл, а кто-то проиграл, явно негативное влияние этих процессов на общее распределение доходов во многих странах следует рассматривать в контексте проводимой макроэкономической, финансовой политики и политики на рынке труда.*

*Их результатом стали рост безработицы и ее сохранение на высоком уровне, отставание роста заработной платы от повышения производительности труда и перераспределение ренты в пользу 1% населения с самыми высокими доходами. Ни глобализация, ни технический прогресс не подразумевают неизбежного коренного изменения структуры распределения доходов в пользу самых богатых и в ущерб малообеспеченным слоям населения и среднему классу, лишаящего их возможности повысить свой уровень жизни. Напротив, при более адекватной национальной и международной политике, учитывающей колоссальную роль совокупного спроса в процессе капиталообразования, структурных изменений и роста, можно ускорить процесс создания новых рабочих мест, снизить уровень неравенства и гарантировать минимальный уровень экономической и социальной стабильности.*

## **Неравномерность и неустойчивость глобального подъема**

Выход из глобального финансово-экономического кризиса, начавшийся в середине 2009 года, был неравномерным и неустойчивым. В отличие от некоторых развивающихся регионов, где рост вновь стал набирать обороты, в большинстве развитых стран он застопорился в условиях продолжающегося сокращения кредитования частного сектора, высокой безработицы, вызывающей у домашних хозяйств неуверенность в завтрашнем дне, и поспешных попыток правительств консолидировать свои бюджетные позиции. У тех, кто несет ответственность за принятие решений на глобальном уровне, в том числе в формате "двадцатки", нет четкого представления о том, как прорваться через густой туман неопределенности, окутавший мировую экономику, и взять курс на более устойчивый рост.

К концу 2011 года состояние глобальной экономики заметно ухудшилось, и в первой половине 2012 года возникли новые понижательные риски. Темпы роста глобального валового внутреннего продукта (ВВП), начавшие снижаться еще в 2011 году, в 2012 году, по прогнозам, будут продолжать движение вниз и опустятся примерно до 2,5%.

Несмотря на очень скромное ускорение роста ВВП в Соединенных Штатах и несколько более существенное в Японии, темпы роста развитых стран в целом вследствие охватившей Европейский союз (ЕС) рецессии в 2012 году едва ли намного превысят 1%. Эпицентром этой рецессии является зона евро, власти которой до сих пор не представили убедительного плана устранения накопившихся в еврозоне внутренних диспропорций и связанных с ними чрезмерных долговых обязательств. Избранная политика жесткой экономии любой ценой не позволяет вернуться на путь устойчивого экономического роста. Таким образом, дальнейшего ухудшения экономического положения в Европе сегодня нельзя исключать.

## **Двигателем роста в развивающихся странах и странах с переходной экономикой выступают внутренний спрос и высокие цены на сырье**

В то время как развитые страны все еще продолжают работать над тем, как придать новый импульс экономическому подъему, темпы роста ВВП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, по прогнозам, должны оставаться довольно высокими – на уровне соответственно 5% и 4%. Действительно, большинству развивающихся стран удалось вернуть себе позиции, сданные в результате кризиса. Это во многом обусловлено политикой стимулирования спроса. Например, в Китае резкое сокращение сальдо по счету текущих операций привело лишь к весьма скромному пересмотру в сторону понижения общих темпов роста без ущерба для прогнозов по росту реальной заработной платы. Совсем иная ситуация сложилась в Германии, которой, несмотря на колоссальное положительное сальдо, не удалось избежать экономической стагнации.

Более радужная картина во многих развивающихся странах во многом также связана с частным потреблением и ростом заработной платы. Несмотря на незначительное снижение темпов роста ВВП в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, в 2012 году они должны остаться на уровне 3,5%. Такой рост объясняется высоким внутренним спросом, подпитываемым повышением реальной заработной платы и расширением кредитования частного сектора. В ответ на ухудшение внешних условий некоторые страны прибегли к контрциклической политике, в том числе к наращиванию государственных расходов и либерализации денежно-кредитной политики. Они смогли воспользоваться той свободой маневра, которая появилась у них благодаря росту бюджетных доходов и активной финансовой политике, в том числе политике регулирования потоков иностранного капитала. В результате норма инвестиций в этих странах продолжает расти, а уровень безработицы снизился до самого низкого за несколько десятилетий уровня.

Темпы роста выросли и в Африке благодаря продолжению подъема в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, и его возобновлению в странах Северной Африки после окончания внутренних конфликтов 2011 года. Сравнительно высокие цены на сырьевые товары способствовали улучшению состояния платежных балансов и бюджетов, позволяя многим странам прибегать к бюджетному стимулированию. Инвестиции в инфраструктуру и в природные ресурсы также поддерживали внутренние расходы и рост.

Несмотря на то, что Азия остается самым быстрорастущим регионом, она переживает замедление экономического роста: как ожидается, темпы роста ВВП снизятся с 6,8% в 2011 году до немногим менее 6% в 2012 году. Ряд стран, в том числе Китай, Индия и Турция, пострадали от сокращения спроса в развитых странах и от ужесточения денежно-кредитной политики, к которому они вынуждены были прибегнуть в 2011 году для предотвращения всплеска инфляции и роста цен активов. С тех пор под влиянием событий в международной экономике они смягчили условия денежно-кредитного обращения, и многие из них прибегли также к контрциклическим мерам. Залогом роста в регионе являются непрерывное повышение доходов домашних хозяйств и переориентация с внешнего на внутренний спрос, а также высокий уровень инвестиций.

Ожидается, что в странах с переходной экономикой темпы роста в 2012 году по-прежнему будут превышать 4%, причем исключительно в результате динамичного развития стран Содружества Независимых Государств (СНГ). Рост в СНГ опирается на высокий внутренний спрос, источниками которого являются улучшение условий торговли и/или крупные потоки денежных переводов трудящихся. Если же говорить о предложении, то важную роль здесь сыграл также подъем в сельскохозяйственном секторе.

### **Вялый рост глобальной торговли**

После мощного всплеска в 2010 году рост мировой торговли замедлился до всего лишь 5,5% в 2011 году, и в 2012 году ожидается его дальнейшее замедление. В большинстве стран с развитой экономикой, особенно в еврозоне, физический объем торговли так и не восстановился до докризисного уровня, хотя в первой половине 2012 года некоторый рост отмечался в Японии и в Соединенных Штатах. Сравнительно более динамичной торговля была в развивающихся странах, однако даже в них темпы ее роста заметно снизились – до порядка 6–7% в 2011 году. Исключениями являются некоторые экспортеры сырья, которые благодаря улучшению условий торговли смогли довести темпы роста импорта до двухзначных показателей. Эти страны пользовались сырьевыми ценами, которые по историческим меркам оставались высокими как в 2011 году, так и в первой половине 2012 года. В то же время эти цены продолжают демонстрировать сильные колебания, а после выхода на пиковый уровень в первые месяцы 2011 года – и общую тенденцию к снижению.

## Повышенные риски на пути глобального подъема

Главные препятствия на пути глобального подъема и здоровой перебалансировки экономики следует искать в развитых странах. Среди этих стран в Соединенных Штатах, все еще намного опережающих остальные страны по размеру дефицита по счету текущих операций, отрицательное сальдо платежного баланса в условиях резкого сокращения импорта в 2009 году снизилось до порядка 3% ВВП. С тех пор дефицит их счета текущих операций оставался стабильным, а рост внутреннего спроса – вялым. Более того, одна из главных опасностей заключается в том, что поспешные и неоправданно жесткие меры бюджетной экономии к началу следующего года могут задушить экономический рост. Еще более актуальной с точки зрения глобального подъема является проблема усиления зависимости Европы от экспорта. Положительное сальдо платежного баланса Германии сегодня лишь немногим меньше того, которое существовало до кризиса. Пока это сальдо во внешних расчетах в основном компенсируется дефицитом в большинстве других европейских стран. Однако, поскольку продолжение кризиса чревато сокращением доходов и импорта, а большинство стран стремятся повысить свою конкурентоспособность, для платежного баланса ЕС вполне может стать характерным высокое положительное сальдо. Действительно, весь этот регион стремится преодолеть кризис за счет экспорта. Это может поставить серьезные барьеры перед общемировым ростом и омрачить будущее для многих развивающихся стран.

Кризис в Европе окрестили "кризисом суверенного долга", поскольку с момента начала глобального финансового кризиса состояние государственных финансов в странах этого региона заметно ухудшилось, а процентные ставки в ряде стран стали быстро расти. Однако состояние государственных финансов в большинстве стран еврозоны является не столь серьезным, как в других развитых странах, таких как Япония, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты, доходность облигаций которых, тем не менее, опустилась до рекордно низких уровней. Ухудшение состояния государственных финансов в развитых странах в целом можно объяснить главным образом работой автоматических стабилизаторов и помощью, оказанной финансовым учреждениям после потрясений конца 2008 года, которая была абсолютно оправданной с учетом серьезности ситуации. Однако после 2010 года призывы к поиску "стратегии выхода" из программ бюджетного стимулирования и к проведению ускоренной консолидации бюджета стали брать верх. В итоге в еврозоне "золотым правилом" стала бюджетная экономия, принявшая особенно draconовские пропорции в южно-европейских государствах-членах. Такая стратегия может оказаться не только контрпродуктивной, но даже летальной для евро и пагубной для остального мира.

Рост бюджетных дефицитов в Европе является симптомом, но никак не глубинной причиной кризиса в еврозоне. Сильные различия в долгосрочных ставках процента в рамках Экономического и валютного союза (ЭВС) усугубляются глубоким разрывом в уровнях оплаты труда и цен и, как следствие, накоплением серьезных региональных торговых диспропорций между членами. Эти диспропорции стали накапливаться в самый неподходящий момент, когда самый важный инструмент их сглаживания, а именно механизм регулирования обменных курсов, перестал существовать. В условиях, когда идеология финансово-бюджетной политики во многих ключевых странах стала непопулярной, а существующие механизмы денежно-кредитной политики – явно неадекватными, налицо потребность в нетрадиционных инструментах политики.

## Структурные реформы не могут подменить стратегию роста

Роль бюджетно-финансовой политики в развитых странах, развивающихся странах и странах с переходной экономикой в целом требует переосмысления с точки зрения макроэкономической динамики. Пространство для маневра в финансово-бюджетной сфере является преимущественно эндогенной переменной, зависящей от политического выбора в сочетании с институциональными возможностями. В частности, макроэкономическая политика, обеспечивающая устойчивый рост



ВВП и низкие процентные ставки, может расширять пространство для такого маневра и не давать государственному долгу выйти из-под контроля. И в общемировом, и в региональном плане бюджетные возможности, безусловно, распределены неравномерно, однако замедление роста внутреннего спроса и ВВП никогда не помогало улучшить состояние государственных финансов. Для мировой экономики и будущего развивающихся стран крайне важно, чтобы системообразующие страны, в частности те, которые имеют положительное сальдо по счету текущих операций, мудро пользовались своими бюджетными возможностями в интересах возобновления роста и содействия восстановлению баланса в текущих операциях.

И без того безрадужные перспективы глобального подъема омрачаются еще и тем, что политики в развитых странах, особенно в Европе, судя по всему, сегодня вновь возлагают надежды на "структурные реформы". Однако за этими реформами слишком часто кроется либерализация рынка труда, влекущая за собой сокращение заработной платы, ослабление механизмов коллективных переговоров и углубление разрыва в уровнях оплаты труда в разных секторах и компаниях. Логика таких структурных реформ страдает тем недостатком, что она опирается на *микроэкономические* соображения и игнорирует *макроэкономические* аспекты рынков труда и механизмов установления зарплат. Одержимость подобными реформами может быть опасной в нынешней ситуации, когда безработица растет, а частный спрос сокращается. Кроме того, асимметричный процесс перебалансировки, ложащийся тяжелым грузом исключительно на пораженные кризисом страны европейской периферии, обремененные дефицитами по счету текущих операций, неизбежно нанесет еще один удар по основам роста в регионе.

### **Реформы механизмов глобального управления должны быть активизированы**

Запущенный в 2008 году "двадцаткой" процесс координации глобальной макроэкономической и финансовой политики стал затухать. Он не позволил добиться прогресса в реформировании международной валютной системы, несмотря на сохранение вызванных валютными спекуляциями перекосов в валютных курсах. Международная финансовая реформа является еще одной нерешенной проблемой. Хотя кризис поставил на повестку дня вопрос о необходимости повышения безопасности международной финансовой системы, разработчики политики подходят к нему недостаточно системно и решительно.

Те возможности, которые открылись благодаря кризису, судя по всему, были упущены, и напоминание о том, что "ни один серьезный кризис не должен пройти впустую", не было услышано. Финансовый кризис и меры, принятые для спасения финансового сектора, помогли ему сконцентрировать в своих руках еще большие ресурсы и восстановить свой политический вес. Погоня за краткосрочной выгодой вместо содействия долговременному повышению производительности труда и сегодня остается путеводной звездой для всей финансовой индустрии. Опасность того, что финансовые учреждения и банки в своей теневой деятельности вновь смогут обвести вокруг пальца органы регулирования, о чем наглядно свидетельствуют недавние скандалы в банковской сфере, остается весьма реальной.

Оздоровление банков развитых стран, несмотря на всю необходимость этой меры, может отрицательно сказаться на развивающихся странах. Если процесс повышения качества банковских активов будет проходить не постепенно и упорядоченно, а под влиянием непредвиденных ударов по банковским балансам вследствие новых потрясений, то пострадать может вся система международного банковского кредитования. В этом отношении ситуация в сфере финансирования торговли вызывает особую озабоченность, и для того, чтобы защитить развивающиеся страны от перебоев с внешним кредитованием, возможно, потребуются новая глобальная инициатива.

## **Углубление неравенства в доходах стало характерной чертой последних трех десятилетий**

Бюджетная экономия в сочетании с ограничением роста заработной платы и дальнейшей либерализацией рынков труда привели не только к экономическим потерям, но и к углублению неравенства в распределении доходов. Социальные последствия этого уже видны в ряде стран. В то же время углубление неравенства ни в коей мере не является чем-то новым; этот процесс был характерен для мировой экономики на протяжении последних 30 лет, хотя в некоторых развивающихся странах с началом нового тысячелетия он приостановился.

После длительного периода, в течение которого распределение дохода между прибылью и заработной платой оставалось сравнительно стабильным, доля заработной платы в совокупном доходе примерно с 1980 года стала снижаться как в большинстве развитых, так и во многих развивающихся странах. В некоторых крупных развитых странах это снижение происходило в основном с 1980 по 1995 год, когда в условиях растущей безработицы положение трудящихся стало ухудшаться, позиции профсоюзов ослабевать, а рост средней заработной платы отставать от общего роста производительности труда. В некоторых странах эта тенденция сохранялась на протяжении двух десятилетий. В условиях, когда многие развитые страны вынуждены сокращать заработную плату для преодоления нынешнего кризиса и бороться с рекордно высокой безработицей, следует ожидать усиления этой тенденции. Одновременно с этим в ряде развитых стран стал катастрофически углубляться разрыв в доходах между наиболее обеспеченными и самыми малоимущими слоями населения.

В развивающихся странах доля заработной платы в доходах с начала 80-х годов тоже, как правило, снижалась. В то же время следует помнить, что во многих из них данные о функциональном распределении доходов являются не столь наглядными, как в развитых странах. Поскольку значительная часть их экономически активного населения является самозанятой и трудится в низкопроизводительном сельском хозяйстве или в розничной торговле, было бы ошибочным рассматривать все их поступления как доход с капитала.

## **Углубление неравенства в распределении личных доходов во всех регионах после 1980 года**

В течение послевоенного периода вплоть до конца 70-х годов распределение личных доходов, отражающее распределение доходов между прибылью и заработной платой, диспропорции между категориями доходов и их перераспределение государством, в большинстве развитых стран становилось более справедливым. Впоследствии разрыв в доходах стал углубляться. Существование этой тенденции подтверждает и коэффициент Джини, характеризующий неравенство в распределении доходов между всеми группами: в 15 из 22 развитых стран в период с 1980 по 2000 год структура распределения личных доходов стала более неравномерной, хотя в 8 из них после 2000 года эта тенденция в какой-то мере изменила свою направленность.

В развивающихся странах распределение личных доходов, как правило, является более неравномерным, чем в развитых странах и странах с переходной экономикой. Как и в развитых странах, в течение первых трех десятилетий после Второй мировой войны разрыв в доходах сокращался во всех развивающихся регионах, за исключением Латинской Америки. Однако в период 1980–2000 годов во всех развивающихся регионах неравенство в распределении доходов стало углубляться. С началом нового тысячелетия в динамике распределения доходов между отдельными развивающимися регионами стали проявляться различия.

Среди стран Латинской Америки и Карибского бассейна уровень неравенства в 80-х и 90-х годах углублялся в 14 из 18 стран, по которым имеются соответствующие данные. Глубина неравенства в целом по региону достигла исторического рекорда к 2000 году, после чего в 15 из 18 стран она стала снижаться. Тем не менее в целом сегодня проблема неравенства стоит острее, чем до 80-х годов.

Как и в странах Латинской Америки, на африканском континенте и без того острая проблема неравенства в период с 1980 по 1995 год еще более обострилась, однако по сравнению с другими регионами в Африке этот процесс начался на несколько лет позднее. Из 23 африканских стран, по которым имеются соответствующие данные, уровень неравенства вырос в 10 странах (в том числе в некоторых странах с большой численностью населения), снизился еще в 10 странах, а в остальных 3 странах остался неизменным. После 1995 года разрыв в доходах сократился в 15 из 25 стран, главным образом в южной и западной частях Африки, однако на страны, расположенные к югу от Сахары, по-прежнему приходится 6 из 10 стран с самым неравномерным распределением доходов в мире.

В Азии, где неравенство в распределении личных доходов, как правило, не столь ощутимо, как в других развивающихся регионах, с начала 80-х годов оно стало углубляться как между различными группами населения, так и с точки зрения доли наиболее обеспеченных групп в совокупном доходе. Углубление неравенства, которое было наиболее заметным в Индии, коснулось и стран Восточной и Юго-Восточной Азии, где в период с 1980 по 1995 год разрыв в уровнях личных доходов углубился в 7 из 9 стран, по которым имеются соответствующие данные. В отличие от некоторых стран Юго-Восточной Азии в Восточной Азии неравенство продолжало углубляться и после 2000 года, хотя и не столь быстро. Во многих азиатских странах доходы от финансовых операций росли гораздо быстрее, чем от других видов хозяйственной деятельности.

В Китае быстрый рост экономики с 80-х годов сопровождался заметным углублением неравенства, причем эта тенденция сохранилась и после 2000 года. Несмотря на быстрый рост средней реальной заработной платы, доля заработной платы в совокупном доходе снизилась, и в оплате труда усилились различия по следующим направлениям: между городом и селом, между прибрежными и внутренними районами и между квалифицированной рабочей силой некоторых специальностей и не обладающими высокой квалификацией трудящимися-мигрантами. Доля наиболее обеспеченного процента жителей в совокупном доходе с 1985 года также выросла, оставаясь при этом низкой по международным меркам.

В Центральной и Восточной Европе до начала 90-х годов распределение доходов было самым равномерным среди всех групп стран. После того, как они встали на путь рыночной экономики, доля заработной платы в ВВП резко снизилась, а неравенство в распределении личных доходов в регионе стало углубляться быстрее, чем в других регионах, оставаясь при этом не столь разительным, как в большинстве развивающихся стран.

С начала 80-х годов углубление неравенства в доходах во всех регионах сопровождалось сосредоточением богатства в руках наиболее обеспеченного социального слоя. Владение финансовыми и реальными активами не только приносит доход, но и облегчает доступ к кредитам и дает привилегии в сфере принятия политических решений. Во многих развивающихся странах особую роль в этом отношении играет концентрация земельной собственности, которая особенно высока в странах Латинской Америки, где наиболее глубоким является и неравенство в доходах. В то же время в странах Восточной и Юго-Восточной Азии и в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, концентрация земельной собственности сравнительно невысока.

## Насколько неизбежно углубление неравенства в доходах?

Изменения в распределении доходов в последние три десятилетия сопровождалось ускорением торговых и финансовых потоков, развитием международной производственной кооперации и быстрым техническим прогрессом, вызванным, в частности, развитием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В результате этого получило широкое распространение мнение о том, что углубление неравенства в доходах является неизбежным побочным продуктом структурных изменений, являющихся следствием глобализации и технического прогресса или даже их предпосылкой. Однако структурные сдвиги происходили и на протяжении прошлого века, в том числе в те периоды, когда неравенство в распределении доходов было гораздо менее ярко выраженным.

Действительно, в течение ряда последних десятилетий движущими силами глобализации выступали либерализация торговли и финансов, а также расширение участия развивающихся стран в международной производственной кооперации и в международной торговле продукцией обрабатывающей промышленности. Кроме того, темпы внедрения ИКТ в последние десятилетия, возможно, были выше темпов технического прогресса на более ранних этапах экономического развития. В то же время верно и то, что в предыдущие десятилетия имел место быстрый рост производительности труда, однако по мере создания достаточного числа новых рабочих мест разрыв в уровнях доходов уменьшался.

### Структурные изменения и корпоративные стратегии в развитых странах

В развитых странах, вступивших в полосу нормальной "деиндустриализации" в 70-х и 80-х годах, структурные изменения последних десятилетий происходили под влиянием быстрого роста финансового сектора, а также в определенной степени прогресса в области ИКТ и усиления конкуренции со стороны развивающихся стран. В некоторых странах это сопровождалось сдвигами в структуре спроса на рабочую силу – сокращением спроса на рабочую силу средней квалификации и увеличением спроса на высококвалифицированную и неквалифицированную рабочую силу. С середины 90-х годов в результате переноса производств за рубеж стали расти темпы роста импорта из развивающихся стран.

Учащение случаев такого перебазирования производств за рубеж связано не только с либерализацией торговли и активизацией усилий развивающихся стран по привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ), но и с изменением корпоративных стратегий все большего числа компаний в развитых странах. Акцент на максимальном повышении стоимости компаний для акционеров заставляет управляющих уделять первоочередное внимание краткосрочной прибыльности и повышению биржевого курса акций своих компаний. В результате компании стали по-иному реагировать на конкурентное давление в условиях высокой безработицы. Вместо того чтобы взять на вооружение долгосрочный подход и совершенствовать свои производственные технологии и ассортимент выпускаемой продукции за счет инвестиций в производительность труда и инноваций, они стали все чаще переносить производства за рубеж в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой с невысоким уровнем оплаты труда и снижать расходы на рабочую силу у себя дома посредством ограничения роста или сокращения заработной платы. Претворению в жизнь этих стратегий помогало ослабление переговорных позиций наемных работников перед лицом постоянной угрозы потерять работу, что усиливало положение капитала по сравнению с наемным трудом. Эта тенденция сопровождалась углублением разрыва в уровнях оплаты труда работников с разным уровнем квалификации, а также работников с одинаковой квалификацией, занятых на разных производствах.

## Структурные и макроэкономические факторы, влияющие на неравенство в развивающихся странах

Углубление неравенства в различных развивающихся регионах и в странах с переходной экономикой связано с совершенно разными стратегиями развития. В некоторых случаях, как, например, в ряде азиатских стран, углубление неравенства происходило в условиях быстрого экономического роста. В других случаях это явление имело место в периоды экономической стагнации или депрессии, как, например, в Латинской Америке и Африке в 80-е и 90-е годы и в странах с переходной экономикой в 90-х годах.

В ряде развивающихся стран, в первую очередь в Латинской Америке, а также в некоторых странах с переходной экономикой тенденция к углублению неравенства в 80-е и 90-е годы формировалась в условиях "преждевременной деиндустриализации". Рабочая сила перетекала из обрабатывающих производств в формальный сектор в менее производительные сектора с менее высоким уровнем оплаты труда, например в неформальную индустрию услуг или в сырьевой сектор. Сокращение занятости в промышленности в сочетании со значительным абсолютным падением реальной заработной платы – на 20–30% в некоторых латиноамериканских странах – привело к углублению разрыва в доходах одновременно со стагнацией или снижением среднего уровня дохода на душу населения.

Одно из объяснений этого заключается в том, что многим странам с богатыми природными ресурсами и зарождающимся промышленным сектором было сложно сохранять динамику структурных преобразований после открытия своих рынков для глобальной конкуренции. В отличие от развитых стран они еще не сформировали такой технологический инновационный потенциал, который позволил бы им воспользоваться возможностями глобализации для перехода на более капиталоемкие и техноемкие виды производства. Кроме того, в отличие от стран с низким уровнем доходов на начальных этапах индустриализации они не имели или уже не имеют избыточной дешевой рабочей силы и поэтому не могут получить реальную отдачу от переноса трудоемких производств компаниями из развитых стран. Страны, сравнительно быстро сформировавшие тот или иной промышленный потенциал, также могли стать жертвами наращивания импорта промышленной продукции из других развивающихся стран с менее высоким уровнем оплаты труда.

Тем не менее главная причина деиндустриализации, происходившей в ряде развивающихся стран в 80-х и 90-х годах, заключается в направленности макроэкономической и финансовой политики, взятой на вооружение после долговых кризисов начала 80-х годов. В контексте программ структурной перестройки, осуществлявшихся при поддержке международных финансовых учреждений, эти страны проводили финансовую либерализацию параллельно с либерализацией торговли, поддерживая внутренние процентные ставки на высоком уровне для сдерживания инфляции или привлечения иностранного капитала. Нередко это приводило к чрезмерному удорожанию валюты, утрате конкурентоспособности отечественными производителями и сокращению промышленного производства и инвестиций в основной капитал, даже несмотря на попытки отечественных предприятий сдерживать рост цен за счет сокращения заработной платы или увольнений.

В других странах, таких как Индия и многие африканские страны, рост обрабатывающей промышленности был недостаточно быстрым для создания достаточного числа новых рабочих мест, в результате чего основная часть рабочей силы была вынуждена искать менее высокооплачиваемую работу в неформальном секторе, в то время как доходы фермеров, особенно в Африке, снижались в результате либерализации сельскохозяйственных цен. Если либерализация и принесла выгоды, то главным образом торговцам, а не фермерам. Кроме того, когда индустриализация происходила главным образом за счет участия в международной производственной кооперации, как, например,



в ряде стран Юго-Восточной Азии и в некоторых районах Африки, развитие производства и создание рабочих мест обеспечивались главным образом в трудоемких отраслях, не порождая и не стимулируя динамический процесс углубления промышленной переработки. Это сохраняло и, возможно, укрепляло традиционную структуру специализации, построенной на использовании сырья и других природных ресурсов.

### **Некоторые улучшения в распределении доходов с конца 90-х годов**

Уменьшение неравенства в доходах в Латинской Америке и в некоторых странах Африки и Юго-Восточной Азии за последнее десятилетие произошло благодаря улучшению внешних условий, в первую очередь вследствие повышения международных цен на сырье и ослабления бремени обслуживания задолженности. В то же время в силу структурных и политических различий между странами изменения во внешних условиях по-разному отражались на распределении доходов. В богатых ресурсами развивающихся странах и странах с переходной экономикой, где концентрация собственности на землю и полезные ископаемые, как правило, является высокой, повышение цен на нефть и полезные ископаемые обычно ведет к углублению неравенства. Несмотря на это, некоторым богатым ресурсами странам, особенно в Латинской Америке, в целом удалось после 2002 года воплотить улучшение условий торговли в общий рост доходов в экономике и как следствие в сокращение разрыва в доходах. Они добились этого благодаря увеличению бюджетных поступлений и целенаправленной финансово-бюджетной и промышленной политике, которая помогла создать качественные рабочие места за пределами сырьевого сектора. Увеличение бюджетных расходов способствовало созданию рабочих мест непосредственно в государственном секторе и в сфере услуг и косвенно в инфраструктурных отраслях и в обрабатывающей промышленности. Важную роль сыграли также контрциклическая финансово-бюджетная политика и более прогрессивное налогообложение. Помимо этого многие страны направляли дополнительные бюджетные поступления на социальные нужды. Ряд стран перешли также на системы регулирования обменных курсов и контроля за потоками капитала, с тем чтобы ограничить приток спекулятивного капитала и не допустить чрезмерного удорожания национальной валюты.

### **Быстрая индустриализация и углубление неравенства в Азии**

Во многих странах Восточной и Юго-Восточной Азии благоприятствовавшая производительным инвестициям макроэкономическая и промышленная политика дала толчок быстрой индустриализации и стимулировала экономический рост в условиях набирающей обороты глобализации. В этих субрегионах изменения в структуре распределения доходов в последние десятилетия во многом определялись массовым созданием новых рабочих мест в высокопроизводительных отраслях, главным образом в обрабатывающей промышленности. Это позволяло рабочей силе менять низкопроизводительную занятость, часто в сельской местности, на более производительный труд. Заработная плата в этих отраслях росла быстрее, чем в среднем по экономике, поскольку предложение высококвалифицированной рабочей силы отставало от спроса. Кроме того, в результате либерализации финансового сектора доходы от финансовых операций стали расти быстрее, чем от других видов хозяйственной деятельности. Поскольку неравенство в доходах сдерживает развитие отечественных рынков, повышение равенства в этой сфере помогает отказаться от специализации, основанной на дешевизне и низкой квалификации рабочей силы, и выйти на более высокий производственный уровень в рамках международной и/или региональной производственной кооперации.

В Китае углубление неравенства также проявилось в усилении различий в доходах между отдельными регионами и между городом и селом. Это, по всей видимости, связано с фискальной децентрализацией и с торговой и промышленной политикой, в том числе с инвестициями в инфраструктуру, которые благоприятствовали прибрежным районам, расположенным ближе к международным торговым путям, и крупномасштабным капиталоемким производственным

проектам в ущерб мелкомасштабным производствам. В то же время свою роль в углублении общего неравенства сыграли различия между наемными работниками, поскольку распределение фонда заработной платы сместилось в пользу высококвалифицированной рабочей силы в высокотехнологичных отраслях, финансовой сфере и секторах услуг; при этом мигранты из сельской местности получают менее высокую заработную плату и социальные пособия, чем наемные работники, официально зарегистрированные в качестве городских жителей.

## Роль ПИИ и перенос производств

Важную роль в процессе глобализации играют глобальные производственные и инвестиционные решения транснациональных корпораций (ТНК). Они помогают органично интегрировать продукцию, произведенную на условиях субподряда в той или иной конкретной стране, в непрерывно эволюционирующий общий производственный процесс. ТНК обычно добиваются этого, предоставляя конкретные элементы технологий своим зарубежным филиалам и комбинируя тем самым разработанные дома передовые технологии с дешевой рабочей силой за рубежом. В последние два десятилетия, хотя и в специфических условиях сравнительно высокой безработицы и, возможно, в отличие от предыдущих периодов низкой безработицы, вывоз ПИИ временами оказывал понижательное давление на заработную плату и занятость в обрабатывающей промышленности, углубляя тем самым неравенство в доходах в крупнейших развитых странах.

В развивающихся странах картина является не столь однозначной. Как бы то ни было, одних ПИИ, независимо от направленности их потоков, никогда не было достаточно для того, чтобы изменить соотношение сил на рынках труда в пользу рабочей силы. Как ни странно, в условиях роста ПИИ страны происхождения и принимающие страны демонстрировали схожую политику на рынках труда и в сфере установления зарплат: страны происхождения инвестиций стремились взять под контроль тенденцию переноса производств за рубеж, дерегулируя свои рынки труда и сдерживая рост заработной платы, в то время как принимающие страны также прилагали усилия к тому, чтобы привлекать дополнительные ПИИ благодаря повышению "гибкости" рынков труда. В том же духе правительства нередко стремились создавать местные преимущества или компенсировать предполагаемые местные недостатки, снижая налоги и тем самым способствуя росту чистых прибылей ТНК и ограничивая свои возможности бороться с неравенством при помощи фискальных инструментов.

## Поворотный момент: финансовая либерализация и "прорыночные" реформы политики

Для того чтобы понять причины углубления неравенства, следует помнить, что тенденция к усилению неравенства совпала с общим изменением направленности экономической политики с 80-х годов. Во многих странах либерализация торговли сопровождалась дерегулированием национальной финансовой системы и либерализацией операций по счету движения капиталов, способствовавшими быстрому росту международных потоков капитала. Международные финансовые круги стали жить своей жизнью, все чаще переходя от финансирования реальных инвестиций или международной товарной торговли на торговлю существующими финансовыми активами. Такая торговля нередко являлась гораздо более прибыльной, чем создание богатства при помощи новых инвестиций.

В более общем плане произошел отказ от прежнего, более интервенционистского подхода в государственной политике, акцент в которой делался на снижении высокой безработицы и неравенства в доходах. В основе такого разворота лежала вера в то, что прежний подход оказался не в состоянии решить проблему стагфляции, с которой многие развитые страны столкнулись во второй половине 70-х годов. На смену пришла более "прорыночная" политика, ориентированная на устранение предполагаемых перекосов на рынках и опирающаяся на непоколебимую веру

в статическую эффективность рынков. Этот общий поворот повлек за собой и изменения в макроэкономической политике: практически единственной задачей денежно-кредитной политики стала борьба с инфляцией, в то время как целью повышения гибкости механизмов оплаты труда и условий найма и увольнения рабочей силы являлось снижение безработицы. В основу этого подхода, основанного на постулатах неоклассической экономической школы статических преимуществ, легло представление о том, что за счет повышения гибкости в оплате труда и углубления неравенства в распределении доходов можно добиться роста инвестиций благодаря увеличению чистых прибылей и/или совокупных сбережений.

В контексте увеличения масштабов финансовой деятельности углубление неравенства нередко приводило к увеличению задолженности, поскольку группы населения с низким и средним уровнем доходов были не в состоянии наращивать или поддерживать потребление на достигнутом уровне, не прибегая к заемным средствам. Это в свою очередь еще больше углубляло неравенство, увеличивая доходы владельцев финансовых активов. Кроме того, когда накопление чрезмерной задолженности в конце концов выливалось в финансовый кризис, проблема неравенства зачастую становилась еще острее, поскольку кризисы, как правило, ложатся непропорционально тяжелым бременем на беднейшие слои населения.

Хотя такое изменение ориентации политики затронуло с конца 70-х годов большинство развитых стран, в последующие десятилетия новое мышление стало оказывать влияние и на политику развивающихся стран. В частности, многие страны были вынуждены выполнять условия, выдвигаемые при оказании помощи международными финансовыми учреждениями, или по иным причинам следовать их стратегическим рекомендациям, прописанным в "Вашингтонском консенсусе".

## **Дерегулирование рынков труда и налоговые реформы**

Что касается рынков труда, то новая направленность политики предполагала дерегулирование и повышение гибкости. Главной причиной инерционного сохранения безработицы считалось нежелание рабочей силы соглашаться на снижение заработной платы. В условиях высокой и хронической безработицы в странах, где влияние профсоюзов прежде было сильным, оно стало ослабевать, а в странах, где профсоюзы и прежде не были влиятельной силой, они не могли стать таковой. В результате на переговорах по заработной плате стали усиливаться позиции работодателей, и рост заработной платы начал отставать от общего роста производительности труда, что привело к повсеместному увеличению доли прибылей в совокупном доходе.

Как это ни покажется странным, новый всплеск безработицы в период финансового кризиса 2008–2009 годов вместо того, чтобы дать пищу для переосмысления этого подхода, лишь усилил веру большинства развитых стран в предполагаемое превосходство гибких рынков труда. Правительства лишь нескольких стран, в первую очередь в Латинской Америке, взяли на вооружение иную политику, стремясь улучшить экономическое положение бедных слоев населения и усилить переговорные позиции трудящихся, не сдерживая при этом рост и глобальную экономическую интеграцию.

Если говорить о финансово-бюджетной политике, то переориентация экономической политики с начала 80-х годов на сведение к минимуму роли государства и укрепление рыночных сил предполагала устранение "рыночных перекосов", вызванных налогообложением. Согласно этому подходу, структура налоговой нагрузки и государственных ассигнований должна определяться прежде всего соображениями эффективности, а не распределения. Предполагалось, что снижение налогообложения корпоративных прибылей и предельных ставок подоходного налога на самые высокие доходы будет стимулировать инвестиционную активность компаний благодаря увеличению их собственных финансовых ресурсов. Другой аргумент в пользу снижения налогообложения



групп населения с высокими доходами и прибылей сводился к тому, что вызванный этим сдвиг в распределении доходов приведет к увеличению совокупных сбережений, поскольку группы населения с высокими доходами имеют склонность к сбережению выше среднего уровня. Это, в свою очередь, также должно было способствовать росту инвестиций.

Во многих развитых и развивающихся странах подобные либеральные налоговые реформы привели к снижению доли налогов в ВВП и предельных ставок налогообложения, а также способствовали укреплению тех составляющих системы государственных поступлений, которые оказывают регрессивное влияние на распределение доходов (налоги ложатся непропорционально тяжелым бременем на наименее обеспеченные группы населения). В развитых странах это сопровождалось значительным снижением доли прямых налогов в ВВП.

### **Сужение пространства для маневра в финансово-бюджетной сфере в развивающихся странах**

Финансово-бюджетные реформы в развивающихся странах в 80-х годах наряду с утратой тарифных доходов вследствие либерализации торговли также привели к сокращению бюджетных поступлений или воспрепятствовали их росту до того уровня, который позволил бы правительствам стимулировать процесс развития и улучшить структуру распределения дохода. Эта проблема усугублялась стагнацией потоков официальной помощи в целях развития (ОПР) в расчете на душу населения в 80-х годах и их резким сокращением в абсолютном выражении в 90-х годах. В результате во многих странах предложение государственных услуг сократилось или было переведено на платную основу, что нередко имело регрессивный эффект или лишало малоимущие группы населения доступа к таким услугам, особенно в странах Африки и Латинской Америки.

С середины 90-х годов и до недавнего времени шел процесс восстановления потоков ОПР с исторических минимумов. В то же время, поскольку дополнительные средства в основном предназначались нескольким странам, пережившим несколько лет конфликтов или накопившим просроченную задолженность, для облегчения долгового бремени, их влияние на текущие бюджеты большинства стран-получателей было довольно ограниченным. Росла и доля ОПР, направляемой на образование, здравоохранение и другие социальные нужды, что позитивно влияло на распределение дохода в странах-получателях. Однако, поскольку увеличение доли ОПР на эти цели означало сокращение доли средств, инвестируемых в хозяйственную инфраструктуру и производственные мощности и тем самым стимулирующих экономический рост, роль дополнительных потоков ОПР в структурных изменениях, создании новых рабочих мест и увеличении зарплаток была довольно скромной.

### **Крах реформ на рынках труда и в финансово-бюджетной сфере**

Недостаточный рост средней реальной заработной платы наряду с неадекватными налоговыми реформами, став главными причинами углубления неравенства в большинстве стран, не дали желаемых результатов – ускорения темпов роста и снижения безработицы. Причина этого кроется в том, что любой подход в политике, отрицающий важную роль распределения доходов в расширении спроса и создании новых рабочих мест, неизбежно обречен на провал. Распределение доходов в пользу обеспеченных слоев населения с более высокой нормой сбережения означает сокращение спроса на производимую компаниями продукцию. Когда рост производительности не сопровождается соразмерным повышением заработной платы, спрос в конечном счете перестанет соответствовать производственному потенциалу, что станет причиной недозагрузки производственных мощностей и падения прибылей. Это, в свою очередь, обычно ведет к сокращению, а не к увеличению инвестиций.

Отставание роста реальной заработной платы от роста производительности труда и ухудшение положения на рынке труда систематически дестабилизируют внутренний спрос и ведут не к снижению безработицы, а к ее росту. Это означает, что опора на простой рыночный механизм не может предупредить возникновение неравновесия на рынках труда. Действительно, накануне нового скачка безработицы в развитых странах, в среднем с менее чем 6% в 2007 году до примерно 9% в 2011 году, доля заработной платы в ВВП упала до самого низкого за послевоенную историю уровня. В силу негативного влияния на потребительский спрос не следует надеяться на то, что снижение среднего уровня заработной платы или углубление разрыва в оплате труда в конкретной отрасли или компании будет способствовать замещению капитала рабочей силой и снижению безработицы в экономике в целом. Преодолению нынешнего кризиса в развитых странах не поможет и углубление разрыва в уровнях оплаты труда между компаниями, поскольку это приведет к выравниванию их прибыльности, а именно разница в нормах прибыли определяет инвестиционную и инновационную динамику рыночной экономики. Если менее эффективные компании не могут увеличить прибыли за счет снижения заработной платы, им для выживания приходится повышать производительность и заниматься новаторством.

Аналогично этому возможное первоначальное повышение международной конкурентоспособности благодаря снижению экспортных цен в условиях роста производительности не может продолжаться вечно, поскольку оно отрицательно влияет на рост и занятость в других странах. Более того, когда такую стратегию преследуют сразу много стран, чьи производители конкурируют между собой на международных рынках, уровень оплаты труда начинает катиться вниз по спирали, что может лишит значительную часть населения ее доли в доходе от роста производительности труда. То же самое относится и к международной конкуренции в сфере налогообложения, особенно налогообложения компаний.

### **Необходимо изменить направленность политики регулирования заработной платы и рынков труда**

Изменение характера распределения дохода в интересах всего общества и экономического прогресса должно стать центральной задачей политики. Вот почему наряду с денежно-кредитной и бюджетно-финансовой политикой, стимулирующей занятость и экономический рост, соответствующая политика в сфере доходов может играть важную роль, обеспечивая социально приемлемое неравенство в доходах и рост спроса, помогающий создавать новые рабочие места. Главная задача любой политики в сфере доходов должна заключаться в том, чтобы средняя заработная плата росла теми же темпами, что и средняя производительность труда. Номинальная заработная плата должна меняться также с учетом целевых показателей инфляции. Когда рост заработной платы, как правило, соответствует росту средней производительности труда с учетом целевого показателя инфляции, доля заработной платы в ВВП остается неизменной и спрос в экономике в целом является достаточным для обеспечения полной загрузки производственных мощностей. Это устраняет угрозу растущей или хронической безработицы и необходимость постоянно прибегать к "политике разорения соседей" для создания спроса на свою избыточную продукцию.

Применение данного правила требует корректировать заработную плату с перспективой на будущее. Это означает, что корректировка должна производиться с учетом тенденции роста производительности и установленного правительством или центральным банком целевого уровня инфляции на последующий период, а не исходя из фактических темпов роста производительности труда и уровня инфляции в предшествующий период (ретроспективно). В противном случае инфляция сохранится, а желаемый уровень реальной заработной платы не будет достигнут. Увязывание заработной платы с ростом производительности труда и официальным целевым

показателем инфляции центрального банка облегчит для него задачу предотвращения инфляции и расширит его возможности стимулировать инвестиции и рост. Успеху политики в сфере доходов могут способствовать и механизмы заключения коллективных трудовых соглашений.

Рост заработной платы в соответствии с ростом общей производительности труда и целевым показателем инфляции в первую очередь поможет предотвратить снижение доли оплаты труда и появление серьезного разрыва в вознаграждении схожих видов деятельности. В то же время, когда доля заработной платы снижается, а неравенство в личных доходах углубляется, как это имело место в большинстве стран в последние несколько десятилетий, задачу восстановления доли заработной платы и снижения масштабов неравенства могут взять на себя правительства. Для этого априори требуется общественный консенсус, которого можно добиться в процессе коллективных трудовых переговоров между ассоциациями работодателей и наемных работников на основе правительственных рекомендаций или общих руководящих принципов корректировки заработной платы.

Существуют и другие инструменты, которые можно использовать в противовес рынку в пользу тех, кто имеет слабые переговорные позиции. Речь идет о создании новых рабочих мест в государственном секторе, установлении гарантированного законом минимального уровня оплаты труда и введении прогрессивного налогообложения, поступления от которого можно было бы направить на социальные нужды. Можно было бы увеличить и государственные расходы на создание товаров и услуг первой необходимости и повышение их доступности.

## **Меры в поддержку доходов в развивающихся странах**

Последние инструменты имеют особое значение для развивающихся стран, которым, как правило, требуются гораздо более весомые успехи в борьбе с неравенством, чем развитым странам. У развивающихся стран существуют значительные возможности ускорить рост производительности труда за счет углубления разделения труда и привлечения передовых технологий. Это означает, что у них имеются значительные возможности и для снижения масштабов неравенства посредством более справедливого распределения плодов роста производительности труда и, соответственно, расширения спроса.

В развивающихся странах, которые по-прежнему сильно зависят от производства и экспорта сырьевых товаров, связь между ростом и созданием рабочих мест, без сомнения, является не столь прямой, как в развитых странах. Их динамика роста зачастую сильно зависит от колебаний сырьевых цен, определяемых международным рынком. Кроме того, во многих развивающихся странах неформальный сектор является довольно крупным, а индивидуальная трудовая деятельность на собственных малых предприятиях – распространенным явлением. Во многих из них в официальном промышленном секторе занята лишь сравнительно небольшая часть наемной рабочей силы, а профсоюзы и коллективные переговоры играют гораздо меньшую роль, чем в большинстве развитых стран. Вот почему важно дополнять политику в сфере доходов в формальном секторе мерами по увеличению доходов и покупательной способности лиц, занятых в неформальном секторе, а также самозанятого населения.

Механизмы, увязывающие цены сельскохозяйственных производителей с ростом общей производительности труда в экономике, позволяют постепенно улучшить условия жизни сельского населения. Установление минимальной гарантированной законом заработной платы и ее регулярный пересмотр с учетом тенденции роста производительности труда в экономике и целевого уровня инфляции может оказать позитивное влияние на динамику инвестиций, производительности труда и роста. Это поможет не только уменьшить масштабы бедности среди тех, кто получает минимальную заработную плату, но и создать дополнительные рабочие места в условиях

расширения спроса, главным образом на отечественные товары и услуги. Кроме того, уровень минимальной гарантированной законом заработной платы и ее периодическая корректировка могут стать хорошим ориентиром для определения размера оплаты труда в экономике в целом. Очевидно, что в странах с крупным неформальным сектором применение механизма минимальной гарантированной законом заработной платы сопряжено с трудностями. В таких странах соответствующее законодательство должно дополняться расширением трудоустройства населения в государственном секторе и стратегиями повышения жизнеспособности мелких производителей.

### **Влияние на распределение доходов через налогообложение**

Помимо политики регулирования рынков труда и заработной платы поступления от налогообложения доходов и накопленного богатства и расходы на социальные трансферты и оказание бесплатных государственных услуг всему населению могут оказывать сильное влияние на характер распределения.

Прогрессивное налогообложение способствует выравниванию в первую очередь располагаемых, а не валовых доходов. Увеличение налоговой нагрузки и рост государственных расходов оказывают более сильное чистое влияние на спрос в том случае, когда дополнительное налоговое бремя распределяется более прогрессивно, поскольку дополнительные налоговые платежи отчасти финансируются за счет сбережений более состоятельных налогоплательщиков, имеющих более высокую склонность к сбережению по сравнению с менее обеспеченными слоями населения.

Опыт первых трех послевоенных десятилетий в развитых странах, когда выше были не только предельные и корпоративные ставки налогообложения, но и инвестиции, свидетельствует о том, что готовность предпринимателей вкладывать средства в новые производственные мощности зависит в первую очередь не от размера чистых прибылей в конкретный момент времени; скорее она зависит от того, как они оценивают будущий спрос на товары и услуги, которые они смогут произвести на дополнительных мощностях. Стабилизации и даже повышению их ожиданий способствует рост государственных расходов, что через влияние на доходы стимулирует частный спрос.

Действительно, потенциал использования налогообложения и государственных расходов для борьбы с неравенством без ущерба для экономического роста, судя по всему, является гораздо более значительным, чем принято считать. Обложение налогами высоких доходов, в частности доходов наиболее обеспеченных слоев населения, за счет введения более прогрессивной шкалы налогообложения не подорвет материальное положение людей с высокими доходами и не отобьет желания стремиться к их увеличению у остальных. Обложение рентного дохода и дохода от увеличения стоимости капитала более высокими налогами, чем прибыли от предпринимательской деятельности, а не наоборот, как это сегодня делают многие страны, начинает представляться все более оправданным шагом с учетом чрезмерно раздутых масштабов финансовой деятельности, носящей в основном непроизводительный характер.

### **Возможности для использования налогообложения существуют и в развивающихся странах**

Для эффективной борьбы с неравенством в доходах за счет прогрессивного налогообложения требуется, чтобы в официальной экономике была занята сравнительно высокая доля рабочей силы, а также наличие мощного административного потенциала, которым многие развивающиеся страны сегодня не располагают. В то же время эти страны (в том числе страны с низким уровнем дохода) имеют ряд потенциальных источников доходов, которые могут помочь добиться большего равенства и в то же время увеличить государственные поступления.

Увеличение налогов на богатство и наследство представляет собой потенциальный источник доходов государства, который многие развитые и развивающиеся страны могли бы использовать для борьбы с неравенством в распределении как доходов, так и богатства, а также для расширения фискальных возможностей государства. Например, налоги на недвижимость, крупные землевладения, предметы роскоши и финансовые активы, которые, как правило, собирать легче, чем подоходные налоги, могут стать важным источником бюджетных поступлений в странах, где неравенство в распределении доходов и богатства является глубоким.

В богатых ресурсами развивающихся странах еще одним важным источником бюджетных поступлений являются доходы от эксплуатации природных ресурсов и роста международных цен на сырье. Присваивая справедливую долю сырьевой ренты, особенно в нефтяной и горнодобывающей отраслях, правительства этих развивающихся стран могут добиться того, чтобы природные богатства страны служили всему населению, а не нескольким отечественным и иностранным субъектам. Это особенно важно потому, что доходный потенциал природных ресурсов вследствие повышения цен на сырье в последнее десятилетие заметно вырос.

Как представляется, широкие возможности существуют и для изменения режима налогообложения ТНК и ПИИ в целом. Развивающиеся страны часто пытаются привлечь дополнительные ПИИ за счет налоговых льгот. Однако конкурировать с другими потенциальными принимающими странами за счет снижения налогов довольно опасно, поскольку сбор налогов может начать сокращаться по спирали, что ограничит бюджетные возможности всех позволивших втянуть себя в этот процесс стран; при этом исходная налоговая привлекательность той или иной страны со временем исчезнет.

### **Государственные расходы как инструмент борьбы с неравенством**

Четко продуманные целевые социальные трансферты и предлагаемые государством социальные услуги способны помочь сократить разрыв в располагаемых доходах. Например, увеличение расходов на образование может способствовать более справедливому распределению доходов, особенно в менее богатых странах, однако лишь в том случае, если те, кто получил образование, смогут найти работу. В то же время создание рабочих мест зависит от общей динамики роста и, особенно, от развития обрабатывающей промышленности и сектора услуг в официальной экономике.

Государственные программы трудоустройства населения, подобные тем, которые были запущены в последние годы в ряде развивающихся стран, могут положительно сказаться на распределении доходов благодаря снижению безработицы, установлению минимальной заработной платы и расширению спроса на местные товары и услуги. Такие программы могут осуществляться даже в странах с низким уровнем дохода и слабым административным потенциалом и могут увязываться с проектами совершенствования инфраструктуры и оказания государственных услуг. Хорошо продуманные программы могут также помогать привлекать работников в формальный сектор экономики.

Дополнительные налоговые поступления могут использоваться также для финансирования различных программ льготного кредитования и технической поддержки мелких производителей как в городском промышленном, так и в сельском секторах. Такое финансирование может не только способствовать росту производительности и прибыльности таких предприятий, но и привлекать мелких предпринимателей и рабочую силу в формальный сектор.



## Международные аспекты

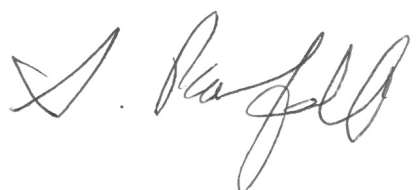
В мире все более взаимосвязанной и открытой экономики макроэкономические показатели стран все чаще зависят от внешних событий и политики других стран. Резкие колебания международных цен на рыночную продукцию и валютные перекосы могут исказить международную конкуренцию между производителями из разных стран.

Макроэкономические потрясения, вызванные такими курсовыми перекосами на валютных рынках, отражаются на всей экономике, и с ними невозможно бороться на уровне отдельных компаний. На них следует реагировать, повышая или понижая курсы соответствующих валют, а не урезая заработную плату в странах, чьи производители теряют международную конкурентоспособность. Движение номинальных обменных курсов должно отражать изменения в сравнительных темпах инфляции или в динамике удельных издержек труда. Это поможет также не допустить получения неоправданных преимуществ в международной торговле за счет партнеров.

Другой важный международный аспект заключается в том, как страны реагируют на перемещение основного капитала. Для того чтобы развивающиеся страны не пытались повысить свою конкурентоспособность за счет снижения заработной платы и налогов, им необходимо укреплять координацию. Цель такой координации должна заключаться в том, чтобы заставить иностранные компании соблюдать два требования: в полной мере уважать национальное налоговое законодательство и корректировать реальную заработную плату в соответствии с ростом национальной производительности труда и национальным целевым показателем инфляции. Выполняя оба этих требования, они должны показать пример и отечественным компаниям. Это никак не будет угрожать – зачастую колоссальной – сверхприбыли, получаемой иностранными инвесторами благодаря применению передовых технологий в условиях низкого уровня оплаты труда в принимающей стране, поскольку их затраты на рабочую силу будут расти пропорционально не их собственной производительности, а средней производительности в экономике принимающей страны.

\* \* \* \*

Все вышесказанное наглядно демонстрирует, что эффективная работа рынков во все более глобальной экономике возможна и без углубления неравенства между доходами на капитал и трудовыми доходами и без увеличения разрыва между личными доходами. Для выхода на траекторию инклюзивного роста и развития требуются активные усилия на рынке труда и в сфере перераспределения, а также благоприятная макроэкономическая, валютная и промышленная политика, стимулирующая производительные инвестиции и создание достойных рабочих мест. Улучшение структуры распределения доходов будет способствовать расширению совокупного спроса, наращиванию инвестиций и повышению темпов роста. Это, в свою очередь, приведет к ускорению создания новых рабочих мест, в том числе в высокопроизводительных отраслях, позволяющих получать более высокое вознаграждение и социальные блага, что является залогом дальнейшего снижения неравенства.



Супачай Панитчпакди

Генеральный секретарь ЮНКТАД

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

### А. Последние тенденции в мировой экономике

#### 1. Глобальный рост

К концу 2011 года состояние глобальной экономики заметно ухудшилось, и в первой половине 2012 года возникли новые понижательные риски. Как ожидается, в 2012 году темпы роста общемирового производства, уже упавшие с 4,1% в 2010 году до 2,7% в 2011 году, замедлятся еще сильнее и будут ниже 2,5% (таблица 1.1). Несмотря на весьма скромное ускорение роста валового внутреннего продукта (ВВП) в Соединенных Штатах и несколько более существенное в Японии, темпы развитых стран в целом вследствие рецессии, охватившей Европейский союз (ЕС), в 2012 году едва ли намного превысят 1%. На этом фоне совершенно по-иному выглядят гораздо более внушительные показатели развивающихся стран и стран с переходной экономикой, где темпы роста ВВП должны сохраниться на довольно высоком уровне, порядка соответственно 5% и 4%.

Развитые страны еще не оправались от финансового кризиса<sup>1</sup>, оставившего после себя погрязший в долгах частный сектор и уязвимую финансовую систему с растущими объемами неработающих кредитов и ограниченным доступом к межбанковскому финансированию. Значительные масштабы приобрел процесс сокращения объемов привлеченных средств, поскольку банки пытались провести

рекапитализацию, а частный сектор не мог или не хотел брать на себя новые долговые обязательства, что существенно сдерживало внутренний спрос. Проведения стимулирующей денежно-кредитной политики, которая помимо чрезвычайно низких ключевых процентных ставок предусматривала, в частности, колоссальное увеличение денежной массы в обращении, оказалось недостаточно для того, чтобы переломить положение. Дополнительными факторами, сдерживавшими частное потребление, выступали высокая безработица и стагнация или снижение заработной платы. В условиях и без того вялого частного спроса ряд развитых стран стали ужесточать финансово-бюджетную политику с целью сокращения государственного долга и восстановления доверия финансовых рынков.

Особенно острый характер эти проблемы приобрели в *Европейском союзе*, где уровень экономической активности в 2012 году, по всей вероятности, снизится: падение внутреннего потребления и инвестиции с середины 2011 года лишь частично компенсировались увеличением чистого экспорта. В последнее время был выдвинут ряд программных инициатив, призванных укрепить банковскую систему и успокоить финансовых инвесторов. В частности, речь идет о новой бюджетной архитектуре, предусматривающей, в частности, положение о том, что национальные бюджеты

Таблица 1.1

## РОСТ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА, 2004–2012 ГОДЫ

(Изменения в % к предыдущему году)

Регион/страна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 <sup>a</sup>
<b>Все страны мира</b>	<b>4,1</b>	<b>3,5</b>	<b>4,1</b>	<b>4,0</b>	<b>1,5</b>	<b>-2,3</b>	<b>4,1</b>	<b>2,7</b>	<b>2,3</b>
<b>Развитые страны</b>	<b>3,0</b>	<b>2,4</b>	<b>2,8</b>	<b>2,6</b>	<b>0,0</b>	<b>-3,9</b>	<b>2,8</b>	<b>1,4</b>	<b>1,1</b>
<i>в том числе:</i>									
Япония	2,4	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,4	-0,7	2,2
Соединенные Штаты	3,5	3,1	2,7	1,9	-0,4	-3,5	3,0	1,7	2,0
Европейский союз (ЕС-27)	2,6	2,0	3,3	3,2	0,3	-4,4	2,1	1,5	-0,3
<i>в том числе:</i>									
Зона евро	2,2	1,7	3,2	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,5	-0,4
Франция	2,5	1,8	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	1,7	0,3
Германия	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	3,7	3,0	0,9
Италия	1,7	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,8	0,4	-1,9
Соединенное Королевство	3,0	2,1	2,6	3,5	-1,1	-4,4	2,1	0,7	-0,6
Европейский союз (ЕС-12) <sup>b</sup>	5,6	4,8	6,5	6,0	4,1	-3,7	2,3	3,1	1,2
<b>Юго-Восточная Европа и СНГ</b>	<b>7,7</b>	<b>6,5</b>	<b>8,4</b>	<b>8,6</b>	<b>5,2</b>	<b>-6,5</b>	<b>4,2</b>	<b>4,5</b>	<b>4,3</b>
Юго-Восточная Европа <sup>c</sup>	5,6	4,9	5,3	5,9	4,2	-3,7	0,7	1,1	0,2
СНГ, вкл. Грузия	7,9	6,7	8,7	8,9	5,3	-6,8	4,6	4,8	4,6
<i>в том числе:</i>									
Российская Федерация	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,0	4,3	4,7
<b>Развивающиеся страны</b>	<b>7,4</b>	<b>6,8</b>	<b>7,6</b>	<b>7,9</b>	<b>5,3</b>	<b>2,4</b>	<b>7,5</b>	<b>5,9</b>	<b>4,9</b>
Африка	7,9	5,4	6,1	6,0	4,8	0,9	4,5	2,5	4,1
Северная Африка, искл. Судан	4,8	5,1	5,4	4,7	4,6	3,2	4,0	-1,1	3,9
Африка к югу от Сахары, искл. Южную Африку	12,8	5,8	6,9	7,2	5,6	0,6	5,8	4,8	4,9
Южная Африка	4,6	5,3	5,6	5,6	3,6	-1,7	2,8	3,1	2,7
Латинская Америка и Карибский бассейн	5,8	4,6	5,6	5,6	4,0	-2,0	6,0	4,3	3,4
Карибский бассейн	3,7	7,3	9,3	5,8	3,0	0,2	2,8	2,6	2,7
Центральная Америка, искл. Мексику	4,2	4,8	6,4	7,0	4,1	-0,2	4,0	4,9	4,5
Мексика	4,1	3,3	5,1	3,4	1,2	-6,3	5,8	3,9	4,0
Южная Америка	7,1	5,0	5,5	6,6	5,4	-0,2	6,5	4,5	3,1
<i>в том числе:</i>									
Бразилия	5,7	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,3	7,5	2,7	2,0
Азия	8,0	7,9	8,7	9,0	5,9	4,1	8,4	6,8	5,5
Восточная Азия	8,3	8,6	10,0	11,1	7,0	5,9	9,4	7,6	6,3
<i>в том числе:</i>									
Китай	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,2	7,9
Южная Азия	7,5	8,2	8,5	8,9	5,8	5,5	7,3	6,0	5,2
<i>в том числе:</i>									
Индия	8,3	9,3	9,6	9,7	7,5	7,0	9,0	7,0	6,0
Юго-Восточная Азия	6,5	5,8	6,2	7,0	4,0	1,3	8,0	4,5	4,9
Западная Азия	8,8	6,9	6,7	4,5	3,8	-1,1	6,5	6,9	3,7
Океания	2,2	3,5	2,9	3,6	2,7	2,1	3,4	3,8	3,6

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Департамента по экономическим и социальным вопросам Организации Объединенных Наций (ДЭСВ ООН) *Основные агрегированные показатели системы национальных счетов* и *World Economic Situation and Prospects (WESP): Update as of mid-2012*; ECLAC, 2012; OECD, 2012; IMF, *World Economic Outlook*, April 2012; базы данных Аналитической группы журнала "Экономист", *EIU Country Data*; JP Morgan, *Global Data Watch*; и национальных источников.

**Примечание:** Расчеты агрегированных показателей по странам на основе ВВП в долларах в неизменных ценах 2005 года.

**a** Прогнозы.

**b** Новые государства — члены ЕС после 2004 года.

**c** Албания, Босния и Герцеговина, бывшая югославская Республика Македония, Сербия, Хорватия и Черногория.



должны быть сбалансированными или сводиться с профицитом<sup>2</sup>, о проводимых Европейским центральным банком (ЕЦБ) операциях по долгосрочному рефинансированию, о списании части греческого долга, укреплении Европейского стабилизационного механизма и новых правилах рекапитализации банков. Однако улучшение ситуации на финансовых рынках и повышение показателей доверия, наблюдавшееся благодаря принятию этих мер, оказались недолговечными, поскольку коренные причины кризиса никуда не делись.

В рамках ЕС еврозона столкнулась с рядом специфических трудностей: ей недостает кредитора последней инстанции, который мог бы при необходимости оказать поддержку правительствам и банкам, и приходится заниматься дисбалансами в торговле и асимметричными тенденциями в динамике конкурентоспособности в пределах зоны, поскольку в отдельности страны не могут прибегать к номинальным девальвациям. Характерной чертой принявших до сих пор ответных мер является ужесточение финансово-бюджетной политики, особенно в странах с крупными внешними и бюджетными дефицитами, с тем чтобы заверить финансовых инвесторов в платежеспособности правительств и банковских систем этих стран. И те и другие тесно связаны между собой, поскольку на государственные облигации приходится значительная доля банковских активов. К тому же правительства пытаются снизить номинальную заработную плату и другие издержки, чтобы добиться реальной девальвации в рамках валютного союза (этот процесс получил название "внутренняя девальвация"). Эти меры политики, усугубляя основополагающую проблему недостаточного спроса, ударили по экономическому росту и занятости. В условиях неуверенного роста бюджетные доходы оказались ниже ожидаемых уровней, и в ряде стран возросла напряженность в банковской системе. Кроме того, поскольку политика "внутренней девальвации" проводится одновременно несколькими партнерами, а повысить свою конкурентоспособность все торговые партнеры одновременно не могут, в конечном счете существенного повышения конкурентоспособности не удалось добиться ни одному из них. Ввиду удручающих результатов в плане перебалансировки конкурентоспособности и сокращения суверенных и банковских рисков в

настоящее время идет процесс утверждения или обсуждения новых инициатив, призванных поддержать внутренний спрос. Так, в частности, на евросаммите, проходившем 28 и 29 июня, было объявлено о "пакте роста" в объеме 120 млрд евро. Кроме того, выдвигаются предложения об укреплении механизмов надзора и рекапитализации банковских систем.

В результате в 2012 году почти во всех европейских странах произойдет либо замедление темпов роста (например, в Германии, Франции и Швеции), либо сползание экономики в рецессию (например, в Венгрии, Испании, Италии, Нидерландах, Соединенном Королевстве и Чешской Республике). Между тем, Греция и Португалия уже в тисках экономической депрессии. Похоже, что темпы роста ВВП ускорятся только в Исландии и Норвегии.

В *Соединенных Штатах* темпы роста ВВП в 2012 году возрастут, согласно прогнозам, примерно на 2%, что лишь не намного выше уровня 2011 года. Такой рост достигнут почти исключительно благодаря внутреннему спросу; поскольку экспорт и импорт (по физическому объему) увеличиваются примерно одинаково, вклад чистого экспорта в динамику роста практически незаметен. После выхода из рецессии 2009 года рост внутреннего спроса утратил темп с конца 2010 года из-за высокой задолженности домашних хозяйств, снижения цен на жилье, вялой динамики реальной заработной платы и устойчиво высоких уровней безработицы. В четвертом квартале 2011 года и в первом квартале 2012 года наблюдалась некоторая активизация спроса со стороны домашних хозяйств, что отчасти было вызвано снижением нормы сбережений и некоторым увеличением банковского кредита, однако ко второму кварталу эта тенденция выдохлась. Правительству пока удавалось избежать полномасштабного ужесточения бюджетной политики, хотя сокращение государственных расходов отрицательно сказывалось на общей динамике роста с третьего квартала 2010 года. Ситуация может резко ухудшиться, если в 2013 году в силу политических соображений придется резко урезать бюджетные расходы (речь идет о так называемом "финансовом обрыве").

В *Японии*, судя по довольно уверенной динамике внутреннего спроса, темпы роста ВВП в 2012 году, вероятно, превысят уровень 2%.

В частности, государственные расходы на восстановление экономики после стихийных бедствий и ядерной аварии марта 2011 года помогут подстегнуть рост ВВП в 2012 году. Денежно-кредитная политика страны по-прежнему носит выраженный стимулирующий характер, о чем свидетельствуют близкая к нулю ключевая ставка и продление действия программы покупки активов. Данная политика, предусматривающая противодействие дефляционному давлению посредством установления контрольного показателя инфляции на уровне 1% в 2012 году, помогла поддерживать на низком уровне выплаты процентов по государственному долгу. Однако она не стимулирует банковское кредитование частного сектора, объемы которого остаются на неизменном уровне.

Кризис и его последствия ускорили развитие тенденции к повышению роли развивающихся стран в мировой экономике. В период 2006–2012 годов 74% роста мирового ВВП генерировали развивающиеся страны, и лишь 22% приходилось на развитые страны. Данные показатели резко отличаются от вклада указанных двух групп стран в глобальный рост в предыдущие десятилетия. В 80-х и 90-х годах прошлого столетия развитые страны генерировали 75% общемирового роста, однако в период 2000–2006 годов их доля упала до чуть более 50% (диаграмма 1.1).

В странах Латинской Америки и Карибского бассейна наблюдалось некоторое замедление темпов роста, которые должны составить в 2012 году около 3,5% (таблица 1.1). Динамика роста определяется, главным образом, резистентностью внутреннего спроса и воздействием других позитивных факторов, в том числе наличием лишь небольшого дефицита по счету текущих операций региона в целом, составившего в 2011 году около 1,4% ВВП, при сбалансированном первичном бюджете, сокращением государственного и внешнего долга (за исключением стран Карибского бассейна) и платежеспособностью банковских систем. В 2011 году и первом полугодии 2012 года уровень занятости неуклонно повышался, особенно в официальном секторе, росла реальная заработная плата, увеличивались объемы кредитования частного сектора и восстанавливались объемы денежных переводов из Соединенных Штатов Америки в ряд стран. Все эти факторы

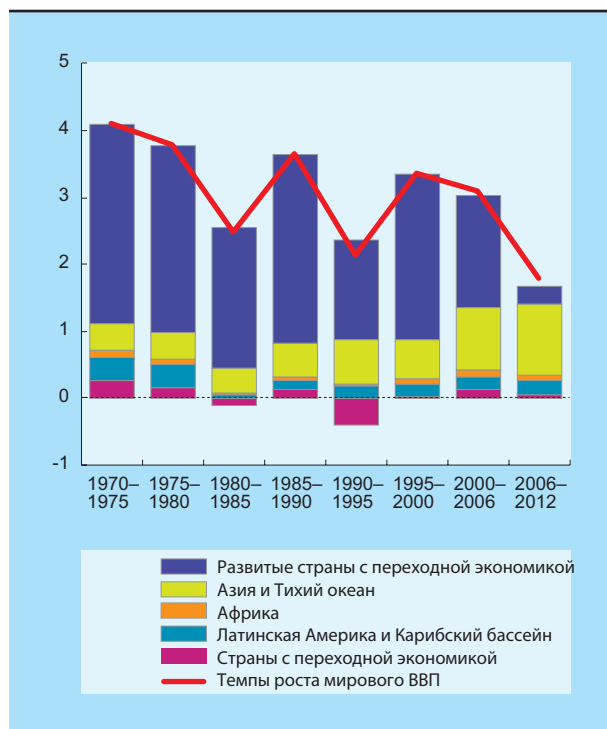
способствовали расширению частного потребления. Объем валовых вложений в основной капитал превысил докризисный уровень и достиг в 2011 году отметки 23% ВВП. Реагируя на ухудшение внешних условий, многие страны стали прибегать к инструментам контрциклической бюджетной политики с расширением государственных расходов, а не снижением налогов. Так, некоторые из них (в том числе Бразилия, Гватемала, Колумбия, Коста-Рика, Парагвай, Перу, Сальвадор, Чили и Эквадор) в последнее время приступили к осуществлению бюджетных реформ с целью увеличения поступлений для сохранения уровня государственных расходов (ECLAC, 2012). Затем опасения относительно инфляционного давления, повлекшего рост процентных ставок в первом полугодии 2011 года, отошли на второй план, что позволило проводить более либеральную денежно-кредитную политику, особенно в Бразилии, Боливарианской Республике Венесуэла, Парагвае и Чили. В некоторых странах, например в Аргентине и Бразилии, такая политика дополнялась программами кредитования с целью содействия финансированию производственной деятельности. Эти меры призваны сохранить пространство для маневра в политике, которое удалось создать в последние годы благодаря увеличению государственных доходов и проведению пруденциальной финансовой политики на макроуровне (включая регулирование крайне неустойчивых потоков внешнего капитала), и использовать его в интересах поддержки роста и развития.

В Африке темпы роста возросли благодаря продолжающемуся динамичному развитию стран, расположенных к югу от Сахары, и некоторому восстановлению темпов роста в странах Северной Африки, экономика которой серьезно пострадала в результате внутренних конфликтов 2011 года. Вместе с тем последняя группа стран вряд ли до 2013 года вернется к уровням ВВП 2010 года из-за медленного восстановления уровней доходов от туризма, высокой безработицы и спада в Европе, являющейся для них крупным рынком. В Южной Африке в начале 2012 года уровень экономической активности по-прежнему поддерживался активным ростом государственных инвестиций. Однако в динамике частных инвестиций и, в меньшей степени, потребления домашних хозяйств с начала 2012 года прослеживались признаки

**Диаграмма 1.1**

**ВКЛАД РЕГИОНОВ В РОСТ МИРОВОГО ВВП,  
1970–2012 ГОДЫ**

(в процентах)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе таблицы 1.1; базы данных UNCTADstat; базы данных ДЭСВ ООН, Основные агрегированные показатели системы национальных счетов; World Bank, World Development Indicators; и Maddison, 2008.

**Примечание:** Приведенные данные являются средними значениями за указанные периоды.

замедления. В более общем плане улучшение глобальных условий в свою очередь отрицательно сказывается на экономике ряда африканских стран, особенно тех из них, которые сильнее зависят от рынков развитых стран. К тому же несколько стран, являющихся экспортерами минеральных ресурсов, столкнулись, хотя и в меньшей степени, со снижением внешнего спроса со стороны ряда крупных стран с формирующимся рынком. Тем не менее состоянию внешних расчетов и бюджета многих стран по-прежнему благоприятствуют довольно высокие цены на необработанные сырьевые товары. К тому же полезным фактором для нескольких стран Африки стала разработка месторождений полезных ископаемых и залежей нефти и газа. В противоположность

нерадужным внешним условиям внутренняя экономическая активность остается динамичной во многих африканских странах. В странах Африки к югу от Сахары высокие темпы роста по-прежнему характерны для государственных расходов и сектора услуг, особенно в сегменте транспорта и телекоммуникаций. Параллельно с этим инвестиции в инфраструктуру и разработку природных ресурсов также создавали основу для внутренних расходов и роста.

Оставаясь самым быстро растущим регионом, Азия все же переживает замедление экономического роста, и, как ожидается, темпы роста ВВП снизятся с 6,8% до приблизительно 5,5% в 2012 году. Ряд стран, в том числе Индия, Китай и Турция, пострадали от сокращения спроса в развитых странах и ужесточения денежно-кредитной политики, к которому они прибегли в 2011 году для того, чтобы сбить рост инфляции и цен активов. С тех пор под влиянием событий в международной экономике они смягчили условия денежно-кредитного обращения, а некоторые страны прибегли к контрциклическим мерам. Факторами роста в регионе выступают, главным образом, высокие уровни инвестиций и продолжающийся процесс повышения доходов домашних хозяйств и расширения их потребления; таким образом, налицо переориентация источников роста с внешнего спроса на внутренний.

В Азии самым быстро растущим субрегионом остается Восточная Азия, даже несмотря на некоторое снижение экономической активности с середины 2011 года. В Китае, согласно прогнозам, недавнее смягчение условий кредитования в условиях спада на рынке недвижимости в сочетании с чуть более стимулирующей бюджетной политикой позволит сохранить темпы роста в 2012 году на уровне, близком к 8%. Рост реальной заработной платы будет также создавать основу для частного внутреннего потребления. В противоположность этому в случае китайской провинции Тайвань в силу ее большей зависимости от развитых стран и менее емкого внутреннего рынка прогнозируется заметное снижение годовых темпов роста ВВП в 2012 году. В Южной Азии недавний спад в Индии также отражает замедление темпов роста частного внутреннего спроса, особенно инвестиций, в результате резкого ужесточения денежно-кредитной политики. В Юго-Восточной Азии в

некоторых странах с высоким уровнем ориентации на экспорт в конце 2011 года и начале 2012 года были отмечены низкие квартальные темпы роста ВВП. С другой стороны, в странах этого субрегиона с большой численностью населения по-прежнему наблюдается высокий внутренний спрос. Например, в Индонезии, входящей в число стран, экономика которых развивается самыми быстрыми темпами в мире, в начале 2012 года было отмечено дальнейшее снижение уровня безработицы. В Таиланде, где ожидается крупное увеличение бюджетных расходов, которые будут поддерживать уровень экономической активности в стране, правительство осуществляет массивные инвестиции в восстановительные мероприятия, потребовавшиеся после наводнения. В Западной Азии прослеживаются признаки значительного замедления темпов экономического роста в 2012 году, что отчасти вызвано сокращением государственных расходов в ряде стран в сравнении с исключительно высокими уровнями таких ассигнований в 2011 году. Кроме того, конфликт в Сирийской Арабской Республике серьезно сказывается на состоянии экономики этой страны, и увеличение расходов на импорт в импортирующих нефть странах тормозит внутренний спрос. С другой стороны, сохраняющиеся высокие цены на нефть должны позволить экспортирующим нефть странам в случае необходимости вернуться к активному расширению государственных расходов и стимулировать частное потребление.

В странах с переходной экономикой темпы роста по-прежнему превышают 4%, причем исключительно в результате динамичного развития стран Содружества Независимых Государств (СНГ), поскольку страны Юго-Восточной Европы продолжают испытывать негативное воздействие рецессии в экономике ЕС. Рост в СНГ опирается на высокий внутренний спрос, который подкрепляется улучшением условий торговли и/или увеличением потоков денежных переводов трудящихся. В Российской Федерации основой для роста служили частное потребление и вложения в основной капитал, несмотря на практически рекордный отток капиталов в размере свыше 84 млрд. долл. В 2011 году (база данных Банка России). Если говорить о предложении, то важную роль здесь сыграл также подъем в сельском хозяйстве. В центральноазиатских странах СНГ

сохранялись высокие темпы экономического роста в результате довольно высоких цен на сырье и увеличения государственных вложений в инфраструктуру.

Подытоживая, можно отметить, что большинство развивающихся стран и стран с переходной экономикой поддерживали рост ВВП, стимулируя внутренний спрос и проводя контрциклическую политику, включая создание бюджетных стимулов и кредитную экспансию. Им также удалось предотвратить значительный рост безработицы, а проводимая политика регулирования доходов позволила обеспечить неуклонный рост реальной заработной платы. Все эти меры в совокупности с осуществлявшимися в ряде стран государственными трансфертами способствовали расширению частного потребления и соответственно производственных инвестиций, хотя в некоторых странах этого оказалось недостаточно, чтобы избежать замедления темпов роста.

Вместе с тем развивающиеся страны и страны с переходной экономикой не могут остаться в стороне от последствий экономических неурядиц в развитых странах. Это уже находит отражение в стагнации физических объемов экспорта на рынке упомянутых стран и развитии понижательной тенденции цен на сырье со второго квартала 2011 года. Кроме того, финансовая нестабильность в развитых странах сказывается на динамике притока финансовых средств в экономику стран с формирующимся рынком, усугубляя изначальную неустойчивость цен на сырьевые товары. В некоторых развивающихся странах чрезмерный приток краткосрочных капиталов оказывал негативное влияние на уровни их обменных курсов и конкурентоспособности, побуждая эти страны принимать меры по регулированию потоков капитала. Наконец, нельзя сбрасывать со счетов риск новых крупных потрясений на глобальных финансовых рынках с волной последствий для объемов международной торговли, цен на активы и сырьевые товары, распределения рисков, потоков капитала и обменных курсов, и все эти факторы будут сказываться на развивающихся странах и на странах с переходной экономикой (Akyüz, 2012). Эти страны должны и впредь сохранять возможности для бюджетного и финансового маневра, в том числе посредством увеличения государственных



доходов; регулирования потоков капитала и обменных курсов, для того чтобы избегать завышенного валютного курса и искусственных кредитных бумов; поддержания валютных резервов на должном уровне для предосторожного покрытия возможных потребностей; и расширения регионального сотрудничества по денежно-кредитным и финансовым вопросам.

## **2. Международная торговля**

Темпы роста общемировой торговли товарами существенно снизились до приблизительно 5,5% в 2011 году после мощного всплеска в 2010 году, когда был зарегистрирован рост физического объема торговли на 14% (таблица 1.2). Кроме того, судя по имеющимся данным за первые месяцы 2012 года, можно говорить о дальнейшем замедлении роста до примерно 3,5% за год в целом (диаграмма 1.2). Это гораздо ниже предкризисных уровней, когда средние темпы роста торговли составляли в период 2003–2007 годов 8%.

Такое замедление роста в значительной степени вызвано вялой динамикой развитых стран, которые по-прежнему являются крупными участниками мировой торговли, даже несмотря на то, что их совокупная доля в общемировой торговле снизилась с 69% в 1995 году до 55% в 2010 году (UN/DESA, 2012a). Низкие темпы роста в этих странах мешают росту их импорта, составившему в 2011 году (по физическому объему) лишь 3,5%. В самом деле, восстановление объемов торговли после резкого спада 2009 года, как представляется, прекратилось к середине 2011 года, и в последующий период физический объем импорта оставался на прежнем уровне. Динамика экспорта была чуть более активной, и в результате повышения, хотя и замедлившегося в последнее время, спроса со стороны развивающихся стран и стран с переходной экономикой, рост в 2011 году составил 5,1%. Во взаимной торговле развитых стран экспорт из Соединенных Штатов по-прежнему рос быстрее, чем экспорт из Японии, поскольку в последнем случае сыграли факторы дезорганизации поставок из-за стихийных бедствий в 2011 году. В ЕС на динамике внутрирегиональной торговли, на которую приходится значительная доля стран-членов, отрицательно сказывалась рецессия, переживаемая в настоящее время экономикой

региона. Если рассматривать более длительный период, с 2006 года физический объем торговли этой группы стран практически оставался на неизменном уровне: в сравнении с 2006 годом в первые месяцы 2012 года экспорт ЕС вырос лишь на 8%, а импорт оставался примерно на прежнем уровне (диаграмма 1.2).

В условиях вялого внешнего спроса со стороны развитых стран и возросшей глобальной неопределенности темпы роста импорта в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в 2011 году также снизились, до соответственно 7% и 6%. Низкий спрос со стороны развитых стран в первую очередь ударил по экспортерам промышленной продукции в развивающихся странах, хотя снижение темпов отчасти компенсировалось расширением торговли Юг–Юг (UN/DESA, 2012a). Однако, как ожидается, процесс замедления темпов продолжится или даже ускорится в 2012 году из-за прогнозируемого почти нулевого роста импорта в Европе, являющейся крупнейшим торговым партнером многих развивающихся стран. Сильнее всего вялый спрос со стороны развитых стран скажется на некоторых развивающихся странах Азии, поскольку динамика их экспорта – главным образом промышленной продукции – сильно зависит от конъюнктуры развитых стран. Исключением являются страны Южной и Западной Азии, поскольку в 2011 году было зарегистрировано ускорение темпов роста их экспорта, однако эти цифры в известной степени обманчивы, так как рост происходил с низких уровней 2010 года, когда некоторым крупным странам этих регионов, например Индии и Турции, не удалось вернуться к уровням 2008 года. В целом, месячные данные по состоянию на конец 2011 года и начало 2012 года показывают понижательную тенденцию темпов роста экспорта из развивающихся стран Азии, включая Южную и Западную Азию: в апреле 2012 года объемы экспорта из региона в целом превышали уровень, зафиксированный годом ранее, лишь приблизительно на 2%.

В других развивающихся регионах, а также в странах с переходной экономикой в первом полугодии 2011 года также было отмечено значительное замедление темпов роста физических объемов экспорта, однако перспективы на 2012 год представляются более радужными. В первые месяцы 2012 года в сравнении с

аналогичным периодом предыдущего года темпы роста экспорта из стран Африки и Латинской Америки и стран с переходной экономикой были значительно выше среднемирового уровня. Это, по-видимому, отражает более высокую степень устойчивости спроса на необработанные сырьевые товары, особенно энергоресурсы и продовольствие, благодаря продолжающемуся росту на рынках многих развивающихся стран, а также низкой эластичности спроса на эти товары в развитых странах. В экспортирующих сырье странах этих регионов импорт увеличивался гораздо быстрее, чем экспорт. Положительную роль для этих стран сыграло значительное улучшение условий торговли в 2011 году, поскольку покупательная способность их экспорта возросла гораздо больше, чем это было обусловлено ростом его физического объема. В большинстве стран Азии наблюдалась обратная ситуация, когда по физическому объему импорт увеличивался медленнее, чем экспорт (таблица 1.2).

В сравнении с прошлым годом также отмечалось заметное замедление темпов роста *коммерческих услуг* (в текущих ценах) до 3% на протяжении двух кварталов подряд к концу 2011 года и в начале 2012 года после двузначных темпов роста на протяжении первых трех кварталов 2011 года (UNCTAD/WTO, 2012). В сегменте путешествий и туризма, на который приходится примерно четверть торговли услугами, объем услуг (измеряемый по числу поездок) вырос на 4,6% против 6,4% в 2010 году. В отличие от динамики общеэкономической деятельности рост международных туристских поездок был особенно высоким в Южной Европе, где этот показатель составил 7,7%. Перспективы развития туризма в 2012 году также кардинально отличаются от прогнозов в секторе торговли товарами. В самом деле, в первые четыре месяца 2012 года рост в секторе туризма по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 5,4 процентных пункта, главным образом благодаря активизации туристской деятельности в Северной Америке, Северо-Восточной Азии и Западной Европе (World Tourism Organization, 2012). Таким образом, в секторе международного туризма рост, по всей вероятности, останется в 2012 году стабильным, а может быть, и чуть превысит уровень 2011 года.

В 2011 году замедлялся и рост в секторе транспортных услуг – второй по величине подгруппы коммерческих услуг. По предварительным оценкам, объемы морских перевозок увеличились в 2011 году примерно на 4% против 7% в 2010 году. Рост определялся главным образом активным увеличением контейнерных перевозок и перевозок сухих массовых грузов, в результате которого совокупный общемировой объем погруженных товаров достиг 8,7 млрд. т (UNCTAD, 2012a). В противоположность этому перевозки нефти, на которые приходится примерно треть всех морских перевозок, увеличились менее чем на 1%. Наблюдалось и повышение удельного веса развивающихся стран в морских перевозках, которое отражало растущий вклад этих стран в общемировые показатели валового продукта и торговли товарами (UN/DESA, 2012a). В 2011 году 57% от общемирового физического объема морских перевозок было доставлено в развивающиеся страны, при этом 60% товаров в рамках таких перевозок поставлялись из указанных стран. С географической точки зрения ведущие позиции в морских перевозках сохраняла за собой Азия – на ее долю приходилось 56% разгруженных товаров, а доля погруженных товаров достигала 39%. Кроме того, в результате резкого роста спроса в Китае с 2000 года на импортируемое промышленное сырье возросла необходимость диверсификации его источников поставок, в том числе из таких далеких стран, как Бразилия, Соединенные Штаты и Южная Африка. Так, например, по имеющимся оценкам, среднее расстояние доставки в мировых перевозках железной руды возросло за период с 1998 по 2011 год примерно на 15%, и, как ожидается, по мере эксплуатации новых рудников в Арктике и Западной Африке оно будет продолжать расти (UNCTAD, 2012a).

Тенденции в динамике *условий торговли* свидетельствуют о нарастании различий между теми или иными группами развивающихся стран на протяжении последних нескольких лет. С 2002 года развивающиеся страны, в общем товарном экспорте которых высока доля нефти, минеральных продуктов и продукции добывающих отраслей, в наибольшей степени выиграли от того, что цены на сырье были выше

Таблица 1.2

### ФИЗИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ ТОВАРНОГО ЭКСПОРТА И ИМПОРТА В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ И СТРАНАХ, 2008–2011 ГОДЫ

(Изменения в % к предыдущему году)

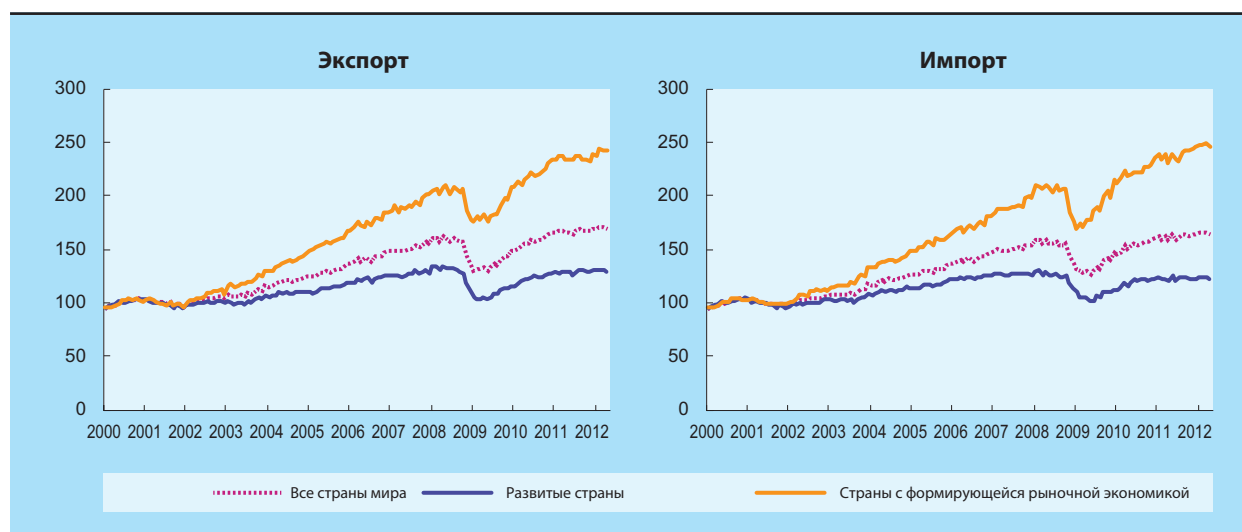
Регион/страна	Объем экспорта				Объем импорта			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
<b>Все страны мира</b>	<b>2,4</b>	<b>-13,1</b>	<b>13,9</b>	<b>5,9</b>	<b>2,5</b>	<b>-13,4</b>	<b>14,1</b>	<b>5,0</b>
<b>Развитые страны</b>	<b>2,5</b>	<b>-15,2</b>	<b>13,2</b>	<b>5,1</b>	<b>-0,2</b>	<b>-14,5</b>	<b>11,0</b>	<b>3,5</b>
в том числе:								
Япония	2,3	-24,9	27,5	-0,4	-0,6	-12,4	10,1	1,9
Соединенные Штаты	5,5	-14,9	15,3	7,2	-3,7	-16,4	14,8	3,8
Европейский союз	2,4	-14,3	12,0	6,0	0,8	-14,2	10,0	3,2
<b>Страны с переходной экономикой</b>	<b>-0,2</b>	<b>-14,4</b>	<b>11,5</b>	<b>6,0</b>	<b>15,5</b>	<b>-28,6</b>	<b>15,5</b>	<b>17,0</b>
в том числе:								
СНГ	-2,6	-11,4	13,3	2,3	22,0	-32,5	18,2	19,1
<b>Развивающиеся страны</b>	<b>3,2</b>	<b>-9,7</b>	<b>15,4</b>	<b>7,0</b>	<b>6,6</b>	<b>-9,9</b>	<b>19,2</b>	<b>6,2</b>
Африка	-3,1	-9,7	8,7	-5,1	10,6	-3,9	7,1	3,9
Африка к югу от Сахары	-4,1	-8,0	10,2	2,9	3,2	-4,4	8,8	7,0
Латинская Америка и Карибский бассейн	-0,3	-11,0	10,3	3,4	8,5	-17,9	23,3	7,1
Восточная Азия	7,3	-10,6	23,8	9,9	0,4	-5,3	25,0	7,5
в том числе:								
Китай	10,6	-13,9	29,0	12,8	2,3	-1,8	30,8	10,6
Южная Азия	6,8	-6,0	6,0	9,1	20,9	-5,6	13,9	4,1
в том числе:								
Индия	16,8	-6,6	5,9	13,7	29,7	-0,8	13,8	5,3
Юго-Восточная Азия	1,6	-10,9	18,8	4,5	8,0	-16,3	21,9	6,1
Западная Азия	4,4	-1,1	2,6	12,7	12,5	-11,5	5,4	3,8

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе статистической базы данных UNCTADstat.

Диаграмма 1.2

### ФИЗИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ, ЯНВАРЬ 2000 ГОДА – АПРЕЛЬ 2012 ГОДА

(Индексы, 2000 = 100)



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных World Trade Бюро анализа экономической политики ЦПБ Нидерландов.  
Примечание: В число стран с формирующейся рыночной экономикой не включены страны Центральной и Восточной Европы.

цен на промышленные товары (диаграмма 1.3А). Поскольку большинство этих стран относятся к числу стран с переходной экономикой или расположены в Африке, Латинской Америке или Западной Азии, это способствовало тому, что больше всего улучшились условия торговли этих регионов (диаграмма 1.3В). В тех странах, где топливо является крупнейшей статьёй общего экспорта, индекс условий торговли возрос за период 2002–2011 годов более чем вдвое. В противоположность этому в случае развивающихся стран со значительной долей промышленной продукции в общем экспорте, многие из которых расположены в Восточной и Юго-Восточной Азии, условия торговли ухудшились. Это отчасти обусловлено ростом цен на импортируемое ими сырьё, но свою роль сыграло и снижение цен на продукцию обрабатывающей промышленности, экспортируемую этими странами, в сравнении с промышленными изделиями из развитых стран. Расхождение этих тенденций продолжалось и в 2011 году, поскольку цены на экспортируемые развивающимися странами нефть, минеральное сырьё и продукцию добывающих отраслей достигли рекордно высоких уровней, в то время как экспортеры промышленной продукции и чистые импортеры продовольствия столкнулись с дальнейшим ухудшением своих условий торговли. Тем не менее в динамике этих тенденций в 2012 году прослеживается пауза или даже некоторый перелом, поскольку с середины 2011 года наблюдается снижение цен на многие сырьевые товары, в результате чего, как говорится в следующем разделе, в среднем уровни цен могут быть чуть ниже зарегистрированных в 2011 году.

Анализ данных по отдельным странам показывает, что с 2004 года (за исключением 2009 года) среди стран, в экспорте которых преобладают минеральное сырьё и продукция добывающих отраслей, очень существенно улучшились условия торговли экспортеров меди и/или золота (например, Перу, Чили и Южной Африки). В случае этих стран позитивный эффект резкого повышения международных цен на медь и золото перекрывал совокупное негативное воздействие растущих цен на нефть и неблагоприятных подвижек цен на промышленные товары.

Динамика условий торговли сильно различалась в группе стран, в общем товарном экспорте которых преобладает

сельскохозяйственное сырьё, что объясняется совокупным воздействием трех факторов: различиями в тенденциях цен на конкретные сельскохозяйственные продукты; различным удельным весом других необработанных сырьевых товаров в общем экспорте отдельных стран; и различным удельным весом нефти в их импорте. В группе экспортеров сельскохозяйственного сырья благодаря повышению цен на сою, говядину и некоторые зерновые улучшились условия торговли двух стран – Аргентины и Уругвая. В Аргентине эта тенденция подкреплялась экспортом нефти (до 2010 года) и продукции добывающих отраслей, хотя эффект повышения цен в этих товарных категориях сглаживался ростом цен на импортируемую промышленную продукцию.

С другой стороны, некоторые импортирующие топливо развивающиеся страны, в товарном экспорте которых преобладают промышленные изделия, например Индия и Республика Корея, столкнулись с ухудшением условий торговли. Это в значительной степени вызывалось их сильной зависимостью от импорта топлива и минерального сырья и в некоторых случаях относительным снижением цен на экспортируемые ими промышленные товары.

Совокупный эффект более низких цен на экспортируемые трудоемкие промышленные товары и более высоких цен на импортируемое сырьё был менее выраженным в случае стран, ставших экспортерами промышленных товаров, но по-прежнему чутко реагирующих на колебания цен на отдельные необработанные сырьевые товары. Речь, в частности, идет о некоторых странах Латинской Америки (например, Бразилии, Колумбии и Мексики) и Южной Азии (например, Индонезии), а также о Южной Африке. Во многих из них влияние подвижек цен по различным товарным категориям на условия торговли нейтрализовывалось тем, что они взаимопогашали друг друга. В Мексике, Российской Федерации и Саудовской Аравии, где на топливо приходится ощутимая доля общего товарного экспорта, положительный эффект возросших цен на топливо в значительной степени сводился на нет тем негативным влиянием, которое оказывали на условия торговли снижавшиеся цены на экспортируемую промышленную продукцию и/или растущие цены на импортируемое продовольствие.



Диаграмма 1.3

## ЧИСТЫЕ БАРТЕРНЫЕ УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ, 2000–2011 ГОДЫ

(Индекс, 2000 = 100)

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе UNCTADstat.**Примечание:** К чистым импортерам продовольствия относятся не обеспечивающие себя продовольственными товарами страны с низким уровнем дохода, за исключением экспортеров топлива, металлов и продукции добывающей промышленности.**а** Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой.

Приведенные примеры служат иллюстрацией весьма неоднозначного влияния наблюдающихся в последнее время подвижек международных цен на условия торговли развивающихся стран. Изменения в динамике мирового спроса и их воздействие на отдельные страны приводят к перераспределению доходов, причем не только между развивающимися странами и развитыми странами, но и все чаще между различными группами развивающихся стран.

### 3. Сырьевые рынки

#### а) Последние тенденции в динамике цен на сырьевые товары

Цены на сырьевые товары оставались высокими и неустойчивыми в 2011 году и первом полугодии 2012 года (диаграмма 1.4). Однако после пика, достигнутого в первом месяце 2011 года, возникла понижательная

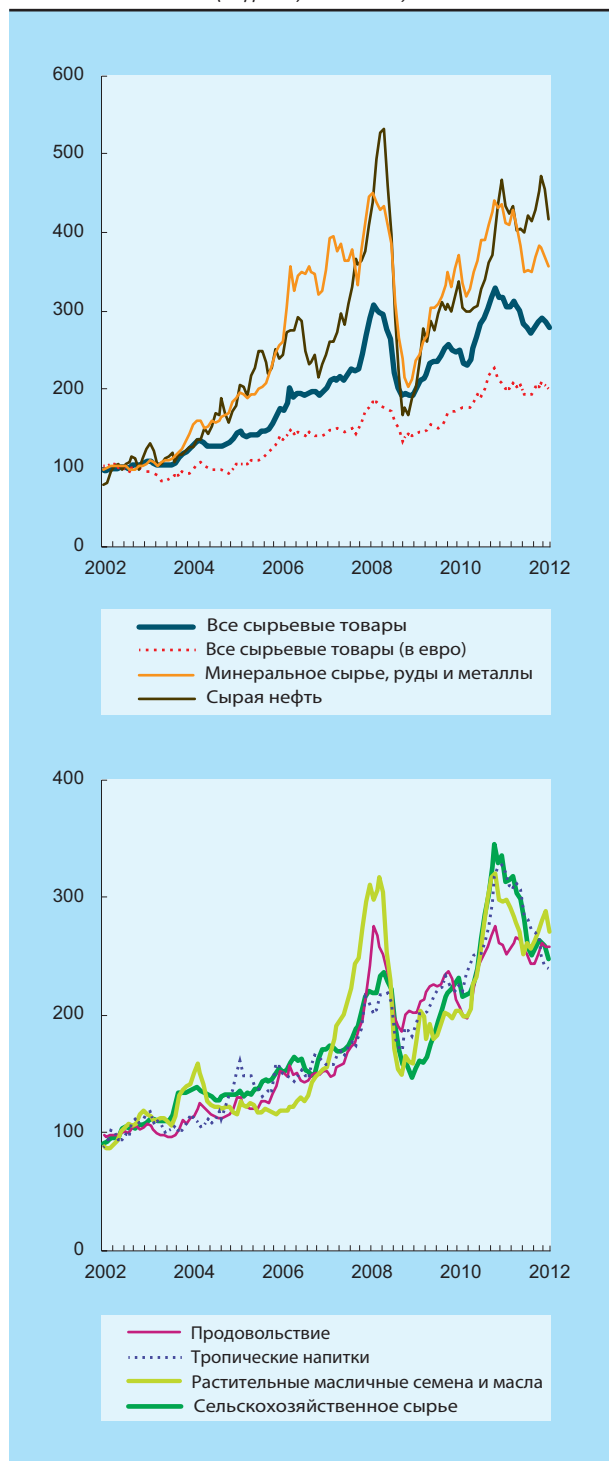
тенденция, которая, правда, не затронула нефть. На рубеже двух годов был отмечен короткий всплеск цен на сырье, который вскоре сменился новым падением во втором квартале 2012 года. Масштабы падения цен в первом полугодии 2012 года по отдельным товарам в сравнении с последними пиковыми уровнями показаны в таблице 1.3<sup>3</sup>. Приведенные в последней колонке этой таблицы данные также показывают, что в 2011–2012 годах цены на сырье, как правило, значительно превышали средние уровни бума 2003–2008 годов. На динамике цен в последнее время сказались замедление темпов роста общемирового спроса. Кроме того, новостные сообщения об эволюции мировой экономики и трениях в еврозоне влияли на активность финансовых инвесторов, чьи позиции на рынках производных инструментов на базе сырьевых товаров продолжают влиять на динамику цен<sup>4</sup>.

Динамика цен на сырье различается в зависимости от вида сырьевого товара и различных факторов, влияющих на каждый отдельный рынок. Например, в случае нефти рост цен в

**Диаграмма 1.4**

**МЕСЯЧНАЯ ДИНАМИКА ИНДЕКСОВ ЦЕН  
НА СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ ПО ТОВАРНЫМ ГРУППАМ,  
ЯНВАРЬ 2002 ГОДА – МАЙ 2012 ГОДА**

(Индексы, 2002 = 100)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ЮНКТАД *Commodity Price Statistics Online*.

**Примечание:** Цена на сырую нефть рассчитана как средняя цена марок Дубай/Брент/Техас (в равных весах). Если не указано иное, индексы рассчитаны на основе цен в долларах в текущих ценах.

начале 2012 года отчасти был связан с геополитической напряженностью в Западной Азии. Последовавшее увеличение добычи нефти способствовало снижению цен на нефть во втором квартале 2012 года. В случае сельскохозяйственных сырьевых товаров важную роль играют погодные условия; например, цены на сою выросли в первом полугодии 2012 года из-за не слишком обильных урожаев, что в свою очередь было связано с засушливыми погодными условиями в Южной Америке и позднее в Соединенных Штатах. Ожидания хороших урожаев зерновых, которые основывались на рекордных показателях посевного сезона, к середине 2012 года улетучились из-за сильной засухи в Соединенных Штатах. Ввиду этого цены на зерно и сою достигли к июлю 2012 года рекордных уровней. Аналогичным образом, в последнее время на цене на пшеницу сказались неблагоприятные погодные условия в районе Черного моря. Быстрое повышение цен на продовольствие породило опасения в отношении возможного возобновления глобального продовольственного кризиса 2008 года. Однако пока запасы наиболее важных с точки зрения продовольственной безопасности товаров, а именно риса и пшеницы, не столь катастрофически малы, как это было в то время.

Тот факт, что на динамику цен по-прежнему сильно влияет активное присутствие финансовых инвесторов на товарных рынках, находит отражение в увеличении находящегося в управлении товарных активов за период 2001–2011 годов почти в 40 раз. В самом деле, снижение цен в 2011 и 2012 годах сопровождалось значительным сокращением позиций финансовых инвесторов. За период с 2002 года динамика вложений в сырьевые товары в 2011 году была самой вялой и к тому же самой неустойчивой (Mohammadian-Molina, 2012). После небольшого роста в начале 2012 года во втором квартале показатели этих инвестиций стали выражаться отрицательными значениями. По данным "Барклайс капитал" (Barclays Capital, 2012a), в мае 2012 года сумма изъятых инвесторами вложений в сырьевые товары достигла 8,2 млрд. долл., при этом ситуацию описывали как "практически паническое бегство... заставляющее вспомнить 2008 год"<sup>5</sup>. В целом совокупный объем находящегося в управлении сырьевых активов сократился на 28 млрд. долл. С беспрецедентной отметки на уровне около

450 млрд. долл., достигнутой в апреле 2011 года (Barclays Capital, 2012b). Свежим примером того влияния, которое оказывают финансовые инвесторы на конъюнктуру товарных рынков, является скачок цен на рынках нефти после достигнутого в конце июня 2012 года соглашения в еврозоне о рекапитализации банков, когда за один день нефть марки Brent подорожала на 7% – увеличение, которое вряд ли можно было бы обосновать изменением фундаментальных факторов предложения и спроса. Резкое повышение цен на зерно и сою в конце июня 2012 года также, как представляется, отчасти связано с реакцией финансовых инвесторов на сообщения о том, что жаркая погода скажется на урожаях<sup>6</sup>.

В условиях этих краткосрочных изменений цен возобновилась дискуссия по поводу долгосрочных тенденций цен на сырьевые товары. Бум цен на сырье, начавшийся в первые годы нового столетия и продолжавшийся по меньшей мере до 2011 года – с перерывом из-за кризиса в 2008 и 2009 годах, – рассматривается как новый суперцикл (т.е. трендовое повышение реальных цен на обширный ассортимент сырьевых товаров, которое продолжается в течение одного–двух десятилетий и обусловлено урбанизацией и индустриализацией по меньшей мере в одной крупной стране). Высокую и возрастающую интенсивность использования металлов (например, объем металлов, потребляемых на единицу выпускаемой продукции) зачастую считают одним из показателей товарного суперцикла (*ДТР 2005*: 49–54)<sup>7</sup>. Вместе с тем недавний поворот в развитии повышательной тенденции цен на сырье в контексте замедления общемирового экономического роста, возможно, является признаком того, что нынешний сырьевой суперцикл подходит к концу.

Ряд факторов, создающих основу для повышательной фазы нынешнего сырьевого суперцикла, никуда не делся, особенно высокие и уверенные темпы экономического роста в ряде крупных развивающихся стран и их постоянная потребность осуществлять инвестиции в инфраструктуру и строительство. В частности, одним из серьезных факторов, влияющих на суперцикл, является активный спрос в Китае на сырьевые товары. Вместе с тем усиливаются опасения относительно возможного затухания такого спроса. Нет согласия в вопросе о том,

сохранятся ли в Китае высокие темпы вложений в основной капитал при той же интенсивности роста спроса на сырье в расчете на единицу роста выпускаемой продукции. Существует возможность того, что ожидаемый спад в секторах инфраструктуры и недвижимости в Китае ознаменует собой завершение сырьевого суперцикла (Credit Suisse, 2012). В более общем плане очень многие ожидают, что из-за сохраняющейся вялой динамики роста в крупных развитых странах послекризисное замедление темпов роста китайского экспорта сохранится еще в течение определенного времени. Не ясно, сможет ли инвестиционный бум в секторах инфраструктуры и коммерческой недвижимости Китая, в значительной степени обусловленный осуществлением правительственной послекризисной программы стимулирования (Cai, Wang and Zhang, 2010), бесконечно долго компенсировать сопряженное с этим снижение темпов роста совокупного спроса<sup>8</sup>. Активное внутреннее частное и государственное потребление может поддерживать высокие темпы роста, хотя такой рост может быть сопряжен с менее интенсивным использованием некоторых видов сырьевых вводимых ресурсов. А это может обернуться снижением вклада Китая в формирование благоприятных условий на мировых рынках непродовольственных сырьевых товаров, и особенно на рынках неблагородных металлов. К тому же ряд инвестиционных проектов, осуществление которых началось в годы растущих цен, теперь могут начать увеличивать объемы поставок сырьевых товаров, что будет смягчать давление на цены на сырье.

В результате довольно трудно говорить о том, сохранится ли еще надолго сочетание устойчивого роста спроса с ограничениями, сдерживающими расширение предложения, т.е. тех факторов, которые создавали основу для сырьевого суперцикла и чье воздействие на цены усиливалось операциями финансовых спекулянтов на товарных рынках. Соответственно, это скажется, в частности, на секторах неблагородных металлов и, вероятно, энергоресурсов. Хотя продолжающийся рост в странах Восточной и Южной Азии и в других регионах развивающегося мира, по всей вероятности, позволит предотвратить значительное падение спроса на необработанные сырьевые товары, будущая динамика цен на сырье вряд ли будет характеризоваться стабильной повышательной

тенденцией. Ввиду этого странам, являющимся производителями сырьевых товаров, не следует рассматривать растущие цены на сырье как нечто само собой разумеющееся, допуская самоуспокоенность в вопросах политики диверсификации и индустриализации.

*b) Распределительные последствия  
изменения цен на сырьевые товары*

Независимо от того, как будут меняться цены на сырьевые товары в будущем, сохранение высоких и неустойчивых цен в последние годы порождает ряд вопросов в отношении неравенства и распределения. В результате изменения цен на сырье среди стран и внутри их появляются выигравшие и проигравшие. На уровне отдельных стран в первом десятилетии нынешнего столетия растущие цены на некоторые сырьевые товары обуславливали увеличение экспортных поступлений и повышение темпов роста в тех странах, которые являлись производителями и экспортерами таких сырьевых товаров. Вместе с тем характер последствий в плане неравенства внутри этих стран-экспортеров не ясен: с одной стороны, благодаря растущим ценам на сырье возрастает свобода для бюджетного маневра этих стран, позволяя им проводить перераспределительную политику; однако, с другой стороны, главную выгоду при этом скорее всего получает лишь небольшое число частных владельцев природных ресурсов. В противоположность этому импортирующим сырьевые товары развивающимся странам пришлось столкнуться с ростом расходов на импорт, особенно в случае продовольствия и топлива. Этот фактор может ограничивать их возможности импортировать средства производства и вводимые ресурсы, совершенно необходимые для развития<sup>9</sup>.

К тому же при этом, как правило, нагрузка на бюджеты большинства домашних хозяйств в развивающихся странах возрастает гораздо сильнее, чем в развитых странах. В беднейших странах на покупку предметов питания у домашних хозяйств может уходить до 80% имеющихся средств. Ввиду этого из-за роста цен на продовольствия беднейшие домашние хозяйства могут не только хуже питаться, но и сокращать другие базовые расходы, например на медицинские услуги или образование. Кроме того, порой им приходится продавать

свое имущество, чтобы увеличить доход в данный момент или в будущем, в результате чего, с одной стороны, они оказываются в ловушке нищеты, а, с другой – углубляется неравенство доходов, переломить которое будет трудно<sup>10</sup>.

По оценкам Всемирного банка, из-за скачка международных цен на продовольствие 2007–2008 годов за чертой бедности оказались (или остались за этой чертой) 105 млн. человек, а всплеск цен 2010–2011 годов аналогичным образом затронул 48,6 млн. человек (World Bank, 2012). В 2011 году и первом полугодии 2012 года самые драматические ситуации в этой связи породил голод в регионе Африканского Рога и в Сахеле в Западной Африке. Хотя главной причиной этих чрезвычайных ситуаций была засуха, тревожная проблема голода усугубляется высокими ценами на продовольствие на международных рынках и конфликтами. Однако многие заинтересованные страны не могут позволить себе дополнительных социальных ассигнований на борьбу с голодом и недоеданием, не урезая расходов на другие цели, в том числе неотложно необходимых инвестиций в инфраструктуру. Эта дилемма свидетельствует о необходимости дополнительной внешней помощи для решения данной проблемы распределения в бедных странах.

В самом деле, в ответ на глобальный продовольственный кризис руководители "восьмерки" на саммите в Аквиле в 2009 году обещали увеличить помощь сельскохозяйственному сектору и обязались соблюдать разработанные при заинтересованном участии стран планы с уделением первоочередного внимания государственным инвестициям для улучшения положения мелких фермеров. Однако из объявленных на трехлетний период 22 млрд. долл. за первые два года было фактически израсходовано лишь 22%. В контексте нынешних программ бюджетной экономии в развитых странах перспективы оказания помощи сельскохозяйственному сектору и в более общем плане помощи в целях развития представляются весьма нерадужными. Кроме того, при объявлении на саммите "восьмерки" в мае 2012 года Нового альянса для обеспечения продовольственной безопасности и питания гораздо меньше говорилось об объявленных инвестиционных взносах и больший акцент был сделан на частные вложения в агропредприятия. Государственные и частные инвестиции

Таблица 1.3

## МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ, 2006–2012 ГОДЫ

(Изменения в % к предыдущему году, если не указано иное)

Группы сырьевых товаров	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 <sup>a</sup>	Изменение по сравнению с предыдущим пиком <sup>b</sup>	2011–2012 к 2003–2008 <sup>c</sup>
<b>Все сырьевые товары<sup>d</sup></b>	<b>30,2</b>	<b>13,0</b>	<b>24,0</b>	<b>-16,9</b>	<b>18,2</b>	<b>17,4</b>	<b>-6,5</b>	<b>-15,2</b>	<b>70,8</b>
<b>Все сырьевые товары (в СПЗ)<sup>d</sup></b>	<b>30,5</b>	<b>8,6</b>	<b>19,5</b>	<b>-14,5</b>	<b>19,5</b>	<b>13,5</b>	<b>-4,2</b>	<b>-13,5</b>	<b>64,1</b>
<b>Все продовольственные товары</b>	<b>16,3</b>	<b>13,3</b>	<b>39,2</b>	<b>-8,5</b>	<b>7,4</b>	<b>17,8</b>	<b>-3,6</b>	<b>-9,5</b>	<b>77,9</b>
<b>Продовольственные товары и тропические напитки</b>	<b>17,8</b>	<b>8,6</b>	<b>40,4</b>	<b>-5,4</b>	<b>5,6</b>	<b>16,5</b>	<b>-3,6</b>	<b>-8,6</b>	<b>77,7</b>
<i>Тропические напитки</i>	6,7	10,4	20,2	1,9	17,5	26,8	-17,1	-26,9	97,5
Кофе	7,1	12,5	15,4	-6,9	27,3	42,9	-18,5	-31,8	124,7
Какао	3,5	22,6	32,2	11,9	8,5	-4,9	-22,1	-33,4	52,4
Чай	11,7	-12,3	27,2	16,5	-1,0	11,4	-1,7	-7,4	55,1
<i>Продовольственные товары</i>	19,0	8,5	42,5	-6,0	4,4	15,4	-2,1	-6,7	75,8
Сахар	49,4	-31,7	26,9	41,8	17,3	22,2	-11,3	-29,7	144,1
Говядина	-2,4	1,9	2,6	-1,2	27,5	20,0	4,7	-3,8	62,8
Кукуруза	24,4	38,2	34,0	-24,4	13,2	50,1	-5,0	-13,8	106,3
Пшеница	26,6	34,3	27,5	-31,4	3,3	35,1	-12,1	-23,1	48,3
Рис	5,5	9,5	110,7	-15,8	-11,5	5,9	3,7	-0,7	61,8
Бананы	18,5	-0,9	24,6	0,7	3,7	10,8	5,0	-17,0	61,5
<b>Семена масличных культур и растительные масла</b>	<b>5,0</b>	<b>52,9</b>	<b>31,9</b>	<b>-28,4</b>	<b>22,7</b>	<b>27,2</b>	<b>-3,7</b>	<b>-15,4</b>	<b>78,9</b>
Соевые бобы	-2,2	43,0	36,1	-16,6	3,1	20,2	-0,1	-0,3	60,5
<b>Сельскохозяйственное сырье</b>	<b>13,3</b>	<b>12,0</b>	<b>20,5</b>	<b>-17,5</b>	<b>38,3</b>	<b>28,1</b>	<b>-15,9</b>	<b>-28,4</b>	<b>89,1</b>
Шкуры и кожевенное сырье	5,1	4,5	-11,3	-30,0	60,5	14,0	-2,5	-4,6	20,2
Хлопок	5,9	10,2	12,8	-12,2	65,3	47,5	-36,2	-61,5	120,9
Табак	6,4	11,6	8,3	18,0	1,8	3,8	-2,1	-5,3	47,9
Каучук	40,6	9,5	16,9	-27,0	90,3	32,0	-20,7	-37,2	154,0
Тропическая древесина	-4,7	19,5	39,3	-20,6	1,8	13,8	-4,2	-10,7	32,4
<b>Минеральное сырье, руды и металлы</b>	<b>60,3</b>	<b>12,8</b>	<b>6,2</b>	<b>-30,3</b>	<b>33,7</b>	<b>12,7</b>	<b>-7,7</b>	<b>-19,3</b>	<b>53,7</b>
Алюминий	35,4	2,7	-2,5	-35,3	30,5	10,4	-11,8	-24,9	8,3
Фосфорит	5,3	60,5	387,2	-64,8	1,1	50,3	2,8	-13,6	92,3
Железная руда		77,4	26,8	-48,7	82,4	15,0	-15,4	-27,0	37,9
Олово	18,9	65,6	27,3	-26,7	50,4	28,0	-14,8	-37,3	139,4
Медь	82,7	5,9	-2,3	-26,3	47,0	17,1	-6,8	-19,7	78,1
Никель	64,5	53,5	-43,3	-30,6	48,9	5,0	-18,0	-39,8	7,7
Свинец	32,0	100,2	-19,0	-17,7	25,0	11,8	-13,9	-27,3	65,8
Цинк	137,0	-1,0	-42,2	-11,7	30,5	1,5	-8,8	-21,7	10,0
Золото	35,9	15,3	25,1	11,6	26,1	27,8	5,9	-10,5	182,5
<b>Сырая нефть<sup>e</sup></b>	<b>20,4</b>	<b>10,7</b>	<b>36,4</b>	<b>-36,3</b>	<b>28,0</b>	<b>31,4</b>	<b>6,9</b>	<b>-11,6</b>	<b>80,5</b>
<b>Для справки:</b>									
<b>Продукция обрабатывающей промышленности<sup>f</sup></b>	<b>3,4</b>	<b>7,5</b>	<b>4,9</b>	<b>-5,6</b>	<b>1,9</b>	<b>8,4</b>			

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ЮНКТАД *Commodity Price Statistics Online*; и публикации Статистического отдела Организации Объединенных Наций *Monthly Bulletin of Statistics* (различные выпуски).

**Примечание:** В долларах в текущих ценах, если не оговорено иное.

**a** Изменение в процентах между средним значением за январь—май 2012 года и средним значением за 2011 год.

**b** Изменение в процентах между средним значением за май 2012 года и последним месячным максимальным значением.

**c** Изменение в процентах между средними значениями за 2003–2008 годы и за 2011 и 2012 годы.

**d** Исключая сырую нефть.

**e** Средняя цена марок Brent, Дубай и Западно-техасская средняя (в равных весах).

**f** Удельная стоимость продукции обрабатывающей промышленности, экспортируемой развитыми странами.



могут дополнять друг друга, однако цели агропредприятий, ориентирующихся на получении прибыли, необязательно отвечают интересам мелких фермеров в плане повышения уровней доходов и продовольственной безопасности, и равным образом они отнюдь не обязательно помогают уменьшать масштабы нищеты (AfricaFocus, 2012)<sup>11</sup>.

Наряду с тем влиянием, которое оказывают изменения цен на сырьевые товары на темпы экономического роста, нередко возникают неблагоприятные последствия и в распределительной сфере. Даже в являющихся производителями сырьевых товаров развивающихся странах, где возросшие цены на сырье способствовали повышению темпов роста, полученные выгоды недостаточно распределялись на благо всего населения. Одна из причин заключается в том, что уровень неравенства в вопросах распределения прав собственности на природные ресурсы выше, чем в случае других активов. В производстве сырьевых товаров и торговле ими господствующее положение занимают крупные транснациональные корпорации (ТНК) и торговые компании<sup>12</sup>. В этих условиях основной выигрывает от повышения цен на сырьевые товары нередко получают крупные ТНК – и финансовые инвесторы, – и лишь немного достается тем, кто производит сырьевые товары и трудится в этом секторе, или даже правительствам стран-производителей<sup>13</sup>.

В результате высоких цен на продовольствие и из-за опасений по поводу продовольственной безопасности в мире иностранные инвесторы в последние несколько лет активно осуществляли в развивающихся странах крупномасштабные операции по приобретению (или аренде) земельных угодий, что потенциально порождает отрицательные последствия в плане распределения земель и продовольственной безопасности. Возросший интерес к приобретению или аренде земель проявляют различные субъекты, например фонды национальной безопасности, инвестиционные и пенсионные фонды, компании пищевой промышленности и крупные сельскохозяйственные производители и землевладельцы. Помимо желаний увеличить доходность и диверсифицировать структуру инвестиций стремление к покупке земель объясняется главным образом широко распространенными ожиданиями того,

что спрос на продовольственные культуры будет оставаться высоким благодаря росту численности населения, высоким темпам роста в странах с формирующимся рынком и неуклонному повышению спроса на биотопливо. Правительства некоторых импортирующих продовольствие стран также вкладывают средства в земельные угодья за границей, стремясь в первую очередь обеспечить продовольственную безопасность в своей стране.

Комплексная оценка масштабов этих операций осложняется тем, что многие из таких сделок довольно непрозрачны. Тем не менее имеющиеся данные свидетельствуют об очень значительном и быстром увеличении объемов таких вложений в земельные угодья, особенно с момента продовольственного кризиса 2007–2008 годов, причем этот процесс явно будет продолжаться и в будущем. Например, по данным Оксфам (Oxfam 2011) с 2001 года в развивающихся странах было продано или сдано в аренду до 227 млн. га земельных угодий. Другие оценки ниже, например Международная земельная коалиция считает, что с 2000 года эта цифра составила примерно 80 млн. га (HLPE, 2011)<sup>14</sup>. При заключении таких сделок, многие из которых совершаются в Африке, размеры оплаты очень низки.

Данная тенденция в области крупномасштабных приобретений земель – обычно называемых "захватом земель" – может создавать для развивающихся стран определенные возможности, порождая, однако, и серьезные проблемы. С одной стороны, теоретически, такие приобретения подстегивают вложения в сельское хозяйство после многих десятилетий недостаточных инвестиций, потенциально обуславливая повышение технологического уровня и улучшение инфраструктуры, а также способствуя созданию рабочих мест. С другой стороны, высказываются опасения по поводу возникающих при этом трудностей и рисков, особенно для мелких фермеров и с точки зрения продовольственной безопасности в развивающихся странах. Имеются данные о том, что основную выгоду от таких вложений в земельные угодья получают инвесторы, и справедливого распределения среди населения принимающих развивающихся странах не происходит. Совершенно не ясно, каким образом будут реализовываться предполагаемые

выгоды, например с точки зрения создания занятости или повышения уровня продовольственной безопасности, поскольку большая часть таких инвестиций связана с выращиванием сельскохозяйственных культур на экспорт, что предполагает высокий уровень механизации сельскохозяйственных работ. Кроме того, ввиду слабости земельных прав во многих развивающихся странах малоимущие мелкие фермеры крайне уязвимы в условиях возрастающего давления и в конкурентной борьбе за землю. В частности, они рискуют лишиться своих земель, не получив надлежащей компенсации, если она вообще будет выплачиваться. Таким образом, эти инвестиции, как правило, ведут к повышению степени концентрации земель в руках немногих владельцев<sup>15</sup>.

Выдвигается ряд инициатив для решения этих вопросов и обеспечения гарантий того, что при осуществлении инвестиции в земельные угодья будут соблюдаться земельные права без ущерба для мелких производителей, на которых приходится значительная доля сельскохозяйственного производства во многих развивающихся странах, или для продовольственной безопасности. В мае 2012 года Комитет Организации Объединенных Наций по всемирной продовольственной безопасности принял *Добровольные руководящие принципы ответственного управления владением и использованием земельными, лесными и рыбными ресурсами в контексте национальной продовольственной безопасности*. Кроме того, ЮНКТАД совместно с ФАО, Международным фондом сельскохозяйственного развития (МФСР) и Всемирным банком участвует в разработке *Принципов ответственного инвестирования в сельское хозяйство, обеспечивающих учет прав, источников существования и ресурсов*<sup>16</sup>. Приведенные примеры иллюстрируют ряд первых шагов, предпринимаемых с целью создания для правительств в развивающихся странах соответствующих рамочных условий для обеспечения того, чтобы осуществляющиеся вложения в земельные угодья на деле способствовали инклюзивному развитию.

Кроме того, требуется проведение инициативной политики, призванной предотвратить возможное углубление неравенства в результате существующих высоких цен на минеральное сырье и топливо. В самом деле, с добывающими

отраслями связан ряд проблем распределения с точки зрения неравенства доходов, региональных асимметрий и распределения между поколениями. Непосредственно в этих отраслях в силу их высокой капиталоемкости создается довольно мало рабочих мест. Кроме того, добыча минерального сырья и топлива, как правило, географически сконцентрирована и инфраструктура, созданная для их экспорта обычно мало пригодна для других видов экономической деятельности или для физической интеграции страны. Без проведения эффективной политики, направленной на развитие вертикальных производственных связей, косвенный эффект создания занятости и дохода в странах-производителях, как правило, очень невелик. К тому же, поскольку речь идет о невозобновляемых ресурсах, их разработка пойдет на благо будущих поколений лишь в том случае, если существенная доля создаваемого дохода будет инвестироваться в соответствующих странах.

Таким образом, для того чтобы деятельность, осуществляемая на базе имеющихся ресурсов, стала источником инклюзивного роста, нужна политика, благодаря которой пользу от поступлений, получаемых в результате эксплуатации ресурсов, могли бы получать все слои населения. Для достижения этой цели необходимо решить проблему распределения доходов от добывающих отраслей между ТНК, которые контролируют значительную долю экспортных операций в этом секторе, и правительствами стран-производителей. Разработка ресурсов приносит ренту (т.е. разницу между продажной ценой и себестоимостью разработки), которая в случае правильного использования может стать основой для структурных преобразований и наращивания основного капитала. В свою очередь при этом будут создаваться возможности занятости. Источниками государственных доходов от сектора необработанных сырьевых товаров могут выступать роялти, налогообложение, совместные предприятия или осуществляющие разработку ресурсов компании, полностью находящиеся в государственной собственности (см. также главу V настоящего Доклада). В этих условиях и совершенно независимо от краткосрочной ценовой динамики, безусловно, необходимо найти правильный баланс между прибыльностью частных инвестиций, с одной стороны, и получением



государством справедливой доли ренты, связанной с ростом цен на продукцию добывающих отраслей, – с другой. В стремлении привлекать прямые иностранные инвестиции правительствам следует избегать "гонки на износ" при введении налоговых норм и экологических правил.

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что при распределении ренты, получаемой от добывающих отраслей, наблюдаются значительные различия между странами и секторами, которые отражают разную роль государственных предприятий и разные налоговые режимы. В странах, где государственные предприятия занимают в добывающих отраслях видное место, доля ренты, достаемая государству, гораздо выше, чем в странах, где такие компании приватизированы и налоговый режим довольно либерален (*ДТР 2010*, глава V).

Наиболее оптимальным инструментом обеспечения справедливого распределения ресурсной ренты между государством и инвесторами (иностранцами или отечественными) могут выступать разработанные с учетом специфики стран соглашения, предусматривающие возможность пересмотра их условий. В ином варианте такие соглашения могут включать гибкие положения, позволяющие адаптироваться к меняющимся условиям рынка. И развитые, и развивающиеся страны, а также некоторые страны с переходной экономикой в последнее время внесли коррективы в свои налоговые режимы, регулирующие вопросы распределения ренты, с тем чтобы извлекать больше пользы из непредвиденных прибылей<sup>17</sup>. Как указывал Министр финансов Соединенного Королевства Джордж Осборн, оправдывая изменения правительства в одностороннем порядке режима

налогообложения нефти с месторождений в Северном море, в результате которого был введен дополнительный налог на добычу нефти и газа, "нефтяные компании получают непредвиденную прибыль благодаря ценам на нефть, которые гораздо выше тех цен, на основании которых они принимали свои инвестиционные решения"<sup>18</sup>.

Изменяя свои налоговые режимы для обеспечения более справедливого распределения ренты, правительства могут пользоваться благоприятными изменениями цен на сырьевые товары в интересах обеспечения устойчивого инклюзивного роста. В долгосрочном плане наиболее оптимальным инструментом достижения этой цели выступает политика, обеспечивающая стимулирование диверсификации экономики и индустриализацию. Увеличение государственных доходов позволяет уменьшать неравенство в доходах и не допускать деиндустриализации благодаря государственным инвестициям и трансфертным выплатам, ориентированным на те сегменты населения, которые непосредственно не выигрывают от поступлений от ресурсов. Принимаемые меры также должны быть нацелены на содействие развитию промышленного производства, побуждая экспортирующие фирмы повышать степень переработки на местном уровне и создавать сеть отечественных поставщиков, поддерживая конкурентоспособный обменный курс и обеспечивая проведение денежно-кредитной политики, стимулирующей частные инвестиции. Страны – производители сырьевых товаров могут также учреждать фонды стабилизации доходов, которые будут не только способствовать обеспечению макроэкономической стабильности и равенства поколений, но и сводить к минимуму реальное повышение валютного курса.

---

## В. Экономические проблемы мирового хозяйства и ответные меры политики

---

### 1. Трудный путь к уверенному и сбалансированному росту

---

До первого полугодия 2009 года правительства всех крупных стран принимали в ответ на экономический и финансовый кризис масштабные программы стимулирования. В разных странах был свой арсенал инструментов политики. В финансовой и денежно-кредитной сфере проводившаяся политика предусматривала, в частности, спасение крупных финансовых учреждений, снижение ключевых процентных ставок до исторически низких уровней и массивную накачку ликвидности в ответ на замораживание межбанковского кредита. Некоторые центральные банки широко трактовали свои мандаты, оказывая прямую поддержку правительствам своих стран или нефинансовым частным субъектам. Многие страны также полагались на "автоматические стабилизаторы" в интересах увеличения государственных расходов и снижения налогообложения. Поскольку все эти меры политики принимались одновременно в различных странах, все страны выигрывали от стимулирующих мер друг друга, и падение ВВП и объемов международной торговли, хотя и резкое, было относительно недолгим, особенно в развивающихся странах. Это послужило наглядным подтверждением мощной роли синергии экономических факторов и придало новый импульс таким форумам международного экономического сотрудничества, как Группа 20 (G-20).

На саммите "двадцатки" в Питсбурге в сентябре 2009 года руководители стран достигли официального соглашения о сотрудничестве

в целях обеспечения уверенного, устойчивого и сбалансированного глобального роста и укрепления отечественных и международной финансовых систем. Однако вместо продолжения политики общего стимулирования в целях поддержания оживления глобальной экономики, которая все еще оставалась неуверенной, они решили, что страны будут проводить различные стратегии: страны, имеющие дефицит во внешних расчетах, будут поддерживать частные сбережения и проводить фискальную консолидацию, а страны с положительным сальдо будут укреплять отечественные источники роста. Было сочтено, что в принципе это будет согласовываться с задачей здоровой перебалансировки, в результате которой повышение внутреннего спроса в странах с положительным сальдо позволит имеющим дефицит странам увеличить свой экспорт. На деле перебалансировка оказалась лишь частичной и связана с более низкими темпами общемирового роста. Главная причина заключается в том, что переориентация политики на увеличение государственных сбережений в имеющих дефицит развитых странах произошла прежде, чем появился шанс на восстановление роста спроса в частном секторе. Кроме того, программы стимулирования, принятые имеющими положительное сальдо развитыми странами, были крайне невелики. На саммите "двадцатки" в Торонто в июне 2010 года странам-членам из числа развивающихся стран и стран с формирующимся рынком, имеющих положительное сальдо, было рекомендовано оказывать непосредственную поддержку в интересах стимулирования внутреннего спроса и импорта, в том числе посредством повышения валютного

курса, в то время как предполагалось, что развитые страны-члены, имеющие положительное сальдо, достигнут этой цели путем сосредоточения усилий на проведение структурных реформ, создающих основу для расширения внутреннего спроса. Как указывается ниже, такие реформы не могут давать быстрых результатов и, учитывая характер некоторых предложенных реформ, они вряд ли будут стимулировать спрос.

Асимметрия политических подходов развитых и развивающихся стран находит отражение в различном вкладе в глобальную перебалансировку со стороны Германии и Китая – двух основных стран по абсолютным размерам положительного сальдо. Положительное сальдо внешних расчетов Германии сократилось за период с начала кризиса лишь незначительно как в текущих ценах, так и в процентах от ВВП (с 7,5% в 2007 году до, по оценкам, 5,5% в 2012 году). Кроме того, чистый экспорт Германии в значительной мере обуславливал общие темпы роста страны в 2010 и 2011 годах, в то время как динамика частного потребления оставалась вялой. В противоположность этому положительное сальдо Китая по счету текущих операций снизилось с максимальной отметки в размере 10% ВВП в 2007 году до уровня ниже 3% в 2011 и 2012 годах, а вкладом чистого экспорта в обеспечение роста с 2010 года можно пренебречь. Происходит фундаментальная перебалансировка экономики Китая с расширением опоры на внутренний спрос в интересах стимулирования роста (Lemoine and Ünal, 2012). Вместе с тем усилия по внутренней перебалансировке по-прежнему не доведены до конца, поскольку частное потребление все еще не играет более значительную роль в сравнении с инвестициями. Быстрый рост заработной платы служит основой для достижения этой внутренней цели, в то же время способствуя проведению дальнейшей внешней перебалансировки.

В большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой, как представляется, вклад чистого экспорта в обеспечение экономического роста резко снизился с момента начала кризиса. Этот показатель был близок к нулю в 2010–2012 годах в развивающихся странах Азии и Африки и перешел в отрицательную зону в Латинской Америке и в странах с переходной экономикой. В противоположность этому он существенно вырос в ЕС, где по росту физического объема экспорт существенно опережал

импорт. Однако вклад чистого экспорта в ЕС лишь частично компенсировал негативное воздействие падающего внутреннего спроса (диаграмма 1.5).

В дополнение к сдвигам в динамике физического объема торговли значительное влияние на глобальные дисбалансы оказывали и изменения цен. Уменьшение таких перекосов в 2009 году во многом было связано с сокращением положительного сальдо экспортирующих нефть развивающихся стран и стран с переходной экономикой, отражением которого стало уменьшение дефицитов Соединенных Штатов и стран Европы (исключая Германию). Ввиду возобновившегося роста цен на нефть с середины 2009 года и неуклонного сокращения положительного сальдо в Китае и Японии ответственность за нарастание глобальных дисбалансов в 2010 и 2011 году в значительной мере ложится на страны, являющиеся экспортерами топлива (диаграмма 1.6). В известной степени растущие цены на нефть тормозят глобальный рост. Дело в том, что повышение цен на нефть немедленно сказывается на совокупных расходах в импортирующих топливо странах, в то время как увеличение расходов в странах, являющихся экспортерами топлива, как правило, происходит лишь через некоторое время. Для некоторых экспортеров нефти вполне разумно поддерживать на определенном уровне положительное сальдо по счету текущих операций, поскольку они не могут увеличивать свой импорт сверх определенных размеров, не осуществляя при этом избыточных расходов, финансируемых за счет невозобновляемого ресурса в ущерб будущим поколениям.

Обеспокоенность по поводу глобальных дисбалансов несколько поутихла в прошлом году вследствие существенной коррекции в нескольких странах, имеющих большое положительное сальдо (например, в Китае и Японии), и в стране, имеющей крупнейший дефицит (Соединенных Штатах), однако сопряженные с этим проблемы по-прежнему сохраняются. Хотя баланс всей зоны евро с остальными странами мира вполне уравновешен, хронические дисбалансы внутри зоны порождают значительные риски (вставка 1.1). Дополнительную опасность создает серьезная напряженность в связи с международными потоками капитала и обменными курсами.

**Вставка 1.1****НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТЬ ТОРГОВЛИ И КРИЗИС ЕВРОЗОНЫ**

Глубинными причинами кризиса в еврозоне являются серьезные внутрирегиональные различия в уровнях конкурентоспособности и связанное с этим нарастание региональных дисбалансов. Члены валютного союза обязались удерживать общий низкий темп инфляции на уровне "ниже, но около 2%". Члены союза не могут слишком надолго забывать о своей совместной приверженности этому общему уровню инфляции, не ставя под угрозу в конечном счете само существование союза. Поскольку заработная плата является самым важным определяющим фактором цен, то для того, чтобы европейский валютный союз не развалился, национальные тенденции изменения заработной платы с коррекцией на темпы роста производительности труда (так называемые удельные издержки на рабочую силу) должны и впредь двигаться в одном направлении (Flassbeck, 2007).

В данном случае длительное ограничение заработной платы в стране, являющейся крупнейшим членом союза, Германии, породило разницу в уровнях инфляции и имело следующие последствия: в Германии оно вызвало продолжительную стагнацию потребления и углубление неравенства в доходах; в масштабах союза в целом это обернулось нарастанием несбалансированности торговли, поскольку страны с низкой инфляцией выиграли в конкурентоспособности по сравнению со странами, где быстро раскручивается инфляционная спираль "зарплаты–цены". В финансово-бюджетном союзе такие перекосы в торговле могут сохраняться в течение длительного времени, если страны с положительным сальдо финансируют страны, имеющие дефицит, через механизм финансовых трансфертов. В валютном союзе европейских стран растущая несбалансированность торговли имела своим отражением в финансовой сфере частные долговые потоки, поскольку банки в странах с положительным сальдо, не имея возможности расширять операции на отечественных рынках, ссужали деньги заемщикам в странах с дефицитом (Vibow, 2007 and 2012).

Приток частных ссуд, от которых стал зависеть несбалансированный европейский рост, резко прекратился, когда у кредиторов появились сомнения в платежеспособности должников. Глобальный кризис лишь стал толчком, превратившим возникшие в силу внутренних причин бумы и пузыри в жилищном секторе в спад, который охватил Европу. Затем прекратившаяся лихорадка на рынке частных ссуд вылилась в череду долговых кризисов, поскольку изначальные долговые навесы домашних хозяйств превратились в банковские кризисы, а те в конечном счете трансформировались в кризисы суверенного долга. Пытаясь лечить симптомы суверенных долговых кризисов еще большими дозами бюджетной экономии, европейские власти повышают ставки в игре: в условиях, когда драконовские меры бюджетной экономии загоняют страны-должники в дефляцию долга, эффект расползания через чрезвычайно связанные между собой сегменты региональной экономики, которой не хватает прочной бюджетной опоры, грозит задушить региональный рост, а накопленный долг по степени своей приемлемости ставит под угрозу существование всего валютного союза.

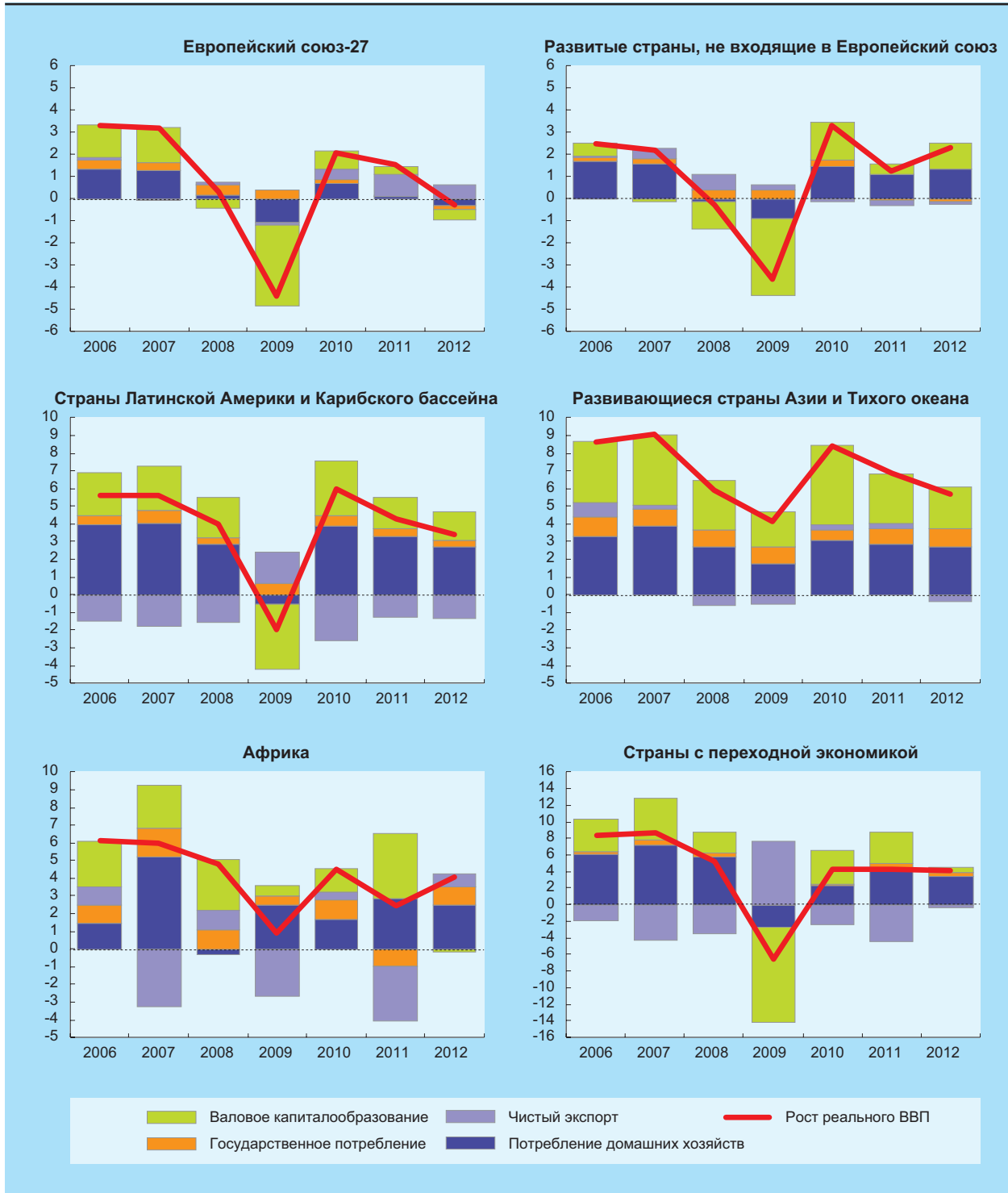
Виной этому отчасти являются пороки первоначальной схемы создания валютного союза: авторы проекта не предусмотрели механизма регулирования спроса и в целом весьма неодобительно относились к активной макроэкономической политике. Кроме того, нет надлежащей координации политики. Ограничивая фискальные трансферты, но не имея возможности предотвратить нарастание внутри зоны дисбалансов, обуславливающих необходимость таких трансфертов, валютный союз и оказался в нынешнем тупике. В настоящее время, перенося непропорционально высокую долю бремени переквалификации на плечи стран с дефицитом, европейские власти увеличивают издержки переквалификации (De Grauwe, 2012). Данную задачу можно было бы решить эффективнее и с меньшими затратами, если бы имеющие положительное сальдо страны региона согласились скорректировать в сторону повышения заработную плату и цены на внутренних рынках.

Согласованные до сих пор институциональные меры неадекватны, поскольку восстановление темпов роста не является их главной целью. Хотя объявленная программа финансирования инвестиционных проектов в размере 120 млрд. евро является шагом в правильном направлении, этого, как представляется, недостаточно. Упомянутые меры предусматривают, в частности, создание в качестве главных инструментов регулирования кризиса ("пожарного заслона") Европейского фонда финансовой стабильности и Европейского стабилизационного механизма, а также различные инициативы, выдвигаемые в целях улучшения экономического управления в ЕС и предотвращения благодаря этому будущих кризисов (ECB, 2012). По сути, все новые инициативы по-прежнему разрабатываются по традиционной схеме. Принимаемые меры главным образом направлены на укрепление так называемого Пакта стабильности и роста и приведение проводимой политики в соответствие с последним вариантом долговременной программы структурных реформ ЕС – стратегии "Европа 2020". Европа продолжает игнорировать жизненно важные вопросы регулирования внутреннего спроса и надлежащей координации политики в интересах обеспечения внутренней сбалансированности.

Диаграмма 1.5

### ДИНАМИКА РОСТА РЕАЛЬНОГО ВВП И ВКЛАД ЧИСТОГО ЭКСПОРТА И ВНУТРЕННЕГО СПРОСА, ОТДЕЛЬНЫЕ ГРУППЫ СТРАН, 2006–2012 ГОДЫ

(В процентах)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе таблицы 1.1; базы данных ДЭСВ ООН *Основные агрегированные показатели системы национальных счетов* (ЕС-AMECO); ЭКЛАК, *CEPALSTAT*; базы данных Аналитической группы журнала "Экономист" (АГЭ); IMF, *World Economic Outlook*; и национальных источников.

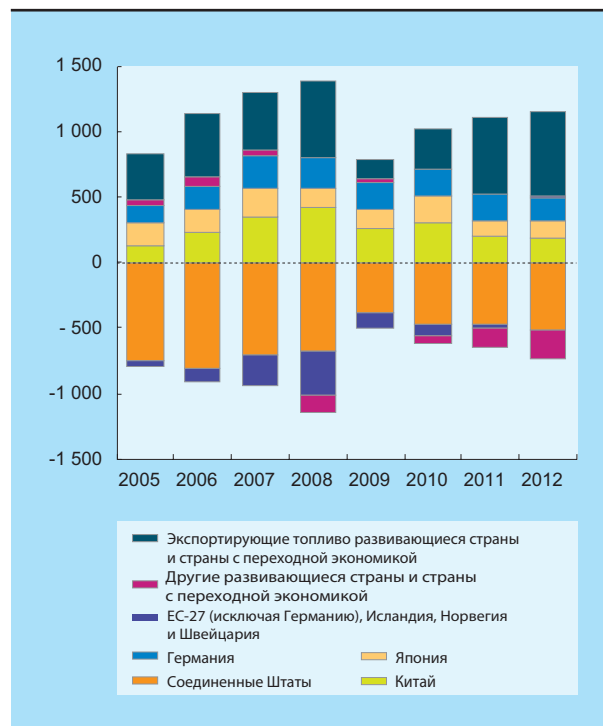
**Примечание:** Данные за 2011 год являются предварительными оценками, а за 2012 год — прогнозами.



Диаграмма 1.6

### БАЛАНС ПО СЧЕТУ ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ В ОТДЕЛЬНЫХ СТРАНАХ И ГРУППАХ СТРАН, 2005–2012 ГОДЫ

(В млрд. долл. по текущему курсу)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе UN/DESA, 2012b; баз данных МВФ, *World Economic Outlook* (WEO) и *Balance of Payments Statistics*, и базы данных Аналитической группы журнала "Экономист" (АГЭ).

**Примечание:** Данные за 2012 год являются прогнозными.

В динамике международных потоков капитала наблюдались сильные колебания с резким ростом в преддверии финансово-экономического кризиса и существенным сокращением (хотя и с некоторыми исключениями) в последующий период. Международные операции банков, представляющих отчетность Банку международных расчетов (БМР), охватывали главным образом развитые страны, о чем свидетельствует распределение их активов: в первом квартале 2012 года 73% международных банковских требований касались должников в развитых странах, а если не учитывать оффшорные центры, эта цифра возрастет до 80%<sup>19</sup>. Вместе с тем изменения активов банков в других регионах, даже будучи меньше в абсолютном выражении, могут иметь серьезный макроэкономический эффект ввиду их неокрепших финансовых и валютных рынков. За период с 1 квартала 2002 года по первый квартал 2008 года совокупный объем международных требований возрос на 226% до исторически высокого уровня 28 трлн. долларов. Этот показатель был гораздо выше у новых членов ЕС<sup>20</sup> (630%) и стран с переходной экономикой (865%); исключительно высок он был и в случае Греции, Ирландии, Испании, Италии и Португалии (почти 400%). За период с 1 квартала 2008 года по 1 квартал 2012 года общемировой объем международных требований сократился на 16%, причем сильнее всего в развитых странах и странах с переходной экономикой (соответственно на 22% и на 18%). В группе развитых стран сильнее всего пострадали европейские страны, в частности Греция, Ирландия, Испания, Италия и Португалия, где активы международных банков уменьшились вдвое. Даже с учетом того, что отчасти это сокращение было вызвано изменениями обменных курсов<sup>21</sup>, крупные развороты в динамике объемов кредитования выступают в качестве одного из основных факторов, обуславливающих хрупкость банковских систем этих стран.

Совершенно иначе выглядит неуклонное увеличение потоков капитала в развивающиеся страны, в случае которых стоимостной объем банковских активов рос и за период с 1 квартала 2008 года по 1 квартал 2012 года увеличился еще на 25%. В частности, в Латинской Америке активы банков в среднем выросли на 30% по региону в целом и на 55% в Бразилии. В развивающихся странах Азии, вместе взятых, они в среднем увеличились на 21% и на целых 80% в Китае. Ряд

этих стран сталкиваются с проблемами иного рода, обусловленными тем, что чрезмерный приток капитала, как правило, оказывает повышательное давление на их валюты. Некоторые из этих стран (в первую очередь Бразилия) заявляют, что либеральная денежно-кредитная политика, проводимая центральными банками развитых стран, отрицательно сказывается на уровнях их макроэкономической стабильности и конкурентоспособности. Другими словами, можно говорить о своего рода "валютной войне", в ходе которой развитые страны пытаются отчасти восстановить свою конкурентоспособность за счет ряда развивающихся стран с более динамичными темпами роста.

Трения по поводу обменных курсов обострились в первом полугодии 2011 года в результате ужесточения денежно-кредитной

политики в некоторых странах с формирующимся рынком. Эта политика имела целью обуздать инфляционное давление, порождаемое главным образом ростом международных цен на продовольствие и энергоресурсы. Возросшие процентные ставки сбивали внутренний спрос и, привлекая потоки краткосрочного капитала, к тому же, как правило, подталкивали вверх курсы валют. Такое удорожание валют, возможно, помогало снижать темпы инфляции, но дорогой ценой потерь темпов экономического роста. С замедлением темпов международного роста и некоторым откатом цен на сырьевые товары цели политики еще раз изменились – от стабилизации цен к поддержке экономического роста. Для этого ряд стран, в том числе Бразилия, Индия, Китай и Турция, снижали свои ключевые процентные ставки в 2011 и 2012 годах, а Мексика поддерживала их на исторически низком уровне 4,5%. В дополнение к снижению процентных ставок или ослаблению резервных нормативов некоторые страны также проводили кредитную политику, ориентированную на более непосредственную и эффективную поддержку внутреннего спроса, особенно инвестиций. Важную роль в этой связи играли банки развития и другие государственные финансовые учреждения.

В условиях понижения процентных ставок, а также, вероятно, возросшего неприятия риска среди финансовых инвесторов из-за финансовых проблем в еврозоне приток портфельных инвестиций в развивающиеся страны в первые месяцы 2012 года несколько уменьшился. Вместе с тем негативные последствия, возникавшие для развивающихся стран и стран с переходной экономикой в результате неоднократно накатывавшихся волн массивированного притока капиталов с их последующей "внезапной остановкой", свидетельствовали о важности проведения активной политики управления операциями с капиталом в рамках пруденциального регулирования на макроуровне. В соглашении о потоках капитала, достигнутом странами "двадцатки" в октябре 2011 года, прямо признается необходимость гибкого использования мер управления счетом движения капитала в рамках усилий по сдерживанию рисков, которые могут то и дело возникать на либерализованных и интегрированных глобальных финансовых рынках. В соглашении указывается, что развитие и углубление

местных рынков капитала и рынков облигаций, а также принятие надлежащих норм регулирования и внедрения пруденциальной практики в конечном счете позволит развивающимся странам легче абсорбировать и регулировать неустойчивые потоки капитала. Однако, как показывает пример Японии и Швейцарии, возможны ситуации, когда даже странам с хорошо развитой финансовой системой приходится осуществлять вмешательство на валютных рынках, чтобы предотвратить нежелательные изменения валютного курса и его серьезные перекосы под воздействием движения краткосрочного капитала. С учетом этого представляется, что в стремлении "продвигаться к системам валютных курсов, в большей степени определяемых рынком, повышая гибкость валютных курсов для отражения базовых фундаментальных экономических факторов" (G-20, 2011) забывают о том, что движение капиталов гораздо сильнее влияет на обменные курсы, чем сальдо торгового баланса или баланса по текущим операциям, и нет оснований полагать, что они будут отражать "фундаментальные экономические факторы". Для регулирования этих потоков капитала и доведения реальных обменных курсов до приемлемых уровней требуется государственное вмешательство. Так, например, похоже, что постепенное повышение курса юаня в реальном выражении, на которое пошел Народный банк Китая<sup>22</sup>, представляется предпочтительнее сочетания либерализации операций по счету движения капиталов с введением плавающего обменного курса. Последний, вероятно, привел бы к финансовой нестабильности и резкому повышению валюты, создавая серьезную опасность не только для экономического роста в Китае, но и для мировой экономики.

## **2. Рамки денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики**

Позиции сторон в дебатах по вопросу о роли и эффекте различных мер макроэкономической политики в условиях нынешнего кризиса формируются различными точками зрения в отношении главных проблем, которые следует решать в тот или иной момент времени, наличия инструментов политики (например, "пространства для маневра в финансово-бюджетной сфере" или "пространства для маневра



в денежно-кредитной политике") и результатов, которых можно ожидать от их применения.

Первый вопрос связан с выявлением причин глобального кризиса и главных экономических проблем, которые нужно решить для их устранения. В одном варианте упор делается на финансово-бюджетные проблемы – крупные дефициты и высокие показатели отношения долга к ВВП главным образом в развитых странах. Исходя из этого, в качестве решения предлагается "бюджетная консолидация". Согласно этой точке зрения, жесткая бюджетная экономия уверит финансовых инвесторов в платежеспособности суверенных должников и тем самым будет удерживать процентные ставки в узде и позволит восстановить кредитование, что в свою очередь приведет к оживлению экономики. Эта главная позиция существует в разных вариациях. Наиболее оптимистично настроенные наблюдатели рассматривали "зеленые побеги" 2010 года в качестве доказательства того, что мощи глобальной экономики достаточно для того, чтобы можно было без неблагоприятных последствий свернуть государственное стимулирование, поскольку частный сектор уже вернулся к осуществлению расходов на устойчивой основе (IMF, 2011). Крайние пессимисты полагают, что ужесточение финансово-бюджетной политики не приведет к возобновлению роста, но позволит выиграть время (т.е. не допустить финансовой паники) для проведения структурных реформ, необходимых, чтобы выйти из кризиса. Промежуточное положение занимают сторонники точки зрения, согласно которой политика строгой экономии в финансово-бюджетной сфере должна проводиться достаточно жестко, чтобы вызывать доверие в плане бюджетной устойчивости, но при этом оставаться достаточно либеральной, чтобы сводить к минимуму неблагоприятные последствия для роста (IMF, 2012a).

Альтернативный диагноз причины глобального кризиса указывает на чрезмерную задолженность частного сектора, а не на бюджетную расточительность – даже если одним из ее последствий стало ухудшение финансово-бюджетной ситуации развитых стран. Типичной особенностью финансовых кризисов является то, что за ними следует длительный процесс освобождения от привлеченных средств, поскольку и банки, и должники пытаются скорректировать

свои балансы (Коо, 2011). В нынешней ситуации, когда частный спрос дополнительно сдерживается высокой безработицей, отсутствием роста или снижением заработной платы и негативными последствиями для уровня благосостояния, было чрезмерным оптимизмом полагать, что частный сектор уже "принял эстафету" и его расходы будут поддерживать оживление экономики. Соответственно, ужесточение финансово-бюджетной политики рассматривается как непродуктивная мера. Дополнительно подавляя рост и уровень бюджетных доходов, она, вероятно, даже не позволит добиться "бюджетной консолидации", не говоря уже о восстановлении доверия на финансовых рынках<sup>23</sup>. Уверенность, особенно на финансовых рынках, обычно восстанавливается только тогда, когда экономика оправится от кризиса.

В силу всех этих причин денежно-кредитная политика не способна возобновить рост. Проблема не в том, что недостаток ликвидности сдерживает предложение кредитов: центральные банки предоставили банкам колоссальные суммы денег. Например, с сентября 2008 года Федеральная резервная система в Соединенных Штатах закачала в банковскую систему свыше 2 трлн. долл., утроив совокупный объем ее активов, а в Европе Европейский центральный банк (ЕЦБ) удвоил сумму своих активов, доведя их приблизительно до 3 трлн. евро. Несмотря на это, в период с третьего квартала 2008 года по конец 2011 года банковское кредитование частного сектора в Европе оставалось на прежнем уровне, а в Соединенных Штатах сократилось на 4%. Банки не расширяют кредитование частного сектора не потому, что у них не хватает средств; таким образом, либо они не хотят кредитовать (предпочитая вместо этого консолидировать свои балансы), либо частный сектор не требует чистого кредитования (т.е. кредитов сверх пролонгации долгов с наступающими сроками погашения), поскольку он не намеревается увеличивать размеры потребления или инвестиций. И в данном случае кредитные рынки демонстрируют тенденцию к процикличности. Это не значит, что денежно-кредитная политика полностью неэффективна – ужесточение условий денежно-кредитной сферы может значительно ухудшить существующую ситуацию. С другой стороны, усилия денежно-кредитных органов могли бы быть более эффективными, если бы они меньше думали об общем объеме

выпущенных денег и больше о том, кто их должен получать и как их следует использовать. Тем не менее денежно-кредитная политика наглядно показала свои слабые стороны, и именно поэтому необходимым инструментом остается финансово-бюджетная политика.

В основе этого обсуждения вопросов политики лежат концептуальные вопросы. Фундаментальная ошибка ортодоксального взгляда на финансово-бюджетную сферу заключается в том, что на механизм функционирования государственных финансов страны смотрят, как если бы речь шла о частных финансовых средствах отдельного домашнего хозяйства. Поскольку никакое домашнее хозяйство не может бесконечно жить не по средствам и тратить больше, чем зарабатывают его члены, полагают, что тот же принцип должен распространяться и на любое ответственное правительство. Эта аналогия становится совершенно ложным ориентиром для продуманных политических решений. Отдельное домашнее хозяйство вполне может добиться сокращения своего долга, урезав свои расходы, поскольку его доходы не зависят от собственных мер экономии. Вместе с тем одним из основополагающих принципов рыночной экономики является то, что расходы одного домашнего хозяйства являются доходами другого. Таким образом, если один крупный хозяйственный субъект или много домашних хозяйств вместе постараются уменьшить свой долг, одновременно урезав свои расходы, в конечном счете они сократят общий доход, и в том числе свой собственный.

Именно одновременное сокращение расходов частным сектором (и домашними хозяйствами, и компаниями) во всем мире вызвало резкий спад глобальных доходов и роста. Мир вряд ли оправится от этого спада, если не прекратятся попытки отдельных субъектов сократить расходы. Если не остановить волну сокращения расходов, она в конечном счете раскрутит спираль сокращения доходов и расходов. Однако отдельный частный субъект не может рассчитывать на то, что своими контрциклическими действиями он изменит ход событий; лишь правительства в состоянии уравновесить негативное влияние сокращения частных расходов на доход.

В результате возникает вопрос о пространстве для маневра в финансово-бюджетной сфере. В *ДТР 2011* убедительно показана необходимость оценки роли финансово-бюджетной политики в макроэкономическом и динамическом разрезе. В *Докладе* указывается на необходимость учета влияния финансово-бюджетной политики на увеличение общих доходов и темпы роста ВВП, а следовательно, и на динамику самих бюджетных поступлений. Масштабы пространства для маневра в финансово-бюджетной сфере и устойчивость государственных финансов зависят не только от отношения государственного долга к ВВП и размера текущего бюджетного дефицита; следует также принимать во внимание темпы роста и уровень процентных ставок. Следовательно, оказывая влияние на ВВП и процентные ставки, макроэкономическая политика является одним из основных факторов, определяющих возможности бюджетного маневра в экономике.

Сегодня правительства ряда европейских стран столкнулись с ростом процентных ставок по их суверенному долгу, поскольку их заимствования рассматриваются финансовыми рынками как высокорискованные. На эту причину ссылаются, добиваясь более активного ужесточения бюджетной политики. Например, руководители стран – членов ЕС закрепили "золотое правило", которое требует принятия законодательного акта (или даже внесения изменений в конституцию) для запрета структурных бюджетных дефицитов в размере сверх 0,5% ВВП. В Соединенных Штатах также слышатся настойчивые призывы к возможно крупному по размерам и "автоматическому" урезанию государственных расходов начиная с начала 2013 года, если до этого времени не будет достигнуто политическое соглашение о бюджетной консолидации.

Однако риск неплатежеспособности в странах еврозоны возникает не из-за высоких показателей отношения долга к ВВП, а скорее из-за недостаточного суверенного контроля над проводимой денежно-кредитной политикой. В ряде стран еврозоны показатели отношения долга к ВВП гораздо ниже существующих в Соединенных Штатах, Японии и Соединенном Королевстве. Разница в том, что и последние упомянутые страны обладают суверенным

контролем над своей денежно-кредитной политикой, и их центральные банки могут выступать в качестве кредиторов последней инстанции как для банков, так и для правительств этих стран. В еврозоне решение кроется не в дальнейшем ужесточении финансово-бюджетной политики и демонтаже государства благоденствия, а скорее на пути углубления бюджетной и финансовой интеграции и использования концепции сотрудничества в экономической перебалансировке (Aglietta, 2012).

Некоторые факторы, определяющие возможности маневра в финансово-бюджетной сфере (в первую очередь различные темпы роста ВВП), объясняют расхождение тенденций в динамике показателей отношения государственного долга к ВВП в развитых и развивающихся странах и странах с переходной экономикой (диаграмма 1.7). Эти показатели оставались стабильными в развитых странах в 1995–2007 годах и имели тенденцию к снижению в развивающихся странах с 2002 года и в странах с переходной экономикой с 1999 года. Кризис привел к резкому повышению этого показателя в развитых странах, но не переломил понижательную тенденцию в других группах стран, несмотря на принятые ими масштабные программы бюджетного стимулирования. Отчасти это было вызвано расходами на мероприятия по финансовому спасению компаний, главным образом в развитых странах. Но дело также в том, что развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в целом гораздо быстрее вернулись на траекторию уверенного роста ВВП, что в свою очередь послужило стимулом для увеличения бюджетных доходов. В самом деле, развивающиеся страны, как правило, с толком использовали имеющиеся у них возможности для маневра в финансово-бюджетной сфере, причем некоторые из них осуществляли крупные программы бюджетного стимулирования. Ряд развивающихся стран, избравших в ответ на глобальный кризис путь проведения активной макроэкономической политики, добились довольно хороших результатов (Takats, 2012). Осуществлявшиеся ими программы стимулирования, в рамках которых внимание уделялось скорее стимулированию государственных расходов, а не снижению налогов, оказались весьма эффективным инструментом, позволившим быстро восстановить рост. В результате их

Диаграмма 1.7

### ОТНОШЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА К ВВП, 1980–2011 ГОДЫ

(В процентах)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе IMF, *Historical Public Debt Database*, *World Economic Outlook*, April 2012, и *Country Reports 2012 for Article IV consultations*.

государственные финансы в целом оставались здоровыми и, кроме того, у них опять появились возможности для бюджетного маневра<sup>24</sup>.

Необходимые экономические стимулы могут создаваться изменениями не только суммы государственных расходов и налогов, но и их структуры. Задача в том, чтобы повысить мультипликационный эффект конкретного уровня расходов или снизить ограничительный эффект налогообложения для частных расходов. Как отмечалось в *ДТР 2011*, для стимулирования экономики имеет значение не собственно размер дефицита или профицита бюджета, а скорее то, как влияют на распределение дохода конкретные государственные поступления и расходы. В частности, необходимо учитывать то, в какой степени бюджетные операции генерируют новый совокупный спрос, причем не только непосредственно, но и косвенно через мультипликационный эффект нового спроса. Так, в недавно выпущенном Международным валютным фондом исследовании делается вывод о

том, что значения бюджетных мультипликаторов могут быть весьма велики в период рецессий, когда "традиционный аргумент в отношении вытеснения средств из других источников менее актуален" (IMF, 2012b: 34). МВФ также делает вывод, что увеличение расходов дает более стимулирующий эффект, чем снижение налогов, что в известной степени является отходом от тех взглядов, которых фонд придерживался ранее (IMF, 2010). Однако вместо рекомендаций в отношении использования этих высоких бюджетных мультипликаторов для того, чтобы переломить рецессионное давление, МВФ рекомендует более постепенный подход к ужесточению бюджетной политики. Тем не менее важно отметить, что в настоящее время шире признается вред, причиняемый проциклической политикой, равно как и возможность улучшения экономических показателей благодаря проведению контрциклической бюджетной политики.

Таким образом, эффективность денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики во многом зависит от последствий таких мер для распределительной сферы, поскольку они могут повышать покупательную способность хозяйственных субъектов, обладающих высокой склонностью к потреблению и/или инвестированию. Особенно важно это в тех случаях, когда главной проблемой в экономике является отсутствие спроса. Того же результата можно добиваться и с помощью политики в области доходов и занятости, нацеленной на повышение доли групп с низкими и средними доходами в распределении первичных доходов. Решающее значение в усилиях по оздоровлению динамики роста потребления может иметь политика в области доходов, порождающая ожидания прогрессивного роста доходов трудящихся – с повышением реальной заработной платы (в случае наемных работников) теми же темпами, что и производительности труда.

В заключение следует отметить, что в условиях высокой безработицы, продолжающегося сокращения "кредитного плеча" и сохраняющегося понижательного давления на реальную заработную плату процесс выхода из рецессии в пострадавших от кризиса странах нельзя оставлять на откуп исключительно рыночным силам. Государственная политика должна быть направлена на восстановление спроса, а не на его

дальнейшее подавление мерами жесткой бюджетной экономии. В целях оживления динамики совокупного спроса, экономического роста и занятости правительствам нужно сочетать ряд инструментов, которые могут оказаться доступнее, чем нередко полагают. Как указывалось в предыдущих выпусках *Доклада о торговле и развитии* и более подробно анализируется в главе VI настоящего *Доклада*, меры политики в области доходов и на рынке труда являются легитимными инструментами, которые могут использоваться в сочетании с инструментами финансово-бюджетной и денежно-кредитной политики в рамках усилий по обеспечению инклюзивного устойчивого роста.

### **3. Структурные реформы – не замена благоприятной макроэкономической политике**

В широком определении структурная политика призвана определить или трансформировать институциональную структуру и механизм функционирования рынков. Эти меры могут касаться и роли государства на (конкретных) рынках, и взаимодействия участников рынка. Для развития и соответствующей структурной трансформации экономики требуется надлежащая структурная политика, призванная обеспечить наиболее оптимальную основу для функционирования экономики и улучшать показатели ее эффективности, стабильности и роста. Ввиду этого правительства всех стран должны постоянно анализировать сферу применения и формы структурной политики.

Собственно структурная политика может охватывать целый ряд областей, включая регулирование (или дерегулирование) рынков, образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, налогообложение и социальное обеспечение, инфраструктуру и само государственное управление. Например, с начала глобального кризиса 2008–2009 годов финансовая реформа стала обычным приоритетом в рамках структурной политики во многих странах, пытающихся восстановить стабильность и по-новому определить экономическую роль своих финансовых секторов, а также в рамках инициатив по линии международного сотрудничества в этой области.



Существует немало национальных и глобальных инициатив в отношении реформы системы финансового регулирования. Однако процесс изменения регулирования по-прежнему остается раздробленным, и полного осуществления вряд ли удастся добиться еще много лет. На глобальном уровне в числе основных инициатив в области глобального финансового регулирования и контроля, которые выдвигались под влиянием финансового кризиса, следует назвать соглашение "Базель III" (разработанное Базельским комитетом по банковскому надзору (БКБН) и одобренное на Сеульском саммите "двадцатки" в ноябре 2010 года) и создание Совета по финансовой стабильности (СФС, ранее Форум финансовой стабильности). Упомянутое соглашение устанавливает международные стандарты регулирования для транснациональных банков (BCBS, 2010 а) и b)), а Совет обеспечивает информационный канал и платформу для координации действий национальных финансовых органов и международных нормотворческих органов, которым поручено анализировать уязвимые места финансовой системы и определять меры, необходимые для их устранения, и осуществлять надзор за осуществлением таких мер. Нормативы соглашения "Базель III" будут вводиться поэтапно, и полного осуществления можно ожидать не ранее января 2019 года (BCBS, 2012). Дополняя имеющиеся у МВФ (расширенные) функции финансового надзора, СФС является элементом новой посткризисной политики, нацеленной на сдерживание системных рисков с помощью пруденциального регулирования на макроуровне. Однако макропруденциальные принципы подрываются влиянием факторов, благоприятствующих свободному движению международных капиталов, хотя именно они оказались одним из главных источников финансовой нестабильности во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Ряд важных нерешенных вопросов связан с опасностью того, что финансовые учреждения и те, кто занимается финансовыми операциями, опять могут ускользнуть от надзора, в частности используя теневые операции и офшорные центры. Кроме того, задача решения проблемы системообразующих банков, банкротства которых якобы нельзя допускать, может потребовать сотрудничества национальных налоговых

бюджетных органов и совместного выделения финансовых ресурсов. Однако на практике решать эту проблему оказывается исключительно трудно даже в ЕС при всем его долгом опыте глубокой региональной интеграции<sup>25</sup>.

Предстоит сделать еще немало для перестройки национальных и глобальной финансовых систем с тем, чтобы снизить системные риски, связанные с недостаточным регулированием и наличием извращенных стимулов. Не менее важна и необходимость переориентации их деятельности на поддержку реальной экономики, в частности на финансирование производственных инвестиций, создание занятости и экономического роста (*ДТР 2011*, глава IV). Однако на протяжении последних нескольких лет фокус структурных реформ, особенно в развитых странах, смещается в направлении программ реформ, напоминающих осуществлявшиеся в ответ на один из прежних финансовых кризисов, а именно кризис, происходивший в Латинской Америке в 80-е годы прошлого столетия.

Большинство правительств развитых стран, а также международных финансовых учреждений полагают, что возможностей для маневра с целью стимулирования экономики мерами макроэкономической политики практически нет. Существует представление, что дальнейшие возможности проведения более стимулирующей денежно-кредитной политики, возможно, ограничиваются и без того очень низкими ключевыми процентными ставками. В финансово-бюджетной сфере правительства опасаются, что новые стимулы могут сигнализировать об отклонении от цели бюджетной консолидации. Ввиду этого акцент все больше делается на структурных реформах, которые призваны стимулировать повышение конкурентоспособности и обеспечить возобновление экономического роста.

Ввиду этого некоторые развивающиеся страны приступили к осуществлению целого ряда реформ, таких как снижение уровня защиты на рынке труда, перенос переговоров по согласованию размеров заработной платы на уровень компаний, осуществление планов приватизации, либерализация секторов энергетики и розничных услуг и сокращение занятости в государственном секторе и расходов

на социальные нужды. Особенно масштабная приватизация объявлена в странах Центральной и Восточной Европы и в Португалии, Ирландии и Греции. Другие развитые страны также намереваются продать часть государственных активов. Некоторые реформы в области налогообложения и социального обеспечения по всей вероятности негативно скажутся на доходах домашних хозяйств с низким и средним уровнем доходов и, соответственно, на уровнях неравенства. Например, в Греции, Испании, Ирландии и Португалии введены положения, ограничивающие получение пособий по безработице и их размеры. Кроме того, в ряде стран ОЭСР проведены реформы пенсионного обеспечения с повышением возраста выхода на пенсию и/или сокращением размеров пенсий, а также налоговые реформы, в рамках которых расширена налоговая база и увеличены косвенные налоги при одновременном снижении прямых налогов с физических лиц или компаний (OECD, 2012b). С другой стороны, некоторые меры призваны смягчить последствия социального кризиса, как, например, увеличение ассигнований на профессиональную подготовку работников и продление сроков получения пособий по безработице.

Представляется, что особое внимание уделяется реформированию рынка труда. В основе либерализации чрезмерно – как порой полагают – неповоротливых рынков труда лежит бытующее мнение, согласно которому более гибкие рынки более эффективны. Считается, что реформы, призванные снизить издержки на рабочую силу и облегчить увольнение работников, создают больше стимулов для найма работников и повышения общей конкурентоспособности, что в свою очередь будет стимулировать рост и расширять возможности занятости. В главе VI настоящего Доклада обсуждается подоплека институтов и норм на рынке труда и показано, что так называемые "факторы негибкости" существуют в силу веских причин и не препятствуют экономическому росту. Кроме того, микроэкономическая логика в вопросах рынка труда игнорирует макроэкономический аспект этого рынка и процесса установления уровня заработной платы. Поскольку трудовой доход является немаловажным определяющим фактором совокупного спроса (особенно в развитых странах), масштабное сокращение такого вознаграждения подавляет экономическую

деятельность и соответственно спрос на рабочую силу. В отличие от других товаров и услуг понижение цены рабочей силы приводит и к снижению спроса на нее.

Можно говорить о целесообразности проведения политики, направленной на поиск выхода из кризиса посредством расширения чистого экспорта. Падение заработной платы создает возможности для снижения цен, тем самым повышая ценовую конкурентоспособность, при условии, что разница в уровнях инфляции не сводится на нет изменениями обменных курсов. Именно за такую политику, похоже, выступают Европейская комиссия и ЕЦБ<sup>26</sup>. Вместе с тем одновременное сокращение заработной платы в ряде стран одного и того же региона контрпродуктивно, когда внутренний и региональный спрос в количественном отношении превышает экспорт в остальные страны мира, как это имеет место в случае многих пострадавших от кризиса стран Европы.

Помимо дискуссий о долговременных последствиях структурных реформ, опасения высказываются и по поводу их своевременности и пригодности как инструмента решения нынешних проблем. Поскольку главной проблемой в условиях современного кризиса является отсутствие спроса (Krugman, 2012), реформы, нацеленные на улучшение состояния сферы предложения в экономике, не являются самыми оптимальными, особенно если они дополнительно ослабляют совокупный спрос. Например, повышение гибкости рынков труда и повышение показателей экономической активности населения (а это одна из конкретных целей правительств ряда стран) в условиях, когда спрос на рабочую силу не растет, только усугубят положение в области безработицы и будут и дальше понижать уровни заработной платы и внутреннего спроса, приводя таким образом к совершенно противоположному результату. Даже учреждения, активно выступающие в поддержку такой программы структурных реформ, предостерегают, что они могут "пойти во вред в тяжелые времена" (OECD, 2012b: 20) и что последствия политики жесткой экономии могут оказаться слишком серьезными в нынешних условиях низкого спроса со стороны частного сектора и хронической безработицы (IMF, 2012d). Кроме того, в результате поспешного осуществления крупных приватизационных



программ в разгар экономической депрессии правительства, по всей вероятности, получат гораздо меньше доходов, чем первоначально ожидалось.

До сих пор экономические реформы в ряде стран ОЭСР не сопровождались возобновлением экономического роста. В самом деле, странам из числа тех, кто самым энергичным образом проводит политику такого рода, не удается добиться ожидаемого роста ВВП, создания рабочих мест и фискальной консолидации (OECD, 2012). Это отнюдь не означает, что сами по себе реформы являются главной причиной нынешней рецессии; скорее, экономический и финансовый кризис привлекается в качестве обоснования для реализации структурных реформ, осуществления которых добиваются в силу иных причин вне зависимости от кризисного контекста<sup>27</sup>.

В противоположность этому в рамках структурных реформ, проводимых развивающимися странами, как правило, создаются или укрепляются сети социальной защиты и повышается экономическая роль государства. В ряде развивающихся стран реформы системы социального обеспечения продвигаются в направлении, отличном от курса, взятого в развитых странах, – порой в виде своего рода "контрреформы" прежних рыночных принципов. В Латинской Америке во многих странах началась серьезная перестройка программ пенсионного обеспечения с отходом от ориентированных на частный сектор реформ 80-х и 90-х годов прошлого века и возвращением к государственному участию. Так, например, в Чили расширен универсальный охват выплачиваемых государством пособий, не требующих личных взносов; Аргентина вернулась к государственной распределительной пенсионной системе; похожие реформы проводятся в Колумбии, Мексике, Перу и Уругвае (Arza, 2012; Kritzer, 2008; Rofman, Fajnzylber and Herrera, 2010; ISSA, 2010). Эти структурные "контрреформы" призваны исправить ситуацию после неудачных результатов революционного создания в 80-е и 90-е годы прошлого столетия частных пенсионных фондов, обернувшегося, в частности, резким сокращением охвата, неравенством между мужчинами и женщинами, высокими административными и маркетинговыми издержками и выплатой небольших пособий

бенефициарам. В ряде стран благодаря таким мерам правительства получили возможность использовать пенсионные доходы или накапливать средства для целей осуществления государственных инвестиций.

В Индии правительством принята программа со сметой в 5 млрд. долл., предусматривающая оказание бесплатной медицинской помощи беднейшим 50% населения в 2012 году<sup>28</sup>. При этом решено использовать исключительно аналоговые (а не патентованные) лекарства, благодаря чему удастся не только расширить доступ к услугам здравоохранения, но и стимулировать развитие отечественной фармацевтической промышленности. В Южной Африке в рамках проводимых реформ здравоохранения ставится задача создать в той или иной форме систему национального страхования и повысить качество медицинских услуг в стране и степень охвата ими населения.

В ходе саммита "двадцатки" в Лос-Кабосе в июне 2012 года ряд развивающихся стран взяли на себя обязательство укреплять или расширять сети социальной защиты и программы сокращения масштабов нищеты. Так, например, в Индонезии правительство сосредоточило свои усилия на социальной помощи семьям, расширении прав и возможностей общин, создании экономических возможностей для домашних хозяйств с низким доходом и удовлетворении основных потребностей малоимущего населения по приемлемым ценам. В Аргентине при осуществлении главной программы трансфертов доходов, а именно программы универсального детского пособия, выплачиваемого находящимся в уязвимом положении детям в возрасте до 18 лет, был достигнут уровень охвата в размере 85% и в 2011 году программа была распространена на беременных женщин. В Бразилии началось осуществление или были предприняты шаги по укреплению ряда программ, направленных на ликвидацию крайней нищеты и расширение возможностей для уязвимых слоев населения. В частности, речь идет о бразильской инициативе "Освобождение от оков крайней нищеты", включающей три основных компонента: i) повышение душевого дохода в неимущих домашних хозяйствах; ii) расширение доступа к государственным услугам и системе социального обеспечения; и iii) расширение возможностей трудоустройства

и осуществления оплачиваемой деятельности. В Мексике приняты меры, призванные повысить привлекательность занятости в формальном секторе экономики.

В некоторых развивающихся странах структурные реформы включают повышение роли государственной политики в целях поддержки инвестиционной деятельности и структурной перестройки. Такие меры нередко увязываются с задачами стимулирования как предложения, так и спроса. Например, в Бразилии недавно были введены резервные нормативы для банков, кредитующих автомобильную промышленность, и понижены процентные ставки по потребительским ссудам, с тем чтобы поддержать как производителей автомобилей, так и их покупателей. Наряду с этой адресной мерой широко осуществлялись массированные государственные инвестиции в инфраструктуру, в том числе в проекты в секторах транспорта и энергетики, которые позволяют быстро создать рабочие места и в то же время стимулировать создание производственной базы на длительную перспективу. Правительства нескольких других крупных развивающихся стран также стали шире участвовать в развитии инфраструктурного сектора в целях поддержки отечественной экономической деятельности и стимулирования процесса создания рабочих мест. Например, в Индонезии значительная доля государственных ассигнований нацелена на сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), а в Аргентине и Мексике в большей степени делается акцент на энергетику. В Южной Африке объем инвестиций государственного сектора, направляемых главным образом на развитие транспорта, электроэнергетики и водной инфраструктуры, составил в 2011 году 7,1% ВВП и, как ожидается, будет превышать уровень 7% ВВП по меньшей мере еще три года. Параллельно с этим правительство расширяет свои программы общественных работ, гарантирующие возможность получения работы для уязвимых и обездоленных слоев населения. Ожидается, что в Саудовской Аравии принятые правительством меры по упрощению процедур доступа к кредитованию для мелких и средних предприятий будут стимулировать создание новых рабочих мест (G-20, 2012).

Основная часть этих мер преследует контрциклические цели, поскольку они призваны обеспечить занятость и поддержать уровень экономической активности в трудные времена. Однако в ряде случаев это не просто временные меры, которые будут свернуты при улучшении международных условий. Одной из важных структурных реформ является реформирование самого государства (создание или восстановление "государства развития"), которое в свою очередь является инструментом проведения промышленной политики и осуществления других структурных реформ. Меры по расширению систем социального обеспечения, выплаты пособий по безработице и пенсионного обеспечения также включают контрциклический компонент, поскольку они непосредственно влияют на спрос, однако нет оснований отказываться от этих социальных завоеваний при возобновлении экономического роста, хотя некоторые связанные с этим трансферты обычно будут сокращаться по мере оживления экономики и улучшения состояния рынка труда.

В заключение следует отметить, что структурные реформы не могут выступать главным инструментом для выхода из экономической депрессии; эту задачу в значительной мере следует отводить арсеналу стимулирующей макроэкономической политики. Такие реформы должны проводиться крайне взвешенно с учетом долговременных социальных задач той или иной страны и ее стратегии развития. В частности, они должны быть направлены на исправление тех главных сбоев, которые привели к глобальному кризису, причем многие из них связаны с глобальной и отечественными финансовыми системами. В числе других причин кризиса следует назвать неравенство в доходах и вызывающие его факторы, которые довольно подробно обсуждаются в настоящем *Докладе*. Структурные реформы должны быть нацелены на сокращение масштабов неравенства, а не на его углубление, как это нередко случалось в прошлом.

---

## Примечания

---

- 1 К концу 2011 года лишь в 15 из 35 развитых стран ВВП превысил предкризисные пиковые уровни 2007–2008 годов.
- 2 2 марта 2012 года 25 членов ЕС подписали Договор о стабильности, координации и управлении, предусматривающий, в частности, включение в национальное законодательство так называемого бюджетного пакта, согласно которому структурный бюджетный дефицит не должен превышать 0,5% ВВП.
- 3 Эти пики цен на сырье, как правило, имели место в период с января по апрель 2011 года, за исключением риса, табака, тропической древесины и золота, максимальные уровни цен на которые пришлось на август–сентябрь 2011 года. Последний пик цен на фосфориты был отмечен в январе 2012 года, а цены на нефть, бананы и говядину достигли максимального уровня в марте 2012 года.
- 4 Подробное обсуждение вопросов роли информации и влияния на цены со стороны инвесторов, вкладывающих деньги в сырьевые товары, см. главу V *ДТР 2011*.
- 5 Цитируется по сообщению агентства *Рейтер* от 25 июня 2012 года: "Барклайс говорит, что в мае из сырьевых активов было выведено 8,2 млрд. долларов".
- 6 См., например, Kemp (2012); Danske Research (2012); *Reuters*, Oil posts fourth biggest daily gain on record, 29 July 2012; и *Reuters*, Corn eases after rally, soy turns up ahead of USDA report, 10 July 2012.
- 7 Эртен и Окампо (Erten and Ocampo, 2012) выделяют в период 1865–2010 годов четыре суперцикла. Они также показывают, что от одного ценового цикла к следующему средняя цена всех нефтяных товарных групп существенно снижается.
- 8 Поддержание послекризисной инвестиционной активности грозит обернуться созданием избыточных мощностей и неработающими кредитами. Как отмечал Акъюз (Akyüz, 2012), сектору коммерческой недвижимости Китая грозит обвал, а местным органам государственного управления, похоже, становится трудно обслуживать свои долговые обязательства.
- 9 Например, стоимость чистого импорта зерна в страны с низким доходом и дефицитом продовольствия, как ожидается, достигнет в 2011/2012 годах рекордно высоких отметок – даже выше уровня, отмеченного в период продовольственного кризиса 2008 года (FAO, 2012).
- 10 Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (FAO, 2011) предлагает подробный анализ того, каким образом неустойчивость цен на продовольствие приводит к тому, что и мелким фермерам, и малоимущим потребителям все больше грозит нищета. Международное бюро труда (ILO, 2011), анализируя вопрос о том, какое воздействие оказывают растущие цены на продовольствие на занятость и сферу распределения в развивающихся странах, приходит к выводу о том, что связь высоких цен на продовольствие с негативными последствиями в плане нищеты подтверждается многими данными.
- 11 Более подробный анализ прогресса в области помощи сельскохозяйственному сектору в период после Аквильского саммита см. Action Aid, 2012, и *Guardian*, Rich nations risk breaking their pledges on farming aid, says anti-poverty group, 10 July 2011. FAO также особо подчеркнула дефицит финансирования чрезвычайных планов для Сахельского региона и региона Африканского рога. В отношении помощи в целях развития в целом по данным ОЭСР (2012а) помощь, оказываемая развивающимся странам основными донорами, после многих лет ежегодного роста в 2011 году сократилась почти на 3%.
- 12 Подробное обсуждение роли ТНК в сельскохозяйственном секторе и добывающих отраслях см. соответственно UNCTAD, 2009 и 2007.
- 13 По данным "ПрайсвотерхаусКуперс" (PWC, 2012), благодаря высоким ценам на сырьевые товары 40 крупнейших горнодобывающих компаний мира получили в 2011 году рекордные прибыли.
- 14 Материалы о росте спроса на землю во всем мире см. также ПЕД, 2012 года.
- 15 Обсуждение вопроса о том, как земельные сделки на практике ничего не дают малоимущим слоям населения, см. OXFAM, 2011.

- 16 Эти руководящие принципы охватывают, в частности, такие аспекты, как поощрение равных прав женщин при обеспечении гарантированного доступа к землям, создание прозрачных систем учета, доступных для сельской бедноты, и содействие в подтверждении и защите неформальных и традиционных прав на землю (Graziano da Silva, 2012). Руководящие принципы размещены в Интернете по следующему адресу: [http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1112/VG/VG\\_Final\\_EN\\_May\\_2012.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/cfs/Docs1112/VG/VG_Final_EN_May_2012.pdf). Под принципами ответственного инвестирования в сельское хозяйство понимается соблюдение земельных прав и прав на ресурсы, обеспечение продовольственной безопасности, прозрачности, рационального управления и надлежащих благоприятных условий, консультаций и широкого участия, ответственного инвестирования в секторе агропредприятий и социальной и экологической устойчивости (UNCTAD, 2010).
- 17 Примеры стран, пересматривавших в последнее время свои режимы регулирования деятельности горнодобывающих отраслей, см. Leon, 2012; Ernst & Young, 2012; *The Economist*, 2012a; и Australian Mining, 2012.
- 18 См. доклад Министра финансов о бюджете 2011 года по адресу: [at: http://www.hm-treasury.gov.uk/2011budget\\_speech.htm](http://www.hm-treasury.gov.uk/2011budget_speech.htm).
- 19 См. базу данных БМР по адресу: <http://www.bis.org/statistics/index.htm>.
- 20 Речь идет о 12 странах, присоединившихся к ЕС после 2004 года.
- 21 Статистика БМР в отношении международных требований ведется в долларах, хотя некоторые требования могут быть номинированы в других валютах (например, в евро, особенно в Европе). Ввиду этого повышение курса доллара по отношению к евро после кризиса усугубляет сокращение банковских требований в долларовой выражении.
- 22 В реальном выражении юань с 2005 года повысился по отношению к доллару на 20% и на 30% на основе реального эффективного обменного курса.
- 23 Угождать рынкам оказалось очень нелегким делом, поскольку "рынки, похоже, страдают шизофренией, они требуют бюджетной консолидации, но негативно реагируют, когда консолидация приводит к замедлению роста" (IMF, 2012a: xiv).
- 24 В целом в развивающихся странах с низким доходом тенденции радужны (IMF, 2012b, UNCTAD, 2012b). За общей картиной скрывается тот факт, что для 20 стран по-прежнему высок риск возникновения долгового кризиса или они уже вступили в него (IMF, 2012c).
- 25 СФС выпустил рекомендации в отношении укрепления надзора и регулирования теневых банков (FSB, 2011 a) и разработал рамочную основу для решения проблемы системных рисков и рисков безответственного поведения, связанных с финансовыми учреждениями, относимыми к числу системообразующих (FSB, 2011 b); см. также BCBS, 2011). СФС и БКБН определили состав первоначальной группы в числе 29 глобальных системно важных финансовых учреждений (Г-СВФУ), для которых в конечном счете будут введены нормативы, обязывающие их создавать дополнительные резервы на случай потерь.
- 26 По словам председателя ЕЦБ Марио Драги, "Реформы в этих областях особенно важны для стран, понесших значительные потери в конкурентоспособности с точки зрения издержек производства, и необходимо стимулировать производительность труда и улучшать динамику торговли" (вступительное заявление на пресс-конференции, Барселона, 3 мая 2012 года; см. также Baggio, 2012).
- 27 Как указывалось в журнале *"Экономист"* (2012b), "Весьма соблазнительно объяснить сбой в экономике расточительностью или недостаточным соблюдением комплекса общепринятых экономических принципов. Похоже, что некоторые лидеры, намеренно или нет, горят желанием дать неверный диагноз кризисов, с тем чтобы, воспользовавшись ситуацией, навязать уязвимым экономикам предпочтительный для них вариант политики". ОЭСР (2012b: 25) также отмечала, что "В целом кризис, как представляется, стал катализатором структурных реформ. В сравнении с предкризисным периодом рекомендации форума *"Курс на экономический рост"* в отношении повышения одновременно уровней производительности труда и использования рабочей силы встречаются, как правило, более активный отклик. В случае показателей использования рабочей силы наблюдающаяся тенденция отчасти является отражением масштабных реформ на рынках труда, проводившихся в последнее время в контексте долгового кризиса в зоне евро".
- 28 См. *Financial Times*, India to give free medicine to millions, 6 July 2012.



---

## Справочная литература

---

- Action Aid (2012). Pledges, principles and progress: Aid to Agriculture since L'Aquila. Available at: <http://www.actionaid.org/usa/publications/pledges-principles-and-progress-aid-agriculture-laquila>.
- AfricaFocus (2012). Africa: detour on food security. *AfricaFocus Bulletin*, 24 May.
- Aglietta M (2012). *Zone Euro, Eclatement ou Fédération*. Michalon Editions, Paris.
- Akyüz Y (2012). The staggering rise of the South? Research Paper 44, South Centre, Geneva.
- Arza C (2012). The politics of counter-reform in the Argentine pension system: Actors, political discourse and policy performance. *International Journal of Social Welfare*. Available at: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2397.2012.00872.x/abstract>.
- Australian Mining (2012). Taxing times: A look at global mining tax regimes. 5 March. Available at: <http://www.miningaustralia.com.au/slider/taxing-times--a-look-at-global-mining-tax-regimes>.
- Barclays Capital (2012a). *Commodities Weekly*, 29 June.
- Barclays Capital (2012b). *Commodities Weekly*, 1 June.
- Barroso JMD (2012). State of the world economy and finance, and its impact on development in 2012. Speech to the United Nations General Assembly, 17 May. Available at: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=SPEECH/12/365>.
- BCBS (2010a). Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Basel, December. Available at: [www.bis.org/publ/bcbs189.pdf](http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf).
- BCBS (2010b). Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. Basel, December. Available at: [www.bis.org/publ/bcbs188.htm](http://www.bis.org/publ/bcbs188.htm).
- BCBS (2011). Globally systemically important banks: Assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. Final document, November. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs207.htm>.
- BCBS (2012). Report to G20 on Basel III implementation, June. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs220.pdf>.
- Bibow J (2007). How the Maastricht regime fosters divergence as well as instability. In: Arestis P, Hein E and Le Heron E, eds. *Monetary Policies - Modern Approaches*. Basingstoke, Palgrave Macmillan:197-222.
- Bibow J (2012). The euro debt crisis and Germany's euro trilemma. Working Paper no. 721, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson, NY. Available at: [http://www.levyinstitute.org/pubs/wp\\_721.pdf](http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_721.pdf).
- Cai F, Wang D and Zhang H (2010). Employment effectiveness of China's economic stimulus package. *China & World Economy*, 18(1): 33-46.
- Credit Suisse (2012). China: Is the commodity super-cycle over? *Securities Research & Analytics*, 19 March.
- Danske Research (2012). Commodities update: Weather premium in grains to stay elevated, 16 July.
- De Grauwe P (2012). In search of symmetry in the eurozone. CEPS Policy Brief No. 268, Centre for European Policy Studies, Brussels.
- ECB (2012). Policy and institutional issues. *Annual Report*. Frankfurt.
- ECLAC (2012). Macroeconomic Report on Latin America and the Caribbean, Santiago de Chile, June.
- Ernst & Young (2012). Business risks facing mining and metals, 2011-2012.
- Erten B and Ocampo JA (2012). Super-cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century. Working Paper No. 110, United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN-DESA), New York, February.
- FAO (2011). The State of Food Insecurity in the World: How does International Price Volatility Affect Domestic Economies and Food Security? Rome, March.
- FAO (2012). Crop Prospects and Food Situation. Rome, March.
- Flassbeck H (2007). Wage divergences in Euroland: Explosive in the making. In: Bibow J and Terzi A, eds. *Euroland and the World Economy: Global Player or Global Drag?* Basingstoke, Palgrave Macmillan: 43-52.
- FSB (2011a). Shadow banking: Strengthening oversight and regulation. Recommendations of the Financial Stability Board. Available at: [http://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_1111027a.pdf](http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_1111027a.pdf).



- FSB (2011b). Policy measures to address systemically important financial institutions. Basel. Available at: [http://www.financialstabilityboard.org/publications/r\\_111104bb.pdf](http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_111104bb.pdf).
- G-20 (2011). Coherent conclusions for the management of capital flows drawing on country experiences, as endorsed by G20 Heads of State and Government, 3–4 November. Available at: [http://www.g20-g8.com/g8-g20/root/bank\\_objects/0000005999-Coherent\\_Conclusions\\_on\\_CFM\\_s\\_postCannes.pdf](http://www.g20-g8.com/g8-g20/root/bank_objects/0000005999-Coherent_Conclusions_on_CFM_s_postCannes.pdf).
- G-20 (2012). Policy commitments by G20 Members, Los Cabos Summit, 18–19 June. Available at: [http://www.g20.org/images/stories/docs/g20/conclu/Policy\\_Commitments\\_By\\_G20\\_Members.pdf](http://www.g20.org/images/stories/docs/g20/conclu/Policy_Commitments_By_G20_Members.pdf).
- Graziano da Silva J (2012). Global land deal guidelines could pave the way to world without hunger. *The Guardian*, 11 May.
- HLPE (High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition) (2011). Land tenure and international investments in agriculture. Rome.
- IFS (Institute for Fiscal Studies) (2012). Public spending on education in the UK to fall at fastest rate since at least 1950s. London. Available at: [http://www.ifs.org.uk/pr/bn121\\_pr.pdf](http://www.ifs.org.uk/pr/bn121_pr.pdf).
- IIED (International Institute for Environment and Development) (2012). The global land rush: What the evidence reveals about scale and geography. London, April.
- ILO (2011). World of Work Report 2011: Making Markets Work for Jobs. Geneva, International Labour Office.
- IMF (2010). *World Economic Outlook*. International Monetary Fund, Washington, DC, October.
- IMF (2011). *World Economic Outlook*. Washington, DC, April.
- IMF (2012a). *World Economic Outlook*. Washington, DC, April.
- IMF (2012b). *Fiscal Monitor*. Washington, DC, April.
- IMF (2012c). List of LIC DSAs for PRGT-eligible countries, 3 May. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/dsa/dsalist.pdf>.
- IMF (2012d). Concluding Statement of the 2012 Article IV Mission to The United States of America. Washington, DC, 3 July.
- ISSA (International Social Security Association) (2010). Pension reform in Chile. A case of the Ministry of Finance. Geneva.
- Kemp J (2012). Price jump does not mark shift in oil fundamentals. *Reuters, Inside Oil*, 4 July.
- Koo R (2011). The world in balance sheet recession: Causes, cure and politics, *Real-World Economic Review*, 58(58): 19–37.
- Kritzer B (2008). Chile's next generation pension reform. *Social Security Bulletin*, 68( 2): 69–84.
- Krugman P (2012). *End This Depression Now!* New York, W. W. Norton and Co.
- Lemoine F and Ünal D (2012). China's strong domestic demand has reduced its trade surplus. VoxEU, 19 July. Available at: [www.voxeu.org/article/china-strong-domestic-demand-has-reduced-its-trade-surplus](http://www.voxeu.org/article/china-strong-domestic-demand-has-reduced-its-trade-surplus).
- Leon P (2012). Resource nationalism by taxation: A look at key African countries. Presentation at Annual Mining Seminar on Minerals Taxation and Sustainable Development. London, Centre for Energy, Petroleum and Mineral Law Policy, 26–28 June.
- Maddison A (2008). World population, GDP and GDP per capita, 1–2008 AD. Available at: <http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm>
- Maddison A (2008). World population, GDP and GDP per capita, 1–2008 AD. Available at: <http://www.ggdc.net/MADDISON/oriindex.htm>.
- Mohammadian-Molina R (2012). Investment flows in commodities markets and the relationship with prices. Barclays Capital, London.
- OECD (2012a). Development: Aid to developing countries falls because of global recession. Paris, April.
- OECD (2012b). *Economic Policy Reforms 2012: Going for Growth*. Paris, OECD Publishing.
- Oxfam (2011). Land and power: The growing scandal surrounding the new wave of investments in land. Oxford.
- PWC (2012). *Mine 2012: The Growing Disconnect*. Available at: <http://www.pwc.com/gx/en/mining/publications/mining/mine-the-growing-disconnect.jhtml>.
- Rofman R, Fajnzylber E and Herrera G (2010). Reforming the pension reforms: Argentina and Chile. *CEPAL Review*, No 101, August: 83–106.
- Takats E (2012). Countercyclical policies in emerging markets. *BIS Quarterly Review*, June: 25–31. Basel, Bank for International Settlements.
- The Economist* (2012a). Resource nationalism in Africa: Wish you were mine. 11 February.
- The Economist* (2012b). Growth: In praise of structural reform. 27 February. Available at: <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2012/02/growth>.
- UN/DESA (2012a). *World Economic Situation and Prospects 2012*. New York, United Nations.
- UN/DESA (2012b). *World Economic Situation and Prospects. Update as of mid-2012*. New York, United Nations.
- UNCTAD (*TDR 2005*). *Trade and Development Report, 2005. New Features of Global Interdependence*. United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.13, New York and Geneva.
- UNCTAD (*TDR 2010*). *Trade and Development Report, 2010. Employment, Globalization and Development*. United Nations publication, Sales No. E.10.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (*TDR 2011*). *Trade and Development Report, 2011. Post-crisis Policy Challenges in the World Economy*. United Nations publication, Sales No. E.11.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (2007). *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries*

- and development*. United Nations publication, Sales No. E.07.II.D.9, New York and Geneva.
- UNCTAD (2009). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. United Nations publication, Sales No. E.09.II.D.15, New York and Geneva.
- UNCTAD (2010). Principles for Responsible Agricultural Investment that Respects Rights, Livelihoods and Resources: A discussion note prepared by FAO, IFAD, the UNCTAD Secretariat and the World Bank Group to contribute to an ongoing global dialogue. TD/B/C.II/CRP.3. Geneva, United Nations.
- UNCTAD (2012a). *Review of Maritime Transport 2012*. Geneva (forthcoming).
- UNCTAD (2012b). Sovereign debt crisis: From relief to resolution. Policy Brief no. 3, April. Available at: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/uxiiipb2012d3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/uxiiipb2012d3_en.pdf).
- UNCTAD/WTO (2012). Short-term services trade statistics, 13 July. Available at: [http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=183&Sitemap\\_x0020\\_Taxonomy=Statistics;#20;#UNCTAD%20Home](http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=183&Sitemap_x0020_Taxonomy=Statistics;#20;#UNCTAD%20Home).
- World Bank (2012). *Global Monitoring Report 2012: Food Prices, Nutrition and the Millennium Development Goals*. Washington, DC.
- World Tourism Organization (2012). *UNWTO World Tourism Barometer*, 10. Madrid, July.



## НЕРАВЕНСТВО В ДОХОДАХ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

### А. Неравенство в доходах и рыночные механизмы

На волне глобального кризиса проблема экономического неравенства вновь заняла одно из центральных мест в политической повестке дня, поскольку в последние три десятилетия неравенство на планете углублялось в периоды как роста, так и спада. На этом фоне в *Докладе* поднимаются старые вопросы: является ли углубляющееся (или глубокое) неравенство в доходах неизбежным результатом или необходимым условием экономического развития; и насколько сокращение неравенства в доходах возможно или даже желательно для обеспечения более инклюзивного роста, устранения существующих сегодня экономических проблем и создания необходимых условий для повышения устойчивости и ускорения процесса развития в долгосрочном плане.

Вопросы равенства и справедливости занимали мыслителей, политиков и религиозных деятелей с древних времен. Сегодня при их обсуждении часто проводится различие между равенством перед законом (или формальным равенством) и равенством с точки зрения доходов и богатства. Последний показатель равенства зависит от структуры собственности, а также от рыночных

процессов, социальной стратификации и политических систем, которые могут не обеспечивать поистине равных возможностей для значительной части общества. Хотя желательность равенства перед законом и является общепризнанной, не прекращаются споры о том, в какой мере можно допустить "реальное неравенство", не подрывая единство общества, его доверие и нормальное функционирование экономики в целом. При этом речь главным образом идет не об абсолютном равенстве гражданских прав, а об относительном равенстве в распределении дохода.

---

Не прекращаются споры о том, в какой мере можно допустить "реальное неравенство", не подрывая единство общества и нормальное функционирование экономики в целом.

---

Нигде пропасть между формальным и реальным равенством не выглядит настолько глубокой, как на рынках. С одной стороны, покупатели и продавцы на разных рынках формально равны: они могут согласиться на сделку по той или иной цене или отказаться от нее. Поэтому в теории сделки на рынке происходят лишь тогда, когда они выгодны обеим сторонам. Кроме того, рыночные институты обеспечивают справедливость, гарантируя эквивалентность обмена (Habermas, 1973). С другой стороны, в условиях разной покупательной способности

отдельных участников неравенство в обеспеченности ресурсами нигде не является настолько явным, как на рынке. С формальной точки зрения на рынках царит личное и юридическое равенство, поскольку в отсутствии взаимной выгоды ничто не заставляет участников покупать или продавать. Однако на практике в силу неравенства в богатстве и доходах рыночные сделки отражают реальное (или фактическое) неравенство исходных позиций.

Чисто рыночные механизмы никак не уравнивают изначально неравномерное распределение активов и ресурсов. Субъекты, обладающие более значительными ресурсами или более широким доступом к заемным средствам (что зачастую взаимосвязано), имеют возможность инвестировать, заниматься новаторством и расширять производство с большим размахом. В результате процесс экономического развития, как правило, не отличается сбалансированностью, и некоторые компании и отрасли увеличивают свою долю на рынке за счет других, а новые товары и производственные процессы вытесняют более старые в рамках так называемого цикла "созидательного разрушения" (Schumpeter, 1942/2003). В этом процессе накопление капитала и знаний (в том числе практических) ведет к дальнейшей концентрации богатства и экономической мощи.

Хотя принцип формального равенства лежит в основе социально-экономической жизни большинства современных обществ, между ними существуют серьезные различия в том, в какой степени они допускают неравенство в рыночных отношениях. В то же время, несмотря на различия в масштабах фактического неравенства между странами, тенденция дальнейшего углубления неравенства вызвала во многих странах усиление озабоченности по поводу возможных социально-экономических последствий.

Ускоренная глобализация экономики и технический прогресс последних 30 лет часто рассматриваются в качестве одной из главных причин углубления разрыва в доходах между наемными работниками и теми, кто получает

доход от капитала, а также между разными группами в рамках этих двух основных категорий. В то же время следует помнить, что на торговые, финансовые и технологические процессы оказывают влияние социальные и экономические институты, нормы регулирования и проводимая политика. В нынешнем *Докладе о торговле и развитии (ДТР)* утверждается, что, хотя с 80-х годов прошлого века, когда глобализация стала набирать обороты главным образом под влиянием процессов в финансовой сфере, проблема неравенства обострилась в большинстве регионов, ничто не заставляет общество

---

**Ничто не заставляет общество допускать или принимать углубление неравенства, которое не способствует и повышению эффективности работы рынка, как нечто само собой разумеющееся.**

---

допускать или принимать это как нечто само собой разумеющееся. Не ведет углубление неравенства и к повышению эффективности работы рынка в быстро меняющемся мире. Напротив, серьезное обострение этой проблемы может стать причиной экономических конфликтов, порождающих социальную

напряженность и даже политические волнения, особенно когда совокупные доходы растут медленно или не растут вообще. Вот почему такие экономисты, как Тинберген (1956/1964 годы), относили к числу целей экономической политики улучшение структуры распределения реальных доходов и расходов между социальными группами и странами.

Использование некоторых инструментов для снижения уровня неравенства совершенно необязательно должно повредить инвестиционной активности или росту. Напротив, правильная макроэкономическая, налоговая и трудовая политика могут предотвратить углубление неравенства или снизить его до уровня, благоприятствующего как ускорению роста совокупных доходов, так и устойчивому развитию.

Например, облагая доходы прогрессивным налогом или взимая налог с накопленного богатства, правительства могут уменьшить неравенство в доходах, не подрывая при этом стремление хозяйствующих субъектов к реализации новых идей и проектов. Налогообложение высоких доходов по прогрессивной шкале не лишает более обеспеченных граждан их абсолютных преимуществ, а остальных – мотивации к воплощению новых идей и наращиванию



своих доходов. По оценкам Даймонда и Саеза (Diamond and Saez, 2011), в Соединенных Штатах максимальная ставка налогообложения высоких доходов может достигать 50-70%, не создавая серьезных проблем с мотивацией. Обложение налогом богатства и унаследованного состояния можно рассматривать как своего рода стимул, заставляющий следующие поколения заниматься экономической деятельностью в интересах всего общества, не полагаясь на полученное по наследству богатство. В богатых ресурсами (главным образом развивающихся) странах государство, проводя политику присвоения значительной части природной ренты, выполняет крайне важную функцию, помогая использовать сырьевое богатство на цели увеличения внутренних доходов, активизации спроса и расширения базы экономического

роста и не позволяя присваивать их небольшой горстке отечественных и зарубежных субъектов, главным образом в небольших географических анклавах. Политика регулирования доходов, социальная защита от безработицы и других невзгод и оказание базовых услуг, таких как общедоступное качественное образование, являются теми инструментами, которые стимулируют рост и одновременно снижают масштабы неравенства.

Такие альтернативные подходы, оспаривающие традиционное мнение о том, что углубление неравенства является естественным результатом развития в условиях рынка, помогая по-новому взглянуть на функционирование рыночной экономики, могут привести к смене парадигм в сторону более справедливого и более эффективного экономического развития.

---

## В. Неравенство и экономическая теория

---

Взгляды экономистов на неравенство традиционно различаются. Некоторые из них не видят в этом проблемы, утверждая, что в отсутствие искусственных препятствий для социальной мобильности неравенство по сути является следствием различий в способностях и в выборе. По их мнению, самые талантливые, бережливые и предприимчивые процветают даже тогда, когда исходные социальные условия являются для них неблагоприятными. В мире, в котором вознаграждение участников рыночных отношений зависит от их вклада в благосостояние общества (их предельной производительности), процветание "сильнейших" не должно считаться несправедливым, требующим политического вмешательства. Согласно этой точке зрения, стратегии борьбы с неравенством подрывают способность рыночных механизмов работать

---

По мнению некоторых экономистов, государственная политика борьбы с неравенством в доходах может снизить экономическую эффективность и подорвать рост.

---

с максимальной отдачей, поскольку они ослабляют стимулы для занятия экономической деятельностью. Это замедляет экономический рост, сводя на нет перспективы снижения абсолютного уровня бедности благодаря всеобщему повышению благосостояния (Friedman and Friedman, 1980).

По мнению Хайека (Hayek, 1960 and 1978), распределение дохода в условиях рынка является результатом обезличенного процесса, который никем не контролируется и не управляется, а поскольку справедливость является эмоциональным понятием, обезличенные рынки не могут быть ни справедливыми, ни несправедливыми. Вмешательство государства с целью обеспечения большего равенства или социальной справедливости, как это ни парадоксально,

приводит к несправедливым результатам, отделяя распределение вознаграждения от индивидуального вклада в формирование глобального дохода. Государственная власть должна обеспечить "равные возможности" в первую очередь в том смысле, что правила должны быть одинаковыми для всех и что барьеры не должны создаваться, а преимущества предоставляться искусственно. Равенство возможностей предполагает также, что общедоступное начальное образование должно быть государственным, а образование более высокого уровня – частным, причем государство не должно решать, кому предоставить к нему доступ, исходя из соображений справедливости (Hayek 1960: 384–385). В более общем плане правительства, стремящиеся добиться "справедливых результатов", поощряют менее способных в ущерб более способным. По мнению Хайека, это не только не справедливо, но и контрпродуктивно с экономической точки зрения.

Менее сиюминутный структурный взгляд на развитие экономики позволяет по-иному оценить связь между неравенством и экономическим ростом. В своем эпохальном труде Кузнец установил долгосрочную зависимость между неравенством в доходах и процессом развития, опираясь на отраслевые изменения в экономической структуре: на начальных этапах индустриализации и урбанизации происходит углубление неравенства в условиях, когда рост производительности и доходов наблюдается в основном в городах, а рабочая сила мигрирует из сельской местности (для которой характерны повсеместно низкие производительность труда и доходы) в городские районы в поисках более высокооплачиваемой занятости. На более поздних этапах неравенство становится менее глубоким, поскольку механизация сельского хозяйства и снижение доли населения, занятого в сельскохозяйственном секторе, ведут к сокращению разрыва между городом и селом и поскольку у трудящихся в городах в конечном счете появляются социальные и политические возможности добиваться выравнивания доходов (Kuznets, 1955; Galbraith, 2012). С этой точки зрения "длительный разворот в динамике

неравенства доходов следует рассматривать в рамках более широкого процесса экономического роста и в тесной связи с аналогичным изменением других параметров" (Kuznets, 1955: 20), не имеющим под собой явной причинно-следственной связи; уровень дохода и глубина неравенства меняются вслед за структурными изменениями, неизбежно сопровождающими процесс экономического развития. Поэтому, по крайней мере на начальных этапах, неравенство не является ни движущей силой развития, ни препятствием для него.

Впоследствии другие занимающиеся вопросами развития экономисты, изучающие влияние характера распределения дохода на инвестиции и рост, внесли определенные коррективы в эту теорию. Калдор (Kaldor, 1957) предложил экономическую модель, в которой ограничителем роста ВВП выступает ресурсная база, а не эффективный спрос: рост экономики определяется такими параметрами, как накопление капитала, потоки

инноваций и рост численности населения. В этой модели норма накопления капитала зависит не только от склонности общества к сбережению, но и от распределения дохода между прибылью и заработной платой, поскольку по сравнению с наемными работниками те, кто присваивает прибыль, направляют на сбережения большую часть дохода. Таким образом, более глубокое неравенство в (функциональном) распределении доходов является следствием более высокой нормы сбережений и капиталобразования, а также более высоких темпов экономического роста. На основе своих выводов Калдор не предлагал никаких политических рекомендаций, поскольку в его модели распределение дохода являлось эндогенным параметром. Однако на протяжении многих лет интерпретация его модели традиционно сводилась к тому, что рост можно стимулировать, увеличивая долю накопления капитала в структуре распределения дохода (вставка 2.1).

В своих исследованиях, проводившихся в 60-х годах, Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) придерживалась иного подхода, считая

Занимающиеся тематикой развития экономисты обращают особое внимание на то, как неравенство в доходах отражается на совокупном спросе, инвестициях и росте.

## Вставка 2.1

## НЕРАВЕНСТВО, СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

Углубление неравенства в доходах часто рассматривается как путь к повышению нормы инвестиций, поскольку рост доходов обеспеченных граждан и тех, кто имеет возможность присваивать прибыль, способствует увеличению совокупных сбережений при данном уровне дохода. А рост сбережений, как считается, почти автоматически ведет к увеличению инвестиций. Как говорилось в предыдущих *ДТР* (см., в частности, *ДТР 2006*, приложение 2 к главе I, и *ДТР 2008*, глава III), теория сбережений и инвестиций, лежащая в основе этой точки зрения (а также в основе соответствующей политики оживления роста и создания рабочих мест), вызывает большие сомнения. Ее можно даже назвать глубоко порочной, поскольку в ее основе лежит апостериорная тождественность.

Создаваемый в экономике национальный продукт (плюс чистый приток капитала) может использоваться либо сразу (на цели потребления в период его создания), либо на более позднем этапе. В случае использования на более позднем этапе считается, что он накапливается или инвестируется в экономику. Поэтому накопления (отечественные или иностранные) в любой экономике по определению неизменно равняются инвестициям в нее.

В то же время тождественность ничего не говорит о причинно-следственных связях. Не учитывая определяющие их факторы, практически невозможно увидеть в них конкретную и даже ведущую роль в макроэкономических процессах. Теория появляется на свет лишь тогда, когда планы одной группы субъектов анализируются в увязке с планами других субъектов. Если говорить конкретно, необходимо установить функциональные связи, от которых зависят потребительские и инвестиционные решения разных хозяйствующих субъектов. При этом реальный доход всех этих субъектов не может считаться экзогенным фактором – это переменная величина, на которую оказывают влияние и потребительские и инвестиционные планы хозяйствующих субъектов, и политические решения, и внешние потрясения.

Поскольку изменения в поведении хозяйствующих субъектов происходят под влиянием объективной неопределенности, анализ потребления и инвестиций представляет собой сложный процесс, результаты которого являются гораздо менее очевидными, чем это следует из апостериорной тождественности. В условиях углубления неравенства плановые сбережения всех домашних хозяйств вместе взятых действительно растут, поскольку богатые имеют более высокую норму сбережений, чем бедные. Однако в этом случае производители сразу же столкнутся с падением спроса на свою продукцию и со снижением прибыли. В ответ на это они, как правило, будут сокращать инвестиции в новые производственные мощности. С другой стороны, когда сбережения планируются исходя из ожидаемых доходов, зависящих от роста инвестиций, а в реальности инвестиции сокращаются, совокупный доход домашних хозяйств будет ниже того, на который они рассчитывали, планируя свои сбережения. Поэтому запланированного роста совокупных сбережений домашних хозяйств может не произойти, поскольку их суммарный доход будет ниже того, который они ожидали получить в тот момент, когда планировали сбережения. Более того, сокращаться скорее всего будут и накопления компаний (например, нераспределенная прибыль). Хотя правило апостериорной тождественности сбережений и инвестиций продолжает работать, механизмом их выравнивания служит неожиданное сокращение реальных доходов, сводящее на нет плановый рост сбережений.

Традиционная теория сбережений и инвестиций игнорирует этот последний механизм и тот факт, что сбережения являются эндогенной переменной. Она исходит из того, что после повышения нормы сбережений домашних хозяйств компании увеличат свои инвестиции, несмотря на сокращение потребления – неизбежное следствие роста сбережений. В ортодоксальной модели единственным двигателем экономики являются решения, самостоятельно принимаемые потребителями. Предприниматели в ней лишь реагируют на события, никогда не учитывая при составлении инвестиционных планов возможность ухудшения деловой конъюнктуры и снижения прибыли.

Совокупное потребление и стимулы для частных компаний осуществлять долгосрочные инвестиции тем выше, чем равномернее распределяется национальный доход, поскольку по сравнению с обеспеченными слоями населения группы населения с менее высоким доходом тратят на потребление пропорционально больше. Это приобретает особое значение в условиях высокой или растущей безработицы. Как писал Кейнс (1936/1973: 372–373): "... В условиях неполной занятости, низкая склонность к потреблению вовсе не стимулирует рост капитала, а, наоборот, сдерживает его, в то время как повышение повседневной склонности к потреблению, как правило, служит стимулом для инвестиций...".

одним из главных препятствий для развития глубокое социальное неравенство в Латинской Америке. По мнению комиссии, это ограничивало социальную мобильность, препятствуя успеху наиболее динамичных представителей общества и ослабляя экономические стимулы для эффективного использования трудовых ресурсов, земли и оборудования<sup>1</sup>. Кроме того, в этих исследованиях высказывалась мысль, что неравенство порождает чрезмерное потребление высших слоев общества на фоне нестабильного экономического положения народных масс. Комиссия считала, что неравенство в доходах не является предпосылкой увеличения капиталобразования, поскольку показное потребление богатых ведет к уменьшению сбережений. Более того, поскольку в таком потреблении велика доля импорта и товаров, произведенных в капиталоемких отраслях, оно не оказывает существенного влияния на рост отечественной экономики и занятость и не является надежным фундаментом для устойчивой индустриализации. Таким образом, государственная политика перераспределения должна быть направлена на ограничение потребления наиболее обеспеченных слоев общества в интересах увеличения сбережений и их использования на цели капиталобразования (Prebisch, 1963; Pinto, 1970).

Теоретические изыскания, посвященные макроэкономическим последствиям неравенства в доходах, в середине 70-х годов отошли на второй план, отчасти вследствие того, что в традиционных макроэкономических моделях доминирующую роль стали играть подходы, изучающие поведение "представительных субъектов"<sup>2</sup>. Финансовые потрясения и долгового кризис в развивающихся странах 80-х годов прошлого века заставили обратить внимание на краткосрочные задачи управления экономикой, отодвинув вопросы развития на второй план. Однако в начале 90-х годов интерес к связи между неравенством и развитием возродился. Контраст между быстрым ростом в ряде азиатских стран и "потерянным десятилетием" для развития стран Латинской Америки заставил задуматься о различиях избранных ими путей. Относительному равенству в азиатских странах

противостояло самое глубокое по историческим меркам неравенство в странах Латинской Америки, усугублявшееся долговым кризисом и принимавшимися в этой связи политическими мерами. По мнению ряда экономистов, это являлось важным фактором, объясняющим огромные различия в динамике развития данных регионов (см., например, Fajnzylber, 1989; ECLAC, 1990).

Возрождение интереса к связи между ростом и распределением в начале 90-х годов нашло отражение в ряде теоретических работ, в которых описываются четыре канала, по которым неравенство в доходах может отрицательно влиять на экономический рост. Первым является влияние неравенства на уровень и структуру совокупного спроса. Вторым каналом – это связь между неравенством и социально-политической стабильностью. Третий канал касается политэкономических последствий глубокого неравенства. Наконец, четвертый канал, по которому неравенство отражается на темпах роста производства, связан с несовершенством рынков капитала и инвестициями в образование.

В случае первого канала утверждается, что, поскольку предприниматели принимают инвестиционные и кадровые решения исходя из предполагаемого будущего спроса на свою продукцию, рост заработной платы (и снижение уровня неравенства) может стимулировать инвестиции, занятость и экономический рост, повышая ожидаемый спрос. Мерфи, Шлейфер и Вишни (Murphy, Shleifer and Vishny, 1989 a) and b)) подтвердили догадку Розенштейна – Родана (Rosenstein-Rodan, 1943) о том, что одновременное создание многочисленных промышленных предприятий может оказаться прибыльным, даже если каждое предприятие по отдельности прибыль приносить не будет. Они доказали, что такой "большой толчок" потребует платить на новых предприятиях более высокую заработную плату, чем в традиционном секторе. При низкой заработной плате одновременное создание многих промышленных предприятий невыгодно из-за отсутствия совокупного спроса. В этой модели богатые требуют высококачественных товаров, производство которых не позволяет

---

В последних теоретических трудах делается вывод о существовании обратной зависимости между неравенством в доходах и экономическим ростом.

---



существенно повысить производительность; напротив, среднему классу требуется стандартная, массовая промышленная продукция, в производстве которой можно добиться максимального роста производительности. Таким образом, снижение неравенства в доходах позитивно отражается на экономическом росте, повышая спрос на товары, свойства которых могут стимулировать рост.

С другой стороны, подчеркивается (второй канал, о котором говорилось выше), что, даже если глубокое неравенство в доходах и не оказывает прямое негативное влияние на экономический рост, это влияние проявляется косвенно в форме социально-политических последствий неравенства. Например, глубокое неравенство может стать причиной социальных потрясений и роста преступности, усиливая неуверенность в среде инвесторов, подрывая имущественные права, повышая транзакционные издержки и расходы на меры безопасности и замедляя рост (Venieris and Gupta, 1986; Benhabib and Rustichini, 1996; Grossman and Kim, 1996; Bourguignon, 1998).

Третий канал анализируется в иных моделях, устанавливающих политэкономическую связь между неравенством и ростом. Разработанные Алезиной и Родриком (Alesina and Rodrik, 1994) и Перссоном и Табеллини (Persson and Tabellini, 1994) модели указывают на то, что глубокое неравенство в первичном распределении дохода (т.е. в распределении дохода исключительно рынком) сдерживает рост. Их авторы утверждают, что в обществе, которому свойственно более глубокое неравенство, большинство населения добивается перераспределения дохода, а политика перераспределения ограничивает рост, внося диспропорции в экономику. В частности, налогообложение капитала ведет к снижению частных инвестиций и темпов роста. К такому же выводу (углубление неравенства сдерживает рост) приходят и авторы другой группы моделей (Bénabou, 2000, 2002; Saint-Paul and Verdier, 1996; Perotti, 1996; Bartels, 2008), использующие диаметрально противоположные механизмы. Они исходят из существования прямой зависимости между перераспределением и ростом. По их мнению, избиратель с решающим голосом (т.е. избиратель, который может менять свой выбор от одних выборов к другим и, действуя в группе, играть решающую роль) зачастую богаче среднестатистического избирателя и

поэтому ничего не выиграет от политики перераспределения. Следовательно, в обществе, отличающемся более глубоким неравенством, где малоимущее население не принимает активного участия в выборах и/или где на их итоги непропорционально сильно влияют более обеспеченные граждане, политика перераспределения, благоприятно сказывающаяся на экономическом росте, не может проводиться достаточно активно.

Четвертый канал касается связи между неравенством в доходах, несовершенством рынков капитала и инвестициями в образование. Модели, подчеркивающие связь между неравенством в доходах, несовершенством рынков капитала и инвестиционными решениями, наводят на мысль о том, что причинами несовершенства рынков являются несклонность к риску и моральный риск. Согласно этим моделям, неравенство ведет к замедлению роста, не позволяя некоторым субъектам инвестировать в материальный и/или человеческий капитал (Banerjee and Newman, 1991). Галор и Зейра (Galor and Zeira, 1993), указывая на высокую стоимость образования, отмечают, что даже малоимущим гражданам приходится платить за него минимальную фиксированную плату (например, в виде упущенной выгоды от того, что их дети не работают). Они доказывают, что фиксированные расходы на образование порождают хроническое неравенство, загоняя малоимущие домашние хозяйства в ловушку бедности<sup>3</sup>. Галор и Моав (Galor and Moav, 2004) рассматривали влияние неравенства в доходах на экономический рост в динамике. В их модели неравенство может позитивно влиять на рост, когда главным двигателем экономического развития выступает накопление капитала, когда такое накопление зависит от сбережений и когда состоятельные индивиды имеют более высокую предельную склонность к сбережению. В то же время, когда главной движущей силой экономического роста выступает человеческий капитал, неравенство может влиять на рост отрицательно, поскольку ограниченный доступ к кредитованию может сдерживать общий процесс накопления такого капитала. Авторы этой теории приходят к выводу о том, что модели, демонстрировавшие позитивное влияние неравенства на сбережения, точно отражали реальность на начальных этапах индустриализации, но для развитых стран сегодня они утратили свою актуальность.



Наконец, глубокое неравенство оказывает прямое негативное влияние на рост и в модели "несовершенного рынка капитала" Агьона, Кароли и Гарсии-Пеньялосы (Aghion, Caroli and García-Peñalosa, 1999). Эти авторы утверждают, что неравенство замедляет формирование человеческого капитала, поскольку доходность инвестиций богатых сравнительно низка, а малоимущие, даже при наличии высокоприбыльных проектов, не в состоянии вложить в них больше, чем у них есть, поскольку из-за несовершенства рынков капитала кредитование для них недоступно.

Политики далеко не всегда обращали внимание на эти политические выводы, особенно в условиях ускорения экономического роста в 90-х годах (до 1997 года) в ряде регионов за исключением Африки и стран с переходной экономикой. В некоторых странах эконо-

номика росла одновременно с углублением неравенства, и политические усилия зачастую были направлены на обеспечение социальной защиты тех, кто остался на обочине роста. В то же время некоторые международные организации, ориентирующиеся на более широкие исторические горизонты, проявляли гораздо меньше оптимизма. ЮНКТАД (*ДТР 1997*) обращала внимание на тенденции углубления неравенства и замедления роста с начала 80-х годов, которые приобрели в мировой экономике хронический характер. Предупреждала она и о возможных политических последствиях, могущих поставить

под сомнение успехи глобальной интеграции. В этот же период Латиноамериканский институт экономического и социального планирования (ILPES, 1998) указывал на недостатки и неустойчивость процесса экономического роста в Латинской Америке, вызванные отчасти его ограниченным социальным эффектом и неспособностью снизить масштабы неравенства в доходах. Он отмечал, что компенсационная социальная политика не может предотвра-

тить дальнейшее углубление социальной и экономической пропасти и что настало время изменить направленность экономической политики.

Негативные социально-экономические последствия глубокого неравенства анализировал и Всемирный банк (World Bank, 2006). Он указывал на то, что характер распределения богатства и влияния часто ведет к нежелательному с социальной

---

**Глубокое неравенство может ограничивать совокупный спрос, лишать многих людей доступа к образованию и кредитованию и вызывать социальные потрясения, сдерживая тем самым производственные инвестиции и рост.**

---

точки зрения распределению инвестиционных возможностей, поскольку "в условиях глубокого экономического и политического неравенства формируются такие экономические институты и общественные механизмы, которые систематически действуют в интересах тех, у кого больше влияния. Несправедливое функционирование таких институтов может быть чревато экономическими издержками ... [и] возникающее неравенство возможностей обходится очень дорого и противоречит целям устойчивого развития и борьбы с бедностью" (World Bank, 2006: 2–3).

---

### С. Эмпирический взгляд на неравенство, занятость и рост

---

В большинстве недавних трудов, упоминавшихся в разделе В, предлагаются эмпирические доказательства связи между неравенством и ростом, которые, как говорится в настоящем разделе, обычно указывают на обратную зависимость. Это согласуется с некоторыми исходными традиционными представлениями, которые анализируются в последующих главах *Доклада*. В течение нескольких десятилетий сразу же после окончания второй мировой войны во всем мире наблюдался мощный рост в условиях низкого или снижающегося уровня неравенства не только в промышленно развитых, но и во многих развивающихся странах. Однако за последние три десятилетия неравенство в доходах резко выросло, в первую очередь в развитых странах, вернувшись к уровням, не наблюдавшимся с 20-х годов прошлого века (см. главу III). Это совпало с замедлением мирового роста и с углублением диспропорций как в самих странах, так и между странами, что, в конечном счете, привело к глобальному финансовому кризису, разразившемуся в конце 2008 года.

Последние эмпирические исследования, посвященные связи между неравенством и ростом, можно разбить на три группы. В первой группе исследований на основе данных по разным странам изучается долгосрочная связь между неравенством и ростом, во второй – данные многомерных временных рядов (также на межстрановом уровне) используются для изучения среднесрочной связи между двумя переменными, а в третьей – эта же зависимость исследуется на базе перекрестных данных и временных рядов на уровне отдельных штатов Соединенных Штатов Америки.

В первой группе Перссон и Табеллини (Persson and Tabellini, 1994) и Алезина и Родрик (Alesina and Rodrik, 1994), опираясь на приведенные уравнения своих моделей, демонстрируют

существование обратной эмпирической зависимости между распределением дохода и ростом. Для того чтобы показать, что между неравенством в доходах и экономическим развитием существует обратная причинно-следственная связь, Истерли (Easterly, 2007) использует метод инструментальных переменных. Перотти (Perotti, 1996) пытается проанализировать каждый из рассматривавшихся выше теоретических каналов по отдельности. Его главные выводы можно обобщить следующим образом: i) между неравенством в доходах и ростом существует сильная обратная связь; ii) нет никаких доказательств того, что в демократических странах связь между неравенством и ростом является более сильной; iii) структурные оценки подтверждают гипотезу о том, что неравенство сдерживает рост, вызывая социально-политическую нестабильность и оказывая влияние на образование и фертильность населения<sup>4</sup>; и iv) ничто не подтверждает политэкономический аргумент, согласно которому неравенство ведет к более активному перераспределению, что, в свою очередь, замедляет рост. Напротив, Перотти устанавливает существование прямой связи между перераспределением и ростом.

Ко второй группе относятся исследования Ли и Цзоу (Li and Zou, 1998) и Форбса (Forbes, 2000), в которых по итогам регрессионного анализа темпов роста за пятилетний период с учетом конкретных национальных факторов делается вывод о наличии прямой зависимости между неравенством и ростом. Эти результаты противоречат результатам теоретических моделей, о которых говорилось выше. В то же время с эмпирическими методиками этих авторов существуют, по меньшей мере, две проблемы. Первая проблема связана с тем, что, в отличие от большинства теоретических моделей, делающих акцент на связи между неравенством и

долгосрочным ростом, в этих исследованиях анализируется связь между неравенством и среднесрочным или краткосрочным ростом. Вторая проблема (имеющая отношение к упоминавшимся выше межстрановым регрессиям) связана с тем, что линейная структура стандартного регрессионного анализа роста может давать неточные результаты. Пытаясь устранить эти проблемы, Банерджи и Дуфло (Banerjee and Duflo, 2003) приходят к выводу, что изменения в уровне неравенства (в обе стороны) обратно связаны с ростом и что даже с учетом временного лага неравенство и рост имеют обратную связь.

Авторам исследований третьей группы не удается установить четкую связь между различными показателями неравенства в доходах и экономическим ростом в различных штатах США. Например, Партридж (Partridge, 1997) находит, что если за показатель неравенства брать долю в доходах третьего квинтиля, то связь между неравенством и ростом будет обратной, а если неравенство оценивать при помощи индекса Джини, то она будет прямой. В то же время Паницца (Panizza, 2002) демонстрирует обратную, но не очень сильную связь между неравенством в доходах на уровне штатов и экономическим ростом в Соединенных Штатах Америки.

Хотя недавние эмпирические и аналитические исследования, которые рассматриваются в настоящем Докладе, не всегда отличаются убедительностью, а иногда даже опираются на противоположные гипотезы, в большинстве своем они указывают на обратную связь между неравенством и ростом. Этот крепнущий научный консенсус согласуется с уже упоминавшимися традиционными представлениями, согласно которым во многих странах экономический рост был бурным в послевоенные десятилетия, когда уровень неравенства был сравнительно низким или снижался, и серьезно

замедлился с 80-х годов, когда неравенство стало углубляться. В группе развивающихся стран доля заработной платы в ВВП (по факторным ценам) опустилась до самого низкого после второй мировой войны уровня, что не помешало открытой безработице выйти на максимальные за этот период показатели.

Как показано в последующих главах Доклада, в последние три десятилетия макроэкономическая политика и изменения в институциональных механизмах под влиянием новой парадигмы "гибкого рынка труда" внесли существенный вклад в тенденцию углубления неравенства, а следовательно, и в создание предпосылок для глобального кризиса.

Трудовая и налоговая политика усугубляли неравенство в доходах, перекладывая бремя адаптации к процессу глобализации и технического прогрессу на плечи трудящихся и групп населения со средним и низким уровнем дохода. Например, в Соединенных Штатах налоги снижались в интересах богатых граждан, которые сегодня платят одни из самых низких налогов за всю историю страны. Факты подтверждают, что снижение прогрессивного налога в 2000-е годы не привело к ускорению темпов роста и создания рабочих мест по сравнению с предыдущим десятилетием, хотя ставки налогообложения самых высоких доходов были подняты в начале 90-х годов (Krueger, 2012).

Кроме того, ряд недавних аналитических исследований наводят на мысль о том, что главные причины глобального финансового кризиса, в том числе чрезмерный уровень частного долга и доминирование нерегулируемого финансового сектора над реальным сектором экономики, связаны с углублением неравенства в доходах<sup>5</sup>. В частности, рост отношения задолженности к доходам в некоторых развитых странах, в первую очередь в Соединенных Штатах, отчасти связан со

Чрезмерная концентрация доходов стала одной из причин глобального кризиса, поскольку его вызвано извращенной мотивацией тех, кто получает максимальные доходы, и высокой задолженностью остальных групп населения.

Развивающимся странам придется все больше полагаться на внутренние рынки и взаимную торговлю...

стагнацией реальной заработной платы, снижающей покупательную способность домашних хозяйств. Когда заработная плата не растет, домашние хозяйства могут увеличивать или просто поддерживать свои расходы на одном уровне лишь за счет заемных средств. Увеличение такой задолженности, в свою очередь, стимулирует развитие и доходы финансового сектора, что усиливает концентрацию богатства и доходов. Сформировавшийся в результате кредитный пузырь с началом кризиса на рынке долговых обязательств "сабпрайм" в конечном счете лопнул, дав начало глобальному экономическому кризису.

О доминировании финансового сектора в экономике свидетельствует вознаграждение управляющих компаниями, менеджеров и финансовых посредников. Именно чрезвычайно высокие заработки в этом секторе являются главной причиной пропасти между доходами самых высокооплачиваемых сотрудников и остальными. Оплата труда нередко предусматривает также вознаграждение акциями или опционами на их покупку, что извращает мотивацию сотрудников, которые в результате готовы идти на чрезмерный риск. В этой связи изменения в корпоративном поведении, сопровождающие процесс глобализации, лидером которого выступает финансовый сектор, сводятся к погоне за краткосрочной прибылью и стремлению к наращиванию дивидендов, в то время как основная нагрузка по адаптации к экономическим потрясениям ложится на плечи трудящихся.

Если углубление неравенства стало одной из причин финансового кризиса, последующая глобальная рецессия и политические меры по ее преодолению также оказали сильное влияние на неравенство в доходах (UNCTAD, 2012). Социальными последствиями экономического и финансового кризиса стали рекордный уровень безработицы во многих странах, а также рост масштабов бедности и углубление неравенства. В развитых странах, особенно в Европе, большинство предложений по преодолению нынешнего кризиса, например предложения сократить заработную плату и социальные услуги, лишь приведут к углублению неравенства.

Сокращение государственных расходов затрагивает в первую очередь такие социально значимые статьи, как образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, социальные услуги и трансферты, а также предусматривает снижение заработной платы и занятости в государственном секторе. Страдают также и государственные инвестиции, что негативно сказывается на занятости и частных инвестициях. Когда ужесточение бюджетно-финансовой политики принимает форму повышения ставок налогообложения, это, как правило, ведет к росту регрессивных, косвенных налогов, а не прогрессивных налогов на богатство и на наиболее обеспеченные группы населения. Таким образом, бюджетная экономия, как правило, отрицательно влияет на структуру распределения, так как она ведет к сокращению располагаемых доходов менее обеспеченных групп населения, а поскольку именно в этих группах выше склонность к потреблению, это еще более ограничивает совокупный спрос.

Кризис лег тяжелым бременем на общество, вызвав сокращение занятости, особенно среди молодежи. Для того чтобы восстановить докризисный уровень занятости и трудоустроить новую рабочую силу, потребуются устранить дефицит рабочих мест, который в 2011 году оценивался в 48 миллионов (UN/DESA, 2012)<sup>6</sup>. Помимо непосредственной потери трудового дохода высокая длительная безработица ведет к ослаблению переговорных позиций трудящихся, что чревато самыми серьезными последствиями для их заработной платы и условий труда. Страдают от этого и их квалификация, и привлекательность для работодателей. Кроме того, беднейшие слои населения и представители среднего класса часто теряют свои активы, например жилье и сбережения, а также сталкиваются с дополнительными ограничениями в доступе к важнейшим социальным услугам. Наглядные примеры того, как кризис привел к углублению неравенства в Европе, можно найти в докладах МОТ (ILO, 2012b).

В противоположность большинству развитых стран и стран с переходной экономикой в последние десять лет в ряде развивающихся стран распределение дохода стало гораздо более

---

...хотя емкость и структура внутренних и региональных рынков зависят главным образом от распределения дохода.

---

справедливым. Положительные изменения во многом стали результатом перераспределения в рамках бюджетной политики и увязывания роста заработной платы с повышением производительности труда в рамках политики регулирования доходов. Тенденция к снижению масштабов неравенства в странах Латинской Америки в первом десятилетии нового века свидетельствует об эффективности этой политики как инструмента совершенствования структуры распределения доходов. В то же время в абсолютном выражении в развивающихся странах неравенство остается гораздо более глубоким, чем в странах развитых.

Ограничительная политика и углубление неравенства в развитых странах не только вредят внутриэкономической деятельности, но и негативно сказываются на других странах. В нынешних условиях вялого роста в развитых странах становится очевидным, что развивающиеся страны не смогут и впредь столь же активно опираться на экспорт как источник роста и что им придется все больше полагаться на внутренние рынки и взаимную торговлю (*ДТР 2010*). В то же время емкость и структура их рынков во многом зависят от распределения дохода. Таким образом, этим странам необходимо продолжать борьбу с неравенством в доходах и пытаться найти верный баланс между внешним и внутренним спросом.

---

## D. Заглядывая вперед

---

Разрыв между формальным и реальным равенством возможностей имеет глубокие экономические корни и далеко идущие экономические последствия. Если неравенство начинается с колыбели, его непросто побороть за счет социальной мобильности. Оно переходит "по наследству" от одного поколения к другому и, как правило, усугубляется отсутствием равного доступа к образованию и здравоохранению, а также инертностью сосредоточения власти в разных слоях общества. Для создания действительно равных возможностей недостаточно избавить систему от юридических преград, ограничивающих социальную мобильность, подобных тем, которые существовали в эпоху феодализма. Необходимо также предоставить всем слоям общества доступ к минимально приемлемому уровню жизни и адекватным государственным услугам, в том числе к образованию и здравоохранению; иначе формальное равенство, говоря словами Анатоля Франса (1894/2007: 75), не будет иметь никакого реального наполнения "перед величественным лицом закона, который и богатым, и бедным равно запрещает ночевать под мостами, просить милостыню на улицах и красть хлеб". Отсутствие

равных возможностей на практике означает пустую трату колоссального потенциала развития, поскольку значительная часть населения не имеет возможности участвовать в современном производительном труде и потреблении, что отрицательно сказывается на процессах создания добавленной стоимости и формирования мощных отечественных рынков.

Чем глубже неравенство, тем сложнее отделить результаты от возможностей. Именно результат определяет возможности, открывая доступ к здравоохранению, образованию и влиянию. Это касается не только возможностей наименее обеспеченных групп населения, но и распределения прибыли (между рентой и предпринимательской прибылью, а также между прибылью инновационных и приходящих в упадок отраслей и компаний). В той мере, в которой прибыли определяют инвестиционную и общеэкономическую активность, они играют роль и в создании рабочих мест.

Как говорится в следующих главах, связь между неравенством, ростом и структурными изменениями может быть самой разной. Вот почему необходимо изучить вопрос о том,



будет ли снижение уровня неравенства и повышение инклюзивности способствовать и если да, то как процессу мощного и устойчивого роста. Пересмотр политического подхода к проблеме неравенства приобретает особую актуальность в свете отголосков глобального финансового кризиса и негативного влияния бюджетно-финансовой политики и мер регулирования заработной платы на структуру распределения во многих развитых странах. В развивающихся странах для борьбы с нищетой, а также для ускорения развития отечественных рынков крайне важно увеличивать вклад представителей самых разных профессий в общее повышение производительности труда, а также улучшать социальную защиту бедных слоев населения.

Анализ связи между неравенством, ростом и развитием является непростой задачей, поскольку неравенство имеет много измерений. Осложняется эта задача и трудностями оценки неравенства и отсутствием необходимых данных. В настоящем *Докладе* речь в основном идет о неравенстве в доходах внутри стран. В то же время следует подчеркнуть, что неравенство между странами также вызывает серьезную озабоченность, поскольку глобальное неравенство является следствием неравенства как внутри стран, так и между странами. Действительно, главной причиной глобального неравенства в доходах являются различия в доходах между странами. Если исходить из неизменности структуры распределения дохода в стране, сокращение разрыва в ВВП на душу населения между странами приведет к снижению глобального неравенства в доходах, и наоборот. В этой связи огромное значение по-прежнему имеют национальные и международные усилия, направленные на увеличение душевого ВВП в развивающихся странах и на оказание им помощи в преодолении отставания от более развитых стран.

В главе III настоящего *Доклада о торговле и развитии* приводятся некоторые эмпирические данные о масштабах и динамике неравенства. В ней подробно анализируется неравенство в доходах в рамках отдельных стран, а также

рассматриваются изменения в глубине неравенства на глобальном уровне. В этой главе высказывается мысль о том, что директивные органы должны бороться с неравенством, принимая меры по сокращению разрыва в доходах, что, в свою очередь, отразится на общей экономической и социальной ситуации. В главе III вкратце рассматриваются и некоторые другие аспекты неравенства, такие как гендерное неравенство, доступ к образованию и распределение богатства. Все они также имеют отношение к распределению дохода и требуют принятия конкретных политических мер.

---

Отголоски глобального финансового кризиса и негативное влияние политических мер на структуру распределения придают особую актуальность задаче пересмотра политических подходов к проблеме неравенства.

---

В главе IV рассматриваются общепризнанные основные структурные причины недавних изменений в распределении дохода, связанные с торговлей, техническим прогрессом и процессом глобализации, двигателем которой выступает финансовый сектор. В ней утверждается, что глобализация и технический прогресс могут по-разному влиять на распределение дохода в отдельных странах. Это зависит от исходных условий, а также от характера взаимодействия макроэкономической, финансовой и трудовой политики с силами глобализации и технического прогресса. При проведении правильной политики регулирования занятости, заработной платы и распределения доходов структурные изменения могут и не вести к углублению неравенства. Данная мысль более подробно развивается в главах V и VI *Доклада*.

В главе V речь идет о том, как структура распределения дохода корректируется и может корректироваться при активном использовании инструментов государственной политики, в том числе фискальных, направленных на перераспределение дохода. В ней утверждается, что использование таких инструментов не обязательно должно препятствовать инвестициям в основной капитал, инновациям и приобретению профессиональных навыков. Напротив, снижение масштабов неравенства при помощи этих инструментов скорее приведет к ускорению роста и созданию рабочих мест, чем наблюдавшаяся в прошлом тенденция к отказу от прогрессивного налогообложения и

сокращению социальных трансфертов с целью устранения перекосов на рынке.

Наконец, в главе VI говорится о том, как институты рынка труда и трудовая политика наряду с адекватной макроэкономической основой могут помочь в решении нынешних проблем и открыть путь к устойчивому росту и более инклюзивному развитию. В начале главы постулируется следующий тезис: медленный рост оказывает сильное влияние на неравенство вследствие высокой и растущей безработицы, которая углубляет неравенство по причине как утраты дохода безработными, так и, это особенно важно, ослабления переговорных позиций

трудящихся. В ней утверждается, что парадигма гибкого рынка труда привела не к снижению, а, наоборот, к росту безработицы, поскольку безработные с большей готовностью соглашались на низкую заработную плату. Таким образом, авторы этой главы считают, что лежащая в основе данной парадигмы экономическая модель изначально порочна, и предлагают альтернативный подход, построенный на признании того, что рост заработной платы соразмерно повышению производительности труда препятствует углублению неравенства и стимулирует процесс экономического роста и создания рабочих мест в динамичной экономике.



---

## Примечания

---

- 1 Например, Пребиш (Prebisch, 1963) считал, что чрезмерное неравенство в собственности на сельскохозяйственные земли препятствует внедрению современных методов интенсивного производства, поскольку крупные землевладельцы получают огромную ренту даже без использования таких методов, а мелкие хозяйства в силу их крайней бедности не могут позволить себе переход на современные методы.
- 2 В основе этих моделей лежит предположение, что экономика в целом ведет себя как отдельные хозяйствующие единицы – "представительные субъекты". В силу особенностей построения в этих моделях не учитываются аспекты распределения между несколькими субъектами или группами субъектов.
- 3 Однако данная модель не всегда дает результат, согласно которому неравенство не способствует росту. При определенном наборе параметров и исходных условий неравенство позволяет некоторым субъектам осуществлять вложения в образование, в то время как при совершенно эгалитарном распределении, где средний душевой доход ниже фиксированных издержек образования, никто вкладывать деньги в образование не будет.
- 4 Алезина и Перотти (Alesina and Perotti, 1996) также находят подтверждения того, что социально-политическая нестабильность в условиях глубокого неравенства предопределяет обратную связь между неравенством и ростом.
- 5 См., например, Attali, 2009; *ДТП 2010*, глава II; Kumhof and Rancière, 2010; и Galbraith, 2012.
- 6 Международная организация труда также оценивает в 50 млн. дефицит рабочих мест, образовавшийся в результате кризиса (ILO, 2012a).

---

## Справочная литература

---

- Aghion P, Caroli E and García-Peñalosa C (1999). Inequality and economic growth: The perspective of the new growth theories. *Journal of Economic Literature*, 37(4): 1615–1660.
- Alesina A and Perotti R (1996). Income distribution, political instability and investment. *European Economic Review*, 40(6): 1203–1228.
- Alesina A and Rodrik D (1994). Distributive politics and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 109(2): 465–490.
- Attali J (2009). *La Crise, et Après?* Paris, Fayard.
- Banerjee AV and Duflo E (2003). Inequality and growth: What can the data say? *Journal of Economic Growth*, 8(3): 267–299.
- Banerjee AV and Newman AF (1991). Risk-bearing and the theory of income distribution. *Review of Economic Studies*, 58(2): 211–235.
- Bartels L (2008). *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Bénabou R (2000). Unequal societies: Income distribution and the social contract. *American Economic Review*, 90(1): 96–129.

- Bénabou R (2002). Tax and education policy in a heterogeneous-agent economy: What levels of redistribution maximize growth and efficiency? *Econometrica*, 70(2): 481–517.
- Benhabib J and Rustichini A (1996). Social conflict and growth. *Journal of Economic Growth*, 1(1): 125–142.
- Bourguignon F (1998). Équité et croissance économique: une nouvelle analyse? *Revue Française d'Économie*, XIII(3): 25–84.
- Diamond P and Saez E (2011). The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations. *Journal of Economic Perspectives*, 25(4): 165–190.
- Easterly W (2007). Inequality does cause underdevelopment: Insights from a new instrument. *Journal of Development Economics*, 84(2): 755–776.
- ECLAC (1990). Transformación productiva con equidad. (LC/G.1601-P). Santiago, Chile, March.
- Fajnzylber F (1989). Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío': comparación de patrones contemporáneos de industrialización. *Cuadernos de la CEPAL*, No. 60 (LC/G.1534/Rev.1-P), Santiago, Chile, ECLAC.
- Forbes JK (2000). A reassessment of the relationship between inequality and growth. *American Economic Review*, 90(4): 869–887.
- France A (1894, reprinted in 2007). *The Red Lily*, Wildside Press LLC.
- Friedman M and Friedman R (1980). *Free to Choose*. London, Secker & Warbur.
- Galbraith J (2012). *Inequality and Instability*. Oxford and New York, Oxford University Press.
- Galor O and Moav O (2004). From physical to human capital accumulation: Inequality and the process of development. *Review of Economic Studies*, 71(4): 1001–1026.
- Galor O and Zeira J (1993). Income distribution and macroeconomics. *Review of Economic Studies*, 60(1): 35–52.
- Grossman HI and Kim M (1996). Predation and accumulation. *Journal of Economic Growth*, 1(3): 333–350.
- Habermas J (1973). *La technique et la science comme idéologie*. Paris, Gallimard.
- Hayek F (1960). *The Constitution of Liberty*. London, Routledge and Kegan.
- Hayek F (1978). *Temas de la Hora Actual*. Buenos Aires, Ediciones de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.
- ILO (2012a). *World of Work Report 2012: Better Jobs for a Better Economy*. Geneva.
- ILO (2012b). *Work Inequalities in the Crisis: Evidence from Europe*. Geneva.
- ILPES (1998). Reflexiones sobre el desarrollo y la responsabilidad del Estado. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), United Nations, Santiago de Chile.
- Kaldor N (1957). A model of economic growth. *The Economic Journal*, 67(268): 591–624.
- Keynes JM (1936/1973). The general theory of employment, interest and money. In: *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. VII. London, Macmillan and St. Martin's Press for the Royal Economic Society.
- Krueger AB (2012). The rise and consequences of inequality in the United States. Speech delivered at the Center for American Progress in Washington, DC. Council of Economic Advisers, 12 January. Available at: <http://www.whitehouse.gov/blog/2012/01/12/chairman-alan-krueger-discusses-rise-and-consequences-inequality-center-american-pro>.
- Kumhof M and Rancière R (2010). Inequality, leverage and crises. IMF Working Paper, WP/10/268, Washington, DC.
- Kuznets S (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 45(1): 1–28.
- Li H and Zou HF (1998). Income inequality is not harmful for growth: Theory and evidence. *Review of Development Economics*, 2: 318–334.
- Murphy KM, Shleifer A and Vishny RW (1989a). Industrialization and the Big Push. *Journal of Political Economy*, 97(5): 1003–1026.
- Murphy KM, Shleifer A and Vishny RW (1989b). Income distribution, market size, and industrialization. *Quarterly Journal of Economics*, 104(3): 537–564.
- Panizza U (2002). Income inequality and economic growth: evidence from American data. *Journal of Economic Growth*, 7(1): 25–41.
- Partridge M (1997). Is inequality harmful for growth? Comment. *American Economic Review*, 87(5): 1019–1032.
- Perotti R (1996). Democracy, income distribution and growth: What the data says. *Journal of Economic Growth*, 1(2): 149–187.
- Persson T and Tabellini G (1994). Is inequality harmful for growth? *American Economic Review*, 84(3): 600–621.
- Pinto A (1970). Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(1), No. 145, January–March, Mexico City.
- Prebisch R (1963). *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*. México City, Fondo de Cultura Económica.
- Rosenstein-Rodan PN (1943). Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe. *Economic Journal*, 53(210/211): 202–211.
- Saint-Paul G and Verdier T (1996). Inequality, redistribution and growth: A challenge to the conventional political economy approach. *European Economic Review*, 40(3–5): 719–728.
- Schumpeter JA (1942/2003). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, London and New York. First published in 1942.
- Tinbergen J (1956, reprinted in 1964). *Economic Policy, Principles and Design*. North Holland.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997. Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication, Sales No. E.97.II.D.8, New York and Geneva.

- UNCTAD (TDR 2006). *Trade and Development Report, 2006. Global Partnership and National Policies for Development*. United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008. Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment*. United Nations publication, Sales No. E.08.II.D.21, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010. Employment, globalization and development*. United Nations publication, Sales No. E.10.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (2012). Breaking the cycle of exclusion and crisis. UNCTAD Policy Brief No. 5, June, Geneva.
- UN/DESA (2012). *World Economic Situation and Prospects 2012. Update as of mid-2012*. New York, NY, United Nations.
- Venieris Y and Gupta D (1986). Income distribution and sociopolitical instability as determinants of savings: A cross-sectional model. *Journal of Political Economy*, 94(4): 873–883.
- World Bank (2006). *World Development Report: Equity and Development*. Washington, DC.





## ЭВОЛЮЦИЯ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ: РАЗЛИЧНЫЕ ВРЕМЕННЫЕ ГОРИЗОНТЫ И АСПЕКТЫ

### А. Введение

На протяжении последних нескольких десятилетий в мировой экономике происходят коренные сдвиги. Во многих странах изменились стратегии развития и даже экономические системы. В то же время углубляется процесс торговой и финансовой глобализации, а технический прогресс и секторальные сдвиги меняют модели производства и потребления. Череда финансово-экономических кризисов вызвала разнообразные негативные последствия для различных регионов. К тому же высокие темпы роста ВВП в ряде крупных развивающихся стран приводят к изменению удельного веса разных регионов в мировой экономике. Эти изменения неизбежно должны были сказаться на распределении доходов как в отдельных странах, так и между ними.

Существуют два основных показателя распределения доходов. Одним из них служит *функциональное распределение доходов*, которое позволяет анализировать распределение основных факторов производства (труда и капитала). Оно показывает доли в национальном доходе соответственно заработной платы рабочих и служащих, с одной стороны, и прибылей и процентных и рентных доходов – с другой. Этот показатель построен на традиционном для

политической экономии анализе определяющих факторов и динамики распределения доходов между классами общества на основе их участия в системе производства (речь идет о трудящихся и владельцах капитала и земли). Этот показатель дает представление об источниках первичных доходов, полученных в результате участия в экономической деятельности.

Второй показатель – *распределение личных доходов*, под которым понимается распределение таких доходов между домашними хозяйствами или физическими лицами независимо от источника дохода. То или иное домашнее хозяйство или лицо может получать и трудовой доход, и доход от капитала, а также доход в виде пенсии или других трансфертов в государственном секторе. Наиболее полные данные обычно получают из обследований домашних хозяйств. Уже имея общую сумму различных доходов домашних хозяйств, последние затем сортируют по душевому доходу – от более бедных к более богатым, – и неравенство анализируется с помощью межквантильных коэффициентов или синтетических статистических показателей, позволяющих оценить концентрацию явления. Чаще всего в этих целях используют коэффициенты Джини и Тейла<sup>1</sup>.

Различия в уровнях неравенства при распределении первичных доходов отчасти определяют неравенство доходов домашних хозяйств. Поскольку капитал, как правило, концентрируется в руках относительно небольшого числа собственников, рост доли доходов на капитал в совокупном доходе в целом ведет к углублению неравенства в личных доходах, и наоборот.

Однако взаимосвязь между функциональным распределением доходов и распределением личных доходов неоднозначна, что объясняется рядом причин. Во-первых, среди домашних хозяйств распределяются не все доходы на капитал: часть их остается у компании в виде нераспределенной прибыли. Во-вторых, доходы домашних хозяйств могут поступать из различных источников: это могут быть доходы на капитал, доходы в виде заработной платы и смешанные доходы (в случае самозанятых работников). И в-третьих, домашние хозяйства платят налоги со своих первичных доходов, а некоторые из них получают государственные трансферты, включая пенсии, семейные пособия и пособия по безработице. Ввиду этого распределение дохода брутто может существенно отличаться от распределения чистого располагаемого дохода после перераспределения государственным сектором.

Статистические данные о распределении дохода очень неполны и разнородны. Им также присущи методологические нарушения, которые затрудняют составление полноценной картины динамики неравенства – в его разнообразных определениях, особенно в долгосрочном плане. Кроме того, определения и методологии нередко различаются в развитых и развивающихся странах. Таким образом, при сопоставлении уровней неравенства между странами и регионами следует проявлять крайнюю осторожность<sup>2</sup>, например, в большинстве стран Африки, Западной Азии и Южной Азии статистика показывает распределение расходов домашних хозяйств, а не их доходов. Хотя обе эти переменные взаимосвязаны, концентрация доходов значительно выше концентрации расходов, поскольку доля сбереженного дохода повышается вместе с его уровнем. Кроме того, функциональное распределение доходов

зависит и от социальной структуры. В развитых странах и странах с переходной экономикой на наемных работников приходится около 80% экономически активного населения, в результате чего выявить распределение доходов между трудом и капиталом нетрудно. Во многих же развивающихся странах самым крупным сегментом экономически активного населения являются не наемные работники, а скорее лица, самозанятые в сферах хозяйственной деятельности с низким уровнем производительности труда (в сельском хозяйстве или в розничной торговле). Поэтому было бы неверно рассматривать все их доходы как долю доходов на "капитал". В некоторых развивающихся странах эти доходы представлены отдельно в графе "смешанные доходы", в других же они включаются в доходы на капитал. В противоположность этому в статистике Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) доходы самозанятых лиц распределяются между заработной платой (вменяя для работы этой части населения репрезентативную сумму заработной платы) и капиталом. Наконец, различия между доходами в виде заработной платы и доходами в виде прибыли размываются в верхней части шкалы доходов, где логика вознаграждения тех, кто находится в верхней части пирамиды заработной платы, нередко ближе логике дохода на капитал (например, в случае бонусов или опционов на покупку акций).

С учетом этих оговорок представляется тем не менее возможным выделить из имеющегося массива данных определенные стилизованные факты. Один из них состоит в том, что уровень неравенства доходов существенно изменился со временем во всех регионах как результат крупных кризисов или сдвигов в стратегиях развития и международных экономических рамочных условиях. Представляется, что 80-е годы прошлого века (а в некоторых странах – конец 70-х – начало 90-х годов) стали одним из поворотных пунктов, когда наблюдался существенный рост неравенства доходов практически во всех регионах. Вместе с тем делать обобщения сложно: это одновременное повышение неравенства происходило в совершенно неодинаковых ситуациях и как результат действия различных механизмов. В некоторых странах, например в некоторых крупных

странах Азии, оно было связано с быстрым экономическим ростом, в других же, например в Латинской Америке в 80-е и 90-е годы, а в Африке и в странах с переходной экономикой в 90-е годы прошлого столетия, эта тенденция развивалась в контексте стагнации экономики или ее депрессии. Позднее, по мере того как страны Латинской Америки стали набирать динамичный темп экономического развития, уровень неравенства понизился. Аналогичная положительная корреляция между высокими темпами экономического роста и уменьшением неравенства наблюдалась в промышленно развитых странах в десятилетия после второй мировой войны. Все это свидетельствует о том, что взаимосвязь между ростом и неравенством сложна и характер ее можно изменить при активном проведении социально-экономической политики. Другим таким фактом является углубление неравенства в развитых странах, с увеличением удельного веса очень богатых людей в совокупном доходе – в преддверии двух крупных финансовых кризисов 1929 года и 2008 года. Это неравенство, по всей вероятности, выступало одним из тех факторов, которые и приводили к кризису, поскольку оно было связано с извращенной системой стимулов для самых крупных получателей дохода и обуславливало высокий уровень задолженности в других группах получателей доходов. Пути решения проблем неравенства и чрезмерной задолженности представляют особое значение в условиях все еще неурегулированного глобального финансового кризиса. В прошлом многим промышленно развитым странам удавалось обеспечивать устойчивый и инклюзивный рост при более равном распределении доходов в результате того, что правительства играли более активную роль. Однако это происходило после масштабного процесса уничтожения капитала и долгов, в частности в результате гиперинфляции, массовых банкротств и войн. В нынешней ситуации при проведении стратегии "вырастания из долга" (*ДТР 2011*: 114–115) нужно будет обеспечить постепенное перераспределение доходов и реструктуризацию долга для восстановления внутреннего спроса и темпов экономического роста. Вместе с тем представляется, что во многих пострадавших от кризиса странах – в частности в Европейском

союзе – меры политики, принимаемые в ответ на кризис, по всей вероятности, ведут к дальнейшему углублению неравенства. Авторы предложений о достижении макроэкономической сбалансированности в значительной мере исходят из соображений повышения гибкости рынка труда и ограничения заработной платы, а также политики жесткой финансово-бюджетной экономии с акцентом на сокращении расходов, особенно ассигнований на социальные нужды, заработной платы в государственном секторе и занятости. Корректировка подобного рода с ее регрессивным распределительным эффектом, по всей вероятности, будет сдерживать экономический рост в кратко- и среднесрочном плане и формировать менее инклюзивное общество для будущего поколения.

В настоящей главе описаны основные изменения, произошедшие с течением времени в распределении доходов в различных регионах. В разделе В прослеживается эволюция неравенства доходов в странах, позволяя охарактеризовать исторический контекст для анализа более поздних изменений, произошедших, в частности, с начала 80-х годов прошлого века, которые анализируются в разделе С. В разделе D показано, как менялись уровни неравенства доходов между странами и на уровне отдельных лиц в мире, и дается оценка глобального неравенства доходов. В заключение в разделе E обсуждаются некоторые аспекты неравенства (распределение богатства, гендерное неравенство и неодинаковый доступ к образованию), которые, будучи самостоятельными факторами, тесно связаны с неравенством доходов и нередко углубляют его.

Таблица 3.1

## ДОЛЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ВВП РЯДА СТРАН, 1920–2010 ГОДЫ

(В процентах)

	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Франция	66,3	65,1	67,5	69,5	68,7		62,2	65,9	65,6	67,6	66,4	70,3	71,7	68,0	62,4	60,3	60,5	61,0	61,4
Соединенное Королевство	61,9	61,9	61,9	64,2	63,7		66,8	67,5	68,8	67,5	67,6	70,6	67,1	61,9	62,9	60,3	62,8	61,4	62,6
Соединенные Штаты			55,4	56,7	57,2	60,1	57,5	59,3	61,3	60,5	65,3	63,7	64,6	62,0	62,6	61,4	61,5	59,7	59,0
Япония								40,9	39,4	43,7	43,0	55,0	54,6	55,0	54,1	57,3	57,0	54,8	55,0
Республика Корея											37,1	35,3	44,3	45,2	50,5	52,7	48,6	51,6	50,6
Аргентина							47,5	46,2	36,4	38,1	44,1	47,6	40,5	39,5	38,6	41,9	39,4	31,6	41,5
Чили									44,6	43,0	47,8	45,3	43,3	42,4	38,7	40,9	46,5	42,5	44,1

*Источник:* Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *ОЭСР OECD.StatExtracts*; базы данных ЭКЛАК *CEPALSTAT*; базы данных Бюро экономического анализа Соединенных Штатов; базы данных *Управления национальной статистики* Соединенного Королевства; Lindenboim, Kennedy, Graña, 2011; и Piketty, 2008.

*Примечание:* Приведены данные о совокупном вознаграждении работников в процентах от ВВП по факторным издержкам.

## В. Долговременные тенденции в неравенстве внутри стран

### 1. Функциональное распределение доходов

Экономисты зачастую отстаивают концепцию, согласно которой функциональное распределение доходов в известной степени является эмпирически стабильным, предлагая, правда, совершенно разные объяснения причин стабильности (Krämer, 2010). Эта долговременная стабильность фигурировала в числе знаменитых "стилизированных фактов" Калдора в качестве разумной "отправной точки для построения теоретических моделей" (Kaldor, 1961: 178). Однако в соответствии с современными кейнсианскими/калецкианскими теориями<sup>3</sup>, где постулируется, что функциональное распределение дохода сильно зависит от политических факторов, возникновение периодов стабильности следует рассматривать как результаты паузы или баланса сил в "классовом конфликте" как следствие сочетания политических и экономических факторов. В частности, послевоенный социальный консенсус на Севере, в рамках которого динамика вознаграждения трудящихся в

целом совпадала с ростом производительности труда, обеспечил относительную стабильность удельного веса капитала и труда в доходе. С другой стороны, в рамках неоклассической концепции стабильность функционального распределения дохода рассматривалась и как эмпирический факт, и как предвидение, основанное на строго технико-экономическом объяснении с взаимозаменяемыми факторами производства: имеющаяся технология по своему характеру (что показывает, например, функция изменения объема производства Кобба-Дугласа) будет такова, что при повышении заработной платы труд будет замещаться капиталом, в результате чего их относительная доля остается стабильной (Piketty, 2008: 45)<sup>4</sup>.

Долгосрочные статистические данные о функциональном распределении без серьезных методологических разрывов имеются лишь для нескольких развитых стран. Пикетти (Piketty, 2008) отмечал, что в период 1920–1995 годов распределение доходов между заработной платой и прибылями в Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах и Франции оставалось



довольно стабильным; функциональное распределение дохода в указанных трех странах было следующим – примерно две трети на заработную плату и одна треть на прибыль, причем в долгосрочном плане какой-либо систематической тенденции к изменению этого распределения не просматривалось (хотя, как показано ниже, с 1980 года ситуация, похоже, изменилась; см. таблицу 3.1). Может создаться впечатление, что такая стабильность не согласуется с масштабными социально-экономическими сдвигами, произошедшими в XX веке, включая сокращение численности самозанятого населения (например, крестьян и мелких лавочников) с соответствующим увеличением доли наемных работников в общей численности занятого населения. Это не находит полного отражения в растущей доле заработной платы в совокупном доходе согласно статистике ОЭСР, где в соответствии с принятой методикой определенная доля доходов самозанятого населения относится к заработной плате, а остаток – к доходу на капитал (о чем говорилось выше).

Относительная стабильность соответствующих долей заработной платы и капитала в Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах и Франции не воспроизводилась в других странах и к тому же стала исчезать даже в этих трех странах после 1980 года. Действительно, в период после 1980 года доля заработной платы в большинстве развитых стран существенно сократилась (этот вопрос подробнее обсуждается в разделе С). Данные по другим странам ОЭСР не подтверждают гипотезу о стабильном распределении доходов между трудом и капиталом в долгосрочном плане. В Японии очень высокие темпы роста ВВП в 1960–1975 годах сопровождалось значительным повышением доли заработной платы в совокупном доходе (с 39% до 55%), которая затем оставалась довольно стабильной. В Республике Корея доля заработной платы также имела тенденцию к повышению с конца 70-х годов прошлого века в результате значительного повышения реальной заработной платы в обрабатывающей промышленности с модернизацией производственной базы, возможно, в связи с изменениями как на рынках труда, так и политической обстановки.

В странах Латинской Америки, по которым имеются довольно длительные временные ряды данных, также имели место серьезные

изменения функционального распределения дохода. В частности, доля заработной платы в совокупном доходе была очень нестабильной из-за стремительных изменений уровней реальной заработной платы и занятости, которые в свою очередь отражали нестабильность политических и экономических условий. Реальная заработная плата и доля заработной платы в ВВП, как правило, повышались при прогрессивных правительствах и/или в периоды экономического роста и обрушивались во время экономических кризисов или после военных переворотов (например, в 1955 и 1976 годах в Аргентине и в 1973 году в Чили). Так, доля заработной платы в ВВП падала примерно на 10–20 процентных пунктов в периоды экономической рецессии и ускорения инфляции в Аргентине (в 1975–1976 годах, 1981–1982 годах, 1989 году и 2002 году), Бразилии (в 1981–1983 годах и в 1992 году), Чили (в 1973–1975 годах и в 1982–1983 годах) и Мексике (в 1982–1987 годах и в 1994–1995 годах). Соответственно, в этих странах экономические потрясения последних нескольких десятилетий в немалой степени ложились на плечи трудящихся, и затем доля заработной платы, по крайней мере частично, восстанавливалась в периоды экономических подъемов. Эта модель резко отличается от чаще встречающейся в развитых странах, где коррекция прибыли с учетом краткосрочных изменений в динамике экономического роста происходит быстрее и соответственно доля прибылей возрастает во время подъема и снижается во время спада. В Латинской Америке получателям прибыли легче переносить основное бремя рецессий на плечи наемных работников. В результате в этом регионе, как правило, наблюдается позитивная корреляция доли заработной платы в совокупном доходе и темпов экономического роста. Таким образом, с учетом того что в 80-е и 90-е годы прошлого столетия темпы экономического роста были низки и нестабильны, в течение долгого времени положение наемных работников ухудшалось и в результате росли масштабы занятости в неформальном секторе и самозанятости. Это затрудняло возвращение их доли распределяемых доходов до прежних уровней; в конечном счете это произошло, но не только как следствие экономического роста, но и благодаря активному проведению государственной политики в поддержку занятости и уровней реальной заработной платы.

Диаграмма 3.1

**ДОЛЯ ДОХОДОВ 1% НАСЕЛЕНИЯ С САМЫМИ  
ВЫСОКИМИ ДОХОДАМИ В СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ  
РЯДА СТРАН, 1915–2010 ГОДЫ**

(В процентах)



Источник: Парижская школа экономики и Институт нового экономического мышления, база данных *World Top Income*.

**2. Доля доходов наиболее  
обеспеченных слоев населения  
в совокупном доходе**

Налоговая статистика прошлых лет также позволяет получить определенное представление об эволюции неравенства в доходах за длительные периоды времени. На основе данных о доходах, фигурирующих в декларациях самых богатых налогоплательщиков, а также оценок национального дохода была рассчитана доля "самых высоких доходов" (т.е. доходов первого или пятого верхнего перцентиля в распределении доходов) в совокупном доходе свыше 20 стран, причем в случае многих из них начиная с первых десятилетий XX века (Atkinson and Piketty, 2007 и 2010)<sup>5</sup>. Однако к этим статистическим данным следует относиться с известной долей осторожности, по всей вероятности, они занижены, поскольку нередко занижаются размеры облагаемых доходов, особенно обеспеченными людьми, у которых для этого имеются серьезные стимулы и к тому же больше возможностей и выше профессиональная подготовка. Кроме того, во временных рядах данных возможны разрывы из-за изменений налоговой системы, особенно в отношении обложения доходов от капитала. В самом деле, в ряде стран со временем снижается доля дохода от капитала, облагаемого подоходным налогом (и соответственно фигурирующего в налоговой статистике). Поскольку исключаемый таким образом доход от капитала в непропорционально большой степени принадлежит наиболее обеспеченным группам населения, это может приводить к занижению их доли доходов. Кроме того, сама по себе оценка совокупного национального дохода за длительный период весьма сложна (Atkinson, Piketty and Saez, 2011). Но даже с этими оговорками анализ эволюции доли самых высоких доходов за прошлое столетие позволяет получить ценную информацию для объяснения концентрации личных доходов.

Общей особенностью эволюции доли доходов наиболее обеспеченного 1% населения является относительно высокая концентрация доходов в период 1920–1930 годов в странах различных регионов и с различными уровнями развития (диаграмма 3.1). В этот период на 1% населения с самыми высокими доходами приходилось порядка 15–20% национального

дохода не только в таких развитых странах, как Германия, Ирландия, Канада, Нидерланды, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Финляндия, Франция, Швеция и Япония, но и в таких развивающихся странах, как Аргентина, Индия и Индонезия. В последующий период этот долевым показателем резко упал почти во всех странах. Гиперинфляция в Германии и кризис 1929 года во Франции и Соединенных Штатах ударили по рентным доходам, которые концентрировались в сегменте населения с более высокими доходами. Еще сильнее повлияла на долевым показатели самых высоких доходов Вторая мировая война из-за уничтожения материальных активов, последствий инфляции, режима военного времени или конфискации и в ряде случаев утраты доходов, поступавших из колоний. Доля самых высоких доходов существенно снизилась в 13 из 14 стран, по которым имеются данные. Исключением стала не участвовавшая в военных действиях Аргентина, где на показателях доли самых высоких доходов благоприятно сказались высокие цены на продовольствие и увеличение объемов экспорта продовольствия в воюющие страны (Atkinson, Piketty and Saez, 2011: 62).

В большинстве стран в последующее десятилетие степень концентрации доходов продолжала снижаться или оставалась на исторически низких уровнях, поскольку вследствие изменений курса социально-экономической политики возврат к военным уровням был невозможен. Во многих развитых и развивающихся странах возросла роль государства в экономике, что зачастую предполагало проведение активной политики доходов, введение финансового регулирования, национализацию крупных компаний в ведущих секторах экономики и значительное расширение системы государственных услуг. В противоположность этому к началу 80-х годов в ряде стран доля самых богатых слоев населения в совокупном доходе опять стала расти. Это совпало с тем, что в развитых странах, сначала в Соединенном Королевстве и в Соединенных Штатах, послевоенный социальный консенсус уступил место неолиберальной политике, а во многих развивающихся странах стала проводиться политика по рецептам Вашингтонского консенсуса.

В так называемых англо-саксонских странах изменение доли групп населения с самыми высокими доходами четко шло по U-образной кривой, при этом доля 1% населения с самыми высокими доходами возросла за период 1979–2007 годов с 6% до 16% в Соединенном Королевстве и с 8% до 18% – в Соединенных Штатах, вернувшись, таким образом, к максимальным отметкам довоенного периода (диаграмма 3.1). Следует отметить, что в этих статистических данных не учитывается прирост капитала, сведения о котором имеются лишь для очень ограниченного круга стран. В Соединенных Штатах с учетом увеличения стоимости капитала доля самого богатого 1% населения достигла в 2007 году 23,5% от совокупного дохода против 8,5% в 1978 году. В результате в период 1976–2007 годов реальные доходы самого обеспеченного 1% населения увеличивались в среднем за год на 4,4%, в то время как для остальных 99% населения темп роста составлял лишь 0,6% (Atkinson, Piketty and Saez, 2011: 9).

Изменение доли групп населения с самыми высокими доходами в развивающихся странах, включенных в выборочную совокупность, показанную на диаграмме 3.1, также происходило по U-образной кривой, хотя в Аргентине и Южной Африке эта тенденция была более выраженной, чем в Индии и Индонезии. Во всех этих странах повышательная тенденция возникла в период середины 70-х по середину 80-х годов. В Китае (по которому имеются гораздо более короткие временные ряды) также прослеживается повышение степени концентрации доходов с середины 80-х годов, хотя степень концентрации в сегменте 1% населения с самыми высокими доходами (порядка 6% от совокупного дохода) остается по международным меркам низкой. В противоположность этому доля наиболее обеспеченного 1% населения была довольно стабильной в континентальной Европе и Японии с приблизительно 1950 года – ниже 10%. Относительно низкий уровень неравенства в этих странах, по всей вероятности, связан с относительно высокой шкалой прогрессивного налогообложения. Тем не менее даже в этих странах доля 1% населения с самыми высокими доходами несколько возросла с середины 80-х годов (за исключением Дании, Норвегии и Швейцарии), причем сильнее всего в Ирландии, Италии, Норвегии, Португалии и Финляндии.

Структура самых высоких доходов изменилась с первой половины прошлого столетия, особенно в так называемых англо-саксонских странах. Ранее основную долю доходов очень богатых людей составляли доходы от капитала, в то время как в настоящее время весьма значительна доля доходов в виде заработной платы. И новые "работающие богатые", и рантье, возможно, выиграли от финансового дерегулирования, причем последние благодаря высоким процентным ставкам 80-х и 90-х годов и приросту капитала в результате роста цен на активы, а первые – благодаря получению бонусов и других выплат во время финансовых бумов, которые не подлежат возврату в случае финансовых потерь. Бакия, Коул и Хайм (Bakija, Cole and Heim, 2012) выяснили, что в последние годы в Соединенных Штатах около 60% среди 0,1% получателей самых высоких доходов составляли сотрудники, занимающие посты в высших звеньях административного руководства и управления.

Очень высокий уровень доходов руководителей корпораций, менеджеров и финансистов свидетельствует о появлении новых форм корпоративного управления (этот вопрос дополнительно обсуждается в главе IV). Поскольку часть своего вознаграждения они получают в форме акций и опционов на их покупку, размывается грань между заработной платой и доходами от капитала. Помимо соображений этического порядка, исключительно высокий уровень вознаграждения руководителей старшего звена в свою очередь порождает вопрос о его экономической обоснованности. Было бы трудно объяснить это высокой концентрацией соответствующих навыков, поскольку по уровню образования и профессиональной подготовки лица, составляющие 1% или 0,1% получателей самых высоких доходов, не отличаются от тех, кто по уровню дохода относится к верхнему 10-процентному сегменту и чей доход значительно ниже. Примечательно, что, как отмечает Кругман (Krugman, 2012), в этой небольшой группе очень мало настоящих предпринимателей: в большинстве случаев это – руководители компаний, которые были созданы до них, но при этом они получают акции или опционы на покупку акций своих компаний в виде части пакетов оплаты труда, размеры которых непрозрачно устанавливаются комитетами по вознаграждениям. В случае получателей самых высоких доходов в финансовой отрасли

нередко их доходы непропорционально высоки в сравнении с их фактическими достижениями, что объясняется крайне рискованной "беспроигрышной" (для них) структурой вознаграждения, которая совершенно не связана с их вкладом в экономический рост; напротив, такая структура подталкивает к чрезмерно рискованным операциям, что стало одной из причин глобального финансового кризиса.

### 3. Распределение личных доходов

В ряде стран изменения доли получателей самых высоких доходов были достаточно велики и весьма существенно влияли на общий уровень неравенства в распределении личных доходов. Так, например, повышение степени концентрации доходов в пределах 1% получателей самых высоких доходов в Соединенных Штатах в период со второй половины 70-х годов прошлого века до 2007 года в значительной мере, а может быть и полностью, объясняет увеличение коэффициента Джини в этот же период<sup>6</sup>.

Несоразмерный рост самых высоких доходов является лишь одним из элементов общей картины. Вместе с тем провести более комплексную оценку распределения доходов между всеми слоями общества за длительный период труднее. Новые оценки неравенства в распределении доходов домашних хозяйств за период 1820–2000 годов в большом числе стран (диаграмма 3.2; см. также van Zanden et al., 2011) служат подтверждением тех данных, которые были уже представлены в отношении долей самых высоких доходов<sup>7</sup>. Основные результаты этих оценок в целом совпадают с уже представленными данными. Неравенство в распределении доходов значительно уменьшилось в большинстве развитых стран за период 1929–1950 годов и в некоторых из них продолжало сглаживаться до приблизительно 1980 года. В период с 80-х годов прошлого века по 2000 год коэффициенты Джини в большинстве стран этой группы росли, причем иногда весьма существенно. После 1929 года неравенство уменьшалось и в Восточной Европе и достигло особенно низкого уровня в период 1980–1990 годов, а затем резко выросло в 90-е годы.

На протяжении большей части 20 века опыт этих стран, которые в большинстве своем имеют зрелую промышленность, как представляется,



Диаграмма 3.2

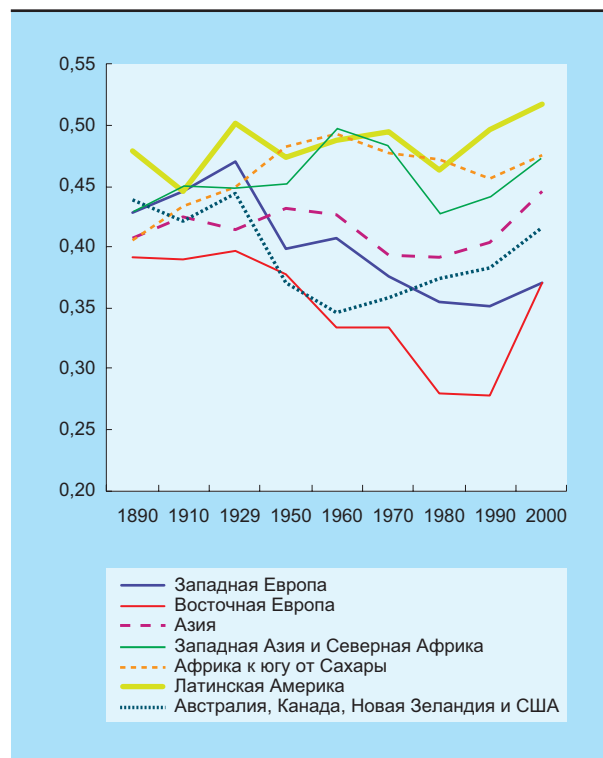
подтверждает гипотезу Кузнецца: в первое десятилетие неравенство усиливалось и затем резко снизилось в последующий период, когда дальнейший рост доходов в течение продолжительного времени сопровождался сглаживанием неравенства. Это также согласуется с концепцией Кузнецца, согласно которой в бедных странах неравенство, как правило, глубже, чем в богатых. Действительно, позднее во многих развитых странах и странах с переходной экономикой дальнейший экономический рост сопровождался углублением неравенства. Однако следует подчеркнуть, что углубление неравенства в значительной мере вызвано изменениями в распределении доходов между трудом и капиталом. Как указывает Гэлбрейт (Galbraith (2012)), в большинстве стран во второй половине прошлого века зависимость между неравенством в оплате труда и душевым доходом характеризовалась понижательной тенденцией. Наблюдающиеся в последнее время исключения из этого правила относятся к верхней, а не нижней части шкалы душевого дохода.

В развивающихся странах тенденции в динамике неравенства доходов за прошлое столетие прослеживались менее четко. В Африке неравенство в целом углублялось до 1950 года и оставалось на довольно высоких уровнях в последующие десятилетия. Действительно, самые высокие показатели неравенства были зарегистрированы в этом регионе, а также в Латинской Америке. Невзвешенные средние значения коэффициента Джини оставались в Латинской Америке на довольно стабильном уровне, хотя в отдельных странах региона в силу конкретных политических факторов наблюдались существенные (но временные) изменения уровня неравенства; так, например, неравенство существенно уменьшалось в периоды, когда у власти находились правительства левых сил в Аргентине (около 1950 года), Бразилии (1950 год), Чили (1970 год) и Перу (1985 год).

В Восточной и Юго-Восточной Азии уровень неравенства в доходах, как правило, был ниже, чем в Африке и Латинской Америке, хотя между различными странами указанных субрегионов наблюдаются серьезные различия. С одной стороны, правительства Республики Корея и Китайской провинции Тайвань в первые годы послевоенного периода экспроприировали и перераспределяли земли

### КОЭФИЦИЕНТЫ ДЖИНИ В РАЗВИВКЕ ПО РЕГИОНАМ, 1890–2000 ГОДЫ

(Средние невзвешенные значения)



Источник: van Zanden et al., 2011.

Примечание: Региональная структура согласно источнику.

и другие активы, вводили высокие налоги на состояния и обеспечили широкий и стабильный доступ к образованию. С другой стороны, в таких странах, как Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины, коэффициенты Джини, как правило, были выше (Cornia, Addison and Kiiski, 2003). Особое положение занимает Китай, поскольку значения коэффициента Джини значительно выросли в первом полугодии XX века, достигли пика в 1950 году и затем резко падали (свидетельствуя, таким образом, о сглаживании неравенства) в последующие десятилетия после изменения экономической системы страны. Однако с 90-х годов прошлого века неравенство личных доходов опять углубилось, о чем говорится в следующем разделе. В Индии (где сглаживание неравенства в 70-е годы прошлого века компенсировало увеличение предыдущих десятилетий) и Пакистане в Южной Азии четкой тенденции в динамике неравенства доходов в период 1950–1980 годов не прослеживалось.



Таким образом, создается впечатление, что в период с 1980 года (или по некоторым регионам с 1990 года) по 2000 год (последний год, за который имеются данные в многолетней базе данных ван Зандена) во всех регионах мира

происходило общее углубление неравенства в доходах. Однако после 2000 года, как отмечается ниже, динамика неравенства в доходах между различными регионами была менее единообразной.

## С. Более детальный анализ тенденций в динамике неравенства в доходах в период с 1980 года

В период с конца 70-х годов по начало 90-х годов прошлого века во всех крупных странах и регионах произошло серьезное изменение экономической парадигмы. После трех десятилетий быстрого роста, в течение которых неравенство сглаживалось в промышленно развитых странах и оставалось на весьма стабильных уровнях в других странах, были предприняты решительные шаги в направлении глобализации на базе финансовой сферы. Кроме того, многие страны пошли по пути сужения роли государства в экономике (UNCTAD, 2011; см. также главы V и VI настоящего Доклада). Эти изменения серьезно повлияли на уровни неравенства в доходах в пределах стран.

### 1. Функциональное распределение доходов

Начиная с 1980 года функциональное распределение показывает существенное снижение доли заработной платы во многих странах, причем как развитых, так и развивающихся (диаграмма 3.3). В развитых странах доля трудовых доходов снижалась, в частности за период с 1980 года по 2006–2007 годы – непосредственно до начала глобального финансового кризиса – на 5 процентных пунктов или более в Австралии, Бельгии, Нидерландах, Норвегии, Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах, Финляндии, Франции и Швеции и на 10 пунктов или более в Австрии, Германии, Ирландии, Новой Зеландии и Португалии. В ряде крупных стран (включая Германию, Италию, Соединенные Штаты и Францию) значительная часть снижения доли заработной платы приходится уже на период 1980–1995 годов. Это, по-видимому, было

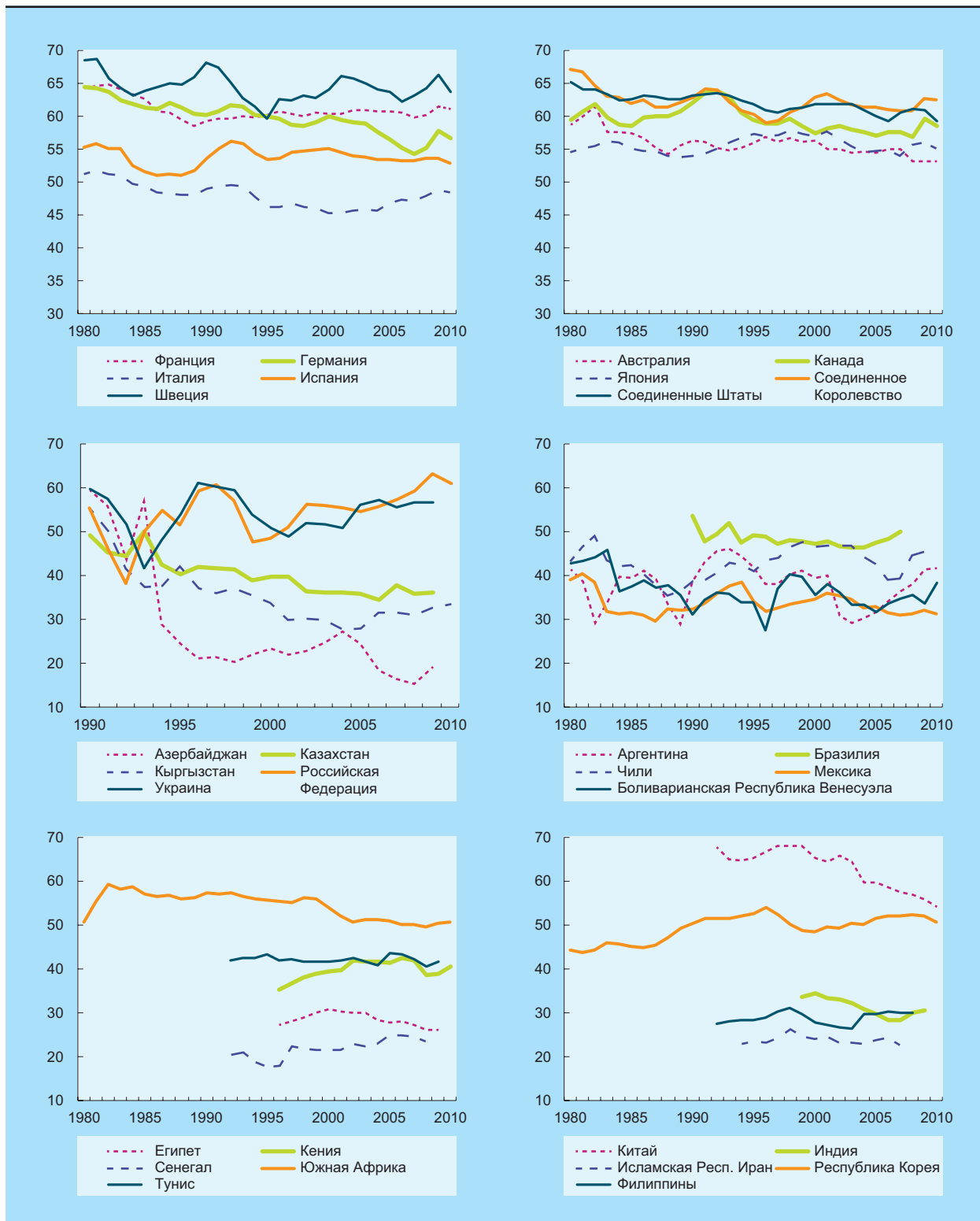
связано с отходом от послевоенного социального консенсуса, в период которого заработная плата росла примерно теми же темпами, что и производительность труда. В некоторых странах – в первую очередь в Германии – эта тенденция продолжала развиваться и после 2000 года вследствие целенаправленного проведения политики ограничения заработной платы и реализации мер по повышению конкурентоспособности. Возникшие в результате последствия для внутреннего спроса и несбалансированность в зоне евро обсуждаются в главе VI. Еще одной серьезной причиной увеличения доли капитала стало все более заметное доминирование финансового сектора над реальным сектором экономики и изменения в корпоративном управлении с акцентом на максимальное повышение стоимости компаний для акционеров (см. также главу IV).

В некоторых странах с развитыми системами охраны труда и социального обеспечения потрясения финансового кризиса 2008–2009 годов фактически обусловили повышение доли заработной платы, поскольку в сравнении с ними прибыли уменьшились сильнее. Например, в вроейском союзе (ЕС) операционная прибыль (в текущих ценах) сократилась за период 2007–2009 годов на 8,5%, в то время как сокращение размеров вознаграждения работников составило 1,2%. За тот же период операционная прибыль и вознаграждение наемных работников снизились соответственно на 2,4% и 0,6% в Соединенных Штатах и на 11,4% и 4,5% в Японии (База данных ЕК-АМЕКО). Станет ли это поворотным пунктом, предвещающим более устойчивое восстановление доли заработной платы или лишь приостановкой тенденции к ее понижению, в значительной степени зависит от

Диаграмма 3.3

**ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ, 1980–2010 ГОДЫ**

(Процентная доля заработной платы в ВВП по факторным издержкам)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ОЭСР *StatExtracts*; база данных *Основные обобщенные показатели и развернутые таблицы* Статистического отдела Организации Объединенных Наций; базы данных ЭЖЛАК *CEPALSTAT*; и базы данных *Управления национальной статистики* Соединенного Королевства.

мер политики, принимаемых с целью выхода из кризиса. Сокращение масштабов неравенства могло бы приобрести более долговечный характер при включении в арсенал антикризисной политики инструментов финансово-бюджетной политики и политики в области заработной платы, направленных на поддержку потребления и инвестиций. Однако до сих пор в ответ на кризис принимались меры по поощрению гибкости рынка труда и созданию ненадежных рабочих мест, а также проводилась политика жесткой бюджетной экономии. Ввиду этого разворот прежних тенденций представляется крайне маловероятным, особенно с учетом того, что численность безработных постепенно возвращается к докризисным уровням. Так, доля трудовых доходов опять снизилась в большинстве стран в 2010 и 2011 годах, в первую очередь в странах с высокой безработицей, например в Венгрии, Греции, Ирландии, Испании и Эстонии<sup>8</sup>.

Функциональное распределение доходов существенно изменилось с 80-х годов прошлого века и в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В странах с переходной экономикой после распада прежней системы социалистического централизованного планирования доля заработной платы резко снизилась: падение (с относительно высоких уровней) в Азербайджане, Армении, Кыргызстане, Республике Молдова, Российской Федерации и Украине составило в начале 90-х годов порядка 15–23 процентных пунктов. В последующий период в Республике Молдова, Российской Федерации и Украине доля заработной платы весьма сильно колебалась, причем эти колебания носили проциклический характер, и к 2010 году восстановилась до уровней, близких к существовавшим в 1990 году. В противоположность к этому в Азербайджане, Казахстане и Кыргызстане доля заработной платы сократилась еще больше, поскольку доходы от добывающих отраслей стимулировали рост доли капитала (или "операционной прибыли"). В 90-е годы прошлого века и в следующем десятилетии существенно снизилась доля заработной платы и в странах Юго-Восточной Европы (например, в бывшей югославской Республике Македония, Сербии и Хорватии), равно как и в других восточноевропейских странах, например в Польше, Словакии и Эстонии. Следует отметить, что в Венгрии, Словении и Чешской Республике такого ухудшения не происходило.

Как отмечалось выше, динамика функционального распределения доходов была весьма неустойчивой в ряде развивающихся стран, главным образом вследствие стремительных изменений в области занятости и реальной заработной платы. Это было вызвано чередой экономических рецессий, инфляционными потрясениями и/или сменой политического курса, и все эти факторы влияли на уровень занятости, условия труда и возможности трудящихся отстаивать свои интересы. Доля заработной платы снижалась в начале 80-х годов прошлого века в Латинской Америке (а в случае Аргентины, Уругвая и Чили – с середины 70-х годов), поскольку долговой кризис, структурные реформы, осуществлявшиеся по рекомендациям бреттон-вудских финансовых учреждений, а в ряде случаев и авторитарные режимы ухудшали условия занятости в официальном секторе экономики и охрану труда и ослабляли позиции профсоюзов. В некоторых странах понижительная тенденция сохранялась и в новом тысячелетии: в Колумбии, Мексике и Перу доля трудовых доходов оставалась приблизительно в пределах 25–35% ВВП (по факторным издержкам), хотя при этом следует отметить относительно высокую долю "смешанных доходов" в этих странах (около 20% от совокупного дохода). С другой стороны, доля заработной платы значительно возросла в Чили (в 90-е годы прошлого века), Боливарианской Республике Венесуэла (с 1997 года) и Аргентине (с 2003 года), хотя этот показатель все же остался ниже уровня предыдущих максимальных отметок (диаграмма 3.3).

В странах Азии и Африки, где самозанятое население по-прежнему составляет значительную (а порой и крупную) долю общей численности рабочей силы, изменения в функциональном распределении дохода происходят в результате взаимодействия различных и иногда диаметрально противоположных факторов. С одной стороны, миграция населения из сельской местности в города может привести к повышению доли наемных работников в общей численности занятого населения, хотя некоторые мигранты просто меняют самозанятость в низкопроизводительном сельском хозяйстве на самозанятость в низкопроизводительном городском секторе услуг. С другой стороны, избыточное предложение рабочей силы, как правило, препятствует росту реальной заработной

платы. В Индии, где самозанятое население составляет почти половину всей рабочей силы, судя по имеющимся данным, доля заработной платы в совокупном национальном доходе в официальном секторе экономики падает с начала 90-х годов прошлого века параллельно с долей доходов неформального сектора в совокупном национальном доходе. Так, динамика факторных доходов подтверждает тенденцию к углублению неравенства: доля заработной платы в национальном доходе упала с 40% в начале 90-х годов прошлого века до лишь 34% в 2009–2010 годах, а в официальном секторе экономики этот же показатель снизился с 69% до 51%. При этом, даже несмотря на то, что в неформальном секторе экономики по-прежнему занято подавляющее большинство трудящихся страны, включая самозанятых работников, доля его в национальном доходе уменьшилась с 64% до 57% (Ghosh, 2012).

## 2. Распределение личных доходов

Влияние указанных тенденций в функциональном распределении доходов на размеры располагаемого дохода домашних хозяйств в значительной степени зависит от перераспределительной политики правительств, масштабы которой традиционно весьма значительны в развитых странах. На практике особенностью этих стран является существенная разница между индексами неравенства в распределении их валовых и чистых доходов в сравнении с соответствующими показателями других стран (диаграмма 3.4). В первом десятилетии нового века эта разница составляла в развитых странах в среднем 13 процентных пунктов против 4 пунктов в странах с переходной экономикой и приблизительно 2 пункта в развивающихся странах. Приведенные цифры наглядно показывают важную роль государственной политики как фактора распределения доходов в развитых странах. В самом деле, именно в силу участия государственного сектора уровни неравенства в доходах в развитых странах ниже, чем в остальных странах мира. При значениях коэффициента Джини около 0,45 (в среднем), уровни неравенства валовых доходов в развитых странах не слишком отличаются от показателей стран с переходной экономикой и развивающихся стран. Однако уровень неравенства в распределении чистых доходов явно ниже.

На протяжении последних трех десятилетий неравенство в доходах значительно углубилось в развитых странах и странах с переходной экономикой, а также в развивающихся странах Азии. Показатели неравенства возросли в 80-е и 90-е годы прошлого века также в Латинской Америке и Африке, причем с уже высоких уровней, однако в новом тысячелетии было зарегистрировано заметное снижение коэффициента Джини на 4–5 пунктов. Самое сильное увеличение коэффициента Джини на 20 пунктов произошло в странах с переходной экономикой в период с середины 80-х по середину 90-х годов прошлого века. Неравенство в доходах существенно углубилось и в развитых странах – главным образом в период 1981–2000 годов. Вместе с тем уровень неравенства валовых доходов возрос значительно сильнее (почти на 8 пунктов) в сравнении с неравенством чистых доходов (прирост которого был в половину меньше), что свидетельствует о компенсирующей – хотя и частично – роли государственной политики.

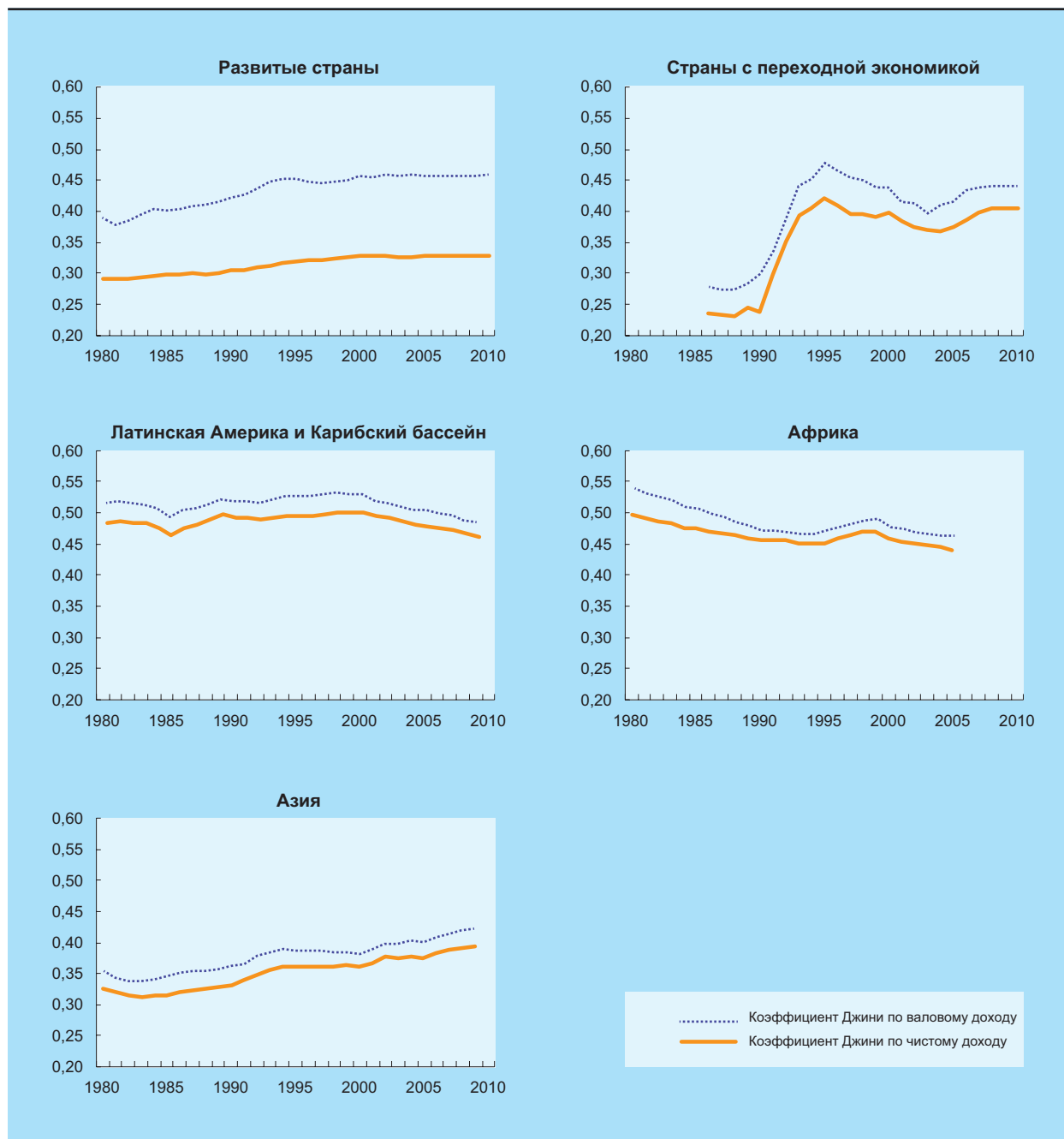
Приведенные обобщенные цифры дают общую картину тенденций последних лет, однако, поскольку при их расчете за основу берутся средневзвешенные показатели, их величина определяется главным образом изменениями в странах с большой численностью населения. В дополнение к этому нужно проанализировать опыт отдельных стран. В таблице 3.2 обобщается динамика неравенства душевых доходов домашних хозяйств в ряде стран в 80-е и 90-е годы прошлого века и на протяжении следующего десятилетия. Первый период характеризовался широким распространением нелиберальной политики, а также целым рядом финансовых, банковских и валютных кризисов. Показатели неравенства выросли в 73 из 104 стран, включенных в выборочную совокупность, и снизились лишь в 24. За этот период неравенство углубилось почти во всех регионах, за исключением Африки и Западной и Южной Азии, в случае которых число стран, где уровень неравенства повысился, компенсировалось числом стран, где этот уровень снизился.

В период 1980–2000 годов отмечалось углубление неравенства в большинстве развитых стран. Как отмечалось выше, доходы от капитала возросли по отношению к трудовым доходам, в результате чего выиграло небольшое число собственников капитала. Кроме того, усилилось

Диagramма 3.4

## КОЭФФИЦИЕНТЫ ДЖИНИ ПО ВАЛОВОМУ И ЧИСТОМУ ДОХОДУ, ОТДЕЛЬНЫЕ РЕГИОНЫ, 1980—2010 ГОДЫ

(Средние значения, взвешенные по численности населения)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе нормализованной базы данных о неравенстве в доходах в странах мира (SWIID); база данных ЭКЛАК "Социальная панорама"; и национальных источников.

**Примечание:** *Развитые страны:* Австралия, Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция и Япония. *Страны с переходной экономикой:* Армения, Беларусь, бывшая югославская Республика Македония, Кыргызстан, Республика Молдова, Российская Федерация, Украина и Хорватия. *Африка:* Замбия, Египет, Кения, Кот-д'Ивуар, Маврикий, Малави, Марокко, Сьерра-Леоне, Тунис и Южная Африка. *Азия:* Бангладеш, САР Гонконг, Индия, Индонезия, Иордания, Исламская Республика Иран, Китай, Китайская провинция Тайвань, Малайзия, Непал, Республика Корея, Пакистан, Сингапур, Таиланд, Турция и Филиппины. *Латинская Америка и Карибский бассейн:* Аргентина, Багамские Острова, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Гватемала, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Панама, Перу, Пуэрто-Рико, Сальвадор, Тринидад и Тобаго, Уругвай и Чили.



Таблица 3.2

## ИЗМЕНЕНИЯ УРОВНЕЙ НЕРАВЕНСТВА ПО РЕГИОНАМ, 1980–2010 ГОДЫ

(Число стран)

	Развитые страны 1980–2000	Восточная Европа и СНГ 1990–1998	Африка 1980–1995	Латинская Америка и Карибский бассейн 1980–2002	Южная и Западная Азия 1980–2000	Юго-Восточная и Восточная Азия 1980–1995
Рост неравенства	15	24	10	14	3	7
Без изменений	1	0	3	1	2	0
Снижение неравенства	6	0	10	3	3	2
Итого	22	24	23	18	8	9

	Развитые страны 2000–2010	Восточная Европа и СНГ 1998–2010	Африка 1995–2007	Латинская Америка и Карибский бассейн 2002–2010	Южная и Западная Азия 2000–2010	Юго-Восточная и Восточная Азия 1995–2010
Рост неравенства	9	13	9	2	3	5
Без изменений	5	5	1	1	2	1
Снижение неравенства	8	6	15	15	3	4
Итого	22	24	25	18	8	10

**Источник:** Cornia and Martorano, 2012; и нормализованная база данных о неравенстве в странах мира (SWIID).**Примечание:** В основу изменений положены колебания величины коэффициента Джини.

неравенство в распределении заработной платы рабочих и служащих, поскольку за рядом очень немногих исключений зарплата наиболее высокооплачиваемых работников выросла в большей степени, чем вознаграждение самых низкооплачиваемых категорий работников. К тому же снизилась эффективность подоходных налогов и наличных трансфертов как инструмента понижения высоких уровней неравенства в распределении валовых доходов (или рыночного неравенства) (OECD, 2011a:23, 37). В странах с переходной экономикой обвал экономики начала 90-х годов непропорционально сильно ударил по наемным работникам, а кризис системы государственных финансов повлек за собой сокращение социальных трансфертов. Кроме того, в некоторых странах поспешная приватизация привела к концентрации богатства, в результате чего неравенство утвердилось на новых уровнях. Наконец, большинство развивающихся стран также столкнулись с усилением неравенства в этот период, что было связано главным образом с проводившимися экономическими реформами и влиянием финансовых кризисов.

В противоположность этому на протяжении большей части первого десятилетия нового века (по крайней мере до 2008 года) экономическая ситуация в мире улучшалась, при этом страны ряда развивающихся регионов проводили прагматичную макроэкономическую и социальную политику. В условиях быстрого расширения мировой торговли, расширения доступа к глобальным источникам финансирования и увеличения денежных переводов мигрантов на протяжении прошедшего десятилетия высокими темпами рос ВВП практически всех развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Однако разрыв в доходах сократился только в некоторых из них. На протяжении этого периода в динамике неравенства прослеживались расходящиеся тенденции: в большинстве стран Латинской Америки и в некоторых странах Африки и Юго-Восточной Азии происходило заметное и непредвиденное снижение показателей неравенства доходов, в то время как в большинстве развитых стран, стран с переходной экономикой и стран Восточной Азии уровни неравенства продолжали расти, хотя и медленнее. Эти разнонаправленные

тенденции могут помочь в выявлении факторов снижения неравенства в некоторых регионах и их повышения в других.

Как представляется, причины, которые бы объясняли, почему улучшение экономической ситуации в недавнем прошлом должно было непосредственно приводить к снижению неравенства, неочевидны. В странах, условия торговли которых улучшились, от роста цен на сырьевые товары, возможно, выиграла лишь малая доля населения, поскольку, как правило, такой рост происходил при высокой концентрации собственности на землю и минеральные ресурсы. Аналогичным образом не вполне однозначно и непосредственное влияние увеличения денежных переводов трудящихся на уровень неравенства, поскольку здесь все зависит от того, кто в результате выигрывает в первую очередь – средний класс или домашние хозяйства неквалифицированных работников<sup>9</sup>. Выигрыш от массированного притока иностранного капитала при снижавшихся процентных ставках получали главным образом крупные компании и банки, однако это не снижало остроты проблемы доступа к кредиту для малых и средних предприятий (МСП) с высоким уровнем трудозатрат. К тому же приток иностранного капитала одновременно приводил к повышению реального обменного курса в большинстве стран, что может оборачиваться снижением конкурентоспособности и ухудшением положения в области занятости и – потенциально – углублением неравенства. С другой стороны, имеются данные о том, что в некоторых странах улучшение условий торговли и увеличение притока денежных переводов и капиталов помогало смягчать ограничения, возникающие для динамики роста в связи с состоянием платежного баланса, повышать уровень занятости и увеличивать государственные доходы (Thirlwall, 2011). Эти условия могут способствовать улучшению распределения доходов как за счет непосредственного влияния на доходы от дополнительных рабочих мест, так и благодаря косвенному воздействию на государственные трансферты. Таким образом, на динамику неравенства оказывают влияние (порой разнонаправленное) несколько факторов, и реальные сочетания неравенства и экономического роста могут существенно различаться по регионам и в разные периоды.

**В Латинской Америке** углубление неравенства в 80-е и 90-е годы прошлого века не было вызвано массовой миграцией из сельской местности, где уровень производительности труда низок, в города, где при высоких темпах экономического роста можно найти работу в промышленности и современном секторе услуг, – как следовало бы ожидать согласно предложенной Кузнецом модели развития. Напротив, это было вызвано сокращением официально зарегистрированных и довольно хорошо оплачиваемых рабочих мест в промышленности и государственном секторе в странах, которые уже достигли значительных уровней урбанизации и индустриализации. Кроме того, этот процесс происходил на протяжении более двух десятилетий низких темпов роста и снижения нормы инвестиций. В 1990–1999 годах две трети созданных рабочих мест приходились на неформальный сектор (микропредприятия, домашние работники и неквалифицированные самозанятые работники) (ECLAC, 2004). В этих условиях углубление неравенства не было той ценой, которую региону приходилось платить за ускорение темпов развития; скорее оно было тесно связано со стагнацией экономики.

В противоположность этому с начала первого десятилетия нового века разрыв в доходах в странах Латинской Америки сужался на фоне заметного оживления экономики. За период 2002–2010 годов среднее значение коэффициента Джини по региону понизилось на 4 процентных пункта и даже сильнее в ряде стран Южной Америки (Аргентине, Боливарианской Республике Венесуэла, Боливии, Бразилии, Парагвае и Перу). Наряду с существенным улучшением внешних условий общая переориентация политики играла ключевую роль в обеспечении экономического роста при более справедливом распределении доходов. В макроэкономическом плане многие добившиеся успеха страны проводили контрциклическую финансово-бюджетную политику, добиваясь сбалансированности бюджетов не за счет сокращения расходов, а путем увеличения государственных доходов (включая сырьевую ренту). К тому же были повышены ставки прогрессивной шкалы налогообложения (Cornia, Gomez Sabaini and Martorano, 2011). Чтобы не допустить завышения валютного курса, в этих странах была также введена система регулируемого обменного курса. Кроме того, они

переориентировали экономическую деятельность на производство трудоемкой товарной продукции как в обрабатывающей промышленности, так и в сельском хозяйстве, что благоприятно сказывалось на распределении доходов и динамике экспорта и экономического роста. Наконец, этим странам удалось сократить свой внешний государственный долг и резко увеличить валютные резервы. Благодаря этому не только уменьшились суммы процентных выплат по обязательствам в счет финансирования дефицитов бюджета и платежного баланса, но и значительно возросли возможности маневра при разработке политики.

Новая модель политики также внесла ощутимые изменения в трудовую и социальную политику. В частности, речь идет о мерах политики в сфере труда, которые были конкретно направлены на решение проблем, унаследованных от предыдущих двух десятилетий, таких как безработица, переток занятости в неформальный сектор экономики, снижение минимальной заработной платы, сокращение охвата системы социального обеспечения и ослабление позиций учреждений, ведущих переговоры по установлению уровня заработной платы. В этой связи ряд стран стали проводить политику в области доходов, предусматривающую, в частности, осуществление общественных работ, что позволило расширить охват официальной занятости, и вновь вернуться к трехстороннему процессу согласования заработной платы с заметным увеличением минимального размера оплаты труда, в результате чего неравенство сглаживалось. Почти повсеместно в рамках такой политики также ускорялась тенденция к увеличению государственных расходов на нужды социального обеспечения и образования, что позволило повысить долю налогов в ВВП. Кроме того, во многих странах осуществлялись программы социальной помощи, например программы денежных трансфертов с установлением определенных условий или же без таких условий, что, по-видимому, в значительной степени способствовало сглаживанию неравенства доходов (Cornia, 2012).

В результате за период 2003–2010 годов снижение неравенства в странах Латинской Америки почти полностью компенсировало повышение его уровня в 1980–2002 годах. Таким образом, улучшение ситуации на протяжении

первого десятилетия нового века в значительной мере было связано с нейтрализацией углублявших неравенство последствий мер политики по типу Вашингтонского консенсуса и их негативного воздействия на индустриализацию и занятость в официальном секторе экономики.

Во всем мире **Африка** наряду с Латинской Америкой является регионом, где глубже всего неравенство (диаграмма 3.4)<sup>10</sup>. В 2010 году 6 из 10 стран с самым высоким уровнем неравенства в распределении доходов в мире находились в Африке к югу от Сахары, и конкретно в южной части Африки (African Development Bank, 2012). Одна из причин заключается в том, что в некоторых странах с богатыми природными ресурсами местной элите наряду с международным капиталом удалось присваивать основную часть ренты от природных ресурсов. Показатели распределения доходов чрезвычайно сильно различаются по странам. О диапазоне разброса говорит, например, тот факт, что доходы верхнего и нижнего децилей различаются в Объединенной Республике Танзания в 10,5 раза, а в Южной Африке – в 44,2 раза (Africa Progress Panel, 2012: 23). Как правило, глубже всего неравенство доходов в несельскохозяйственной сфере, где одним из главных определяющих факторов размера заработной платы является образование. Хотя в Африке доход сильно зависит от образовательного уровня, неравенство в сфере образования также глубже всего именно в этом регионе мира (Cogneau et al., 2006).

Кроме того, динамика изменения показателей неравенства различается по субрегионам Африки. На протяжении 80-х и 90-х годов прошлого века показатели неравенства возросли во всех субрегионах, за исключением Северной Африки, и особенно в Центральной, Восточной и Западной Африке. В первом десятилетии нового века уровень неравенства понизился в южной части Африки и в меньшей степени в Западной Африке, практически не изменившись (или даже повысившись) в других субрегионах, где неравенство усугублялось моделью экономического роста (African Development Bank, 2012). Несмотря на специфику Африки, макроэкономические механизмы были схожи с теми, которые использовались в других частях мира, что приводило к снижению доли доходов наемных работников и мелких самозанятых работников в валовом национальном продукте

и недостаточному созданию возможностей продуктивной занятости.

Особенно интересен случай Южной Африки, поскольку ни уход в прошлое режима апартеида, ни рост доходов, как представляется, не привели к какому-либо снижению исторически высоких уровней неравенства в этой стране. Уровень неравенства очень высок и возрастал с начала 90-х годов прошлого века – рассчитанный по валовому доходу коэффициент Джини повысился с 0,63 в 1993 году до 0,70 в 2005 году. При преобладании по-прежнему неравенства по расовому признаку углубляется и неравенство в рамках расовых/этнических групп. Так, к 2008 году среди всех расовых групп выше всего был уровень неравенства среди африканцев (составляющих 80% от общей численности населения). Все чаще это является отражением территориального неравенства (особенно разницы в доходах сельского и городского населения), а также разных возможностей доступа к образованию, поскольку в процессе экономического роста последних лет непропорционально большой выигрыш получили лучше образованные африканцы (Finn, Leibbrandt and Wegner, 2011).

В Азии тенденции в области неравенства носят менее выраженный характер, и неравенство углубляется в одних странах и сглаживается в других. Вместе с тем ввиду того, что разрыв в доходах возрос в странах с самой большой численностью населения, в целом по региону уровень неравенства значительно возрос с 80-х годов прошлого века. В регионе Южной Азии процессы глобализации сопровождалась углублением неравенства в распределении доходов и в сфере потребления. Особенно наглядно это проявляется в Индии, где в сфере потребления коэффициент Джини возрос с 0,31 в 1993/94 году до 0,36 в 2009/10 году, а показатель соотношения объемов потребления в городе и сельской местности увеличился с 1,62 до 1,96. По оценкам Ваннемана и Дьюби (Vanneman and Dubey, 2010), по расходам коэффициент Джини составлял в 2005 году 0,35, а по доходам – даже 0,48<sup>11</sup>. Таким образом, от экономического роста в Индии выигрывали прежде всего получатели прибыли (включая прибыли, ренту и финансовые доходы). Одна из основных причин в данном случае заключается в том, что рост в современных секторах (например, в обрабатывающей

промышленности и секторе услуг с высокой производительностью труда, таких как отрасль программного обеспечения) не обеспечивает в достаточной степени создание рабочих мест. Поэтому почти половина занятых по-прежнему влечит жалкое существование в низкопроизводительном сельском хозяйстве (несмотря даже на то, что в настоящее время на этот сектор приходится менее 15% ВВП страны) и в секторе низкооплачиваемых услуг.

В Бангладеш доля доходов крестьян в общем доходе со временем снижается. Неравенство усугубляется увеличением разрыва в размерах заработной платы в несельскохозяйственном секторе (между рабочими с относительно низким уровнем квалификации и служащими относительно более высокой квалификации). В результате рассчитанный по доходам коэффициент Джини вырос с относительно низкого уровня 0,28 в 1991/92 году до 0,40 в 2005 году (Khan, 2005). Уровень неравенства возрос и в Шри-Ланке, которая первой из стран Южной Азии стала систематически участвовать в процессах усиливающейся глобальной интеграции на основе либерализации экономики и рыночных реформ 1978 года. Вначале, в 80-х годах прошлого века, неравенство доходов оставалось на довольно низком уровне, однако к середине первого десятилетия нового века оно превысило уровень соседних стран и рассчитанный по доходу индекс Джини составил 0,50 (Vidanapathirana, 2007). Рост неравенства имеет две составляющих: во-первых, углубление неравенства в пределах растущего быстрыми темпами современного промышленного сектора в результате концентрации собственности на активы и различий в уровнях квалификации; и, во-вторых, углубление неравенства между современными промышленными секторами и регионами, развивающимися быстрыми темпами, и традиционно отстающими сельскохозяйственными секторами и регионами (Gunawardena, 2008). В противоположность этому в Пакистане уровень неравенства оставался довольно стабильным. Опросы потребителей показывают, что неравенство в сфере потребления снижалось в первой половине 90-х годов прошлого века и затем углублялось в следующем десятилетии (Asad and Ahmad, 2011; Shahbaz and Islam, 2011).



В **Восточной и Юго-Восточной Азии** до финансового кризиса в ряде стран произошли структурные преобразования, в результате которых неравенство возросло, поскольку благодаря ускорению технического прогресса появлялись новые возможности трудоустройства для более квалифицированных работников в категориях получателей более высоких доходов. Кроме того, рынок труда функционировал таким образом, что заработная плата этих работников росла быстрее, чем в среднем по стране, поскольку из-за недостаточных государственных ассигнований на образование предложение более высококвалифицированных работников не позволяло удовлетворить имевшийся спрос. К тому же либерализация экономики и финансов сузила возможности маневра при осуществлении перераспределительной политики и обусловила рост доходов от финансовой деятельности. После кризиса 1997–1998 годов значения коэффициента Джини снизились в Малайзии, на Филиппинах, в Таиланде и Республике Корея, но продолжали расти в Индонезии, Китайской провинции Тайвань и Сингапуре. Ряд общих факторов, связанных с проводившейся политикой, помогает объяснить положительный распределительный эффект, отмеченный в первой группе стран после кризиса. В частности, речь идет о прагматичной макроэкономической политике, которая обеспечивала стабильность и стимулировала экономический рост (особенно в Малайзии<sup>12</sup> и Таиланде). В дополнение к этому крупные инвестиции в систему государственного образования позволили увеличить число лет обучения в школе и улучшить распределение человеческого капитала благодаря повышению квалификации рабочей силы по мере технического прогресса, избегая при этом дальнейшего увеличения надбавок к заработной плате за высокую квалификацию. Кроме того, активнее проводилась перераспределительная политика с акцентом на социальную защиту (в Республике Корея), сокращался разрыв между сельской местностью и городами (в Таиланде) и уменьшалась разница в доходах между этническими группами (в Малайзии) (см. также главу V).

Экономические преобразования, происходящие в **Китае** с 80-х годов прошлого века, серьезно повлияли на уровень неравенства. Главным звеном первой волны реформ 1978–1984 годов стала система семейного

подряда в сельском хозяйстве: вместо сельских коммун создавались эгалитарные семейные фермы, и одновременно были повышены закупочные цены на продовольственные культуры. В результате повышения темпов роста в сельскохозяйственном секторе и в экономике в целом быстро росли доходы сельского населения, что облегчало задачу снижения общего уровня неравенства. В противоположность этому на втором этапе реформ, начавшемся в 1985 году, стала быстро повышаться степень концентрации доходов. Это было вызвано увеличением разрыва в доходах городского и сельского населения, что объяснялось более высокими темпами расширения экономической деятельности в городах, снижением на 30% цен на сельскохозяйственную продукцию и повышением втрое сельскохозяйственных налогов, взимаемых центральными и местными органами власти (Ping, 1997). В то же время увеличение прибылей компаний и все больший дисбаланс в доходах, обусловленный резким ростом надбавок за высокую квалификацию, привели к углублению неравенства доходов внутри категорий сельского и городского населения (Luo and Zhu, 2008). Кроме того, вследствие децентрализации финансово-бюджетной системы в 1978 году национальный показатель доли налогов в ВВП упал к 1996 году до 10,2%, значительно сузив возможности центрального правительства сглаживать неравенство между регионами за счет трансфертов средств в более бедные провинции. На протяжении третьего этапа реформ в первом десятилетии нового века коэффициент Джини продолжал расти и в 2009 году составил, по оценкам, около 0,47 (против 0,27 в 1984 году; см. Chen et al., 2010). Несмотря на улучшение инфраструктуры в западных и центральных провинциях, в стране по-прежнему проводилась торгово-промышленная политика поощрения создания специальных экономических зон в прибрежных районах, компаний, ориентированных на экспорт, и капиталоемкого сектора в противовес сектору мелких предприятий. Несмотря на быстрый рост средней реальной заработной платы, доля заработной платы в совокупном доходе снизилась, поскольку частные, корпоративные и государственные сбережения увеличивались параллельно с быстрым накоплением капитала. Определенную роль в углублении общего неравенства сыграли различия между наемными работниками, поскольку распределение



фонда заработной платы сместилось в пользу высококвалифицированной рабочей силы в высокотехнологичных отраслях, финансовой сфере и секторах услуг, при этом мигранты из сельской местности получают более низкую заработную плату и социальные пособия, чем наемные работники, официально зарегистрированные в качестве городских жителей (Luo and Zhu, 2008). В рамках политики, которая, возможно, ознаменует начало нового этапа, был принят ряд мер, направленных на сглаживание усиливающегося неравенства и "построение гармоничного общества". Принятый в 2008 году Закон о трудовых соглашениях улучшил положение трудящихся, о чем подробнее говорится в главе IV настоящего Доклада; повышение же доли налогов в ВВП с 10,2% в 1996 году до 18,4% в 2010 году позволило получить ресурсы, необходимые для увеличения государственных ассигнований на нужды здравоохранения, образования, пенсионного обеспечения и решения других социальных задач.

### 3. Неравенство и бедность

Неравенство личных доходов и бедность тесно связаны между собой, поскольку в обоих случаях имеет место зависимость от дохода домашнего хозяйства. Бедность определяется как отсутствие дохода, достаточного для удовлетворения базовых потребностей. Ее оценка производится путем расчета "черты бедности" – расходов на удовлетворение базовых потребностей в расчете на душу населения – и ее сопоставления с фактическими душевыми доходами домашних хозяйств. Домашние хозяйства, чьи текущие доходы не достигают черты бедности, относятся к числу бедных. Таким образом, масштабы бедности зависят от величины расходов на удовлетворение базовых потребностей (в частности, от цен на продовольствие), среднего уровня доходов в стране и их распределения. В различном сочетании эти факторы могут приводить к снижению или увеличению бедности. Безусловно, повышение реальных душевых доходов и более справедливое распределение доходов – с опережающим ростом низких доходов по сравнению со средним доходом – создают наиболее благоприятные условия для сокращения масштаба бедности. При других сочетаниях упомянутых факторов

результаты будут менее однозначны: показатели ВВП в расчете на душу населения могут одновременно расти (или падать), а более низкие цены на продовольствие могут помогать городским домашним хозяйствам вырваться из бедности, но в то же время снижать уровень доходов малоимущих крестьян.

Вопрос о путях сокращения бедности занимает значительное место в теоретических изысканиях и политических дебатах. При этом главное внимание уделяется связям между экономическим ростом, распределением доходов и бедностью. На протяжении ряда лет преобладала влиятельная точка зрения, согласно которой рост является основным, а может быть и единственным фактором сокращения масштабов бедности. Согласно этой точке зрения, структурные реформы, включая повышение степени открытости международной торговли, низкий уровень государственного потребления и финансовое развитие, будут благоприятствовать экономическому росту и таким образом будут "полезны для неимущих слоев населения". При этом имелось в виду, что доходы низшего квинтиля населения в целом будут следовать тренду среднего по стране дохода и будут повышаться пропорционально росту ВВП без какой-либо перераспределительной политики. Более того, утверждалось, что политика в интересах бедных слоев населения, и в том числе выделение государственных ассигнований на здравоохранение и образование, не будет выступать эффективным инструментом стимулирования экономического роста и увеличения доходов бедноты (Dollar and Kraay, 2000).

Далеко не все согласились и с эмпирическими материалами, привлекавшимися в поддержку этой концепции, и с выработанными в результате рекомендациями в области политики. Так, было показано, что во время экономических рецессий доля малоимущих групп населения в общем доходе, как правило, снижается, но во время подъемов быстрого восстановления ее уровней не происходит (La Fuente and Sainz, 2001). Кроме того, имеется немало данных, свидетельствующих о позитивном влиянии государственных расходов и трансфертов на доходы беднейших слоев населения и соответственно на динамику сокращения масштабов бедности (см. главу V).

Таблица 3.3

## ДОЛЯ НАСЕЛЕНИЯ, ЖИВУЩЕГО ЗА ЧЕРТОЙ БЕДНОСТИ, ОТДЕЛЬНЫЕ ГРУППЫ СТРАН, 1981–2008 ГОДЫ

(В процентах)

	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2002	2005	2008
Африка	43,5	46,1	45,4	46,8	49,3	48,3	48,5	46,7	43,9	40,0
<i>в том числе:</i>										
Северная Африка	18,2	17,3	16,0	14,8	13,6	12,6	12,0	9,5	8,2	5,8
Латинская Америка и Карибский бассейн	11,9	13,6	12,0	12,2	11,4	11,1	11,9	11,9	8,7	6,5
Азия	41,2	39,7	37,8	37,5	34,4	31,5	26,9	25,7	20,2	17,1
<i>в том числе:</i>										
Китай	84,0	69,4	54,0	60,2	53,7	36,4	35,6	28,4	16,3	„
Южная Азия	57,5	53,9	52,0	50,6	48,6	46,0	42,7	41,8	37,1	33,8
Юго-Восточная Азия	45,2	43,5	42,6	37,7	32,7	27,4	25,4	22,2	16,9	12,9
Западная Азия	6,6	6,4	4,2	4,7	4,9	6,0	5,8	5,4	4,6	3,2
Страны с переходной экономикой	2,4	2,0	2,1	2,5	3,0	5,1	4,9	2,6	1,3	0,5

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе онлайн-системы Всемирного банка *PovcalNet* для оценки уровня бедности.

Наконец, перераспределительная политика, как правило, способствует экономическому росту, особенно в тех случаях, когда уровень внутреннего спроса недостаточен.

Значительный прогресс в борьбе с бедностью был достигнут на протяжении последних трех десятилетий. Вместе с тем усилия, направленные на сокращение масштабов крайней нищеты, – определяемой Всемирным банком как доходы в размере менее 1,25 долл. В день в ценах 2005 года (по ППС), что соответствует среднему душевому потреблению в 15 беднейших странах, – дали очень неоднозначные результаты по странам и регионам (таблица 3.3). С одной стороны, в странах Азии, развивающихся быстрыми темпами, в огромной степени снизилась первоначально очень высокая доля людей, живущих менее чем на 1,25 долл. В день. В Китае, например, этот показатель снизился с 84% в 1981 году до 16,3% в 2005 году. В абсолютном выражении это означает, что из тисков крайней нищеты за этот период в Китае вырвалось свыше 600 млн. человек, хотя при этом население страны увеличилось более чем на 300 млн. человек.

С другой стороны, в Африке, Латинской Америке и Западной Азии масштабы бедности в 80-е и 90-е годы прошлого века сокращались очень медленно. В ряде самых населенных стран Африки и Латинской Америки на протяжении указанных двух десятилетий доля людей, живущих в крайней нищете, даже увеличилась. Так, например, в Нигерии этот показатель возрос с 53,9% в 1985 году до 68,5% в 1996 году и составил в среднем 65,5% в первом десятилетии нового столетия. В абсолютном выражении за период 1985–2009 годов в крайнюю нищету впали еще 59 млн. человек, что соответствует 86% прироста населения Нигерии за тот же период. В Бразилии ситуация вначале развивалась примерно так же, хотя и с более низкими показателями, но затем улучшилась. С 13,6% в 1981 году доля населения, живущего в крайней нищете, возросла до максимальной отметки 17,9% в 1992 году и стабилизировалась на уровне 11,6% во второй половине 90-х годов. В результате проводившейся в Бразилии политики обеспечения более инклюзивного роста она стала снижаться с начала следующего десятилетия и достигла 6,1% в 2009 году. Другими словами, в период 1981–2009 годов, несмотря на увеличение численности населения примерно на

70 млн. человек, из крайней нищеты вырвались около 5 млн. человек. В странах с переходной экономикой изменение доли населения, живущего в условиях крайней нищеты, происходило по инвертированной U-образной кривой: повысившийся в этих странах после распада Союза Советских Социалистических Республик этот показатель затем резко снижался с начала первого десятилетия нового столетия благодаря восстановлению темпов экономического роста и уровню занятости.

Эти несхожие показатели сокращения масштабов бедности в значительной степени отражают динамику темпов экономического роста в различных странах с начала 80-х годов прошлого века. Вместе с тем имеет значение и то, какая политика способствовала экономическому росту. Некоторые страны успешнее других решали проблемы бедности на путях ускорения роста, увеличивая объемы государственных ассигнований, в том числе с помощью

социальных трансфертов и программ создания рабочих мест (о чем подробнее говорится в главе V). Этим отчасти объясняются различия по странам показателей эластичности бедности по темпам роста. Другая причина различий в показателях эластичности связана с исходными условиями. Страна, где средний душевой доход гораздо выше черты бедности, будет иметь относительно низкую эластичность, поскольку ей требуются более высокие темпы роста для того, чтобы добиться того же процента сокращения масштабов нищеты, что и стране, где средний уровень доходов ближе к порогу бедности (или за ее чертой). Это служит примером ограниченной полезности использования одной и той же абсолютной черты бедности для очень разных стран: если черта бедности очень далеко отстоит от среднего (или медианного) душевого дохода, изменения последнего, даже очень существенные, могут находить лишь незначительное отражение в изменениях доли бедного населения.

---

## D. Глобальное неравенство доходов

---

В настоящем *Докладе* основное внимание уделяется неравенству доходов в пределах стран. Большая часть мер социально-экономической политики, которые влияют на распределение и перераспределение доходов, принимаются в пределах стран, и в свою очередь изменение уровня неравенства в пределах границ этих стран непосредственно влияет на их экономические результаты или происходящие в этих странах политические дискуссии. Однако неравенство на глобальном уровне – как между странами, так и между отдельными людьми, живущими во всех странах, – также является предметом серьезного внимания. В самом деле, задача сглаживания неравенства между странами и регионами фигурирует в мандатах целого ряда многосторонних и региональных учреждений и агентств<sup>13</sup>. В более общем плане признанная цель развивающихся стран сократить отставание от развитых стран предполагает сглаживание неравенства между

двумя группами стран со сближением душевых показателей ВВП. Эту цель невозможно отделить от распределения доходов в пределах стран. Другими словами, прогресс на пути к достижению целей развития невозможен, если рост душевых показателей ВВП в той или иной развивающейся стране будет происходить только благодаря повышению доходов одной лишь небольшой элиты общества. Таким образом, глобальное неравенство проистекает из неравенства в распределении доходов между странами и в их пределах. Ввиду этого политика, призванная улучшить глобальное распределение доходов, должна учитывать оба эти аспекта.

Существуют различные определения глобального неравенства<sup>14</sup>. В одном из этих определений речь идет о "международном" неравенстве или неравенстве между странами с различным средним доходом. При этом для всех стран мира используется душевой показатель

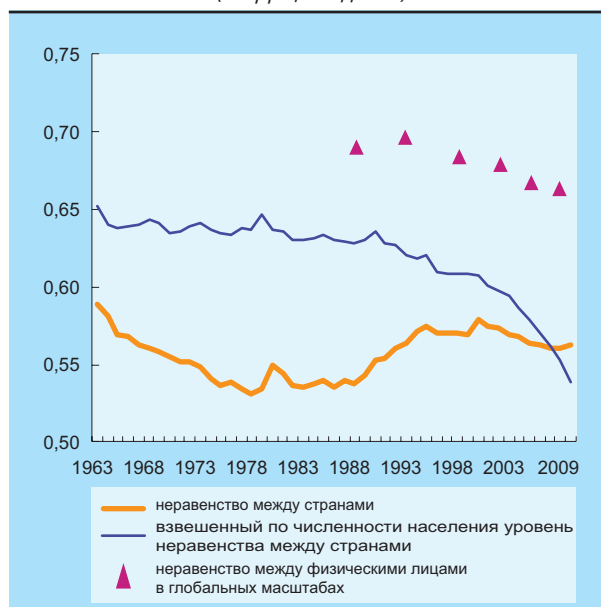
ВВП каждой страны в одной и той же валюте – в данном случае в долларах Соединенных Штатов по паритету покупательной способности (ППС) – и затем эти страны выстраиваются в порядке очередности от самых бедных до самых богатых для подсчета того или иного показателя неравенства, например коэффициента Джини. Если использовать это определение, то глобальное неравенство вначале снижалось в период с середины 60-х годов по конец 70-х годов прошлого века, поскольку ВВП в значительном числе развивающихся стран рос быстрее, чем в развитых странах (диаграмма 3.5); затем в период 1980–2000 годов оно углублялось, поскольку во многих странах Латинской Америки и Африки и странах с переходной экономикой темпы роста либо оставались на прежнем уровне, либо снижались, в то время как в развитых странах они продолжали повышаться, хотя и медленнее, чем в первые послевоенные десятилетия<sup>15</sup>. Наконец, уровень глобального неравенства стал опять снижаться в первом десятилетии нового века в результате существенного восстановления темпов роста ВВП в большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой и замедления темпов роста в развитых странах.

Серьезный недостаток данного метода оценки глобального неравенства заключается в том, что не учитывается численность населения различных стран: страна с очень небольшим населением имеет тот же "вес", что и очень населенная страна. Ввиду этого данная оценка неравенства может не отражать условий жизни большинства населения всего мира. Если различным странам присвоить различные веса в зависимости от численности их населения, картина существенно меняется. На диаграмме видно, что, во-первых, взвешенный по численности населения уровень глобального неравенства доходов до начала 90-х годов прошлого века был значительно выше, чем при расчете с использованием предыдущего определения, о чем свидетельствует коэффициент Джини на уровне около 0,65 против 0,55 (диаграмма 3.5). Эта разница в значительной степени вызвана тем, что самые населенные страны (Китай и Индия) в то время были странами с низким уровнем доходов. Во-вторых, динамика взвешенного по численности населения уровня неравенства доходов более точно отражает показатели роста этих крупных стран: уровень глобального неравенства почти не менялся до

Диаграмма 3.5

### НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ МЕЖДУ СТРАНАМИ И НА УРОВНЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, 1963–2009 ГОДЫ

(Коэффициент Джини)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Milanovic, 2005; материалов Евростата; онлайн-системы Всемирного банка *PovcalNet* для оценки размера бедности; и баз данных Статистического отдела ООН.

**Примечание:** Неравенство между странами рассчитано на основе душевых показателей ВВП.

начала 80-х годов прошлого века, когда темпы роста в Китае и Индии соответствовали общемировым, и существенно снизился в последующий период, когда Китай и Индия начали развиваться гораздо быстрее, чем большинство других стран. Еще быстрее уровень неравенства снижался в первом десятилетии нового века, поскольку при этом возросло число развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в которых начался или возобновился процесс наверстывания отставания.

Хотя второй метод позволяет точнее анализировать глобальное неравенство, в основу его все же положено неравенство между странами, и при этом имплицитно подразумевается, что все жители каждой страны получают одинаковый доход. Расчеты относительно несложны, поскольку метод основывается лишь на душевых показателях ВВП, которые можно получить из национальных счетов или источников демографической статистики, и единственным осложняющим фактором

Таблица 3.4

## АНАЛИЗ НЕРАВЕНСТВА В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ В МИРЕ, 1988–2008 ГОДЫ

(В процентах)

	1988	1993	1998	2002	2005	2008
<b>Коэффициент Джини</b>						
Неравенство внутри стран	1,1 (1,5)	1,1 (1,5)	1,1 (1,6)	1,2 (1,7)	1,3 (1,9)	1,3 (2,0)
Неравенство между странами	62,7 (90,7)	62,5 (89,8)	61,0 (89,3)	60,8 (89,5)	59,0 (88,4)	58,4 (88,1)
Перекрывающийся сегмент	5,4 (7,8)	6,0 (8,6)	6,2 (9,1)	6,0 (8,8)	6,5 (9,7)	6,5 (9,9)
Совокупное неравенство в мире	69,2	69,6	68,4	67,9	66,7	66,3
<b>Коэффициент Тейла</b>						
Неравенство внутри стран	19,6 (21,7)	22,9 (24,5)	23,0 (25,4)	22,7 (25,4)	23,1 (27,1)	23,0 (27,4)
Неравенство между странами	70,7 (78,3)	70,4 (75,5)	67,7 (74,6)	66,9 (74,6)	62,0 (72,9)	61,0 (72,6)
Совокупное неравенство в мире	90,2	93,3	90,7	89,6	85,1	84,0
Число стран	93	116	121	121	120	110

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Milanovic, 2005; данных Евростата; онлайн-системы Всемирного банка для оценки масштабов бедности *PovcalNet*; и баз данных Статистического отдела Организации Объединенных Наций.

**Примечание:** В скобках указана доля каждого компонента в процентах от общего итога.

является необходимость оценки ППС<sup>16</sup>. Вместе с тем для оценки уровня неравенства в распределении доходов на уровне отдельных лиц в масштабах всего мира необходимы также данные о распределении доходов в пределах стран для большой выборки стран. Только в начале первого десятилетия нового века исследователям удалось получить доступ к многочисленным национальным обследованиям домашних хозяйств, проводившимся во всем мире с конца 80-х годов прошлого века, и представить новые эмпирические данные по всему миру в целом, игнорируя национальные границы и анализируя распределение доходов во всем мире (см., в частности, Milanovic, 2005; 2006).

Подсчитанный этим методом уровень глобального неравенства значительно выше альтернативных показателей, поскольку он отражает неравенство доходов не только между странами, но и в их пределах. Он выше и уровня неравенства в любой отдельно взятой стране, фигурирующей в использованной базе

данных. Это служит иллюстрацией того, как оценка неравенства доходов может меняться по мере изменения географического охвата. Например, в пределах конкретной страны некоторые сельские районы или районы городских трущоб могут быть одинаково бедны, а некоторые районы могут быть одинаково богаты; измерение уровней неравенства в каждом из этих районов в отдельности даст очень низкие значения коэффициента Джини, даже при очень высоких значениях этого показателя на уровне страны. Подобным же образом, если судить по среднему значению коэффициентов Джини по странам, Европейский союз представляется более эгалитарным регионом, чем показывает этот же коэффициент для региона в целом<sup>17</sup>.

Глобальный уровень неравенства по определению определяется (взвешенной по численности населения) разницей в уровнях доходов между странами и в их пределах. В какой степени каждый из этих факторов (т.е. разрыв в доходах внутри стран и между



ними) влияет на уровень глобального неравенства? Анализ неравенства между странами и в их пределах<sup>18</sup> показывает, что в 2008 году совокупное неравенство на 73% и 88% (соответственно по коэффициентам Тейла и Джини) было обусловлено различиями между странами, а в оставшейся части – различиями в пределах стран (таблица 3.4). Более высокий удельный вес межстранового неравенства в общем показателе глобального неравенства похоже, является относительно новым в исторической перспективе – явлением. По данным исследований, посвященных многолетней динамике ВВП стран, соотношение душевого дохода в самых богатых странах (Нидерландах и Соединенном Королевстве) и беднейших странах мира (прежде Цейлоне, теперь Шри-Ланке, и Китае) составляло 4:1. В 2007 году оно превысило 100:1 (Maddison, 2004; Milanovic, 2011a). Таким образом, в начале промышленной революции глобальное неравенство можно было объяснять неравенством в пределах стран, как минимум в той же мере, что и неравенством между странами (Bourguignon and Morrison, 2002). В настоящее время средний доход нижнего дециля или даже первых 5% шкалы доходов населения развитых стран выше среднего реального дохода 10% или 5% самого богатого сегмента населения в странах с низким доходом. Сравнение душевого дохода 15 самых богатых и 15 беднейших стран мира за последние несколько десятилетий подтверждает, что этот разрыв расширяется: доходы самых богатых стран в 80-е годы прошлого века превышали уровень доходов беднейших стран

в 44 раза, в 90-е годы – в 52 раза и в первом десятилетии нового века – в 60 раз. Однако на протяжении прошедшего десятилетия тенденция изменилась, и это соотношение снизилось с 62,3 в 2000 году до 55,8 в 2009 году.

С учетом этого можно было бы ожидать, что снижение неравенства между странами сразу же приведет к снижению неравенства между людьми во всех странах мира. Похоже, что это действительно происходит, но со значительной задержкой во времени. В 1988–2002 годах коэффициент Джини, позволяющий оценить неравенство в распределении доходов между отдельными людьми, оставался в пределах 0,68–0,70, в то время как взвешенный по численности населения показатель неравенства между странами уже снижался в результате быстрого экономического роста в Китае и Индии, на долю которых приходится более трети населения всего мира. Представляется, что на протяжении большей части указанного периода снижение неравенства между странами в значительной мере сводилось на нет его углублением внутри стран (Milanovic, 2011b). Тенденция к четкому и одновременному снижению всех показателей глобального неравенства стала проследиваться только с первого десятилетия нового века. Следует отметить, что снижение уровня глобального неравенства (между отдельными людьми), происходящее, как представляется, с середины 90-х годов прошлого века, отмечается в динамике глобального неравенства впервые с середины XIX столетия.

---

## Е. Другие составляющие неравенства

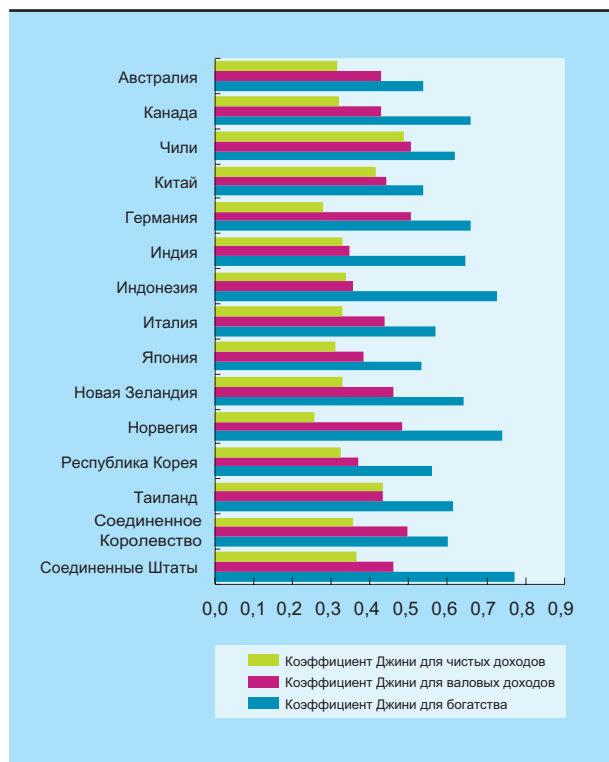
---

Неравенство имеет несколько взаимосвязанных составляющих, наиболее очевидным из которых является неравенство доходов, поскольку оно непосредственно определяет уровень доступа к товарам и услугам как в сфере потребления, так и в области инвестиций. Разница в доходах зависит не только от того, что люди различаются по талантам и прилагаемым усилиям; такая разница возникает и

в результате неравного распределения богатства и неодинакового доступа к образованию и основным услугам, что в свою очередь нередко определяется социальными, расовыми и гендерными факторами. Как указывалось в главе II, этот комплекс факторов может в значительной степени подрывать равенство возможностей и социальную мобильность, вызывая серьезные экономические, социальные и политические

Диаграмма 3.6

**КОЭФИЦИЕНТЫ ДЖИНИ ДЛЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ БОГАТСТВА И ДОХОДОВ В РЯДЕ СТРАН**



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе *Credit Suisse Global Wealth Databook*, 2011; и *SWIID*.

**Примечание:** Данные о богатстве по странам приведены за последний год, за который имеются данные: Австралия (2006 год), Канада (2005 год), Чили (2007 год), Китай (2002 год), Германия (2003 год), Индия (2002–2003 годы), Индонезия (1997 год), Италия (2008 год), Япония (1999 год), Новая Зеландия (2001 год), Норвегия (2004 год), Республика Корея (1988 год), Таиланд (2006 год), Соединенное Королевство (2008 год) и Соединенные Штаты (2007 год).

последствия. Кроме того, высокий уровень неравенства доходов, как правило, консервируется – или даже повышается – в результате растущей концентрации богатства, создающей "двойное общество", в котором лишь один сегмент населения в состоянии позволить себе доступ к высококачественным частным услугам в области образования, здравоохранения и базового обслуживания, в то время как остальной части населения приходится довольствоваться низкокачественными услугами, поскольку государственная система их предоставления оставляет желать лучшего. В настоящем разделе кратко охарактеризованы некоторые другие аспекты неравенства с целью продемонстрировать, что политика снижения неравенства доходов не должна ограничиваться

только мерами, которые позволяют изменить первичный доход (например, политика в области заработной платы) или вторичный доход (например, налогообложение и социальные трансферты); объектом такой политики должны быть и некоторые фундаментальные социальные факторы неравенства в обществе.

## 1. Распределение богатства

Распределение доходов и богатства тесно связано между собой. Некоторые первичные доходы могут поступать от собственности на активы в форме процентных выплат, дивидендов и других доходов от капитала. Так, доходы от собственности могут составлять значительную долю совокупного дохода групп населения в верхнем сегменте доходов<sup>19</sup>. Часть этого дохода затем принимает форму сбережений и используется на цели накопления капитала для создания нового богатства. В целом эта взаимозависимость применима к группам населения с высокими доходами, которые имеют возможность сберегать значительную долю своего дохода, в результате чего большая часть богатства концентрируется в этом сегменте. Собственно говоря, в странах с высокой концентрацией богатства, как правило, высока и концентрация доходов, и наоборот. Кроме того, как правило, богатство сконцентрировано в большей степени, чем доходы (диаграмма 3.6). Такая более высокая степень концентрации неудивительна, поскольку богатство представляет собой суммарный объем финансовых и реальных активов, накопленных за ряд лет и передаваемых из поколения в поколение. В концентрации богатства находит отражение также тот факт, что в группах населения в верхнем сегменте доходов сбережения накапливаются быстрее, чем у населения с более низкими доходами; первые могут регулярно откладывать более значительную долю своего дохода и гораздо большие суммы в абсолютном выражении, чем последние. На деле в некоторых странах населению с более низкими доходами едва удается заработать на жизнь.

В гораздо большей степени по сравнению с доходами значительная часть совокупного богатства домашних хозяйств, как правило, концентрируется в руках самого богатого 1% населения. В большинстве стран, по которым

имеются в разумной степени сопоставимые данные, самому богатому 1% населения принадлежит гораздо более значительная доля совокупного богатства страны, чем первым 50% населения по возрастающей шкале доходов (например, в Соединенных Штатах это соответственно 33,8% и 2,5%, в Индонезии – 28,7% и 5,1% и во Франции – 24% и 4%), при этом их доля богатства значительно превышает их долю доходов (таблица 3.5).

Более высокая степень концентрации богатства означает, что созданное на основе годового дохода новое богатство концентрируется в сегменте уже обеспеченных домашних хозяйств. Это явление может в значительной степени способствовать консервации неравенства в обществе. Например, богатые родители в состоянии обеспечить своим детям более качественное образование, что в свою очередь повышает их шансы получать высокий доход. Кроме того, отпрыски обеспеченных родителей нередко получают крупное наследство, что создает основу для дальнейшей концентрации богатства в следующем поколении. В некоторых случаях это происходит как следствие плутократического режима, при котором богатые оказывают несоразмерно большое влияние на правительство, которое соответственно действует в их интересах, давая им возможность продолжать увеличивать свое богатство.

Вместе с тем степень концентрации богатства не всегда повышается. Статистические данные за длительные периоды, характеризующие изменение доли богатства в самых обеспеченных слоях населения ряда развитых стран в двадцатом столетии, показывают падение уровней концентрации как доходов, так и богатства – в первую очередь из-за сокращения доходов от капитала – главным образом во время мировых войн и Великой депрессии. Впоследствии из-за введения прогрессивного подоходного налога и налогов на недвижимость самым богатым капиталистам было трудно в полной мере вернуться к довоенным уровням концентрации (Piketty, 2003). Во Франции, Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах (странах, по которым имеются ряды данных за длительные периоды времени) богатство домашних хозяйств уменьшилось в значительно большей степени, чем располагаемый доход, в результате чего показатель соотношения богатств и дохода снизился с 6–7

(в разное время в период 1900–1940 годов) до приблизительно 4 в 70-е годы прошлого века. Только примерно в 1980 году богатство начало опять быстро увеличиваться во всех странах "семерки", в результате чего упомянутый показатель возрос с 4,6 (в среднем) в 1980 году до 7,4 в 2007 году. Несмотря на потери финансовых состояний во время финансового кризиса, это соотношение понизилось лишь незначительно до приблизительно 7 в 2008–2009 годах (Credit Suisse, 2011). Такое долговременное увеличение отражает бурный рост цен на активы, особенно на фондовых рынках и на рынке недвижимости, причем эту тенденцию не полностью переломили даже лопнувшие в ряде развитых стран во время нынешнего кризиса пузыри на финансовых рынках и на рынках недвижимости.

Значение показателя соотношения чистого богатства и доходов в выборочной совокупности развивающихся стран и стран с формирующимся рынком в среднем существенно ниже (примерно вдвое), чем в развитых странах.

**Таблица 3.5**

<b>КОНЦЕНТРАЦИЯ БОГАТСТВА И ДОХОДОВ В РЯДЕ СТРАН</b>				
<i>(В процентах)</i>				
Страна	Год	Доля богатства		Доля доходов
		Самые бедные 50% населения	Самый богатый 1% населения	Самый богатый 1% населения
Канада	2005	5,4	15,5	13,1
Франция	2010	4,0	24,0	9,0
Индия	2002-03	8,1	15,7	9,0
Индонезия	1997	5,1	28,7	11,0
Ирландия	2001	5,0	23,0	9,7
Италия	2008	11,5	12,2	10,0
Республика Корея	1988	12,3	14,0	
Швеция	2007		29,0	6,9
Швейцария	1997		34,8	8,0
Соединенное Королевство	2005	9,2	12,5	14,3
Соединенные Штаты	2007	2,5	33,8	13,8

**Источник:** Credit Suisse Global Wealth Databook, 2011, таблица 1-4; и Парижская школа экономики и Институт новой экономической мысли, База данных о самых высоких доходах в мире.

Заметным исключением является Китай, где это соотношение приближается к 7, как во Франции, Японии и Швеции, что главным образом объясняется высокой нормой сбережения домашних хозяйств, превышавшей на протяжении последних двух десятилетий уровень 20% ВВП<sup>20</sup>. Кроме того, в развитых и развивающихся странах богатство имеет разную структуру. В развивающихся странах гораздо выше, чем в развитых странах, доля нефинансовых активов в совокупном богатстве, что объясняется более высокой ценностью земли и жилья и более низкой степенью развития финансовых рынков. С другой стороны, в развитых странах финансовые и нефинансовые активы распределяются в общем богатстве, как правило, примерно поровну. На практике доля финансовых активов превышает долю реальных активов в Канаде, Нидерландах, Соединенных Штатах и Швейцарии, обратная ситуация имеет место в Германии, Испании, Италии и Франции, а также в Австралии, где имеются крупные земельные угодья и богатые природные ресурсы.

В развитых странах существенное увеличение активов, возраставших быстрее, чем располагаемый доход, а также их значительная концентрация в сегменте населения с самыми высокими доходами, выступали факторами углубления неравенства доходов в период с 80-х годов прошлого века. По мнению Гэлбрейта (Galbraith, 2008: 99), углубление неравенства в ряде развитых стран, по-видимому, является "феноменом финансовых рынков, распределения богатства, оценки капитальных активов и по большому счету распределения власти". Хотя в развитых странах растущая концентрация богатства в значительной степени связана с финансовыми рынками и рынками недвижимости, в ряде развивающихся стран и стран с переходной экономикой этот процесс отчасти объясняется крупномасштабными приватизационными мероприятиями 80-х и 90-х годов прошлого века. Как отмечал Стиглиц (Stiglitz, 2012: 42), "нетрудно разбогатеть, приобретая государственные активы с большой скидкой". А добившись доминирующего положения, можно получать монопольную ренту, еще больше углубляя неравенство в распределении доходов и богатства.

Вопросом особой важности во многих развивающихся странах является распределение прав собственности на землю. По данным

комплексной оценки распределения используемых земельных владений более чем в 100 странах, проведенной Продовольственной и сельскохозяйственной организацией Объединенных Наций (ФАО), концентрация земельной собственности выше всего в Латинской Америке, где медианный коэффициент Джини составляет 0,81, за которой следуют Западная Азия и Северная Африка (0,66), Восточная Европа (0,62) и Южная Азия (0,59). Коэффициент Джини ниже в странах ОЭСР (0,56) и ниже всего в Восточной Азии (0,51) и странах Африки к югу от Сахары (0,49) – двух регионах, где все еще очень высока доля сельского населения (Vollrath, 2007). Однако эти статистические данные о *земельных владениях* неточно отражают распределение *собственности на землю*, поскольку одному и тому же хозяйствующему субъекту может принадлежать несколько земельных владений, часть которых могут обрабатываться безземельными крестьянами. Ввиду этого приведенные выше цифры занижают степень фактической концентрации собственности. В любом случае очевидно, что степень концентрации земельных угодий выше уровня концентрации доходов.

Высокая концентрация земельных угодий влечет серьезные социально-экономические последствия. Собственность на землю дает не только средства к существованию, но и облегчает доступ к кредиту и сопряжена с более широким участием в общественной и политической жизни (World Bank, 2006). Указывалось, что высокая степень концентрации земельных угодий является одним из основных источников неэффективности экономики, поскольку нередко у мелких землевладельцев не хватает ресурсов и возможностей доступа к кредиту для осуществления инвестиций и повышения производительности труда, а у владельцев крупных земельных угодий может не оказаться стимулов для осуществления таких усилий (Vollrath, 2007: Prebisch, 1963). С исторической точки зрения земельная аристократия, которой принадлежала основная часть земель, обладала также значительным политическим влиянием и в сравнении с владельцами предприятий была в меньшей степени заинтересована в хорошо образованной рабочей силе. Полагают, что этим, возможно, объясняется более низкая приоритетность всеобщего школьного образования и расширения доступа к услугам здравоохранения. Все эти факторы в свою очередь влияли на



темпы и характер перехода от сельскохозяйственной к промышленной экономике (Galor, Moav and Vollrath, 2009). Таким образом, важно проанализировать потенциальные выгоды земельных реформ, обеспечивающих более справедливое распределение земельных угодий. Например, опыт земельных реформ в Восточной Азии свидетельствует о том, что они на деле могут повышать и степень социальной сплоченности, и эффективность экономики. Вместе с тем такие реформы должны сопровождаться технической поддержкой и обеспечением доступа к вводимым ресурсам и возможностям подготовки кадров в рамках более общей стратегии развития сельских районов (World Bank, 2006).

## 2. Гендерное неравенство

Один из важных аспектов социально-экономического неравенства связан с гендерной проблематикой. Гендерные различия в области доходов и возможностей (как в рамках отдельных домашних хозяйств, так и между ними) определяются широким кругом факторов, таких как условия занятости и оплаты труда и разные возможности доступа к образованию и медицинским услугам, а также другими социальными и культурными факторами. В сфере занятости неравенство касается не только оплаченной работы, поскольку в большинстве обществ неоплаченный труд в домашних хозяйствах, как правило, в непропорционально большой степени является уделом женщин.

Ввиду того что большинство женщин выполняют значительный объем неоплаченной работы, данные о масштабах их участия в оплаченной или учтенной трудовой деятельности могут вводить в заблуждение. Вместе с тем установлено, что расширение участия женщин в оплаченной или учтенной трудовой деятельности сопряжено со снижением уровня гендерного неравенства. Дело в том, что при этом в обществе шире признается экономическая роль женщин и укрепляются переговорные позиции трудящихся женщин. Однако между странами и регионами отмечаются большие колебания показателей участия женщин в трудовой деятельности. За прошедшие два десятилетия возросла доля участия женщин в рабочей силе взрослых возрастов – с 52,8% в 1991 году до

54,3% в 2010 году. На протяжении того же периода в случае женщин темпы роста численности рабочей силы превышали этот показатель для мужчин (соответственно 50,4% и 43,2%). В развитых странах и странах с переходной экономикой в 2010 году коэффициенты экономического участия женщин приближались к 55%. В развивающихся странах этот показатель был выше всего в Восточной Азии и странах Африки к югу от Сахары (около 70%), затем следовали Юго-Восточная Азия и Латинская Америка (около 60%). С другой стороны, ниже всего (порядка 20–35%) данные показатели были в Западной Азии, Северной Африке и Южной Азии, где при выходе на рынок труда женщины сталкиваются с целым рядом образовательных, социальных и культурных барьеров (MOT, база данных KILM).

Хотя участие в оплаченной трудовой деятельности, безусловно, имеет большое значение для женщин, безразличны им и условия труда и размеры вознаграждения. Кроме того, без социальных пособий, выплачиваемых работающим женщинам за неоплаченный труд, расширение участия женщин в оплаченной трудовой деятельности может ложиться на них двойным бременем. К тому же проводимая макроэкономическая политика, и особенно бюджетные ассигнования на государственные услуги, могут особенно затрагивать женщин, облегчая лежащее на них бремя неоплаченного труда или усугубляя его.

Относительно низкая доля женщин, которые владеют компаниями, занимают посты в высших звеньях руководства и управления или заняты в течение полного рабочего дня, также свидетельствует о том, что на рынках труда положение большинства занятых женщин оставляет желать лучшего (таблица 3.6).

Работающие женщины, как правило, недостаточно представлены в верхних эшелонах власти (законодательные органы, государственные служащие руководящего звена и управляющие). В противоположность этому их доля преобладает в сегменте низкооплачиваемых должностей (категории низкоквалифицированных работников – домашняя прислуга, разнорабочие, уличные торговцы и т.д.) (таблица 3.7). В развитых странах и странах с переходной экономикой значительная доля женщин работает в качестве специалистов и техников. В меньшей, правда, степени это



характерно и для Латинской Америки, вероятно, в результате того, что теперь женщинам легче, чем прежде получить доступ к образованию. Однако эти группы довольно разнородны, поскольку в них включаются и врачи, и секретари медицинских учреждений, профессора университетов и преподаватели начальных школ. Профессии, требующие менее высокой квалификации (конторские служащие, сфера услуг, продавцы и т.д.), как правило, являются "женскими", поскольку именно в этой сфере занято 46% женщин, занимающихся оплаченной трудовой деятельностью, в развитых странах и от трети до четверти – в Латинской Америке, Азии (исключая Китай) и странах с переходной экономикой (при этом соответствующий показатель для мужчин во всех этих регионах более чем вдвое ниже). В противоположность этому, в большинстве отраслей обрабатывающей промышленности и кустарного производства заняты, как правило, мужчины. В Африке и Азии по-прежнему велика доля женщин, работающих в сельскохозяйственном секторе, включая неоплачиваемых семейных работниц в натуральных хозяйствах. Кроме того, высока концентрация женщин в производстве некоторых видов нетрадиционных сельскохозяйственных товаров (например, срезанных цветов и овощей) в странах Африки к югу от Сахары и в Центральной Америке, в низкотехнологичных отраслях обрабатывающей промышленности, например в производстве одежды и изделий из кожи, а также некоторых видов электронных устройств в ряде стран Азии, а также в некоторых "традиционно женских" сегментах сферы услуг, таких как туризм, ввод данных и центры телефонного обслуживания (Dejardin, 2009; Seguino and Grown, 2006).

Качество вовлечения женщин в сферу занятости зависит от того, работают ли они в официальном или неформальном секторе экономики и в течение полного или неполного рабочего дня. Проведенные исследования, в которых уделяется больше внимания качественным аспектам, показывают, что женщины чаще заняты на непостоянной и низкооплачиваемой работе или же их труд не оплачивается (ILO, 2012), а также они работают на небольших земельных участках, выращивая сельскохозяйственные культуры, которые менее выгодны по сравнению с теми, которые возделывают мужчины (World Bank, 2012). Кроме того, они, как правило, заняты в низкооплачиваемых

сегментах формального рынка труда, и "в результате женщины везде зарабатывают меньше мужчин" (World Bank 2012: xxi). Даже в тех регионах, где многие молодые женщины работают на экспортных производствах, они заняты в основном в относительно низко оплачиваемых и не требующих высокой квалификации звеньях производственного процесса.

Разрыв между официальной зарегистрированной занятостью, с одной стороны, и занятостью в неформальном секторе – как в качестве наемных работников, так и в качестве самозанятых лиц – с другой, является одной из самых существенных характеристик общей структуры занятости в настоящее время. Это все чаще приводит к неравенству в распределении доходов в развивающихся странах, а в последнее время и в промышленно развитых странах с высокими доходами. Эта фундаментальная дихотомия, как правило, усугубляется гендерным разрывом в доходах, прослеживаемым в разных профессиях, несмотря на аналогичный образовательный уровень. Гендерный разрыв в оплате труда чрезвычайно велик в Азии; работодатели в сфере торговли предпочитают нанимать женщин не только потому, что женщины обычно соглашаются на более низкую оплату труда по сравнению с мужчинами, но и в силу того, что под предлогом свадьбы или рождения ребенка можно заменять их на производстве, связанном с высоким истощением сил занятых работников (Seguino, 2000). По мере сокращения гендерного разрыва в оплате труда привлекательность таких работниц в глазах работодателей падает. Действительно, представляется, что этап быстрого расширения занятости женщин на экспортных производствах завершился, поскольку в последнее время прослеживаются тенденции к относительному и абсолютному снижению числа женщин, занятых в обрабатывающей промышленности, даже в странах, экономика которых в наибольшей степени ориентирована на экспорт (Ghosh, 2009). Теперь в гораздо большей степени женщины заняты в еще ниже оплачиваемых сегментах крупных производственных систем, таких как домашняя работа и мелкое кустарное производство.

В развитых странах прослеживается долговременная тенденция к сокращению гендерного разрыва в размерах вознаграждения (диаграмма 3.7). Однако на протяжении прошлого десятилетия это снижение носило

Таблица 3.6

**ДОЛЯ ЖЕНЩИН, ЯВЛЯЮЩИХСЯ ВЛАДЕЛЬЦАМИ КОМПАНИЙ, ЗАНИМАЮЩИХ ДОЛЖНОСТИ В ВЫСШИХ ЗВЕНЬЯХ РУКОВОДСТВА И УПРАВЛЕНИЯ ИМИ И ЗАНЯТЫХ В ТЕЧЕНИЕ ПОЛНОГО РАБОЧЕГО ДНЯ, В РАЗБИВКЕ ПО РЕГИОНАМ**

	Владельцы компаний	Высшие звенья руководства и управления	Занятость в течение полного рабочего дня
Восточная Европа и Центральная Азия	36,7	19,0	38,4
Восточная Азия и Тихий океан	54,3	27,1	39,1
Южная Азия	17,1	6,0	12,5
Ближний Восток и Северная Африка	17,2	13,6	14,5
Африка к югу от Сахары	33,0	15,2	24,5
Латинская Америка и Карибский бассейн	40,4	20,8	37,9
Страны ОЭСР с высоким доходом	31,9	17,3	34,6
Все страны мира	35,3	18,4	30,9

**Источник:** Обследования предприятий, проводимые Всемирным банком: <http://www.enterprisesurveys.org/CustomQuery#Economies>.

**Примечание:** Данные обследований за различные годы в период 2002–2011 годов в зависимости от стран. Группы стран приведены в соответствии с источником.

Таблица 3.7

**СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ В РАЗБИВКЕ ПО ПРИЗНАКУ ПОЛА И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ГРУППАМ, 2008 ГОД**

(В процентах)

	Развитые страны		Страны с переходной экономикой		Африка		Азия		Латинская Америка и Карибский бассейн	
	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
Члены законодательных собраний, государственные служащие руководящего звена, управляющие	11,2	8,0	8,2	6,0	4,8	1,7	4,0	1,4	3,8	2,9
Специалисты и техники	22,1	29,8	19,9	37,6	10,3	10,4	6,3	7,8	13,2	18,0
Канторские служащие	7,1	20,0	1,9	6,5	3,5	5,0	4,0	3,3	5,4	11,2
Услуги и торговля	15,2	25,7	9,4	19,6	10,2	9,7	9,8	12,6	12,2	23,1
Сельское хозяйство и рыболовство	3,5	2,4	7,7	5,8	39,4	53,6	48,1	58,9	17,7	9,7
Ремесленники, операторы оборудования и станков и сборщики	35,4	7,9	39,2	9,3	21,6	6,2	21,1	11,5	30,4	10,4
Разнорабочие	4,8	5,8	12,9	14,8	9,9	13,3	6,4	4,4	15,9	24,2
Военнослужащие и не отнесенные к другим категориям	0,8	0,3	0,8	0,6	0,3	0,2	0,2	0,0	1,4	0,5

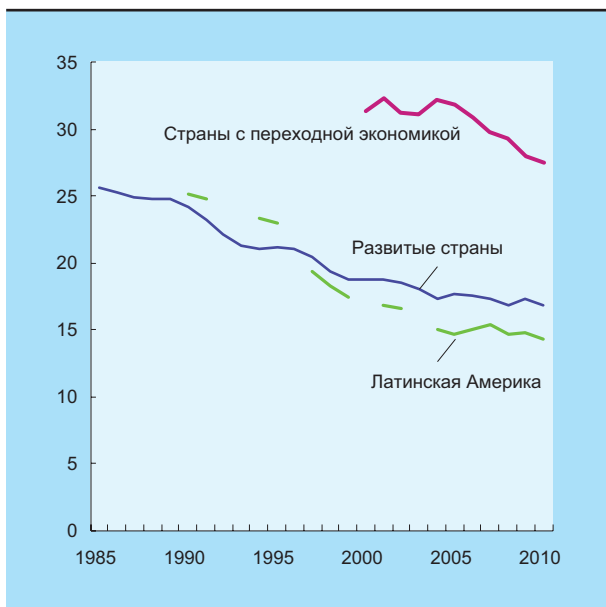
**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных МОТ *KILM* и *Laborsta*; ЕЭК ООН, *Gender Statistics*.

**Примечание:** В случае Китая и Японии в соответствующих региональных агрегированных показателях (Азия и развитые страны) в категорию "ремесленники, операторы оборудования и станков и сборщики" включены "разнорабочие". Приведены данные за 2008 год или последний год, за который имеются данные. **Развитые страны:** Австралия, Австрия, Бельгия, Болгария, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Сан-Марино, Словакия, Словения, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Финляндия, Франция, Чешская Республика, Швейцария, Швеция, Эстония и Япония. **Страны с переходной экономикой:** Азербайджан, Албания, Армения, Беларусь, Босния и Герцеговина, бывшая югославская Республика Македония, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Республика Молдова, Российская Федерация, Сербия, Украина и Хорватия. **Африка:** Ботсвана, Буркина-Фасо, Египет, Маврикий, Мадагаскар, Марокко, Объединенная Республика Танзания, Эфиопия и Южная Африка. **Азия:** Бутан, Индонезия, Исламская Республика Иран, Камбоджа, Катар, Китай, САР Китая Гонконг, САР Китая Макао, Ливан, Мальдивские Острова, Монголия, Объединенные Арабские Эмираты, оккупированная палестинская территория, Пакистан, Республика Корея, Саудовская Аравия, Сингапур, Сирийская Арабская Республика, Таиланд, Турция, Филиппины и Шри-Ланка. **Латинская Америка и Карибский бассейн:** Аргентина, Аруба, Багамские Острова, Боливия, Бразилия, Доминиканская Республика, Каймановы Острова, Коста-Рика, Мексика, Нидерландские Антильские Острова, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Уругвай, Эквадор и Ямайка.

### Диаграмма 3.7

#### РАЗРЫВ В ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН, 1985–2010 ГОДЫ

(В процентах от оплаты труда мужчин)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Статистической базы данных ЕЭК ООН; базы данных ЭКЛАК CEPALSTAT; и базы данных ОЭСР по занятости.

**Примечание:** По развитым странам показано среднее арифметическое значение гендерного разрыва в оплате труда в медианных доходах наемных работников, занятых в течение полного рабочего дня, в Австралии, Германии, Италии, Нидерландах, Новой Зеландии, Соединенном Королевстве, Соединенных Штатах, Финляндии, Франции, Швеции и Японии. По странам с переходной экономикой показано среднее арифметическое значение гендерного разрыва в ежемесячных доходах в Азербайджане, Армении, Беларуси, Грузии, Казахстане, Кыргызстане, Республике Молдова, Российской Федерации, Таджикистане, Украине и Хорватии. По Латинской Америке показано среднее арифметическое значение гендерного разрыва в заработной плате в городах Аргентины, Боливарианской Республики Венесуэла, Боливии, Бразилии, Гватемалы, Колумбии, Коста-Рики, Мексики, Панамы, Парагвая, Уругвая, Чили и Эквадора.

менее выраженный характер, а в некоторых странах даже прекратилось. В странах с переходной экономикой разрыв в доходах мужчин и женщин больше и составляет 28% против 17% в развитых странах, хотя при этом наблюдается тенденция к его сокращению. В Латинской Америке проводившаяся в ряде стран политика сыграла свою роль в сокращении гендерного разрыва в заработной плате. Так, например, в Аргентине, Бразилии, Коста-Рике и Эквадоре благодаря повышению установленной по закону минимальной заработной платы и улучшению защиты домашних работников сократился разрыв в оплате труда и улучшились условия труда

работающих женщин. В регионе в целом разрыв между зарплатой женщин и мужчин в городах сократился с 25% в 1990 году до 15% в 2010 году. Однако сопоставление доходов мужчин и женщин, имеющих один и тот же образовательный уровень, дает более высокие цифры: 38% в 1990 году и 30% в 2005 году (ECLAC, CEPALSTAT). Таким образом, не только за одну и ту же работу женщинам платят меньше, чем мужчинам, но и при сопоставимых уровнях квалификации женщины получают хуже оплачиваемые рабочие места.

Гендерное неравенство в сфере занятости находит отражение в других формах серьезного неравенства по признаку пола и связано с ними. Оплаченная трудовая деятельность женщин помогает бороться с бедностью, поскольку благодаря этому возрастает доход домашних хозяйств, однако это неравнозначно равенству в таком домашнем хозяйстве или равенству между мужчинами и женщинами. Беднота для женщин более вероятна, чем для мужчин, и эта тенденция увековечивается из поколения в поколение. Доходы домашних хозяйств, главами которых являются женщины, ниже в сравнении с теми, которые возглавляются мужчинами. В сравнении с мужчинами для женщин ниже вероятность владеть дающими доход активами, такими как земля, капитал и акции, или получать их в наследство, и им реже принадлежат дома (Agarwal, 1994; World Bank, 2006, 2012). Менее вероятно и наличие у женщин резервных средств, таких как сбережения или другие трансферты. Кроме того, для них выше вероятность столкнуться с финансовыми проблемами в преклонном возрасте, поскольку они в меньшей степени участвуют в государственных и частных системах пенсионного обеспечения. В силу всех этих факторов в обществах, где существует гендерное неравенство, домашние хозяйства будут меньше тратить денег на женщин и девочек.

В заключение следует отметить, что одним из крупных структурных сдвигов, происходящих в настоящее время на рынках труда во многих регионах мира – правда, где быстрее, где медленнее, – является расширение экономического участия женщин. В процессе этого женщины нередко получают рабочие места, качество которых по сравнению с рабочими местами мужчин ниже с точки зрения формальной регистрации, возможности получения руководящих должностей и продолжительности рабочей недели

(т.е. работы в течение полного или неполного рабочего дня). Кроме того, оплата труда женщин неизменно ниже оплаты труда мужчин, имеющих аналогичную работу, аналогичный уровень квалификации и такой же образовательный уровень. Можно было бы ожидать, что расширение масштабов экономического участия определенной группы, труд членов которой оплачивается в размерах ниже среднего дохода, приведет к углублению общего неравенства в доходах. Однако статистика распределения доходов, основанная на обследованиях домашних хозяйств, не показывает этого, поскольку такие обследования скрывают гендерный аспект. Так, данные этих обследований могут даже демонстрировать снижение уровня неравенства, поскольку дополнительный источник дохода фактически увеличивает душевой доход малоимущих домашних хозяйств, где плотность занятости, как правило, ниже. В результате, хотя гендерное неравенство доходов является одной из наиболее распространенных форм неравенства в распределении доходов, его в то же время сложнее всего увидеть в агрегированных статистических данных. Как и в случае других форм неравенства, существуют веские аргументы в пользу снижения гендерного неравенства на различных уровнях. Улучшение условий занятости женщин позволит укрепить переговорные позиции трудящихся в целом и тем самым поможет выправлять тенденцию к понижению доли заработной платы, развивающуюся в настоящее время во многих странах.

### **3. Неравный доступ к образованию**

Доступ к образованию является одним из ключевых факторов обеспечения равных возможностей. Широкий доступ к образованию может способствовать социальной мобильности, в то время как ограничение возможности доступа рамками элиты или групп населения в верхнем сегменте доходов будет увековечивать существующую стратификацию общества и неравенство доходов. Неравенство в сфере образования и неравенство доходов взаимосвязаны: благодаря хорошему образованию люди осваивают лучше оплачиваемые профессии и во многих странах более высокий доход позволяет оплатить более качественное образование. Кроме того, уровень образования влияет на другие формы неравенства, в том числе с охватом

таких аспектов, как детская смертность и продолжительность жизни, здоровье и питание, возможность устроиться на работу и уровень доходов, равенство полов и участие в общественной, гражданской и политической жизни (Sen, 1980).

Сегодня все больше людей имеют доступ к образованию, в том числе к высшему. Одним из самых элементарных показателей этого прогресса является повышение уровней грамотности, при этом способность читать и писать является минимальным пороговым уровнем на пути к равным возможностям доступа к знаниям. Уровень грамотности среди молодежи превышает 95% в 63 из 104 стран, по которым имеются данные, и составляет 99% в 35 развивающихся странах (UNDP, 2010). Сегодня возраст неграмотных в целом выше, отражая чрезвычайно высокий уровень неравенства в области образования в прошлом. Во всем мире в группе населения в возрасте от 15 до 24 лет никогда не ходили в школу лишь 7%, в то время как среди людей в возрасте старше 65 лет таких более трети.

Показатели охвата начальным школьным образованием в настоящее время практически приблизились к всеобщему образованию как в развитых, так и в развивающихся странах, хотя в ряде отдельных развивающихся стран в этой области все еще есть большие пробелы<sup>21</sup>. Причем теперь не только больше детей ходят в школу, больше учеников и заканчивают ее: в 2010 году доля закончивших начальную школу достигла 95%, и к этому же году ожидаемая продолжительность обучения в школе выросла с 9 лет в 1980 году до 11 лет. Даже в странах, занимающих последние места по шкале рассчитываемого Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) индекса развития человеческого потенциала, ожидаемое число лет обучения в школе возросло с 5 лет до 8 лет. За период с 1970 года существенно повысились и показатели охвата средним школьным образованием (таблица 3.8); к 2010 году школьным образованием было охвачено свыше 80% данной возрастной группы не только в развитых странах, но и в странах Европы и Центральной Азии с переходной экономикой и в странах Латинской Америки и Восточной Азии. При нескольких исключениях этот показатель относительно низок в Южной Азии (около 60%) и в странах Африки к югу от



Таблица 3.8

## ВАЛОВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ОХВАТА ШКОЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ, 1971–2010 ГОДЫ

(Средние значения, взвешенные по численности населения, в процентах)

	1971	1976	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2010
Развитые страны	78,6	83,5	87,2	92,0	94,5	101,7	101,7	101,9	102,6
Страны с переходной экономикой			97,7	99,4	94,7	89,9	91,4	88,2	91,8
Африка	14,6	18,3	24,2	29,5	31,7	32,9	37,2	43,1	48,8
Азия	29,7	41,6	35,9	36,3	41,4	51,3	55,5	63,5	70,7
Латинская Америка и Карибский бассейн	30,2	41,5	50,6	58,4	59,3	64,0	74,2	81,5	86,2

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Института статистики ЮНЕСКО.**Примечание:** Показатель охвата может превышать 100% из-за учащихся, оставшихся на второй год. Агрегированные показатели по регионам представляют собой средние величины, взвешенные по численности населения. В число *развитых стран* не включены Австралия, Германия, Кипр, Латвия, Литва, Румыния, Словакия, Словения, Швейцария и Эстония за 1971–1986 годы. В число *стран с переходной экономикой* не включены Армения, бывшая югославская Республика Македония, Республика Молдова, Таджикистан и Хорватия за 1981–1986 годы и Сербия за 1981–1996 годы. В число стран *Латинской Америки и Карибского бассейна* не включена Бразилия.

Сахары (приблизительно 40%)<sup>22</sup>. Аналогичные процессы идут в сфере высшего образования, и показатели охвата существенно повысились за первое десятилетие нового века, в частности в Европе (как Западной, так и Восточной), Латинской Америке и Южной Азии.

ПРООН, в материалах которой показателем неравенства в области образования является среднее число обучения в школе, пришла к выводу, что в период с 1970 года такое неравенство резко снизилось в странах Центральной и Восточной Европы и Центральной Азии, за которыми следуют страны Восточной Азии и Тихого океана и Латинской Америки и Карибского бассейна (UNDP, 2011). Однако этот показатель не учитывает различий в качестве образования, а в этой области по-прежнему остаются серьезные пробелы. Помимо обеспечения всеобщего школьного образования, важно повысить качество обучения в государственных школах на основе увеличения ассигнований и принятия других мер с целью обеспечения более равных возможностей в области образования.

Например, дошкольное образование играет особенно важную роль как инструмент сокращения неравенства способностей к обучению, скорее отражающего особенности семейного окружения и размеры дохода, а не врожденные способности того или иного ребенка. Однако в этой области уровень неравенства

все еще очень высок: в странах Африки к югу от Сахары дошкольные учреждения посещают лишь 17,5% детей этой возрастной группы против 85% в странах с высокими доходами (UNESCO, 2012)<sup>23</sup>. Кроме того, снижение уровня неравенства в области образования благодаря расширению охвата дошкольным образованием и увеличению продолжительности учебного дня позволило бы уменьшить затраты времени взрослых, особенно женщин, на уход за детьми. Кроме того, в этом случае женщинам было бы легче получить доступ к оплачиваемой трудовой деятельности, что дало бы позитивный эффект в плане как доходов, так и равенства мужчин и женщин.

Низкий доход по-прежнему остается серьезным барьером на всех уровнях образования, несмотря на то что во многих странах политика в области образования предусматривает оказание прямой поддержки малоимущим слоям населения (Cornia and Martorano, 2012). Например, в Латинской Америке среднюю школу заканчивает лишь один из пяти детей в низшем по доходам квинтиле населения против четырех из пяти в верхнем квинтиле. Как отмечает ЭКЛАК (2010: 209), "такие контрасты показывают, что образование в его нынешней форме усиливает передачу неравенства из поколения в поколение вместо того, чтобы положить конец этой тенденции".



Неравенство в доступе к образованию, и в частности барьеры, связанные с низким доходом, вызывает озабоченность и во многих развитых странах. Социально-экономическое положение является серьезной предпосылкой успешного получения образования во многих странах ОЭСР (OECD, 2011b). Например, в Соединенных Штатах лишь 8% молодых совершеннолетних людей из бедных домашних хозяйств (нижний квартиль) получают диплом об окончании колледжа к 24 годам в сравнении с 82% в верхнем квартиле (Educational Trust, 2011). Кроме того, у учащихся из семей с низким доходом, получивших самые хорошие оценки на стандартных экзаменах по математике в 8-м классе, меньше шансов завершить обучение в колледже, чем у самых плохо успевающих учащихся из семей с высоким доходом (Roy, 2005). Одной из причин очевидного неравенства возможностей поступления в ведущие университеты является высокая и растущая плата за обучение: в Соединенных Штатах лишь 9% студентов ведущих университетов относятся к половине населения с более низкими доходами, а 74% являются выходцами из верхнего квартиля (Stiglitz, 2012: 19). Плата за обучение относительно высока и в других странах ОЭСР, например в Австралии, Новой Зеландии, Польше, Республике Корея, Чили и Японии (Oliveira Martins et al., 2009). В целом, чем выше непосредственные расходы на получение образования, тем с большей вероятностью они будут выступать барьером для малоимущих домашних хозяйств или ложиться на них тяжелым бременем<sup>24</sup>. Беспокойство вызывает и процесс все более широкой приватизации системы высшего образования в развивающихся странах, поскольку это самым прямым и негативным образом влияет на возможности доступа для групп с более низким доходом.


Одним из основных инструментов обеспечения более равных возможностей являются государственные ассигнования на образование. Особенно полезны они для беднейших домашних хозяйств, для которых в противном случае образование было бы недоступно. Повышение уровня квалификации всего населения, а не только в несоразмерной степени среди богатых его слоев, помимо более общего положительного эффекта равенства для общества, позволит обеспечить более широкое распространение квалифицированных кадров и возможностей получения дохода. Как отмечает МОТ (2008: 132),

в странах, тративших больше средств на образование в начале 90-х годов прошлого века, уровни неравенства доходов в первом десятилетии нового столетия, как правило, ниже.

Неравенство в области образования тесно связано с тем, кто платит за обучение. Расширение охвата школьным образованием, наблюдающееся во всем мире в последние годы, связано со значительным увеличением объемов государственного финансирования во многих частях мира, особенно в развивающихся странах. Государственные расходы на образование составляли в среднем в 2009 году около 5% ВВП против 4% в 70-е годы прошлого века и примерно 1% сто лет назад (в то время образование получали только дети из обеспеченных семей, причем обычно лишь мальчики). Даже в НРС на образование сегодня тратится около 4% ВВП, что позволило увеличить долю учащихся из бедных семей, и особенно девочек. При этом, однако, по-прежнему сохраняется немало различий в расходах между регионами и странами.

Сильнее всего в последние годы изменились объемы государственных расходов на образование в странах со средним уровнем доходов. На положение в этой области повлияли экономические кризисы в ряде стран Латинской Америки и стран с переходной экономикой, в результате чего в некоторых странах, в частности в странах с переходной экономикой, снизились показатели охвата системой образования. Однако затем они стали быстро возрастать после 2000 года и достигли новых рекордных отметок, особенно в Аргентине, Бразилии, Кубе, Мексике, Армении, Кыргызстане, Российской Федерации, Таджикистане и Украине. Как показывают тематические исследования, активное увеличение государственных ассигнований на цели образования во многих странах Латинской Америки и Азии, в частности в Малайзии и Республике Корея, привело к более эгалитарному распределению человеческого капитала и заработной платы (Cornia, 2012; Ragayah, 2011; di Gropello and Sakellariou, 2010; Kwack, 2010). Представляется, что повышение образовательного уровня рабочей силы серьезно сказывается на распределении заработной платы, увеличивая предложение квалифицированных и полуквалифицированных работников ("количественный эффект") и позволяя избежать роста надбавок за высокую квалификацию или

замедлить его ("ценовой эффект"). В случае многих стран со средним уровнем доходов для этого нужно повысить показатели охвата системы среднего образования и долю учащихся, заканчивающих средние учебные заведения, и расширять доступ к субсидируемому высшему образованию. На уровне неравенства это может сказаться через 5–10 лет, однако, как правило, такой подход очень эффективен. Увеличение расходов на образование может способствовать более оптимальному распределению дохода, в частности в беднейших странах. Однако при этом нужно будет создавать дополнительные возможности трудоустройства для тех, кто получит такое образование. А это зависит от общей динамики роста, особенно в официальных секторах обрабатывающей промышленности и услуг.



---

## Примечания

---

- 1 Индекс или коэффициент Джини является наиболее часто используемым показателем распределения доходов. Он статистически отображает кривую Лоренца: если кривая Лоренца показывает долю доходов различных сегментов населения в совокупном доходе населения, то коэффициент Джини отражает область концентрации на графике между кривой Лоренца и лежащей под  $45^\circ$  диагональю абсолютного равенства. Равное нулю значение коэффициента Джини означает абсолютное равенство доходов, а значение, равное 1 – абсолютное неравенство, т.е. один человек получает весь доход, а все остальные – ничего. Таким образом, чем ближе значение коэффициента к 1, тем глубже неравенство в распределении доходов. Коэффициент Тейла также дает представление о неравенстве в доходах в стране или регионе. Его значение колеблется от 0 (абсолютное равенство) до величины логарифма числа отдельных лиц или стран (абсолютное неравенство). Преимущество данного индекса заключается в том, что с его помощью можно выделить неравенство между странами и неравенство в пределах стран без какого-либо взаимного наложения.
- 2 Обсуждение проблем данных при оценке и сопоставлении неравенства между странами см. Galbraith, 2012, глава 2.
- 3 Их обзор см. в работе Blecker, 2002.
- 4 Как указывал Голлин (Gollin, 2002: 458), "во многих широко используемых экономических моделях имплицитно подразумевается, что доли дохода должны оставаться идентичными во времени и пространстве".
- 5 См.: база данных World Top Incomes по адресу: <http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes/#>.
- 6 В работе Atkinson, Piketty and Saez (2011: 10) подсчитано, что весь прирост коэффициента Джини в размере около 8 пунктов можно объяснить увеличением одной лишь доли 1% получателей самых высоких доходов. По другим оценкам, увеличение доли доходов этой категории примерно наполовину объясняет прирост коэффициента Джини за тот же период (Krugman, 2012: 77).
- 7 Охват этих оценок составляет в 19 веке от 41 до 71 страны и в 20 веке – от 85 до 108 стран. Начиная с 1985 года используются коэффициенты Джини в отношении валового дохода домашних хозяйств из нормализованной базы данных о неравенстве доходов по странам мира (SWIID). Для предшествующих годов (особенно до 1945 года), поскольку этих коэффициентов нет (или же они имеются только для нескольких стран), произведен их расчет с использованием различных статистических данных о неравенстве в распределении доходов. В тех случаях, когда известны некоторые сегменты распределения доходов (как правило, самых высоких), коэффициент Джини выводится исходя из статистического распределения для всего населения. Для примерной оценки коэффициента Джини используется также отношение среднего семейного дохода к годовой заработной плате неквалифицированных работников. Наконец, в качестве одного из примерных показателей неравенства доходов берутся данные о распределении населения по росту (длине тела человека). Поскольку качество питания, медицинский уход и жилищные условия в первые годы жизни, т.е. те факторы, которые во многом определяют рост человека, тесно связаны с доходом домашних хозяйств, была выявлена значительная позитивная корреляция между разбросом длины тела и коэффициентами Джини (van Zanden et al., 2011: 5–13). Об альтернативных долговременных оценках дохода см. Bourguignon and Morrison, 2002.
- 8 В среднесрочной перспективе в рамках усилий по выходу из кризиса углубление неравенства представляется дополнительной трудностью, а не преимуществом. Гэлбрейт (Galbraith (2012)) на основе данных о неравенстве в оплате труда показывает, что в более эгалитарных обществах ниже безработица и выше темпы технологического прогресса и роста производительности труда.

- 9 Например, имеются данные о том, что денежные переводы сглаживали неравенства в Сальвадоре и Мексике (Acevedo and Cabrega, 2012), однако данные по Индии (где экспорт квалифицированной рабочей силы лишь в последнее время приобрел значительные масштабы) менее однозначны.
- 10 Среднее оценочное значение индекса Джини в середине первого десятилетия нового столетия составляло по региону в целом 0,46 (Cognneau et al., 2006), что примерно соответствует величине этого индекса для Латинской Америки в 2010 году. Вместе с тем следует отметить, что показатели неравенства в Латинской Америке обычно касаются распределения доходов, в то время как в Африке в большинстве имеющихся обследований речь идет о расходах и, как правило, показывается более низкий уровень неравенства.
- 11 В работах других авторов уровни неравенства доходов значительно превышают предыдущие оценки неравенства по расходам. Опираясь на первые детализированные оценки распределения доходов в Индии, Дэсай с соавт. (Desai et al., 2010) подсчитали, что коэффициент Джини составлял 0,54, превышая таким образом уровень Бразилии в конце первого десятилетия нового столетия. Оценки на основе обследования деревень дают даже более высокие значения коэффициента Джини: в среднем, 0,64 для домашних хозяйств и 0,59 для физических лиц, даже в пределах одних и тех же деревень (Swaminathan and Rawal, 2011).
- 12 Как отмечали Ви и Джомо (Wee and Jomo (2006: 194)), "вкратце макроэкономическая политика в Малайзии сводилась к оптимизации роста при сдерживании цен и стремлении к уравновешенному платежному балансу". Правительство увеличивало государственные ассигнования, дополняя воздействие рыночных сил.
- 13 Например, в Европейском союзе и в рамках Общего рынка Юга (Меркосур) созданы финансовые механизмы для выравнивания уровней развития в соответствующих регионах.
- 14 Обсуждение альтернативных концепций глобального неравенства см. в работе Milanovic, 2005.
- 15 На такое сопоставление душевых показателей ВВП стран в ряде случаев влияло увеличение их числа, в частности в начале 60-х годов прошлого века в результате процесса деколонизации и затем еще раз в 90-е годы в связи с распадом государств, имевших прежде федеративное устройство, особенно в странах с переходной экономикой.
- 16 Использование обменных курсов на базе ППС может оказаться неоднозначным, поскольку они рассчитываются на основе устаревших и нередко спорных обследований цен определенной корзины товаров по странам.
- Эти недостатки не всегда должным образом учитываются при сопоставлении уровней доходов стран.
- 17 Опираясь на эти альтернативные расчеты, Гэлбрейт (Galbraith, 2008) оспаривает широко распространенное убеждение, согласно которому Европа более эгалитарна, чем Соединенные Штаты.
- 18 Методологические подробности этого анализа см. Pyatt (1976). Следует отметить, что в отличие от коэффициента Тейла коэффициент Джини не в полной мере поддается членению и в результате рассчитывается "перекрывающийся" компонент, связанный с тем, что какое-то лицо в более богатой стране может иметь более низкий доход, чем кто-то в более бедной стране (и наоборот). Миланович (Milanovic, 2005) утверждает, что в коэффициенте Джини весь элемент "перекрывания" допустимо приписать внутристрановому компоненту.
- 19 В развитых странах доходы от собственности, как правило, составляют от 20% (в Японии) до более 50% (во Франции) от совокупного дохода группы населения с самыми высокими доходами (т.е. 1% населения с самыми высокими доходами).
- 20 Среднее арифметическое показателей соотношения чистого богатства и доходов для Индии, Китая, Колумбии, Словакии, Словении, Чешской Республики, Чили, Украины и Южной Африки составляет, по оценкам, 3,25 против 6,35 для 16 развитых стран (Credit Suisse, 2011).
- 21 По данным ЮНЕСКО (UNESCO, 2012), охват начальным школьным образованием приблизительно в 2010 году не достигал 70% в Джибути, Нигере, Папуа-Новой Гвинее, Сомали и Эритрее.
- 22 Например, уровень охвата средним школьным образованием превысил 85% в Исламской Республике Иран, Кабо-Верде, на Маврикии, на Сейшельских Островах, в Шри-Ланке и Южной Африке.
- 23 В Латинской Америке резко возрос уровень охвата системой дошкольного обучения – с 9% в 1970 году до 71% в 2008 году. Однако между странами региона по-прежнему имеются существенные различия: показатели в этой сфере относительно высоки в Аргентине, Боливарианской Республике Венесуэла, Бразилии, Доминиканской Республике, Уругвае и Чили и относительно низки в некоторых странах Центральной Америки. К тому же "посещение детьми в возрасте 3–5 лет заведений дошкольного образования крайне зависит от принадлежности к тому или иному слою общества, при этом возможности доступа пропорциональны доходу домашнего хозяйства: ниже всего показатели среди детей из бедных домашних хозяйств и тех, которые находятся на грани нищеты" (ECLAC, 2010:207–208), т.е. именно тех социальных

групп, которые больше всего нуждаются в таких услугах, причем во многих странах эти услуги не являются бесплатными. Сравнительно ниже уровень охвата дошкольным образованием в Центральной, Южной и Западной Азии и в Африке – регионах, где доля женщин, занятых на официальных рынках труда, как правило, низка.

24 Совокупный долг по кредитам на образование может достигать значительных уровней не только для бюджетов домашних хозяйств, но и с макроэкономической точки зрения. Как отмечает Бюро по финансовой защите потребителей в Соединенных Штатах, общий объем студенческих кредитов превысил 1 трлн. долл. (Chopra, 2012) – эта сумма больше кредитов на приобретение автомобилей и долга по кредитным картам и уступает по величине лишь ипотечной задолженности (Evans, 2012).

## Список литературы

- Acevedo C and Cabrera M (2012). Social Policies or Private Solidarity? The Equalizing Role of Migration and Remittances in El Salvador. UNU-WIDER Working Paper 2012/13, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Helsinki.
- Africa Progress Panel (2012). Africa Progress Report 2012, Jobs, Justice and Equity: Seizing opportunities in times of global change. May.
- African Development Bank (2012). Inequality in Africa. Briefing Note No. 5, Abidjan, March.
- Agarwal B (1994). *A Field of One's Own: Gender and Land Rights in South Asia*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Asad MA and Ahmad M (2011). Growth and consumption inequality in Pakistan. *Pakistan Economic and Social Review*, 49(1): 69–89.
- Atkinson AB and Piketty T (eds.) (2007). *Top Incomes over the Twentieth Century – A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*. Oxford, Oxford University Press.
- Atkinson AB and Piketty T (eds.) (2010). *Top Incomes: A Global Perspective*. Oxford and New York, Oxford University Press.
- Atkinson AB, Piketty T and Saez E (2011). Top Incomes in the Long Run of History. *Journal of Economic Literature*, 49(1): 3–71.
- Bakija J, Cole A and Heim BT (2012). Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: Evidence from U.S. tax return data. Williams College Working Paper, Williamstown, MA. Available at: <http://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf>.
- Blecker R (2002). Distribution, demand and growth in neo-Kaleckian models. In: Setterfield M, ed. *The Economics of Demand-led Growth*. Cheltenham, Elgar.
- Bourguignon F and Morrison C (2002). The size and distribution of income among world citizens, 1820-1990. *American Economic Review*. 727–744.
- Chen J, Dai D, Pu M, Hou W and Feng Q (2010). The trend of the Gini coefficient of China. Working Paper 109, Brooks World Poverty Institute, University of Manchester, Manchester.
- Chopra R (2012). Too big to fail: student debt hits a trillion. Washington, DC, Consumer Financial Protection Bureau. Available at: <http://www.consumerfinance.gov/blog/too-big-to-fail-student-debt-hits-a-trillion/>.
- Cogneau D, Bossuroy T, De Vreyer P, Guenard C, Hiller V, Leite P, Mesple-Soms S, Pasquier-Doumier L and Torelli C (2006). *Inequalities and Equity in Africa*. Working paper Institut pour la Recherche de Développement, INSEE, DIAL, Paris.
- Cornia GA (2012). Inequality trends and their determinants: Latin America over 1990-2010. UNU/WIDER Working Paper 2012/09, Helsinki.
- Cornia GA, Addison T and Kiiski S (2003). Income distribution changes and their impact in the post-world war II period. UNU-WIDER Discussion Paper No. 2003/28, UNU-WIDER, Helsinki.
- Cornia GA and Martorano B (2012). Development policies and income inequality in selected developing regions, 1980-2010. Background paper for *TDR 2012*. Geneva, UNCTAD.
- Cornia GA, Gomez Sabaini JC and Martorano B (2011). A new fiscal pact, tax policy changes and income inequality: Latin America during the last decade. UNU/WIDER Working Paper 2011/70, Helsinki.
- Credit Suisse (2011). *Global Wealth Databook 2011*, October.
- Dejardin A (2009). Gender (in) equality, globalization and governance, Working Paper No. 92, Policy, Integration and Statistics Department, International Labour Organisation, Geneva.



- Desai SB, Dubey A, Joshi BL, Sen M, Shariff A and Vanneman R (2010). *Human Development in India: Challenges for a Society in Transition*. New Delhi: Oxford University Press.
- di Gropello E and Sakellariou C (2010). Industry and skill wage premiums in East Asia. The World Bank, Policy Research Working Paper Series 5379.
- Dollar D and Kraay A (2000). Growth is good for the poor. World Bank, Policy Research Working Paper 2587, World Bank, Washington, DC.
- ECLAC (2004). *A Decade of Social Development in Latin America*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Santiago, Chile.
- ECLAC (2010). *Time for equality, closing gaps, opening trails*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Santiago, Chile, May.
- ECLAC (2012). *Social Panorama of Latin America 2011*. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Santiago, Chile, March.
- Education Trust (2011). *The condition of education, 2011*. The Education Trust, Washington, DC.
- Elson D (1993). Gender-aware analysis and development economics. *Journal of International Development*, 5: 237–247.
- Evans K (2012). Student loans: the next bailout? CNBC, 25 April. Available at: [http://www.cnbc.com/id/47171658/Student\\_Loans\\_The\\_Next\\_Bailout](http://www.cnbc.com/id/47171658/Student_Loans_The_Next_Bailout).
- Finn A, Leibbrandt M and Wegner E (2011). Policies for reducing income inequality and poverty in South Africa. *Transformation Audit: From Inequality to Inclusive Growth*. Institute for Justice and Reconciliation, Cape Town.
- Galbraith J (2008). *The Predator State*. Free Press, New York.
- Galbraith J (2012). *Inequality and Instability*. Oxford and New York, Oxford University Press.
- Galor O, Moav O and Vollrath D (2009). Inequality in Landownership, the Emergence of Human-Capital Promoting Institutions, and the Great Divergence. *Review of Economic Studies*, Wiley Blackwell, 76(1): 143–179.
- Ghosh J (2009). *Never Done and Poorly Paid: Women's Work in Globalizing India*. New Delhi, Women Unlimited Press.
- Ghosh J (2012). Trends in inequality in South Asia. Background paper for TDR 2012. Geneva, UNCTAD.
- Goldsmith RW (1986). *Comparative National Balance Sheets, A Study of Twenty Countries, 1688-1978*. Chicago, University of Chicago Press.
- Gollin D (2002). Getting income shares right. *Journal of Political Economy*, 110(2): 458–474.
- Gunawardena D (2008). Inequality in Sri Lanka: Key trends and policy responses. In: *Inequality in Social Justice in South Asia*. UNDP and Macmillan India: Delhi: 241–286. Available at: [http://hdru.aprc.undp.org/areas\\_of\\_work/pdf/Sri\\_Lanka.pdf](http://hdru.aprc.undp.org/areas_of_work/pdf/Sri_Lanka.pdf).
- ILO (2008). *World of Work Report 2008: Income Inequalities in the Age of Financial Globalization*. Geneva, International Labour Office.
- ILO (2012). *Global Employment Trends 2012: Preventing a deeper jobs crisis*. International Labour Organisation, Geneva.
- Kaldor N (1961). Capital accumulation and economic growth. In: Lutz FA and Hague DC, eds. *The Theory of Capital: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association*. London, Macmillan.
- Khan AR (2005). Measuring inequality and poverty in Bangladesh: An assessment of the survey data. *Bangladesh Development Studies*. Dhaka, Bangladesh Institute of Development Studies. Volume XXXI (3-4): 1–34.
- Krämer H (2010). The alleged stability of the labour share of income in macroeconomic theories of income distribution. Macro-economic Policy Institute (IMK), Working Paper 11/2010, August.
- Krugman P (2012). *End this Depression Now!* New York, W.W. Norton & Company.
- Kwack SY (2010). Wage Inequality and the Efficiency of Workers in Korea, 1965–2007. The Bank of Korea, Institute for Monetary and Economic Research, Working Paper No. 437.
- Kwon H (2005). Transforming the developmental welfare state in East Asia. *Development and Change*, 36: 477–497.
- Kwon H, Dong G and Moon H (2010). The future challenges of the developmental welfare State: The case of Korea. Paper presented at the Conference on Social Policy in Times of Change of the Social Policy Association at University of Lincoln, 5–7 July.
- La Fuente M and Sainz P (2001). Participation by the poor in the fruits of growth. *CEPAL Review*, No. 75, December: 153–162.
- Lindenboim J, Kennedy D and Graña J (2011). Distribución funcional y demanda agregada en Argentina: Sesenta años en perspectiva internacional. Working paper no. 16, Centro de Estudios sobre Población Empleo y Desarrollo (CEPED), Buenos Aires, August.
- Luo Z and Zhu N (2008). Rising income inequality in China: A race to the top. Policy Research Working Paper no. 4700, World Bank, East Asian and Pacific Region, Washington, DC.
- Maddison A (2004). World population, GDP and GDP per capita, 1-2000 AD. Available at: <http://www.econ.rug.nl/~maddison/>.
- Milanovic B (2005). *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Milanovic B (2006). Global Income Inequality: What it is and why it Matters? Working Paper No. 26, United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York.
- Milanovic B (2011a). Global inequality: From class to location, from proletarians to migrants. Policy Research Working Paper WPS5820, World Bank Development Research Group, Washington, DC, September.
- Milanovic B (2011b). More of less. *Finance and Development*, September.
- Ocampo JA (2009). Latin America and the global financial crisis. *Cambridge Journal of Economics*, 33(4): 703–724.

- OECD (2011a). *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising*. Paris, December.
- OECD (2011b). *Equity and quality in education: Supporting disadvantaged students and schools*. OECD: Paris.
- Oliveira Martins J, Boarini R, Strauss H and de la Maisonnette C (2009). The policy determinants of investment in tertiary education. *OECD Journal: Economic Studies*. OECD: Paris.
- Piketty T (2003). Income Inequality in France, 1901–1998, *Journal of Political Economy*, 111(5): 1004–1042.
- Piketty T (2008). *L'Économie des Inégalités*. Paris, La Découverte.
- Ping Z (1997). Income distribution during the transition in China. UNU/WIDER Working Paper 138, Helsinki.
- Prebisch R (1963). *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*. México City, Fondo de Cultura Económica.
- Pyatt G (1976). On the interpretation and disaggregation of Gini coefficients. *Economics Journal*, 86: 243–255.
- Ragayah HMZ (2011). Malaysia's new economic model: An assessment of its strategies for inclusive growth. Paper presented at the Asian regional workshop on Social Inclusiveness in Asia's Emerging Middle Income Countries, 13 September 2011, Jakarta, Indonesia, Organized by The Asian Development Bank, the International Labour Organization Regional Office for Asia and the Pacific and the International Poverty Reduction Center in China.
- Razavi S (2011). *World development report 2012: gender quality and development - an opportunity both welcome and missed*. UNRISD, United Nations, Geneva.
- Roy J (2005). Low income hinders college attendance for even the highest achieving students. Economic Policy Institute. Economic snapshot/Jobs Wages and Living Standards, Washington, DC.
- Seguino S (2000). Gender inequality and economic growth: a cross country analysis. *World Development*, 28(7): 1211–1230.
- Seguino S and Grown C (2006). Gender equity and globalisation: macroeconomic policies for developing countries. MPRA paper 6540. University library of Munich.
- Sen A (1980). Equality of what. Tanner Lectures in Sen A (1982). *Choice, Welfare and Measurement*, Blackwell, Oxford. Reprinted: Harvard University Press, Cambridge 1997.
- Sen A (1992). *Inequality Re-examined*. Clarendon Press, Oxford. Harvard University Press, Cambridge.
- Shahbaz M and Islam F (2011). Financial development and income inequality in Pakistan. *Journal of Economic Development*, 6(1): 35–58.
- Solt F (2009). Standardizing the World Income Inequality Database. *Social Science Quarterly*, 90(2): 231–242.
- Stiglitz J (2012). *The Price of Inequality*. W. W. Northon and Company Ltd., New York.
- Swaminathan M and Rawal V (2011). Is India really a country of low income-inequality? Observations from eight villages. *Review of Agrarian Studies*, 1(2): July–December. Available at: [http://www.ras.org.in/index.php?Abstract=income\\_inequality\\_and\\_caste\\_in\\_village\\_india](http://www.ras.org.in/index.php?Abstract=income_inequality_and_caste_in_village_india).
- Thirlwall P (2011). Balance of payments constrained growth models: History and overview. *Studies in Economics* no. 1111. Kent School of Economics, University of Kent, Canterbury, May.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010. Employment, globalization and development*. United Nations publication, Sales No. E.10.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2011). *Trade and Development Report, 2011. Post-crisis policy challenges in the world economy*. United Nations publication, Sales No. E.11.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (2011). Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII. Development-led globalization: Towards sustainable and inclusive development paths. New York and Geneva.
- UNDP (2010). *Human Development Report 2010: The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNDP (2011). *Human Development Report 2011: Sustainability and equity: a better future for all*. United Nations publication, New York and Geneva.
- UNESCO (2012). Institute for Statistics (UIS) online database. Available at: [www.uis.unesco.org](http://www.uis.unesco.org).
- Vanneman R and Dubey A (2010). Horizontal and vertical inequalities in India. Paper presented at the conference on Inequality and the Status of the Middle Class: Lessons from the Luxembourg Income Study, Luxembourg, 28–30 June.
- van Zanden JL, Baten J, Földvari P and van Leeuwen B (2011). The changing shape of global inequality 1820–2000: Exploring a new dataset. CGEH Working Paper Series, Centre for Global Economic History, Utrecht University.
- Venieris Y and Gupta D (1986). Income distribution and sociopolitical instability as determinants of savings: A cross-sectional model. *Journal of Political Economy*, 94(4): 873–883.
- Vidanapathirana U (2007). Emerging income inequality and the widening economic divide: The case of Sri Lanka. Paper presented at IDEAs Conference on Policy Perspectives on Growth, Economic Structures and Poverty Reduction at Tsinghua University, Beijing, 7–9 June.
- Vollrath D (2007). Land distribution and international agricultural productivity. *American Journal of Agricultural Economy*, 89(1): 202–216.
- Wee CH and Jomo KS (2006). Macroeconomic policy, growth, redistribution and poverty reduction: The case of Malaysia. In: Cornia GA, ed. *Pro Poor Macroeconomics: Potential and Limitations*. London, Palgrave.
- World Bank (2006). *World Development Report. Equity and Development*. Washington, DC.
- World Bank (2012). *World Development Report 2012. Gender equality and development*. World Bank, Washington, DC.



## СДВИГИ В ОБЛАСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ И ИХ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА НАЦИОНАЛЬНЫЕ УРОВНИ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ

### А. Введение

Материалы, представленные в предыдущей главе, свидетельствуют о том, что на распределение доходов влияет множество факторов, которые сказываются на различных категориях доходов в различные моменты времени и на различных этапах экономического развития той или иной страны. Целью настоящей главы является анализ влияния технического прогресса и глобализации торговли и финансовой сферы на динамику неравенства доходов в странах на протяжении последних двух десятилетий.

По мнению многих сторонников традиционных теоретических концепций, негативные последствия глобализации и технического прогресса для распределения доходов неизбежны. Поэтому, с их точки зрения, главный вопрос состоит в том, какая из этих сил перевешивает. Однако авторы настоящего *ДТР* не согласны с этой позицией: главы IV и V призваны продемонстрировать, что наблюдавшееся во многих странах углубление неравенства доходов можно было ослабить, а может быть, и предупредить, проводя более адекватную макроэкономическую политику и политику на рынке труда, которая оказывала бы позитивное воздействие на торговлю стран и происходящий технический прогресс.

Технический прогресс и постепенная глобализация торговли и финансов могут влиять на распределение доходов через целый ряд каналов. Однако априори вектор такого воздействия неочевиден. Через различные каналы высвобождаются силы, которые могут действовать в противоположных направлениях, а масштабы их воздействия, по всей вероятности, будут зависеть от специфики стран и соответствующего периода времени. Следует отметить, что в числе специфических для стран факторов решающую роль играют макроэкономическая и финансовая политика, особенно регулирование обменного курса, и организация рынков труда.

Еще одним специфическим для стран фактором является уровень промышленного и технологического развития, о чем в общем плане говорилось в главе III. Дело в том, что уровень экономического и промышленного развития страны, а также то, в какой степени она вышла на глобальные передовые рубежи технического развития, определяют, будет ли интеграция стимулировать процесс индустриализации этой страны или же ее большая открытость для процессов глобализации повлечет деиндустриализацию. Соответственно, нередко полагают, что характер влияния глобализации

на распределение доходов в значительной мере зависит от того, как экономическая интеграция меняет структуру экономической деятельности в той или иной стране.

Исходя из этого, в настоящей главе рассматривается вопрос о влиянии глобализации и технологических сдвигов на распределение доходов в пределах стран. При этом ставятся следующие основные задачи: i) выявить каналы, через которые глобализация и технический прогресс влияют на распределение доходов в странах; ii) проанализировать различия между странами с точки зрения открытости перед воздействием через такие каналы; и iii) выделить экономические силы, обуславливающие взаимозависимость таких различий между странами.

Рекомендации в отношении мер политики, призванных обеспечить социально приемлемый и благоприятный для устойчивого экономического роста и развития уровень равенства доходов обсуждаются в последующих главах.

Ввиду того что на динамику распределения доходов влияют многие специфические для отдельных стран факторы, в настоящей главе не представляется возможным одинаково охватить все страны. Вместо этого распределительный эффект технологического развития и глобализации иллюстрируется на примере материалов по конкретным странам и группам стран, для которых эти выделенные каналы воздействия имеют большое значение.

В данной главе утверждается, что формы влияния глобализации и технического прогресса на распределение доходов тесно связаны между собой и что совокупный эффект этих двух факторов существенно возрос на протяжении прошедших двух десятилетий. Однако реальный результат, т.е. сглаживание или углубление неравенства доходов в результате такого воздействия, зависит от стартовых условий страны и ее уровня промышленного развития. В свою очередь это

в решающей степени зависит от макроэкономической политики, особенно регулирования обменного курса, и механизмов и институтов, касающихся рынка труда и установления уровня заработной платы, а также от мер политики, влияющих на характер и темпы экономической интеграции.

---

Проявления влияния глобализации и технического прогресса на распределение доходов тесно связаны между собой...

---

Представленные в настоящей главе данные свидетельствуют о том, что в развитых странах влияние сил глобализации на неравенство доходов в период с начала нового века в значительной степени обусловлено поведенческими изменениями в корпоративном секторе в ответ на

обострение международной конкуренции. Компании уделяли меньше внимания совершенствованию производственных технологий и ассортимента выпускаемой продукции за счет инвестиций в повышение производительности труда на длительную перспективу; вместо этого они стали все чаще переносить производства за рубеж в места с низким уровнем оплаты труда и снижать затраты на рабочую силу у себя дома посредством ограничения роста заработной платы или ее сокращения. Эта тенденция сопровождалась поляризацией доходов в развитых странах. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что в Соединенных Штатах новая модель корпоративного управления, нацеленная на

---

...и совокупное воздействие этих факторов существенно усилилось на протяжении последних двух десятилетий.

---

максимальное повышение стоимости компании для акционеров, заставляет фирмы поддерживать уровень внешней конкурентоспособности за счет ограничения заработной платы и переноса производств за рубеж и увеличивать прибыль за счет инвестиций в финансовые инструменты (нередко спекулятивные), а не путем стимулирования расширения производственной базы.

Наконец, в настоящей главе показывается, что расширение общемировой торговли и связанное с этим увеличение импорта в развитые страны промышленной продукции из развивающихся стран связано с углублением неравенства



доходов в некоторых крупных развивающихся странах, особенно в Азии, быстрыми темпами осуществляющими индустриализацию своей экономики. Распределительные сдвиги в этих странах по всей вероятности отражают неравномерность темпов роста повышения уровня жизни в сельской местности и городах, а также во внутренних и прибрежных районах, как это предвидел Кузнец (Kuznets, 1955) в случае стран на ранних этапах промышленного развития. Материалы по странам с формирующимся рынком, особенно странам с переходной экономикой, но также и по некоторым развивающимся странам, говорят о том, что экономическая нестабильность, сопряженная со стремительной финансовой интеграцией, негативно сказывается на распределении доходов. Напротив, в ряде стран, имеющих богатые месторождения природных ресурсов, причем стран, и в большей, и в меньшей степени развитых, в прошедшее десятилетие наблюдалось улучшение условий торговли. При определенных обстоятельствах такое улучшение облегчало проведение политики, направленной на снижение уровней неравенства доходов.

В следующем разделе проводится обзор специальной литературы с акцентом на те каналы, через которые глобализация торговли и технический прогресс влияют на распределение

доходов. Вначале кратко обобщаются итоги проходивших в начале 90-х годов прошлого века дискуссий по вопросам связи торговли и неравенства, в ходе которых подчеркивалось усиление неравенства в заработной плате квалифицированных и неквалифицированных работников в развитых странах. Затем освещается проходившее позднее обсуждение вопросов взаимосвязи неравенства и торговли, в рамках которого на первый план вышло несколько новых аспектов распределительного эффекта технического прогресса и глобализации торговли. При этом анализируются следующие вопросы: i) соображения занятости; ii) поляризация оплаты труда с учетом не только традиционной вилки высокой и низкой квалификации, но и работников со средним уровнем квалификации; iii) более широкий диапазон стран с охватом, помимо развитых стран, развивающихся стран и стран с переходной экономикой; и iv) сдвиги в области занятости с переливом рабочей силы из обрабатывающей промышленности в первичный сектор и сектор услуг, а также сдвиги в занятости в секторе обрабатывающей промышленности. В разделе С анализируются те каналы, через которые, помимо технического прогресса и глобализации торговли, на распределение доходов влияет финансовая глобализация. Заключает главу раздел D.

---

## **В. Торговля, технология и сдвиги в структуре производства**

---

В начале 90-х годов прошлого века велись острые дискуссии по поводу взаимосвязей между торговлей, технологией и распределением дохода (см. также *ДТР 1997*, материалы которого стали вкладом в это обсуждение). Примерно 10 лет спустя эти дискуссии снова разгорелись, главным образом в силу двух причин: первой из них является углубление неравенства доходов, наблюдающееся в последнее время во многих странах мира, а вторая связана с дальнейшим развитием теоретических концепций (которые обсуждаются, например, в работе Harrison,

McLaren and McMillan, 2011) и появлением более полных данных, позволяющих лучше понять характер взаимосвязей между динамикой распределения доходов, с одной стороны, и техническим прогрессом и повышением степени торговой интеграции стран – с другой. Более поздние теоретические проработки позволяют расширить рамки анализа для оценки совокупного воздействия торговли, технологии и прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на распределение доходов.

Для более или менее полного понимания углубления неравенства во многих странах, которым сопровождалось ускорение темпов глобализации и технического прогресса, во внимание приняты макроэкономическая политика и политика на рынке труда, которые привели к хроническому повышению уровня безработицы и ослаблению позиций трудящихся на переговорах по согласованию уровня заработной платы. Такая политика анализируется в главе VI настоящего Доклада. Настоящий раздел посвящен, в основном, конкретным каналам, через которые в условиях проведения данной макроэкономической политики и политики на рынке труда глобализация торговли и технический прогресс влияют на распределение доходов. Вначале проводится краткий обзор дискуссий по вопросам взаимосвязи неравенства и торговли, проходившим в начале 90-х годов прошлого века. Затем анализируются основные изменения как в характере неравенства, так и в степени открытости стран для глобальной торговли, которые послужили основой для продолжения обсуждения темы связи неравенства и торговли в более поздний период.

### **1. Обсуждение вопросов взаимосвязи неравенства и торговли в начале 90-х годов прошлого века**

Общепринятая теория международной торговли в традициях Хекшера и Олина предполагает, что движущей силой торговли выступают международные различия в обеспеченности факторами производства. В самом упрощенном виде ожидается, что при участии в торговле страны, имеющей относительно избыточный фактор производства, реальный доход от такого фактора будет расти. Точнее, имеется в виду, что цена товаров, производимых с высокой долей неквалифицированного труда, падает в более развитых в промышленном отношении странах, где предполагается изобилие квалифицированной рабочей силы, когда

**В рамках дискуссии 90-х годов по проблемам неравенства и торговли углубление неравенства доходов объяснялось главным образом влиянием технического прогресса со смещением в сторону повышения квалификации.**

такие страны ведут торговлю с развивающимися странами, где предполагается изобилие неквалифицированной рабочей силы. В более развитых в промышленном отношении странах такое снижение цен на товары, производимые с высокой долей неквалифицированного труда, влечет сдвиг в производстве в сторону продукции, выпускаемой с применением труда с более высокой квалификацией, и снижение реальной заработной платы менее образованных трудящихся как в абсолютном выражении, так и по сравнению с более квалифицированными работниками. Последний эффект обычно описывают как увеличение так называемой "надбавки за квалификацию", отражающей увеличение разрыва в заработной плате квалифицированных и неквалифицированных работников и углубление разрыва в оплате труда. Согласно этой теории в развивающихся странах будет происходить обратный процесс. Изменение цен ведет к сдвигу в производстве в пользу секторов с высокой долей неквалифицированного труда, что стимулирует спрос на неквалифицированных работников и соответственно ведет к увеличению их реальной заработной платы как в абсолютном выражении, так и в сравнении с оплатой труда квалифицированных работников. Ввиду того, что в развивающихся странах доля неквалифицированной рабочей силы в общей численности рабочей силы гораздо выше доли квалифицированной рабочей силы, разрыв в доходах наемных работников в этих странах должен сокращаться.

В 90-е годы прошлого века разгорелись жаркие дебаты по поводу того, можно ли объяснить таким влиянием торговли углубление неравенства доходов, наблюдавшееся во многих развитых странах в 80-е годы и в начале 90-х годов (см. также ДТР 1997)<sup>1</sup>. В конечном счете сформировался широкий консенсус по поводу того, что торговля играла довольно скромную роль в понижении относительной заработной платы менее квалифицированных работников в этих странах и поэтому не являлась главным – или даже существенным – фактором, влиянием которого можно было бы объяснить

углубление неравенства доходов. Скорее, последнее относилось на счет главным образом технического прогресса со смещением в сторону повышения квалификации (соответствующие обзоры см. Anderson, 2005; Goldberg and Pavcnik, 2007; и Harrison, McLaren и McMillan, 2011).

В ходе этих дискуссий международная торговля отбрасывалась в качестве объяснения по двум причинам<sup>2</sup>. Во-первых, эмпирические исследования, проводившиеся в развитых странах (например, Lawrence и Slaughter, 1993; Berman, Bound и Griliches, 1994), показали, что в противоположность постулатам общепринятой теории торговли основной объем изменений цен на товары и прироста надбавок за уровень квалификации обуславливался сдвигами *в пределах* секторов промышленности, а не *между* ними. Во-вторых, в эмпирических исследованиях по развивающимся странам (например, Berman, Bound и Machin, 1998; Desjonquieres, Machin и van Reenen, 1999) отмечалось, что наблюдавшийся в развитых странах сдвиг в сторону увеличения оплаты труда квалифицированных работников происходил и в развивающихся странах; вместе с тем согласно общепринятой теории торговли заработная плата в развивающихся странах должна была изменяться в противоположном направлении по сравнению с оплатой труда в развитых странах<sup>3</sup>.

Последний вывод может отчасти объясняться тем, что теория торговли предполагает свободное передвижение товаров, в то время как в 80-е и 90-е годы прошлого века экспорт трудоемкой промышленной продукции развивающихся стран наталкивался на значительные барьеры, защищавшие рынки развитых стран (*ДТР 1997*, часть вторая). Главными барьерами выступали тарифные пики, нередко распространявшиеся на трудоемкую продукцию, и положения Соглашения по изделиям из различных видов волокон, предусматривавшего сложный комплекс количественных ограничений, допускавших увеличение экспорта текстильных товаров и одежды из развивающихся стран лишь постольку, поскольку оно не повлекло бы кратко- и среднесрочных издержек коррекции, в частности увеличения безработицы, в импортирующих (т.е. развитых) странах.

Объяснение углубления неравенства доходов в 70-е и 80-е годы прошлого века одним лишь технологическим прогрессом с

уклоном в сторону повышения квалификации оспаривалось на том основании, что подобный уклон не являлся в тот период каким-то новым явлением (Card and DiNardo, 2002). В рамках традиционной экономической теории эту проблему можно было разрешить, проанализировав долгосрочный тренд технологического прогресса со смещением в сторону повышения квалификации в сочетании с динамикой наличия квалифицированных работников. В случае же динамики надбавки за квалификацию возможна коллизия между, с одной стороны, техническим прогрессом, как правило повышающим спрос на квалифицированную рабочую силу, и с другой стороны – повышением образовательного уровня, в результате которого увеличивается предложение квалифицированной рабочей силы (Tinbergen, 1975; Goldin and Katz, 2008). По мнению многих специалистов, после долгого периода относительно ровного технического прогресса стремительный прорыв в области информационных технологий и повсеместное распространение компьютеров на рабочих местах подстегнули темп технологических перемен в 80-е и 90-е годы прошлого века. Они полагают, что возросший в результате спрос на квалифицированную рабочую силу опережал достижения и развитых, и развивающихся стран в области образования, что и повлекло за собой углубление неравенства в оплате труда<sup>4</sup>.

Ни традиционная теория торговли, основанная на простых соотношениях Столпера-Самуэльсона, ни один лишь технический прогресс не позволяют в полной мере объяснить увеличение относительного спроса на квалифицированную рабочую силу, наблюдавшееся в различных странах в период 80-х и в начале 90-х годов прошлого века. В одном из эмпирических трудов по Соединенным Штатам был сделан вывод о том, что важным дополнительным объяснением является сочетание технического прогресса с переносом производств за рубеж (Feenstra and Hanson, 1999)<sup>5</sup>. Общее повышение уровня безработицы в этот период не рассматривалось в качестве фактора особого значения, поскольку рост безработицы по всем уровням квалификации рабочей силы понижал бы заработную плату всех работников, а не относительную оплату труда. Однако в периоды общей высокой и хронической безработицы работодатели могут принимать решения о найме относительно высококвалифицированных

работников даже для выполнения работ, не требующих особой квалификации. В результате безработица затягивается и возникает давление на заработную плату низкоквалифицированных работников. Кроме того, при хронической безработице постоянно возрастает число стран, правительства которых вынуждают в первую очередь низкоквалифицированных работников соглашаться на варианты трудоустройства, даже не позволяющие заработать на жизнь в достойных условиях.

## **2. "Новая" дискуссия по вопросам торговли и неравенства**

В последние несколько лет опять стали подниматься вопросы, касающиеся связанных с торговлей последствий распределительного характера. Настоящий раздел посвящен этой новой дискуссии. В начале рассматриваются развитые страны, где такое возобновление интереса объясняется в первую очередь существенным углублением неравенства доходов в сочетании с хронически высокой безработицей и изменением характера как неравенства доходов, так и масштабов участия стран в торговле. Затем круг расширяется с охватом многих других стран, особенно развивающихся стран Африки и Латинской Америки и ряда стран с переходной экономикой, где вопросы распределения поднимаются исходя из того, что силы глобализации могут приводить к деиндустриализации с ухудшением положения в области занятости и утратой возможностей для оплачиваемой трудовой деятельности. Кроме того, в данном разделе обсуждаются проблемы распределения в некоторых развивающихся странах Азии, обусловленные тем, что глобализация, возможно, резко ускорила темпы индустриализации и подстегивала экономический рост, в то же время приводя к углублению неравенства.

### *а) Новые особенности взаимосвязи торговли и неравенства в развитых странах*

Новый аспект неравенства доходов в развитых странах – также называемый "поляризацией" (Autor, Katz and Kearney, 2006) – касается

не только заработной платы, но и занятости. В центре проходивших в начале 90-х годов прошлого века дискуссий по вопросам торговли и неравенства находился вопрос о расхождении тенденций в заработной плате высококвалифицированных и низкоквалифицированных работников. Однако позднее наблюдалась совершенно иная динамика спроса на рабочую силу, от которой выигрывали те работники, которые находились в сегментах высшей и низшей квалификации, но не работники, чей труд требует среднего уровня квалификации (т.е. чья работа предполагает осуществление повторяющихся операций). В сравнении с другими категориями работников работники с квалификацией среднего уровня столкнулись со снижением заработной платы и сокращением рабочих мест.

Анализируя поляризацию заработной платы, полезно абстрагироваться от заработной платы в сегменте получателей самых высоких доходов, о которых говорилось в главе III, а также от заработной платы лиц с самыми низкими доходами. Анализ динамики заработной платы в пределах 90-го (верхнего) и 10-го (нижнего) перцентилей позволяет сопоставлять соотношение заработной платы на уровне 90-го и 50-го перцентилей (соотношение 90–50) и соотношение заработной платы на уровне 50-го и 10-го перцентилей (соотношение 50–10). Данные по Соединенным Штатам показывают, что оба эти показателя (90–50 и 50–10) оставались на довольно стабильном уровне в 70-е годы и затем стали быстро расти в 80-е годы, причем после 80-х годов прошлого века их тенденции резко разошлись (диаграмма 4.1)<sup>6</sup>. Показатель соотношения 90–50 устойчиво возрастал и в настоящее время превышает уровень 1973 года на 35%. В противоположность этому показатель 50–10 оставался довольно стабильным на отметке, превышающей уровень начала 70-х годов примерно на 15%. Более подробные данные свидетельствуют о том, что разрыв между 10-м перцентилем и медианным уровнем за последние несколько лет существенно сократился (Acemoglu and Autor, 2012: 13). Другие материалы, в которых учитывается также гендерный аспект, свидетельствуют о том, что показатель соотношения 50–10 оставался без изменения в случае женщин, снизившись, однако, в случае мужчин (Lemieux, 2007; Acemoglu



Диаграмма 4.1

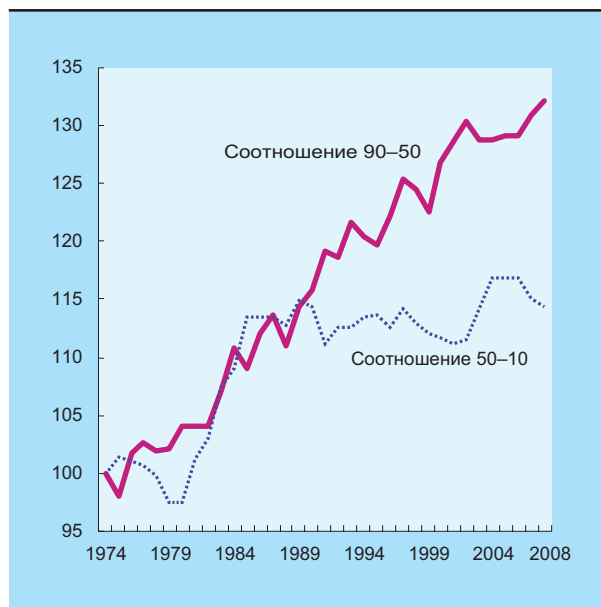
and Autor, 2012). Вместе взятые эти данные указывают на то, что увеличение доходов концентрировалось в верхнем и нижнем сегментах за счет средних уровней распределения доходов.

Поляризация занятости также имела место практически во всех развитых странах (диаграмма 4.2)<sup>7</sup>. В подавляющем большинстве стран, показанных на диаграмме 4.2, доли представителей наиболее высокооплачиваемых профессий (например, адвокатов, банкиров, консультантов по управлению, преподавателей и врачей) в общей занятости существенно возросли, при этом в большинстве этих стран возросли и соответствующие долевым показатели представителей самых низкооплачиваемых профессий (например, парикмахеров, уборщиков, шоферов, официантов и работников супермаркетов). В противоположность этому во всех странах снизилась доля видов деятельности, предполагающих средний уровень оплаты труда (например, в категориях конторских служащих, лиц, занятых кустарно-ремесленной деятельностью, операторов станков и оборудования и сборщиков). Быть может, такое вымывание профессий со средним уровнем дохода обусловлено процессом автоматизации (т.е. связано с техническим прогрессом). Расширение использования компьютеров на рабочих местах, возможно, привело к ликвидации рабочих мест, требующих умеренной квалификации работников, в результате чего они оказались вытеснены в ниже оплачиваемый сегмент сектора услуг, где компьютеры нельзя применить (Autor and Dorn, 2012). Вместе с тем это может быть связано и с перебазируанием за рубеж промышленных производств и центров оказания услуг.

В самом деле характер участия стран в торговле приобрел новые черты в связи с влиянием двух факторов. Во-первых, удельный вес развивающихся стран в общемировом экспорте превысил 30% в 2000 году и достиг 40% в 2010 году, отражая существенный рост со среднего уровня 25% в 70-е и в 80-е годы прошлого века – периода, который находился в центре внимания в ходе прежних дискуссий по вопросам торговли и неравенства<sup>8</sup>. Во-вторых, рост экспорта промышленной продукции развивающихся стран происходил, в основном, только в нескольких странах, особенно в Китае. В Китае

**ПОКАЗАТЕЛИ СООТНОШЕНИЯ СРЕДНЕЧАСОВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НА УРОВНЕ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЦЕНТИЛЕЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ, 1974–2008 ГОДЫ**

(Индексы, 1974 = 100)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Национального бюро экономических исследований Соединенных Штатов *Current Population Survey Merged Outgoing Rotation Groups*.

**Примечание:** Под соотношением 50–10 понимается соотношение среднечасовой заработной платы на уровнях 50-го и 10-го перцентилей распределения, а в случае соотношения 90–50 имеется в виду соотношение среднечасовой заработной платы на уровнях 90-го и 50-го перцентилей распределения.

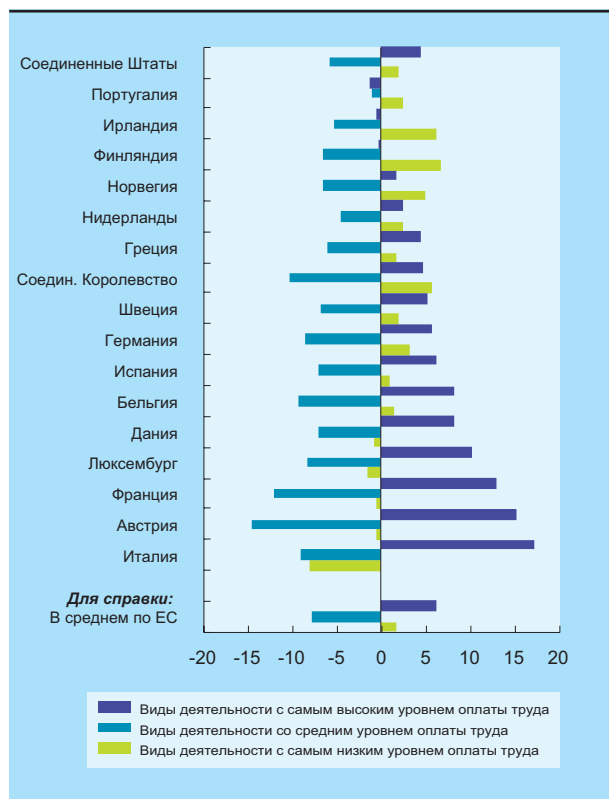
уровни душевого дохода и заработной платы значительно ниже, чем в тех странах, на которые приходилась основная часть экспорта промышленной продукции из развивающихся стран в развитые страны в 70-е и в 80-е годы прошлого века, например в Республике Корея и китайской провинции Тайвань, а также других странах, которые прошли путь быстрого наверстывания экономического отставания после второй мировой войны (например, Япония и Германия). Даже с учетом того, что данные, позволяющие проводить точные сопоставления между странами, имеются лишь для периода начиная с 1975 года, сравнение уровней заработной платы в обрабатывающей промышленности стран, быстрыми темпами сокращающих отрыв от Соединенных Штатов, в целом показывает, что разница в



### Диаграмма 4.2

#### ДИНАМИКА ДОЛЕЙ ЗАНЯТОСТИ В РАЗБИВКЕ ПО УРОВНЮ ОПЛАТЫ ТРУДА В СООТВЕТСТВУЮЩИХ ВИДАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ И РЯДЕ СТРАН ЕС, 1993–2006 ГОДЫ

(В процентах)



**Источник:** Goos, Manning and Salomons, 2011; и Acemoglu and Autor, 2012.

**Примечание:** Виды деятельности разделены на три сегмента по уровню заработной платы. Данные свидетельствуют о том, что порядок очередности членов ЕС определяется изменениями доли видов деятельности с самым высоким уровнем оплаты труда.

заработной плате между некоторыми развивающимися странами, являющимися основными экспортерами промышленной продукции, и их партнерами из числа развитых стран, все еще остается значительной (диаграмма 4.3). Так, в условиях, когда Китай открыл двери для глобальной торговли, эта разница, по всей вероятности, возросла, даже с поправками на более высокую производительность труда в Соединенных Штатах (Seglowski and Golub, 2011). В отличие от этого в ходе дебатов в начале 90-х годов прошлого века на повышение средней заработной платы в новых индустриальных странах (НИС) в сравнении с уровнем Соединенных Штатов обычно ссылались, чтобы развеять опасения по поводу влияния торговли на неравенство в доходах.

В соответствии с прежними примерами быстрого догоняющего экономического роста в Азии, а также в Германии Китай в настоящее время, возможно, достиг того этапа в процессе намерения, когда начинается существенный рост заработной платы в обрабатывающей промышленности (диаграмма 4.3). Отчасти это может вызываться снижением темпов роста предложения рабочей силы и ограничениями географической мобильности рабочей силы (ДТР 2010, глава II, раздел С). Кроме того, вступивший в силу в 2008 году новый закон о трудовых договорах предусматривает положения о минимальной заработной плате и позволяет укрепить позиции наемных работников на переговорах<sup>9</sup>. И наконец, размеры оплаты труда выросли и благодаря быстрому повышению производительности труда. По данным Банистера и Кука (Banister and Cook, 2011), производительность труда в промышленном секторе Китая (включая обрабатывающую промышленность, а также строительство, добывающую промышленность и коммунальные предприятия) в период 1991–2008 годов росла в среднем примерно на 10% в год. Такие высокие темпы роста производительности труда объясняются сочетанием крупных и увеличивающихся капиталовложений растущего образовательного уровня и уровня профессиональной квалификации китайских трудящихся с внедрением передовых технологий транснациональными корпорациями (ТНК), участвующими в международных соглашениях о разделе продукции, о чем будет сказано ниже. Оплата труда в обрабатывающей промышленности Китая в долларах увеличивалась быстрее, чем в юанях, поскольку за период 2005–2012 годов курс китайской валюты повысился примерно на 25%<sup>10</sup>.

Для иллюстрации роста экспорта промышленной продукции из развивающихся стран полезно выделить группу "стран с низким уровнем заработной платы". По методике Бернарда, Дженсена и Шотта (Bernard, Jensen and Schott, 2006) к этой группе можно отнести страны с душевым доходом ниже 5% от уровня этого показателя в Соединенных Штатах до 2007 года (т.е. до начала нынешнего экономического кризиса). В полученную таким образом группу 82 развивающихся стран и стран с переходной экономикой (полный лист см. В тексте в конце примечания к настоящей главе) входят не только многие малые страны, но и ряд крупных стран

Диаграмма 4.3

Азии, в первую очередь Китай, а также такие страны, как Индия, Индонезия и Филиппины.

Действительно, в значительной мере обсуждение новой модели участия стран в глобальной торговле связано с быстрым расширением китайского экспорта, особенно экспорта трудоемких товаров и электронной аппаратуры в Соединенные Штаты после присоединения Китая к Всемирной торговой организации (ВТО) в декабре 2001 года. Это событие символизировало официальный выход Китая на общемировую экономическую арену. В частности, Китай получил статус страны, имеющей постоянные нормальные торговые отношения с Соединенными Штатами – своим крупнейшим отдельным партнером. Нормализация отношений позволила устранить факторы неопределенности в двусторонних торговых связях этих двух крупнейших стран и сыграла важнейшую роль в стремительном расширении притока ПИИ в Китай, что ускорило производственную кооперацию в Восточной Азии<sup>11</sup>. Присоединение Китая к ВТО также подразумевало отмену в конечном счете в течение согласованного периода времени дискриминационных, не согласующихся с нормами ВТО мер в отношении его экспорта. Например, на Китай должна была распространиться поэтапная отмена положений Соглашения по текстильным товарам и одежде, что означало прекращение действия квотных ограничений, которые через Соглашение по изделиям из различных видов волокон регулировали международную торговлю одеждой с середины 60-х годов прошлого века.

Эмпирические данные свидетельствуют о значительных различиях между странами по показателям доли стран с низким уровнем заработной платы в общем импорте, увеличения импорта из упомянутых стран с 1995 года и доли импорта из Китая в общем импорте из стран с низкой заработной платой (диаграмма 4.4). Доля стран с низким уровнем заработной платы в общем импорте Японии превышает 30%, к этому уровню близки соответствующие долевые показатели в Соединенных Штатах и в группе относительно развитых в промышленном отношении развивающихся стран Азии. В случае Соединенных Штатов, Европейского союза (ЕС) и стран Латинской Америки основная часть прироста приходится на Китай, в то

### ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЯДА СТРАН НА ЭТАПЕ НАВЕРСТЫВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОТСТАВАНИЯ ОТ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *Бюро статистики труда Соединенных Штатов*.

**Примечание:** В скобках указан год, когда начался экономический подъем. Данные, использованные для определения момента начала экономического подъема, получены путем нахождения точки перелома при анализе временных рядов роста производительности труда, оцениваемых по темпам роста ВВП в расчете на одного работника.

время как прирост доли стран с низким уровнем заработной платы в импорте стран Африки и группы стран Азии более равномерно распределяется между Китаем и другими странами с низким уровнем заработной платы. Кроме того, во всех странах существенная доля импорта из Китая приходилась на продукцию электронной промышленности<sup>12</sup>.

Эти данные об увеличении импорта из развивающихся стран в сочетании с расширением разрыва в заработной плате между основными импортерами и основными экспортерами этой продукции свидетельствуют о том, что глобализация торговли сегодня сильнее влияет на уровни заработной платы и распределение доходов, чем 20 лет назад, особенно в развитых странах. Однако эти связанные с торговлей распределительные последствия вполне возможно вызывались

более глубинными, неторговыми факторами, например международной конкуренцией в области заработной платы (см. главу VI) и изменениями корпоративного поведения, которые обсуждаются в нижеследующем разделе.

*b) Каналы влияния связанных с торговлей факторов на распределение доходов в развитых странах*

Изменения характера неравенства доходов в странах и масштабов участия стран в общемировой торговле, которые обсуждались в предыдущем разделе, послужили основой для новых дискуссий по вопросам взаимосвязей между торговлей и неравенством. Как и ранее, в последнее время предметом обсуждения являлось влияние на распределение доходов, обусловленное техническим прогрессом, смещенным в пользу высококвалифицированного труда, и динамикой международной торговли. Существует мнение, что технический прогресс со смещением в пользу высококвалифицированного труда стал причиной сдвигов в области заработной платы и занятости различных категорий работников, поскольку "информационная технология помогает высокообразованным работникам умственного труда, заменяет труд среднеобразованных работников, выполняющих рутинные функции, и в меньшей степени затрагивает низкоквалифицированных работников физического труда (Autor, Katz and Kearney, 2008: 301). Дело в том, что компьютеры могут взять на себя выполнение рутинных задач, например на сборочных линиях и в канцелярской работе, в то время как неповторяющиеся операции гораздо сложнее "оцифровать". Кроме того, компьютеры облегчают анализ обширных массивов данных, дополняя труд квалифицированных работников.

Полагают, что этими связанными с техническим прогрессом изменениями объясняется динамика относительных соотношений

заработной платы и уровня занятости различных категорий работников на протяжении прошедших двух десятилетий, о чем говорилось выше (см. также диаграммы 4.1 и 4.2). Однако эти подвижки можно объяснить и аргументами торгового свойства, в которых на первый план выводится быстрое расширение торговли промежуточной продукцией, например деталями и компонентами (важнейшей особенностью электронной промышленности) и перенос за рубеж деятельности в сфере услуг. Вопросы торговли промежуточной продукцией и переноса деятельности за рубеж нередко занимали важное место в дискуссиях по проблемам взаимосвязи торговли и неравенства, проходивших в развитых странах.

---

**Усиление влияния торговли на распределение доходов, особенно в развитых странах, возможно, обусловлено более глубинными, неторговыми факторами, например международной конкуренцией в сфере заработной платы и изменениями корпоративного поведения.**

---

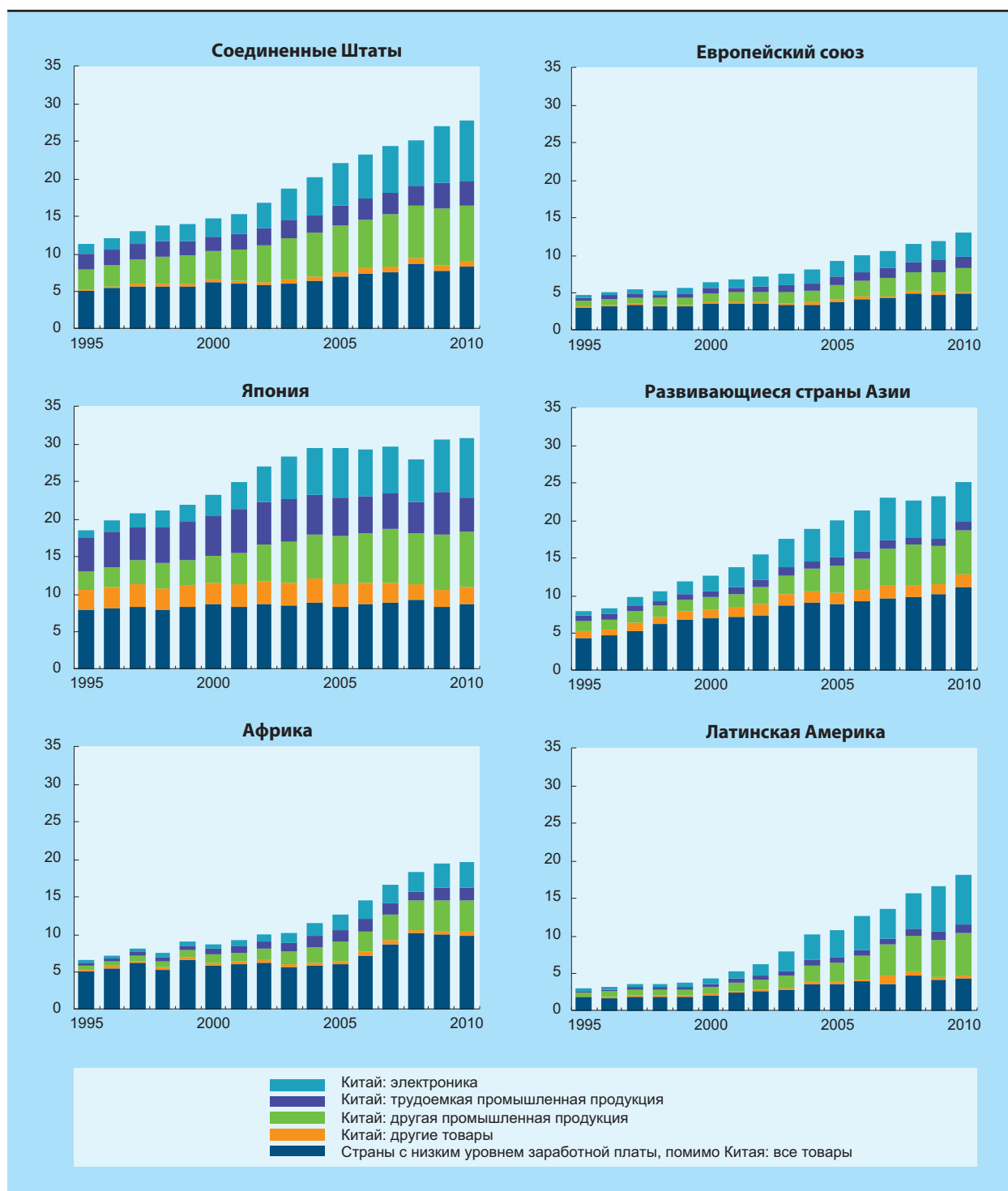
Помимо снижения барьеров торговли, связанных с проводимой политикой, имело место снижение транспортных издержек и особенно коммуникационных издержек, связанных с информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ). Появление менее дорогостоящих и более современных ИКТ позволило компаниям с прибылью для себя осваивать сложные процедуры и размещать различные звенья производства в различных географических

точках. В результате некоторые производства по выпуску промежуточной продукции были перенесены из развитых в развивающиеся страны, что стимулировало международную торговлю этими товарами. Торговля такого рода не только сказывается на относительных размерах заработной платы квалифицированных и неквалифицированных работников, но и влияет на спрос на рабочую силу в отраслях, перебазирующих производство за рубеж. В результате торговля деталями и компонентами может гораздо сильнее влиять на уровень заработной платы, чем торговля конечной продукцией. Кроме того, в развитых странах торговля промежуточной продукцией влияла на спрос на рабочую силу и величину надбавки за уровни квалификации примерно так же, как технический прогресс, смещенный в пользу высококвалифицированного труда: под воздействием обоих факторов

Диаграмма 4.4

**ТОВАРНЫЙ ИМПОРТ РЯДА СТРАН И ГРУПП СТРАН ИЗ СТРАН С НИЗКИМ УРОВНЕМ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ, В РАЗБИВКЕ ПО ТОВАРНЫМ КАТЕГОРИЯМ, 1995–2010 ГОДЫ**

(Доля в процентах от общего товарного импорта)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *UNCTADstat*.  
**Примечание:** Под странами с низким уровнем заработной платы понимаются страны с душевым доходом менее 5% от душевого дохода в Соединенных Штатах до 2007 года (т.е. до начала нынешнего экономического кризиса). О структуре групп стран см. текст в конце примечаний к настоящей главе. В категорию "трудоемкой промышленной продукции" включены изделия из кожи, текстильные товары, одежда и обувь.

снижался спрос на низкоквалифицированную рабочую силу с соответствующим повышением спроса на рабочую силу более высокой квалификации и заработной платы таких работников.

Именно в силу этих причин фрагментация производства и торговля промежуточной продукцией стимулирует повышение производительности труда, и воздействие этих факторов аналогично техническому прогрессу в сегменте производства конечной продукции. Вместе с тем эти два источника роста производительности труда имеют в своей основе существенно различающееся корпоративное поведение: если технический прогресс опирается на инвестиции в инновационную деятельность и связанный с этим динамический выигрыш в рамках долгосрочной стратегии роста соответствующего предприятия, то при замещении более дорогих отечественных вводимых ресурсов более дешевыми импортными промежуточными товарами рост производительности труда достигается за счет сокращения издержек в результате глобализации производства. Формы влияния различных корпоративных стратегий на динамику распределения доходов подробнее рассматриваются ниже.

Географическое распыление различных стадий производственной деятельности и связанная с этим торговля промежуточной продукцией сопряжены с немалыми издержками. При производстве отдельных компонентов и конечной продукции в различных странах нужно не только оплачивать транспортные издержки и тарифы, но и тратить деньги на координацию деятельности. Ввиду этого, как показывает практика, наличие в достаточной степени квалифицированной рабочей силы и хорошей торговой инфраструктуры, а также географическая близость к развитым странам являются преимуществами развивающихся стран, чьи фирмы участвуют в системах международного производства. Такое участие может принимать формы межфирменных соглашений и создания различных сетей и союзов. Однако чаще всего оно предполагает обоснование в странах филиалов ТНК, поскольку расходы на координацию деятельности, по всей вероятности, будут сводиться к минимуму при осуществлении управления производственными системами в рамках одного и того же предприятия. Вне зависимости от конкретной формы управления производственными сетями

интернационализация производства оказывает непосредственное влияние на распределение доходов в самом верхнем сегменте, позволяя использовать специалистов нужной квалификации в любой точке мира при условии выплаты очень высокого вознаграждения (Gordon and Dew-Becker, 2007).

Важная роль ТНК в этом контексте связана с тем, что они органично интегрируют продукцию, произведенную на условиях субподряда в той или иной конкретной стране, в непрерывно эволюционирующий общий производственный процесс. ТНК обычно добиваются этого, предоставляя конкретные элементы технологий своим зарубежным филиалам и комбинируя тем самым разработанные дома передовые технологии с дешевой рабочей силой за рубежом. При такой схеме "многонациональная компания" передает в аренду узкий набор технологий производителю в развивающейся стране, с тем чтобы получать на перебазированном производстве продукцию требуемого качества при возможно более низких издержках" (Baldwin, 2011: 21). Другими словами, подобная стратегия "передачи технологии в аренду" подразумевает, что ТНК стараются свести к минимуму передачу технологий и ноу-хау в принимающие страны. Отсюда очень далеко до парадигмы, из которой обычно исходят при проведении политики, призванной привлечь как можно больше ПИИ. В ее рамках ПИИ рассматриваются в качестве пакета активов, включающего, что наиболее важно, доступ к передовым технологиям и методам управления, что может позволить развивающимся странам, миновав определенные ступени, сразу наладить производство более сложной продукции<sup>13</sup>.

Характер влияния ПИИ на занятость и распределение доходов зависит не только от мотивов и стратегий ТНК, но и от исходных условий и политики принимающей страны. В последние годы часть развивающихся стран с самыми высокими темпами роста успешно увязывала усилия в области развития с такой международной производственной кооперацией. Так, например, Китай начал привлекать крупные объемы ПИИ в рамках региональных сетей в 90-х годах прошлого века. Обоснование иностранных предприятий предусматривалось в рамках проводившейся в стране стратегии ускорения индустриализации, создания занятости и поддержки модернизации технической базы. Особый режим регулирования и инициативная



политика позволили привлечь в сектор обрабатывающей промышленности ПИИ, которые расширяли существующий производственный потенциал, повышали производительность труда и помогали проводить техническую модернизацию производственной базы на местах, хотя импортная составляющая экспорта страны оставалась довольно высокой, в частности в случае техноемких деталей и компонентов (ДТР 2006: 194–197).

Во многих других странах не было внутренних условий, в частности хорошей инфраструктуры торговли, многочисленной и довольно хорошо подготовленной рабочей силы и соответствующего административного потенциала, чтобы, обладая достаточным весом на переговорах с ТНК, заручиться передачей технологии и обеспечить участие наемных работников в процессе роста производительности труда. Именно поэтому увеличение экспорта промышленной продукции, сопряженное с их участием в таких кооперационных сетях, не всегда сопровождалось соизмеримым приростом добавленной стоимости и занятости.

Имеющиеся данные за период 1995–2010 годов позволяют сделать вывод о том, что вывоз ПИИ, как правило, приводил к снижению занятости в обрабатывающей промышленности крупнейших развитых стран (диаграмма 4.5А)<sup>14</sup>. Вместе с тем эти данные также показывают, что при одинаковом объеме приток ПИИ может оказывать совершенно разное воздействие на масштабы изменений занятости в обрабатывающей промышленности<sup>15</sup>. Это может объясняться рядом причин. Во-первых, не все поступающие ПИИ вкладываются в увеличение основной производственной базы и увеличению занятости, и к тому же не все такие средства вкладываются в обрабатывающую промышленность. Во-вторых, имеет значение и размер сектора обрабатывающей промышленности принимающей страны

в сравнении с суммарным объемом ПИИ: если последний невелик, а промышленный сектор значителен, даже при высоких темпах роста приток ПИИ может мало влиять на уровень занятости. Наконец, создание рабочих мест в

обрабатывающей промышленности может объясняться и многими факторами, не связанными с ПИИ.

За рамками обрабатывающей промышленности данные о корреляционной зависимости между потоками ПИИ и распределением доходов неоднозначны (диаграмма 4.5В). В период

1995–2010 годов увеличение вывоза ПИИ из развитых стран в целом совпадало с углублением неравенства доходов в этих странах. Однако неравенство доходов усиливалось и во многих принимающих странах, и особенно в странах с крупным притоком ПИИ<sup>16</sup>. Далеко не ясно, почему и вывоз, и ввоз ПИИ должны влиять на распределение доходов в одном и том же направлении. Одна из причин, возможно, заключается в том, что значительная доля ввозимых в развивающиеся страны ПИИ поступает в капиталоемкие сферы деятельности,

например в добывающую промышленность, и создает мало рабочих мест. Кроме того, влияние на занятость может даже оказаться отрицательным в тех случаях, когда осуществление ПИИ предполагает приобретение уже существующих производственных объектов, которые в конечном счете могут быть уменьшены в размерах или закрыты. Другой важной причиной, возможно, является схожая реакция

на уровне политики в вопросах регулирования рынка труда и установления заработной платы: страны базирования могут попытаться замедлить развитие тенденции к перебазированию производств за границу, пойдя по пути дерегулирования рынка труда, в то время как принимающие страны могут полагать, что более гибкие рынки труда будут привлекать дополнительные объемы ПИИ.

И вывоз ПИИ из развитых стран, и их ввоз в развивающиеся страны сопряжены с расширением разрыва в доходах...

... вероятно, вследствие кооперирования производства и осуществления связанных с этим мер по дерегулированию рынка труда и ограничению заработной платы в обеих группах стран.

Открытый доступ для ПИИ является лишь одним из элементов экономической политики, изменения же уровня занятости и характера распределения доходов могут быть обусловлены воздействием других, сопутствующих факторов. Например (как говорилось в главе III), углубление неравенства в странах с переходной экономикой было вызвано комплексными рыночными экономическими реформами, включавшими дерегулирование рынка труда.

Все обсуждавшиеся до сих пор вопросы касаются узких, торговых аспектов глобализации. Однако, как уже вкратце отмечалось выше, документально подтвержденные сдвиги в торговых потоках могут также отражать и изменения в стратегиях предприятий развитых стран, стремящихся нейтрализовать предполагаемые угрозы конкуренции, обусловленные глобализацией торговли. В условиях такой конкуренции эти предприятия используют два основных механизма. Во-первых, они увеличивают ассигнования на станки и оборудование в целях модернизации ассортимента выпускаемой продукции и производственной технологии. Во втором случае они могут попытаться снизить издержки на рабочую силу. Если первый механизм опирается на инвестиции в инновационную деятельность в целях повышения производительности труда, то в основе второго, помимо перебазирования производства за рубеж, лежит асимметрия переговорных позиций, которые используются для навязывания мер ограничения заработной платы с сокращением оплаты труда или удерживанием ее повышения на уровнях ниже темпов роста производительности труда. Наряду с этим в некоторых случаях предпринимаются попытки увеличить прибыль за счет финансовых инвестиций<sup>17</sup>.

Первый из этих двух механизмов зачастую упускался из виду при обсуждении вопросов взаимосвязи торговли и неравенства в начале 90-х годов прошлого века. Речь идет о техническом прогрессе, обусловленном

влиянием торговли, о чем говорил Вуд (Wood, 1994), утверждавший, что разделить факторы влияния торговли и технологических изменений очень трудно<sup>18</sup>. Тёниг и Вердые (Thoenig and Verdier, 2003) закрепили это утверждение, предсказав, что технический прогресс, смещенный

в пользу высококвалифицированного труда, будет носить более выраженный характер в отраслях с более высокой степенью либерализации. Они подтвердили это данными из тематических исследований по автомобильной и швейной промышленности в Европе, Японии и Соединенных Штатах<sup>19</sup>.

Вместе с тем характер этих эмпирических выводов может зависеть от выбранного для анализа отрезка времени. Данные по Соединенным Штатам свидетельствуют о том, что на рубеже 90-х годов прошлого века и первого десятилетия

нового века в этой стране изменился источник роста производительности труда. В 90-е годы увеличение объема выпускаемой продукции достигалось за счет инноваций, которые в значительной степени были связаны с революцией в области микроэлектроники и которые повышали производительность труда и качество продукции. В первое десятилетие нового века акцент сместился в сторону повышения эффективности за счет сокращения стоимости вводимых ресурсов при данных объемах выпускаемой продукции.

Данные по Соединенным Штатам за период 1990–2000 годов в разбивке по секторам показывают, что во всех четырех секторах, где были зарегистрированы самые высокие темпы производительности труда (производство компьютеров и электронной продукции, оптовая торговля, розничная торговля и обрабатывающая промышленность, включая производство компьютеров и электронной продукции), отмечались позитивные средние темпы роста занятости, в результате чего в общей сложности было создано почти 2 млн. новых рабочих мест (диаграмма 4.6А).

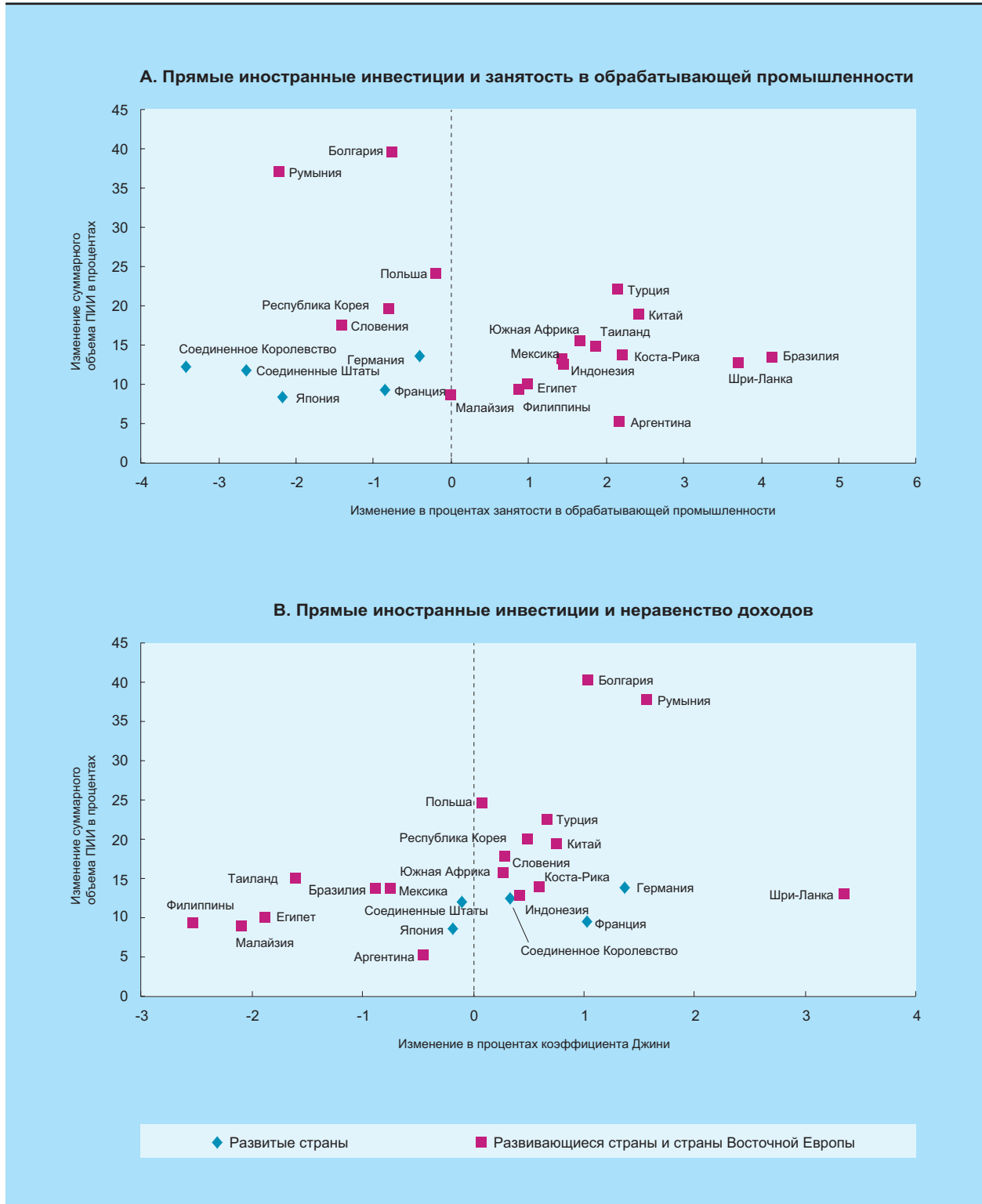
---

На рубеже 90-х годов прошлого века и первого десятилетия нового столетия изменился источник роста производительности труда в Соединенных Штатах – от инвестиций в инновационную деятельность произошло смещение в сторону сокращения затрат на вводимые ресурсы, в том числе за счет перебазирования производства за рубеж.

---

Диаграмма 4.5

**ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ЗАНЯТОСТЬ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ В РЯДЕ СТРАН, 1995–2010 ГОДЫ**



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных Lane and Milesi-Ferretti External Wealth of Nations; базы данных нормализованных показателей неравенства доходов во всех странах мира (SWIID); базы данных МОТ, Laborsta и KILM; баз данных ОЭСР, Евростата, ЮНИДО и ЭКЛАК.

**Примечание:** В данных по ПИИ показан вывоз ПИИ в случае развитых стран и их ввоз в случае развивающихся стран и стран Восточной Европы. По Китаю данные за 2000–2010 годы.

В противоположность этому в первое десятилетие нового века в секторах с самым высоким приростом производительности труда было зафиксировано значительное снижение занятости (диаграмма 4.6В). На компьютеры и электронную продукцию, информационные технологии и обрабатывающую промышленность (исключая выпуск компьютеров и электроники) приходилась значительная доля общего роста производительности труда, однако занятость падала, и потери составили более 6,6 млн. рабочих мест, в том числе около 60% до начала Великой рецессии 2008 года<sup>20</sup>. К тому же, большинство секторов с самыми высокими темпами роста занятости фигурировали в числе тех, где производительность труда росла медленнее всего, в частности в сфере услуг (диаграмма 4.6В).

Эти тенденции в динамике производительности труда и занятости вполне возможно связаны с утверждением в качестве модели корпоративного управления концепции максимального повышения стоимости компании для акционеров<sup>21</sup>. Данная концепция предполагает оценку результатов деятельности той или иной компании по ее финансовой стоимости в расчете на одну акцию, а не по объему производимых товаров и услуг, числу занятых или долгосрочному потенциалу генерирования доходов, о котором говорят вложения компании в инновационную деятельность. Это непосредственно затрагивает распределение доходов, поскольку вознаграждение высшего руководства компании зачастую выплачивается в форме опционов на покупку акций, рыночная цена которых может повышаться при повышении стоимости компании для акционеров. Важнее в данном случае то, что погоня за краткосрочным увеличением рыночной цены компании препятствует осуществлению инвестиций в инновационную деятельность, поскольку последняя, как правило, сопряжена с неопределенностью и в краткосрочном плане предполагает невозвратные расходы, а получение доходов в долгосрочном плане зависит от многих факторов, часть которых руководство компании контролировать не в состоянии. В противоположность этому, на стоимость компании для акционеров могут непосредственно влиять выкуп компанией собственных акций и распределение по своим акциям более высоких дивидендов. Таким образом, более высокая

доля прибыли компании, которую можно было бы реинвестировать в инновационную деятельность, как правило, распределяется в форме дивидендов или оказывается на фондовом рынке при выкупе акций. Обусловленное этим снижение спроса на рабочую силу и в более общем плане угроза переноса производства за границу вполне могли использоваться компаниями в качестве аргументов для ослабления переговорных позиций профсоюзов и трудящихся<sup>22</sup>.

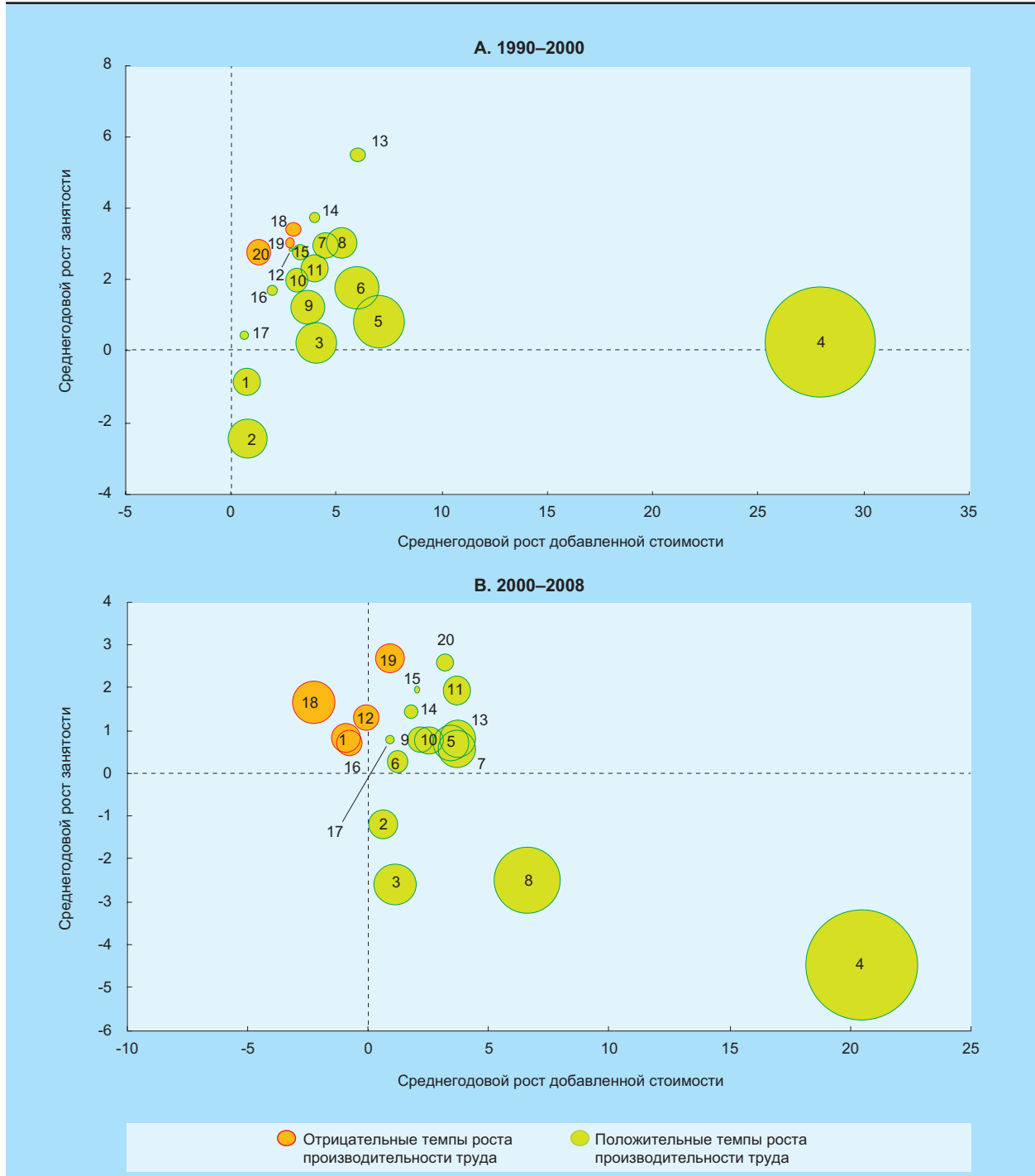
Эмпирические данные показывают, что на протяжении всего периода 1997–2003 годов объемы операции по обратному выкупу акций, которые производили 419 компаний, включенных в индекс S&P 500 рейтинговой фирмы "Стандард энд Пурс" и зарегистрированных на биржах в 1997–2010 годах, весьма стабильно оставались в пределах 300–350 млн. долларов. За последующие четыре года стоимость таких покупок возросла почти в четыре раза. Отчасти это увеличение было обусловлено повышением стоимости базовых активов. Однако сам индекс S&P 500 вырос за этот четырехлетний период лишь примерно на 80%, соответственно основная часть такого четырехкратного увеличения отражает реальное увеличение операций по обратному выкупу акций. И, вероятно, самое важное, в 1997–2000 годах показатель отношения суммы выкупленных этими компаниями акций к их чистому доходу оставался довольно стабильным на уровне около 0,45, затем резко возрос до 0,6 после того, как в 2001 году на фондовом рынке лопнул пузырь Интернет-компаний, и затем обвалился до приблизительно до 0,3 в 2003 году. В период 2003–2008 годов этот показатель неуклонно рос, составив около 0,8 в 2007 году, затем перескочил 1,0 в 2008 году и упал до приблизительно 0,35 в 2009–2010 годах. Динамика выплат дивидендов была примерно такой же: они практически удвоились с приблизительно 320 млн. долл. В 2003 году до почти 600 млн. долл. В 2008 году, несколько уменьшившись в 2009–2010 годах (Lazonick, 2012)<sup>23</sup>.

Перебазирование производств за рубеж играло существенную роль в глобальных экономических отношениях на протяжении прошедших двух десятилетий. Однако ситуация, похоже, меняется, по крайней мере в Соединенных Штатах. В условиях повышения отечественного спроса в развивающихся

Диаграмма 4.6

**РОСТ ЗАНЯТОСТИ, ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ  
ТРУДА В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ В РАЗБИВКЕ ПО СЕКТОРАМ**

(В процентах)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных Бюро экономического анализа Соединенных Штатов.  
**Примечание:** Размер каждой окружности отражает рост производительности труда в соответствующем секторе. 1: сельское хозяйство и горнодобывающая промышленность; 2: коммунальные предприятия; 3: обрабатывающая промышленность (исключая производство компьютеров и электроники); 4: компьютеры и электроника; 5: оптовая торговля; 6: розничная торговля; 7: транспорт и складские услуги; 8: информационные технологии; 9: финансы и страхование; 10: недвижимость и аренда; 11: профессиональные и научно-технические услуги; 12: управление компаниями и предприятиями; 13: административные услуги и удаление отходов; 14: искусство, развлечения и досуг; 15: жилье и питание; 16: другие услуги, за исключением государственного управления; 17: государственное управление; 18: строительство; 19: образование; 20: здравоохранение и социальная помощь.



странах, где быстрыми темпами идет процесс индустриализации, для выпуска экспортной продукции будет задействоваться меньше производственных мощностей в этих странах, включая и филиалы, принадлежащие ТНК. Кроме того, в Китае наблюдающийся в последние годы быстрый рост заработной платы, о чем говорилось выше, и заметное повышение обменного курса существенно уменьшили его преимущества в виде дешевой рабочей силы. Вместе с тем маловероятно, что на смену переносу производств в Китай придет перебазирование предприятий в другие развивающиеся страны Азии. Дело в том, что, поскольку эти страны в основном производят промежуточную продукцию для окончательной переработки и продажи в Китае, они, возможно, сочтут, что продолжать идти по этому пути легче, чем переоснащать производство для выпуска готовой продукции на экспорт в Соединенные Штаты. Наконец, из-за бурного роста цен на нефть резко возросли логистические и транспортные издержки, и компании, еще раз проанализировав риски функционирования производственно-сбытовых цепей и затраты на управление ими, возможно, станут подумывать о производстве товаров в Соединенных Штатах. С другой стороны, при возвращении производств в Соединенные Штаты или, если на то пошло, в другие развитые страны могут возникнуть серьезные трудности, поскольку местных поставщиков больше нет, а у местной рабочей силы может не оказаться требуемых навыков.

Тем не менее любые мероприятия по обратному перебазированию производств, несомненно, позитивно скажутся на занятости в развитых странах<sup>24</sup>. Последствия же для распределения доходов менее однозначны. По обобщениям средств массовой информации, перебазируемые обратно производства, как представляется, размещаются преимущественно в странах с низким уровнем профсоюзной активности, где нетрудно быстро корректировать часы работы и вводить двухуровневый режим заработной платы, когда

новые работники получают едва половину от заработной платы тех, кто были наняты до начала обратного перебазирования производства<sup>25</sup>.

*с) Распределительный эффект в развивающихся странах и странах с переходной экономикой*

**В последние годы динамика производительности труда и занятости в развитых странах, возможно, связана с утверждением в качестве модели корпоративного управления концепции максимального увеличения стоимости компаний для акционеров.**

Расширение участия развивающихся стран в глобализировавшейся торговле двояким образом изменило характер взаимосвязи между торговлей и неравенством. Во-первых, возникли опасения относительно того, что некоторые развивающиеся страны, главным образом в Африке и Латинской Америке, довольно давно сформировавшие определенный промышленный потенциал, также могли стать жертвами

наращивания импорта продукции, в том числе из стран с низким уровнем оплаты труда (как показано на диаграмме 4.4). Во-вторых, страны, в первую очередь Китай, позднее приступившие к ускоренной индустриализации и ставшие главным источником взаимной торговли продукцией обрабатывающей промышленности по линии Юг–Юг, также столкнулись с углублением неравенства в распределении доходов. Еще один сдвиг в характере взаимосвязи между торговлей и неравенством связан с усилением тенденции к тому, что торговля дополняется финансовой интеграцией. Финансовая интеграция может иметь серьезные последствия для обменного курса, который в свою очередь может влиять на динамику торговли страны. Этот аспект игнорировался в ходе как прежних, так и новых дискуссий по вопросу о взаимосвязи торговли и неравенства (см. также раздел С).

При рассмотрении вопросов связанного с торговлей неравенства доходов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой нередко основное внимание уделяется распределительным последствиям, обусловленным изменением производственных структур. В развивающихся странах такие последствия, по всей вероятности, значительнее, чем в развитых

странах, поскольку, как правило, в развивающихся странах гораздо значительнее разрыв в производительности труда между различными секторами экономики, а также между предприятиями одного и того же сектора.

Помимо влияния торговли на динамику общего числа рабочих мест, связанные с

торговлей последствия для неравенства зависят и от того, происходит ли переток рабочей силы в деятельность с более высокой или более низкой производительностью труда; кроме того, люди теряют работу в официальном секторе экономики и оказываются в неформальном секторе или среди безработных. Исследования, посвященные анализу последствий либерализации торговли, показывают, что в развивающихся странах вместе взятых и в первую очередь в Китае переток рабочей силы про-

исходил от низкопроизводительных рабочих мест, зачастую в сельской местности, к рабочим местам с более высокой производительностью труда, особенно в обрабатывающей промышленности, в то время как в странах Латинской Америки и странах Африки к югу от Сахары движение происходило в обратном направлении (т.е. от занятости в обрабатывающей промышленности с высоким уровнем производительности труда к рабочим местам с более низкой производительностью труда), например в неформальном секторе услуг и производстве сырьевых товаров (Sainz and Calcagno, 1992; McMillan and Rodrik, 2011). В отличие от более ранних дискуссий по вопросам взаимосвязи торговли и неравенства эти соображения касаются экономики в целом, а не только сектора обрабатывающей промышленности. Расширение горизонтов позволяет отразить структурные преобразования, в результате которых происходили перемещения факторов производства между секторами и менялись их уровни производительности труда. В числе других факторов следует учитывать внешние потрясения и макроэкономическую политику и политику в области обменного курса.

---

При рассмотрении связанных с торговлей вопросов неравенства доходов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой основное внимание нередко уделяется распределительным последствиям, обусловленным изменением производственных структур.

---

Анализ взаимосвязи между торговлей и неравенством с этой более общей точки зрения наводит на мысль о том, что масштабы влияния глобализации торговли на распределение доходов могут существенно различаться по странам в зависимости от воздействия макроэкономических потрясений и различных последствий

торговой интеграции для процесса структурной перестройки. Одно из объяснений различного характера распределительных последствий глобализации торговли заключается в том, что, сталкиваясь с силами глобализации, страны в разной степени обеспечены ресурсами и находятся на разных этапах индустриализации. Если исходить из этой логики, для стран, бедных природными ресурсами, многие из которых расположены в Южной и Восточной Азии, интеграция в глобальную экономику вначале приведет

к углублению неравенства, поскольку при такой интеграции, как правило, усиливаются стимулы для расширения промышленной и другой деятельности в современных секторах. На ранних этапах индустриализации, как в случае Китая два десятилетия назад, неравенство доходов в таких странах, как правило, углубляется. С другой стороны, когда в таких странах уже имеется хорошо подготовленная рабочая сила и достигнут относительно высокий уровень индустриализации, как, например, в Республике Корея в 90-е годы прошлого века, разрыв в доходах, как правило, снижается, поскольку факторы, стимулирующие глобализацию торговли и зачастую подкрепляемые благоприятной политикой, создают условия для перетока рабочей силы в секторы с более высокими уровнями производительности труда и технoемкости.

Исходя из этой же логики с акцентом на структурные факторы формируется представление, согласно которому странам, имеющим богатые природные ресурсы и достигшим определенного уровня первоначальной индустриализации, будет очень трудно поддерживать динамичный процесс структурных преобразований, открыв двери для глобальной конкуренции.

Причина в данном случае заключается в том, что эти страны – в отличие от развитых стран – еще не сформировали технологический инновационный потенциал, который позволил бы им задействовать связанные с глобализацией стимулы для перехода к более капиталоемким и техноемким видам производства. Кроме того, в отличие от стран с низким уровнем доходов на начальном этапе индустриализации, у них нет или уже нет избыточной дешевой рабочей силы, для того чтобы воспользоваться выгодами переноса трудоемких производств компаниями из развитых стран. Напротив, открытость экономики

этих стран для глобальной торговли, как правило, повлечет за собой снижение занятости в обрабатывающей промышленности и объемов выпускаемой ею продукцией (т.е. начнется процесс деиндустриализации). В самом деле, во многих странах Африки к югу от Сахары, Латинской Америки и Центральной и Западной Азии, а также в некоторых странах Юго-Восточной Азии повышение степени интеграции в глобализированную торговлю вполне возможно снизило стимулы к расширению промышленной деятельности и усилило традиционную специализацию в секторе сырьевых товаров и производстве промышленной продукции с высокой долей содержания природных ресурсов.

Вместе с тем, независимо от обеспеченности факторами производства, технологического потенциала и уже достигнутого уровня индустриализации макроэкономические потрясения, порождаемые международной валютной системой, и в частности завышением обменного курса, могут серьезно подорвать или даже блокировать процесс структурных преобразований, начавшихся в результате интеграции страны в глобальную экономику. Связанные с глобализацией последствия в конечном счете определяются тем, как страна регулирует процесс своей интеграции в глобальную экономику, причем не только инструментами своей торговой политики и политики в области ПИИ, но и в рамках

проводимой финансовой политики и политики в области обменного курса<sup>26</sup>. Неспособность ряда стран поддерживать развитие динамичного

---

**Характер последствий глобализации в конечном счете определяется тем, как страна регулирует процесс своей интеграции в глобальную экономику в рамках проводимой торговой политики и политики в области ПИИ, а также в рамках своей финансовой политики и политики в области обменного курса.**

---

процесса структурных преобразований порой называют "ловушкой средних доходов". В подобной ситуации некоторым странам трудно повышать долю отечественной добавленной стоимости в экспортируемой ими промышленной продукции и неизменно направлять переток рабочей силы в более передовые сегменты обрабатывающей промышленности с более высокой производительностью труда (UNCTAD, 2011: 40). Обращение вспять процесса структурных преобразований, по всей

вероятности, будет иметь неблагоприятные последствия для распределения доходов, поскольку работники, вытесненные из сектора обрабатывающей промышленности, как правило, будут заниматься низкопроизводительной деятельностью, зачастую в неформальном секторе услуг, или окажутся без работы.

Если вначале рассмотреть страны, которые столкнулись с силами глобализации торговли на начальном этапе индустриализации, то пример Китая наглядно показывает, как структурные преобразования влияли на динамику распределения доходов в стране. Углубление неравенства доходов в Китае на протяжении последних двух десятилетий характеризовалось значительным усилением территориального неравенства (с концентрацией высоких доходов в определенных точках и низких доходов – в других). Доходы быстро росли, в основном, в прибрежных районах, пользовавшихся выгодами глубокой интеграции торговли в результате политики поощрения открытости, проводившейся с середины 80-х годов прошлого века. В рамках этой политики создавалась хорошая инфраструктура и обеспечивался быстрый логистический доступ к мировым рынкам. Вместе с тем нарастал разрыв в сравнении с провинциями, находящимися внутри страны, хотя даже в них наблюдалось быстрое увеличение доходов в сравнении с прежними уровнями<sup>27</sup>. Кроме того, постоянное осуществление инвестиций в крупнейших

городах, являющихся административными и финансовыми центрами, где сконцентрированы ориентированные на экспорт промышленные предприятия, также сыграло свою роль в углублении неравенства между городом и селом (Asian Development Bank, 2012; Galbraith, 2012)<sup>28</sup>. По одной оценке, разрыв между городом и селом в сочетании с неравенством между городскими районами более чем на две трети объясняет неравенство в доходах в Китае (Zhu and Wan, 2012: 98)<sup>29</sup>.

Переток рабочей силы между секторами в сочетании с межотраслевой разницей в размерах оплаты труда являются важными каналами влияния структурных преобразований на распределение доходов. Это влияние усиливается, когда структурные преобразования происходят в экономике, переживающей серьезную перестройку системы собственности, включая, например, реформу прав собственности на землю и ликвидацию государственных предприятий. Так, в Китае после ускорения реформ прав собственности на землю и реформ на рынке труда в конце 90-х годов прошлого века в большинстве провинций снизилась занятость в обрабатывающей промышленности. Однако это снижение с лихвой компенсировалось резким повышением занятости в этой отрасли в прибрежных провинциях, которые находились в авангарде вовлечения Китая в глобальную торговлю и привлекали значительные объемы ПИИ, особенно после присоединения страны к ВТО в 2001 году. Одним из ключевых факторов при этом являлся благоприятный обменный курс. Уровень заработной платы на трудоемких производствах, составляющих основной объем деятельности промышленных предприятий в этих прибрежных провинциях, оправданно выше, чем во внутренних провинциях страны, чтобы привлекать трудящихся мигрантов и особенно мигрантов с более высоким уровнем квалификации. Тот факт, что предприятия таких ориентированных на экспорт секторов могут позволить себе платить более высокую заработную плату, вполне возможно объясняется тем, что в большинстве случаев это филиалы ТНК, уровень прибыльности которых выше, поскольку они сочетают современные технологии с очень низкой в абсолютном выражении заработной платой. Этими специфическими факторами влияния торговли и ПИИ на распределение доходов, возможно, также объясняется и то, что

межсекторальная динамика заработной платы в Китае приобретает все более сходные черты с существующей в развитых странах (Kwon, Chang and Fleisher, 2011)<sup>30</sup>.

Увеличение разницы в размерах оплаты труда в частном секторе, наряду со снижением роли государственных предприятий, по всей вероятности является существенным фактором углубления общего неравенства по заработной плате в Китае. Однако географическая концентрация в значительной мере контролируемого государством банковского и финансового сектора в Китае и высокий уровень вознаграждения в этом секторе также сыграли немалую роль в повышении уровня неравенства доходов (Chen, Lu and Wan, 2010; Galbraith, 2012)<sup>31</sup>.

Процесс открытия экономики Китая для глобальной торговли поддерживался денежно-кредитным режимом с фиксацией обменного курса на конкурентоспособном уровне. Благодаря этому набрал темпы устойчивый динамичный процесс структурных преобразований и повысилась занятость в отраслях с высокой производительностью труда. В то же время, как представляется, во многих странах Латинской Америки и Африки к югу от Сахары либерализация торговли привела к перетоку рабочей силы в секторы с низкой производительностью труда, в том числе с уходом трудящихся в неформальный сектор экономики и пополнением ими рядов безработных (McMillan and Rodrik, 2011). В этой связи возникает вопрос, не виновата ли в этом конкуренция со стороны промышленных товаров, импортируемых из стран с низким уровнем заработной платы, в частности в Латинской Америке, где уровень индустриализации гораздо выше, чем в странах Африки к югу от Сахары.

В одном недавно проведенном исследовании по вопросу о том, как открытие экономики Китая для глобальной торговли, возможно, повлияло на изменение структуры производства и экспорта в других развивающихся странах, делается три общих вывода (Wood and Mayer, 2011). Во-первых, сильнее всего Китай повлиял на экономику других восточноазиатских стран, торговля которых либерализована и которые производят примерно тот же ассортимент товаров, что и Китай. Во-вторых, масштабы "китайского эффекта" в экономике других развивающихся стран



зависели от других, региональных факторов. Например, импорт промышленной продукции в страны Латинской Америки в 80-х годах прошлого века возрос в результате либерализации торговли, проводившейся самим регионом в период, когда размеры китайского экспорта в этот регион были очень невелики. Неблагоприятные последствия расширения китайского экспорта в последующий период по всей вероятности отчасти компенсировались схемами региональной интеграции и промышленной политикой, направленной на повышение конкурентоспособности латиноамериканского экспорта промышленных товаров. В-третьих, в целом представляется, что "сторонники распространенной точки зрения, согласно которой Китай становится угрозой для экономического прогресса и равенства в остальных развивающихся странах, сгущают краски" (Wood and Mayer, 2011: 346)<sup>32</sup>.

Следует также подчеркнуть, что во многом влияние либерализации торговли на процесс структурных преобразований в Латинской Америке обусловлено преждевременной или плохо организованной интеграцией в международную финансовую систему. Во многих случаях это связано с повышением обменного курса в результате резкого расширения притока капиталов, не приводящего к увеличению отечественных вложений в основной капитал. Важную роль сыграли также ослабление или свертывание стимулирующей промышленной политики и общее сокращение размеров участия государства в экономической деятельности (*ДТР 2003*, часть вторая, глава VI). Благоприятный денежно-кредитный режим в Китае, с одной стороны, и нередко возникавшее завышение валютных курсов в Латинской Америке, с другой, оказывали существенное влияние на структуру производства и экспорта в других развивающихся странах.

Еще один вопрос, который возникает в связи со структурной перестройкой в странах Латинской Америки и Африки к югу от Сахары, связан с влиянием на распределение доходов, обусловленным изменениями условий

торговли. Этот процесс, по всей вероятности, зависит от специфики стран и условий на конкретном отрезке времени. Изменение условий

---

**Сторонники распространенной точки зрения, согласно которой Китай становится угрозой для экономического прогресса и равенства в остальных развивающихся странах, сгущают краски.**

---

торговли страны (т.е. цен на экспортируемые ею товары по сравнению с ценами на товары, импортируемые в эту страну) является ключевым специфическим для стран фактором, который сказывается на масштабах влияния глобализации торговли на распределение доходов. В этой связи важно проанализировать как быстрое расширение экспорта про-

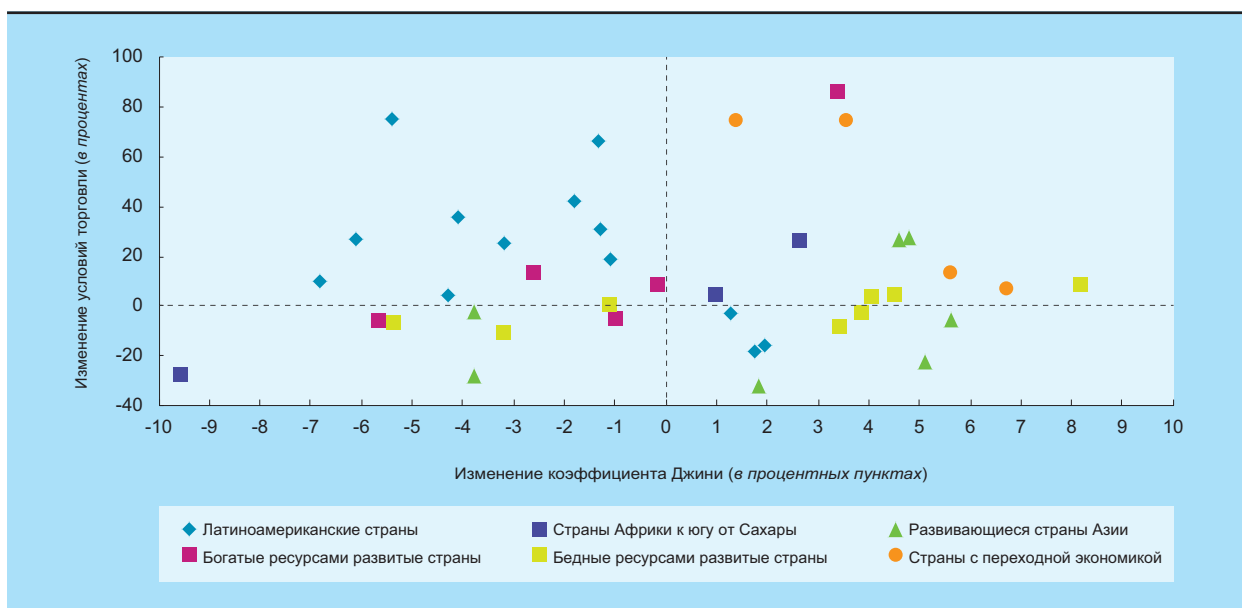
мышленной продукции из стран с низкими доходами, особенно в рамках построенных с Китаем в центре восточноазиатских сетей производственной кооперации, так и устойчивый рост спроса в этих странах на необработанное сырье. Дело в том, что колоссальные масштабы, диапазон и продолжительность повышательной тенденции цен на сырье с начала первого десятилетия нового века обусловили рост поступлений от экспорта и привели к улучшению условий торговли богатыми ресурсами стран, многие из которых находятся в Латинской Америке и в Африке к югу от Сахары.

Можно полагать, что благоприятное для секторов природных ресурсов влияние условий торговли влечет неблагоприятные последствия для распределения доходов. Одна из причин заключается в том, что права собственности на природные ресурсы распределяются менее равномерно в сравнении с другими активами. Другая причина состоит в том, что в отличие от обрабатывающей промышленности и сферы услуг в отраслях, работающих на базе природных ресурсов, не создается большого количества рабочих мест (*ДТР 2010*, глава IV). Это может играть свою роль как фактор расширения разрыва в распределении доходов, когда из-за влияния условий торговли обрабатывающая промышленность становится менее конкурентоспособной, в результате чего трудящиеся могут вытесняться из этой отрасли в секторы, где оплата труда ниже, или даже оказываться в неформальном секторе или вообще терять работу. Углубления неравенства можно избежать, создавая качественные рабочие места в других секторах экономики. Это зависит от



Диаграмма 4.7

УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ И НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ В РЯДЕ СТРАН, 2000–2010 ГОДЫ



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных *SWID* и *UNCTADstat*; и базы данных МВФ *World Economic Outlook*.  
**Примечание:** В случае ряда стран период заканчивается последним годом, за который имеются данные. В случае Азербайджана период начинается в 2001 году. *Латинская Америка:* Аргентина, Боливарианская Республика Венесуэла, Боливия, Бразилия, Гондурас, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили и Эквадор. *Африка к югу от Сахары:* Гана, Маврикий, Южная Африка. *Азия:* Индия, Индонезия, Китай, Республика Корея, Таиланд, Турция и Филиппины. *Богатые ресурсами развитые страны:* Австралия, Канада, Новая Зеландия, Норвегия, Соединенные Штаты. *Бедные ресурсами развитые страны:* Австрия, Бельгия, Германия, Дания, Италия, Соединенное Королевство, Франция и Япония. *Страны с переходной экономикой:* Азербайджан, Казахстан, Кыргызстан, Российская Федерация, Узбекистан.

связей, которые можно наладить между экспортноориентированными производствами в первичном секторе, с одной стороны, и современным сектором услуг (государственных и частных) и обрабатывающей промышленностью, с другой. Такие связи редко формируются под воздействием одних лишь рыночных сил; обычно для этого нужно проводить благоприятную макроэкономическую политику и политику в области заработной платы, а также адресную финансово-бюджетную и промышленную политику с тем, чтобы большая часть дохода, генерируемого в секторе природных ресурсов, потреблялась в пределах страны. В частности, в той мере, в какой улучшение условий торговли ведет к увеличению бюджетных доходов правительства, оно будет создавать возможности для увеличения государственных расходов на создание рабочих мест непосредственно в государственном секторе и секторе услуг и косвенным образом в связи с инфраструктурным развитием, а также при благоприятных макроэкономических условиях – в обрабатывающей промышленности<sup>33</sup>.

Большинству латиноамериканских стран удавалось сочетать улучшение своих условий торговли в период с 2000 года с более оптимальным распределением доходов. Однако этого, как правило, не происходило в большинстве других богатых природными ресурсами стран (диаграмма 4.7). Делать какие-либо выводы на основе такого сопоставления трудно из-за неполного охвата данных, особенно по странам Африки к югу от Сахары и Западной Азии. Тем не менее имеющиеся данные свидетельствуют о том, что во всех показанных на диаграмме странах Латинской Америки, условия торговли которых улучшились, также уменьшился уровень неравенства доходов, а в странах, где условия торговли ухудшились (Гондурас, Коста-Рика и Уругвай), было отмечено углубление неравенства доходов. Напротив, разрыв в доходах возрос только в двух показанных на диаграмме странах Африки к югу от Сахары, где условия торговли улучшились (в Гане и Южной Африке), при этом он сократился на Маврикии, условия торговли которого несколько ухудшились. Уровень неравенства доходов возрос

также во всех показанных на диаграмме странах с переходной экономикой, даже несмотря на улучшение их условий торговли, а по развивающимся странам Азии и развитым странам данные неоднозначны.

Улучшение условий торговли благодаря повышению цен на экспортируемые сырьевые товары обычно позитивно сказывается на состоянии бюджета, поскольку прямые и косвенные доходы от поступлений от экспорта сырьевых товаров зачастую являются важным источником бюджетных доходов. От улучшения условий торговли на протяжении прошлого десятилетия больше всего выиграли те группы стран (Африка, Латинская Америка, Западная Азия и страны с переходной экономикой), где в 80-е и 90-е годы прошлого века отмечались медленные темпы экономического роста и низкие уровни капиталовложений. Повышение цен на сырьевые товары помогло этим странам существенно увеличить поступления в бюджет (см. главу V, раздел C) и позволило им наращивать текущие и капитальные государственные ассигнования, даже сокращая при этом бюджетные дефициты; в ряде случаев им удалось формировать профицит бюджета.

Увеличение государственных инвестиций, которые нередко необходимы для того, чтобы за ними следовали и параллельно увеличивались инвестиции частного сектора, способствовало повышению совокупного показателя вложений в основной капитал в Латинской Америке за 2003–2011 годы в среднем на 6-процентных пунктов ВВП (т.е. с 16,8% ВВП до 22,9%) (ECLAC, 2011). В Африке, Западной Азии (исключая Турцию) и странах с переходной экономикой в период с 1999–2000 годов по 2009–2010 годы также отмечалось увеличение валовых вложений в основной капитал (ВВOK)

порядка 4–6 процентных пунктов ВВП. Хотя эти нормы инвестиций в 2010 году по-прежнему оставались гораздо ниже уровня стран

Восточной Азии (42% ВВП), Южной Азии (28% ВВП) и Юго-Восточной Азии (27% ВВП), тем не менее это был самый высокий уровень, достигнутый с начала или середины 80-х годов прошлого века. Кроме того, в дополнение к повышению нормы инвестиций проводилась макроэкономическая, торговая и промышленная политика, благодаря которой улучшались перспективы в области занятости, в том числе в результате поощрения

региональной торговли, в которой, как правило, выше удельный вес промышленной продукции, а также в результате принятия нового законодательства о минимальных размерах оплаты труда, о чем говорится в главе VI<sup>34</sup>.

Увеличение бюджетных доходов также позволило совершенствовать систему оказания государственных услуг и расширило пространство для свободы маневра в государственной перераспределительной политике, включая осуществление программ наличных трансфертов, которые в ряде стран, например в Бразилии, охватывают миллионы домохозяйств, о чем подробнее говорится в главе V.

В целом опыт развития стран Латинской Америки в последние годы свидетельствует о том, что улучшение условий торговли и появление в связи с этим стимулов для перетока рабочей силы из обрабатывающей промышленности в первичный сектор необязательно влекут пагубные последствия для распределения доходов. Многое зависит от темпов накопления капитала и создания отечественного производ-

ственного потенциала. Государственные ассигнования и государственная политика в целом могут содействовать созданию рабочих

Улучшение условий торговли и связанные с этим стимулы для перетока рабочей силы из обрабатывающей промышленности в первичный сектор отнюдь не обязательно влекут пагубные последствия для распределения доходов ...

... в значительной мере зависят от темпов накопления капитала и создания отечественного производственного потенциала при поддержке мерами государственной политики, включая предупреждение внешних макроэкономических и финансовых потрясений.

мест и возможностей оплаченной трудовой деятельности, налаживая связи между ориентированным на экспорт первичным сектором и остальной частью экономики. Вместе с тем без предупреждения внешних потрясений, таких как повышение реального обменного курса

бразильского реала в прошлом десятилетии, невозможно проводить разумную перераспределительную политику и реализовывать меры по содействию развитию производственного потенциала экономики, особенно в обрабатывающей промышленности.

---

### С. Финансовая интеграция развивающихся стран и стран с переходной экономикой

---

В предыдущем разделе указывалось, что теоретическая посылка Кузнеца, согласно которой структурный состав экономики является одним из главных определяющих факторов распределения доходов, по всей вероятности, остается в силе. Однако в условиях все более комплексного характера экономики стран, отчасти объясняющаяся процессами глобализации, в данных о неравенстве в странах за период с 1980 года трудно выделить перевернутые U-образные кривые. Возможно, данные трудности в известной мере вызваны методологическими проблемами<sup>35</sup>, но, безусловно, это объясняется и гораздо более высоким удельным весом других доходов, помимо доходов рабочей силы (в то время как Кузнец говорил только о неравенстве в оплате труда), и экономических секторов постиндустриального общества, таких как сфера услуг и, особенно, финансовая сфера. Дело в том, что быстрые и значительные изменения цен на активы и связанные с этим прирост капитала или его потери порой могут сильнее влиять на распределение доходов, чем медленнее происходящие процессы структурной перестройки экономики (т.е. изменения, как подчеркивал Кузнец, удельного веса отдельных секторов в занятости и ВВП).

Вместе с тем повышение степени финансовой интеграции развивающихся стран и стран с переходной экономикой за прошедшие три десятилетия, вероятно, даже сильнее влияло на макроэкономические переменные, от которых зависят процессы структурных преобразований и возникающий в результате распределительный эффект. С учетом этого в

настоящем разделе кратко охарактеризованы те выгоды, которые страны стремятся получить благодаря финансовой интеграции. Затем в нем предметно анализируется влияние неустойчивых международных потоков капитала на макроэкономическом уровне и очерчивается круг сопутствующих неблагоприятных распределительных последствий с точки зрения занятости и возможностей оплаченной трудовой деятельности в отраслях с высокой производительностью труда, особенно в экспортном секторе.

В последние годы международная финансовая интеграция является одной из наиболее существенных черт развития стран с формирующимся рынком. Финансовая интеграция<sup>36</sup> позволяет получить значительный выигрыш в сфере доходов и распределения, например благодаря притоку ПИИ, которые могут создавать возможности занятости и оплаченной трудовой деятельности и способствовать расширению передачи технологий, о чем говорилось в предыдущем разделе. Дополнительные преимущества финансовой интеграции создает в тех случаях, когда она помогает финансировать импорт средств производства для создания новых производственных мощностей. Теоретически финансовая интеграция может также снижать степень неотложности макроэкономической корректировки в условиях временных потрясений, повышая способность той или иной страны проводить контрциклическую политику благодаря обеспечению доступа к внешним источникам финансирования, сглаживая остроту проблем, рецессий и потери рабочих

мест или позволяя избегать их возникновения. Именно так будет обстоять, в частности, дело в случае, когда потрясения зарождаются внутри самой страны и ее экономический цикл слабо коррелируется с глобальными экономическими изменениями.

Вместе с тем эти потенциальные выгоды, как правило, перевешиваются неблагоприятными макроэкономическими последствиями и последствиями распределительного характера, которые, как показывает практика, нередко сопутствуют финансовой интеграции, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Можно

выделить четыре главных неблагоприятных следствия расширения трансграничных потоков частных капиталов в результате международной финансовой интеграции: i) в силу своей неустойчивости и проциклическости они порождают или усугубляют макроэкономическую нестабильность; ii) нередко они превратным образом реагируют на изменения макроэкономических фундаментальных факторов; iii) они имеют тенденцию дестабилизировать отечественные финансовые системы; и iv) они склонны создавать ценовые пузыри на рынках активов<sup>37</sup>. В результате воздействия этих факторов выигрывает от таких трансграничных перемещений капитала в первую очередь, а может быть, и полностью, присваивается владельцами финансовых активов, в то время как потери ложатся главным образом на плечи тех, кто получает заработную плату или прибыль от производственной деятельности в реальном секторе экономики.

Если рассматривать первый из упомянутых каналов, примечательно, что финансовые потоки в развитые страны и страны с переходной экономикой, как правило, накатываются волнами (т.е. одновременно по всем этим странам) и их приводят в движение побудительные факторы, обусловленные макроэкономической ситуацией в основных развитых странах. К числу таких побудительных факторов относятся разница в процентных ставках между этими странами и странами с формирующимся рынком, а также более высокий глобальный уровень "аппетита

**Финансовая интеграция влияет на макроэкономические переменные, от которых зависят процессы структурных преобразований и сопутствующие распределительные последствия.**

к риску" (Ghosh et al., 2012)<sup>38</sup>. Эмпирические данные показывают, что потоки частного капитала в страны с формирующимся рынком гораздо более нестабильны, чем приток капитала в развитые страны (Broner and Rigobon, 2006), и что взрывной рост притока капиталов является хорошим основанием ожидать внезапного прекращения поступления таких средств и их оттока (Agosin and Huaita, 2012). Кроме того, поскольку динамика потоков капитала, как правило, носит проциклический характер, эти потоки не сглаживают воздействия внешних потрясений на состояние счета текущих операций; напротив, они, как правило, усиливают

такие потрясения или сами могут выступать в их роли. В результате, для финансовой интеграции нередко характерны циклы притока финансовых средств по схеме "бум–спад". Выгоды, получаемые в периоды бумов, в большинстве своем ограничены, поскольку всплески притока капиталов как правило не ведут к увеличению инвестиций в основной капитал или расширению импорта средств производства и передачи технологии, которые подкрепляли бы процесс экономического роста, структурных преобразований и устойчивого создания рабочих мест. В противоположность этому они оказывают повышательное давление на обменный курс, в результате чего снижается международная конкурентоспособность отечественных производителей. К тому же быстрый вывод капиталов в периоды спадов порождает финансовую сумятицу и сокращение экономической деятельности с соответствующими неблагоприятными последствиями для занятости. Таким образом, в чистом виде распределительный эффект финансовой интеграции вполне может оказаться отрицательным.

Во-вторых, приток капиталов нередко приобретает взрывной характер, что свидетельствует о стадном поведении инвесторов. В результате приток капиталов выходит за рамки, определяемые макроэкономическими фундаментальными факторами, такими как состояние баланса по текущим операциям или разница в уровнях инфляции, или даже идет



наперекор им<sup>39</sup>. Другими словами, нахлынувшие потоки капитала, которые зачастую очень велики в сравнении с размерами финансовых секторов принимающих стран, могут далеко выходить за рамки возможностей регулирования и политики этих стран, и в частности норм пруденциального регулирования или возможностей валютных интервенций. Поэтому приток финансовых средств может приводить к макроэкономической нестабильности и резкому повышению реального обменного курса. В результате частный сектор теряет склонность к инвестированию, а вложения в экспортный сектор становятся менее прибыльными. В свою очередь, это влечет неблагоприятные последствия в плане создания рабочих мест и возможностей увеличения заработков.

Динамика притока частных капиталов тесно связана с траекторией движения реального обменного курса в принимающих странах (диаграмма 4.8). Вместе с тем между странами имеются различия в степени такой взаимосвязи, что видно при большей детализации данных за период с начала 90-х годов прошлого века. Эти данные также свидетельствуют о том, что во многие страны с формирующимся рынком, особенно в Латинской Америке и в Восточной Европе, поступали значительные объемы капиталов, однако частные инвестиции практически не росли. Так обстояло дело даже в странах с дефицитом по счету текущих операций, например в Бразилии, Индии, Турции и Южной Африке, в случае которых потребовалось обесценение их валют, чтобы компенсировать относительно высокие уровни инфляции и обеспечить переход к уравновешенному балансу по текущим операциям (*ДТР 2008* и *ДТР 2011*). В противоположность этому в случае стран Азии с формирующимся рынком, а также Чили, которые в течение продолжительного периода времени с успехом систематически использовали инструменты вмешательства и контроля за движением капиталов для предотвращения повышения реального обменного курса, частные инвестиции быстро росли, повышался уровень занятости и расширялись возможности для увеличения заработной платы в секторе обрабатывающей промышленности (*ДТР 2003*; см. также Акуйз, 2011). Это позволяет сделать вывод о том, что различия в государственной политике по вопросам финансовой интеграции и управления ею отчасти могут объяснять

различия в перемещении рабочей силы между секторами с высокой и низкой производительностью труда и соответственно характер влияния глобализации на процессы структурных преобразований и распределения доходов, о чем говорилось в предыдущем разделе.

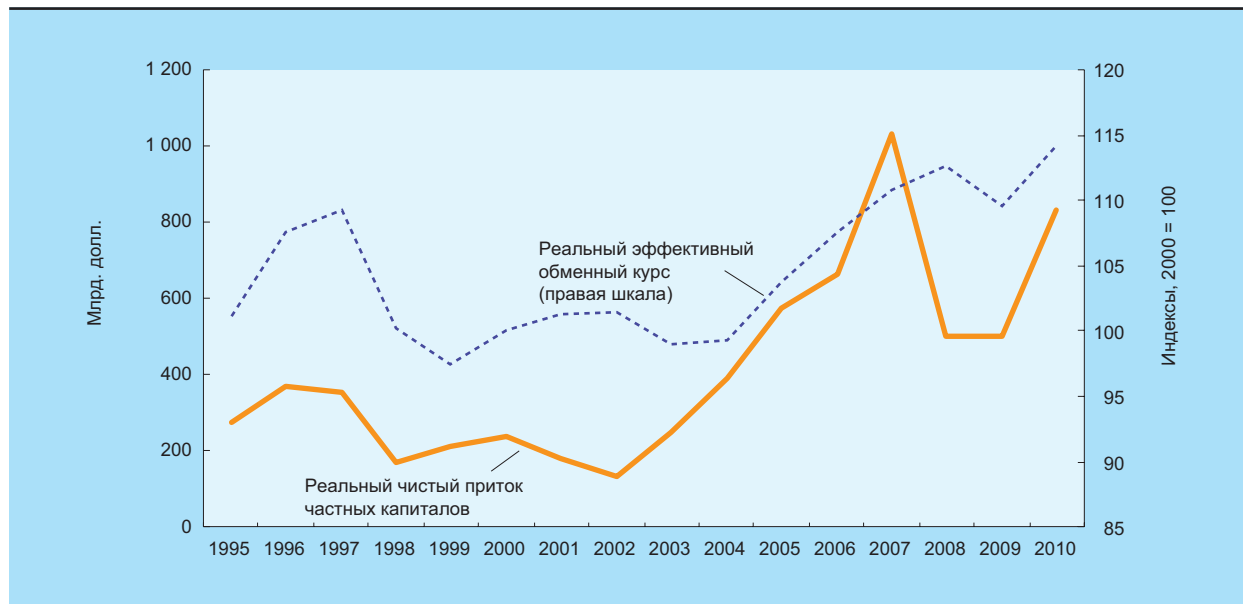
В-третьих, финансовая интеграция зачастую приводит к чрезмерному увеличению размеров банковского кредитования частного небанковского сектора и постепенному нарастанию несоответствия по валютам и срокам погашения балансов компаний, домохозяйств и банков, которые осуществляют заимствования в иностранных валютах по более низким в сравнении с установленными для внутреннего кредита процентным ставкам. Когда приток финансовых средств иссякает или начинается отток капиталов, валюта принимающей страны резко обесценивается и несоответствия в балансах по валютам обычно приводят к обострению трудностей при обслуживании долга и дефолту (*ДТР 2008*, глава VI).

Однако после азиатского кризиса 1997–1998 годов страны с формирующимся рынком начали накапливать крупные валютные резервы в порядке самострахования от резкого прекращения притока капиталов или их оттока. Доля валютных резервов в общем объеме иностранных активов выросла в среднем с 36% в 2000 году до почти 50% в 2010 году (диаграмма 4.9). Кроме того, во внешних обязательствах стран с формирующимся рынком более не преобладают долговые обязательства в иностранной валюте и произошло смещение в пользу ПИИ и портфельных инвестиций. Так, доля долговых обязательств, номинированных в иностранной валюте, в общем объеме внешних обязательств снизилась с почти 90% в 1980 году до уровня чуть выше 30% в 2010 году. Это стало возможным в благоприятных внешнеэкономических условиях, которые существовали до начала экономического кризиса и позволяли этим странам в целом улучшать свое долговое положение. Соответственно, они все чаще в состоянии выпускать долговые обязательства в национальной валюте. В одном из исследований отмечается, что этот сдвиг в сторону выпуска долговых обязательств в национальной валюте "облегчался растущим спросом со стороны иностранных инвесторов на более доходные активы в национальных валютах" (Leijonhufvud, 2007: 1839).



Диаграмма 4.8

### РЕАЛЬНЫЙ ЧИСТЫЙ ПРИТОК ЧАСТНОГО КАПИТАЛА И РЕАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ ОБМЕННЫЙ КУРС В СТРАНАХ С ФОРМИРУЮЩИМСЯ РЫНКОМ, 1995–2010 ГОДЫ



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе источника Institute of International Finance (IIF), *Capital Flows to Emerging Market Economies*, September 2011.

**Примечание:** Номинальные чистые потоки частных капиталов дефлированы с помощью индекса дефлятора ВВП Соединенных Штатов (2008 год = 100). По определению Института международных финансов к числу "стран с формирующимся рынком" отнесены следующие страны: Аргентина, Болгария, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Венгрия, Египет, Индия, Индонезия, Колумбия, Китай, Ливан, Малайзия, Марокко, Мексика, Нигерия, Объединенные Арабские Эмираты, Польша, Перу, Республика Корея, Российская Федерация, Румыния, Саудовская Аравия, Таиланд, Турция, Украина, Филиппины, Чешская Республика, Чили, Эквадор и Южная Африка.

Такое усиливающееся предпочтение иностранными финансовыми инвесторами активов в национальных валютах находит отражение в увеличении притока портфельных инвестиций в страны с формирующимся рынком. Доля портфельных инвестиций в общем объеме иностранных обязательств увеличилась почти втрое с 2000 по 2007 год, когда она достигла примерно 26%, правда с началом нынешнего кризиса этот показатель резко понизился. По всей вероятности, такое увеличение объясняется и попытками стран с формирующимся рынком укрепить свои фондовые рынки, открыв их для иностранных инвесторов.

Отмеченное увеличение удельного веса поступающих портфельных инвестиций может свидетельствовать о возрастании значения финансовой деятельности, связанной с функционированием реальной экономики (а именно с инвестициями и потреблением). В самом деле, четвертым источником возможных пагубных макроэкономических и распределительных

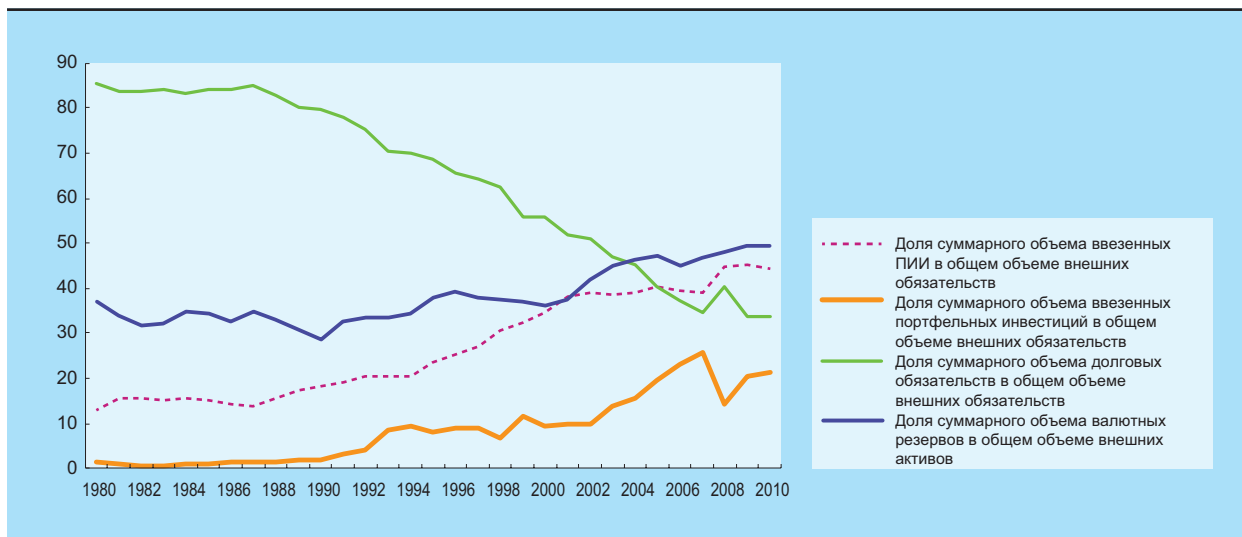
последствий, которыми сопровождается финансовая интеграция, является присущая всплескам притока капитала потенциальная возможность создания пузырей цен на активы и спекулятивных пузырей на рынке недвижимости. Эмпирические данные показывают, что теперь подвижки фондовых индексов в странах с формирующимся рынком, особенно в Восточной Европе, а также в некоторых странах Африки, Азии и Латинской Америки, тесно коррелируются с динамикой притока портфельных инвестиций (диаграмма 4.10). Такая тесная корреляция создает потенциальный риск того, что разворот потоков капитала может легко привести к обвалу цен на активы или даже к стеснению кредита со всеми серьезнейшими макроэкономическими последствиями и связанным с этим отрицательным распределительным эффектом.

В 2008 году после начала глобального финансово-экономического кризиса разворот потоков капитала, поступавших в страны с формирующимся рынком, оказал понижающее

Диаграмма 4.9

**СТРУКТУРА ВНЕШНИХ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В СТРАНАХ  
С ФОРМИРУЮЩИМ РЫНКОМ, 1980–2010 ГОДЫ**

(В процентах)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *Лейна и Милези-Ферветти External Wealth of Nations*.

**Примечание:** На диаграмме показаны средние показатели, взвешенные по ВВП. Охвачены следующие страны с формирующимся рынком: Аргентина, Болгария, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Венгрия, Египет, Индия, Индонезия, китайская провинция Тайвань, Колумбия, Китай, Ливан, Малайзия, Марокко, Мексика, Нигерия, Объединенные Арабские Эмираты, Польша, Перу, Республика Корея, Российская Федерация, Саудовская Аравия, Специальный административный район Китая Гонконг, Таиланд, Турция, Украина, Филиппины, Чешская Республика, Чили, Эквадор и Южная Африка.

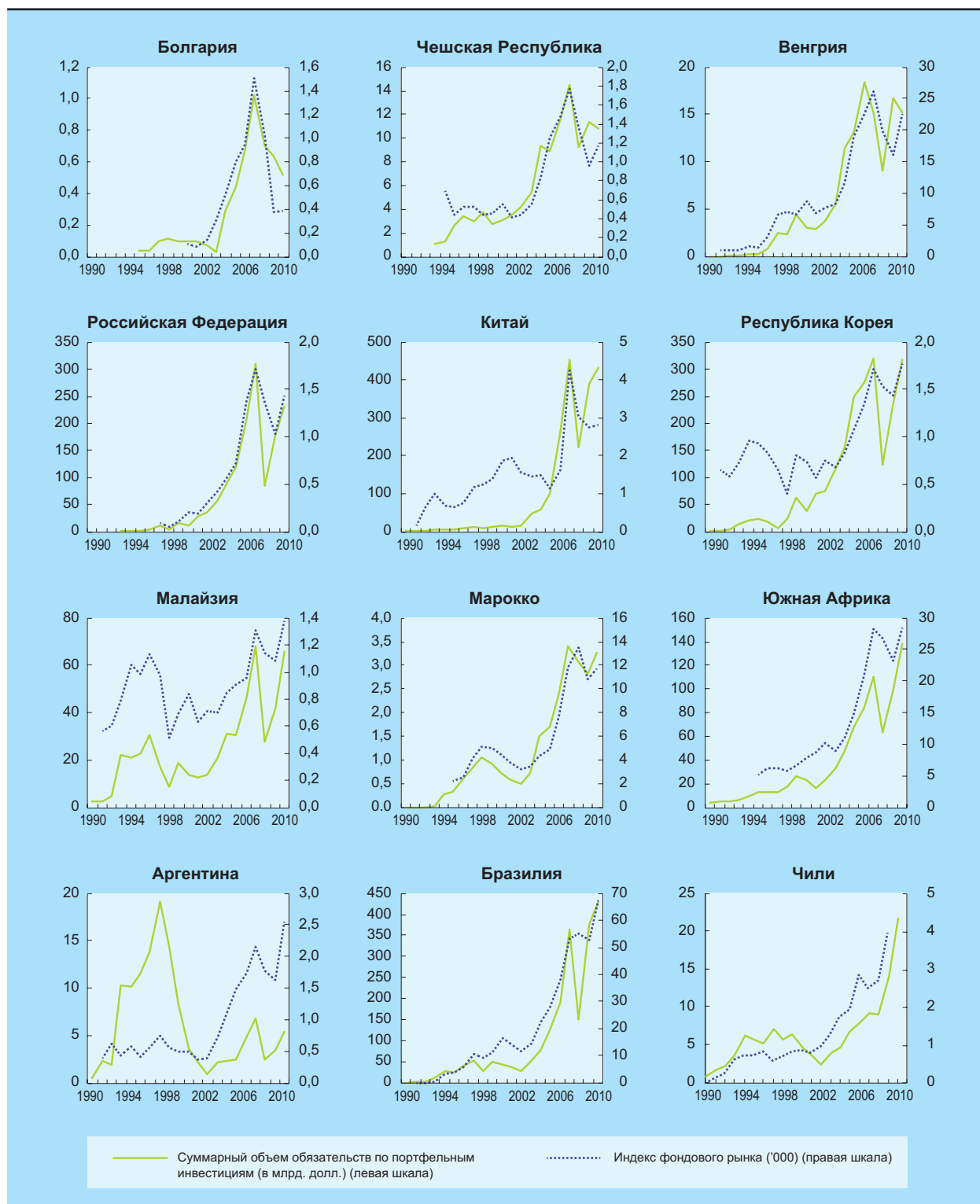
воздействие на курсы их валют и вызвал резкое падение на фондовых рынках этих стран (диаграммы 4.8–4.10). Большинству стран удавалось в значительной мере сглаживать связанные с этим отрицательные макроэкономические и распределительные последствия мерами контрциклической политики, проведение которой стало возможно благодаря значительному улучшению состояния бюджетов и стабильности цен, достигнутой в предшествующие годы бума. Вместе с тем приток капитала стал поразительно быстро восстанавливаться в размерах с 2009 года.

Рассчитывая на ускорение своего процесса развития и исходя из рекомендаций международных финансовых учреждений, многие развивающиеся страны и страны с формирующимся рынком попытались быстро интегрироваться в международную финансовую систему, причем ряд из них пошли на это преждевременно. Как и более ранние эпизоды, анализировавшиеся в различных *ДТР* на протяжении последних трех десятилетий<sup>40</sup>

(см., в частности, *ДТР 1998*, глава III; *ДТР 1999*, глава III; и *ДТР 2003*, глава II), цикл бума и спада последних пяти лет показывает, что страны, осуществившие глубокую финансовую интеграцию, крайне уязвимы к воздействию неблагоприятных последствий потенциального ухудшения глобальной экономической обстановки, например обострения кризиса еврозоны, и нестабильности международных финансовых рынков. Особенно уязвимы страны, имеющие дефицит (или сокращающийся профицит) по счету текущих операций и финансирующие свой дефицит за счет притока капиталов, которые, не трансформируясь в создание новых производственных мощностей, стимулируют, однако, спрос на существующие активы, например на акции и недвижимость<sup>41</sup>. Таким образом, отражением дефицита по счету текущих операций являются ликвидные потоки портфельных вложений или разовые иностранные инвестиции в недвижимость, причем в обоих случаях существует опасность того, что инвесторы потеряют "аппетит к риску", и ни один из этих каналов не способствует повышению

Диagramма 4.10

### СУММАРНЫЙ ОБЪЕМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ПОРТФЕЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ И ИНДЕКСЫ ФОНДОВОГО РЫНКА В РЯДЕ СТРАН С ФОРМИРУЮЩИМСЯ РЫНКОМ, 1990-2010 ГОДЫ



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *Лейна и Милези-Ферретти External Wealth of Nations*, и Bloomberg.

**Примечание:** Были использованы следующие индексы фондовых рынков: Болгария: SOFIX; Чешская Республика: PX; Венгрия: BUX; Российская Федерация: INDEXCF; Китай: SHCOMP; Республика Корея: KOSPI; Малайзия: FBMKLCI; Марокко: MOSENEW; Южная Африка: JALSH; Аргентина: Merval; Бразилия: IBOV; и Чили: IPSA.

резистентности производственного сектора. В нынешних обстоятельствах масштабы ущерба для роста и распределения доходов в результате прекращения поступления таких финансовых средств могут оказаться гораздо серьезнее, чем в 2008 году. Дело в том, что разворот потоков

капитала может продлиться гораздо дольше и сейчас гораздо меньше возможностей для принятия контрциклических бюджетных мер, чтобы предотвратить новый эпизод макроэкономической нестабильности и рецессии, о чем говорилось в главе I.

---

## D. Выводы

---

Анализ, проделанный в настоящей главе, позволяет сделать вывод о том, что масштабы влияния глобализации и технического прогресса на распределение доходов зависят от того, как регулируются вопросы торговли и финансовой интеграции. Политика, оказывающая влияние на характер и темпы экономической интеграции, влияет на процесс структурных преобразований и связанное с этим создание рабочих мест и возможностей повышения заработной платы в секторах с высокой производительностью труда. С этой точки зрения можно выделить пять обширных категорий стран, которые описаны ниже.

- В первую группу стран входят развитые страны, в первую очередь Соединенные Штаты, в которых происходит поляризация структур занятости и заработной платы, выливающаяся в снижение заработной платы и уровня занятости работников со средним уровнем квалификации по отношению к высоко- и низкоквалифицированным работникам. Кроме того, в этих странах значительно увеличился импорт промышленной продукции из развивающихся стран, особенно из стран с низкой заработной платой. С учетом проводившейся ими макроэкономической политики и политики на рынке труда увеличение быстрыми темпами такого импорта с середины 90-х годов прошлого века, по всей вероятности, объясняется перебазируванием производств за рубежом, которое тесно связано с осуществлением ПИИ и международной производственной

кооперацией. Вместе с тем эти новые особенности взаимосвязи торговли и неравенства, по-видимому, тесно связаны и с изменением стратегий, реализуемых предприятиями развитых стран в интересах приспособления к конкуренции в условиях усиливающейся глобализации. В 90-е годы прошлого века эти предприятия добивались роста производительности труда и расширения объемов выпускаемой продукции, осуществляя вложения в инновационную деятельность. Напротив, в первом десятилетии нового века они стали усиливать акцент на повышение международной конкурентоспособности за счет ограничения заработной платы и сокращения возможностей занятости, сочетая это с попытками увеличения прибылей за счет финансовых инвестиций. Осуществление такой стратегии облегчалось дерегулированием финансовых рынков и повышением гибкости рынка труда, в результате чего укреплялись позиции получателей прибылей по отношению к наемным работникам.

- Вторую группу составляют страны, где быстрыми темпами идет процесс индустриализации. К их числу относится ряд стран Азии, особенно Китай. Определяющей характерной чертой этой группы является создание большого числа рабочих мест и возможностей увеличения заработка в секторах с высокой производительностью труда, главным образом в обрабатывающей промышленности. Это обусловлено проведением благоприятной

для производственных инвестиций макроэкономической политики и регулированием обменного курса, при котором отечественные компании сохраняют международную конкурентоспособность. В результате этих процессов был достигнут быстрый рост средних доходов на душу населения. Однако структурный переход этих стран от низкопроизводительной деятельности к деятельности с высокими уровнями производительности труда привел также к увеличению разрыва в доходах и углублению территориального неравенства. По всей вероятности, эти страны в состоянии поддерживать высокие средние доходы при постепенном сокращении разрыва в них, благодаря более полному вовлечению в высокопроизводительную деятельность работников, которые по-прежнему заняты в регионах и отраслях, находящихся в неблагоприятном положении. Менее благоприятные последствия для распределения доходов возможны в том случае, если сдвиг от экспортного производства с опорой на обрабатывающую промышленность к производству, в большей мере ориентированному на внутренний рынок, будет все шире приводить к созданию возможностей занятости и заработка в секторе услуг, где, как правило, оплата труда ниже, чем в промышленности. В подобном варианте может произойти замедление роста заработной платы, отмечавшегося на протяжении последних нескольких лет, и неравенство уменьшится, хотя и при более низких уровнях среднего дохода. Вместе с тем, этого можно было бы избежать при проведении политики в области доходов, увязывающей корректировку заработной платы во всех секторах экономики со средними темпами роста производительности труда, о чем говорится в главе VI настоящего Доклада.

- В третью группу входят страны, которые, достигнув определенного уровня индустриализации, не в состоянии, однако, поддерживать динамичный процесс дальнейшего промышленного развития. Напротив, экономической интеграции этих стран сопутствует процесс деиндустриализации. К числу таких стран относятся богатые природными ресурсами страны Латинской Америки, Африки к

югу от Сахары и некоторых районов Азии. Макроэкономическая и торговая политика и политика в области обменного курса, проводившаяся ими в процессе интеграции в мировую экономику, несомненно, внесла свою лепту – особенно в 80-е и 90-е годы прошлого века – в расширение разрывов в доходах в сочетании с общим снижением их среднедушевого уровня. Вместе с тем благодаря значительному повышению цен на сырье и связанному с этим существенному улучшению условий торговли этих стран последним было легче прилагать усилия в целях коррекции курса макроэкономической политики и выправления положения в бюджетной сфере. В результате создания качественных рабочих мест в других секторах экономики некоторым из этих стран, особенно Латинской Америке, удалось избежать неблагоприятных последствий деиндустриализации для распределения доходов. Особенно важную роль в этой связи играли стимулирующая макроэкономическая политика и политика в области заработной платы, а также адресная бюджетно-финансовая и промышленная политика, направленная на то, чтобы большая часть доходов, генерируемых в сырьевом секторе, потреблялась в пределах соответствующих стран.

В тоже время некоторые из этих стран по всей вероятности сталкиваются с серьезными трудностями, пытаются продолжать прилагать усилия с целью более равномерного распределения доходов. Дело в том, что залогом благоприятных вариантов распределения доходов, по крайней мере отчасти, является увеличение бюджетных доходов в результате резкого повышения цен на сырье. Не все страны могут исходить из того, что столь благоприятная ситуация в области их поступлений от экспорта будет сохраняться достаточно долго. Если для чистых экспортеров продовольствия, по всей вероятности, сохраняются благоприятные внешние условия, продолжительный глобальный экономический спад вполне может ухудшить положение экспортеров энергоресурсов и неблагородных металлов, многие из которых расположены в Африке, Центральной и Западной Азии, где в последнее время характер изменений



в распределении доходов уже был менее благоприятным, чем во многих странах Латинской Америки.

- К четвертой категории относятся страны Юго-Восточной Азии и ряд районов Африки, которые достигли определенного уровня индустриализации благодаря интеграции в систему международного кооперирования производства. Однако в большинстве случаев в этих странах организовывались простые трудоемкие производства, и им не удалось инициировать или поддерживать динамичный процесс повышения степени промышленной переработки. На протяжении последних двух десятилетий в этих странах отмечались высокие темпы экономического роста, однако положение в области распределения доходов практически не изменилось (например, в Малайзии, Таиланде и на Филиппинах) или ухудшилось (в Индонезии) в силу причин, аналогичных тем, о которых говорилось выше в случае стран, относящихся ко второй категории. Последние несколько лет существует опасность того, что на занятости и возможностях заработка в этих странах негативно скажется, по-видимому, продолжительное снижение глобального совокупного спроса, а также того, что работники, вытесняемые из сектора обрабатывающей промышленности, будут перемещаться в сектор с низкой производительностью труда или даже оказываться в неформальном секторе услуг или пополнять ряды безработных. Такие распределительные последствия могут усугубляться неблагоприятным эффектом финансовой открытости, если снижение поступлений от экспорта промышленной продукции будет приводить к ухудшению состояния баланса этих стран по текущим операциям и если образующиеся в результате дефициты будут финансироваться за счет расширения притока международных портфельных инвестиций. Для этих стран будет особенно важно укреплять динамические связи отечественного спроса, экономического роста и занятости посредством проведения макроэкономической политики, направленной на увеличение доходов широких слоев населения. Эта задача может решаться с помощью продуманных мер политики

в области доходов, в то время как повышение уровня вложений в основной капитал можно стимулировать с помощью мер, направленных на улучшение отечественных условий финансирования.

- К последней категории относятся страны (главным образом Центральной и Восточной Европы, а также Центральной Азии), которые в полной мере восприняли повестку дня либеральной политики и в которых на процессы структурных преобразований и связанных с этим последствий для распределения доходов существенное влияние оказывала финансовая интеграция, а также изменения в структуре собственности в секторе предприятий. Дальнейшая динамика распределения доходов в этих странах будет в значительной степени зависеть от того, как они будут регулировать процесс своей финансовой интеграции, а также от того, будет ли их макроэкономическая политика и политика на рынке труда переориентирована с тем, чтобы переломить тенденцию к углублению неравенства.

В рамках проведенного в настоящей главе анализа влияния технического прогресса и глобализации на распределение доходов главное внимание уделялось процессу структурных преобразований и связанным с этим сдвигам в области занятости и заработной платы. Однако такой акцент на структурных факторах не подразумевает детерминистского подхода к распределению доходов. Напротив, проводимая политика является ключевым определяющим фактором такого распределения. Тем не менее для разработки политики, позволяющей в максимально возможной степени добиться желаемых вариантов распределения, важно понимать, как факторы глобализации и технические изменения влияют на распределение доходов и какая политика может максимально усилить положительный эффект глобализации и технического прогресса для распределения доходов.



---

## Примечания

---

- 1 Агьон, Кароли и Гарсиа-Пеналоса (Aghion P, Caroli E and Garcia-Penalosa, 1999) установили, что уровень неравенства в заработной плате резко возрос в Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах, но при этом был лишь умеренным в таких странах, как Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Новая Зеландия, Швеция и Япония, оставался без изменений в Финляндии и Франции и снизился в Германии и Италии.
- 2 В качестве дополнительного аргумента некоторые экономисты (например, Krugman, 1995) утверждали, что масштабы увеличения импорта промышленной продукции в развитые страны из развивающихся стран были слишком малы, чтобы это привело к качественным различиям. Как указывали Финстра и Хансон (Feenstra and Hanson, 2003), с учетом структурных преобразований, происходивших в развитых странах в XX столетии, сравнивать нужно не долю импорта промышленной продукции в ВВП, а долю добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности. Если взять этот показатель, то за период 1913–1990 годов "товарная торговля действительно значительно выросла по сравнению с производством этих товаров во многих передовых в промышленном отношении странах" (Feenstra and Hanson, 2003: 149).
- 3 Это утверждение основывается на так называемой "теореме выравнивания цен на факторы производства", который является одним из главных теоретических результатов торговых моделей Хекшера–Олена. В простейшем виде она сводится к тому, что в условиях свободной и бесперебойной торговли цены на факторы производства в различных странах будут сближаться при условии, что они имеют идентичные линейно однородные технологии и их базы факторов производства в достаточной степени схожи, чтобы они могли находиться в одном и том же конусе диверсификации.
- 4 См., например, Berman, Bound and Griliches, 1994; Berman, Bound and Machin, 1998; и Aghion, Caroli and Garcia-Penalosa, 1999. Другие ученые, ограничиваясь рамками Соединенных Штатов, утверждают, что увеличение надбавки к заработной плате за высокую квалификацию было вызвано снижением темпов роста предложения квалифицированной рабочей силы после 70-х годов прошлого века (Card and Lemieux, 2001; Goldin and Katz, 2008; Rajan, 2010). Другие же считают, что резкое увеличение в конце 60-х годов предложения квалифицированных работников из поколения "бэби-бума" повысило рентабельность разработки технологий с уклоном в сторону более высокой квалификации, подобных тем, которые появились благодаря революции в области информационной технологии 80-х и 90-х годов прошлого века (Acemoglu, 1998).
- 5 Финстра и Хансен (Feenstra and Hanson, 1999) также продемонстрировали, что относительное влияние этих двух факторов зависит от методов оценки расширения использования высокотехнологичного оборудования. Торговля и технический прогресс в равной степени хорошо объясняют неравенство доходов, если брать долю высокотехнологичного оборудования во всем капитальном оборудовании, используемом в каждой отрасли, но торговля играет лишь незначительную роль, если оценивать высокотехнологичное оборудование по доле новых инвестиций в компьютеры и другую аппаратуру высоких технологий.
- 6 Ван Ренен (Van Reenen, 2011) приводит аналогичные данные по Соединенному Королевству.
- 7 Госс, Маннинг и Саломонс (Goos, Manning and Salomons, 2011) располагают видами деятельности в порядке очередности по размерам средней заработной платы в 1979 году для анализа изменения со временем доли каждого вида деятельности в общей занятости. Аналогичных данных по развивающимся странам нет.

- 8 Данные UNCTADstat.
- 9 Вступивший в силу 1 января 2008 года закон о трудовых договорах обязывает работодателей заключать договоры в письменном виде, при этом испытательный срок ограничен максимум двумя годами, работники, проработавшие на одной и той же фирме не менее 10 лет, получают постоянный статус, ограничиваются возможности увольнения работников и увеличиваются размеры выходного пособия. Кроме того, согласно новому законодательству повышена минимальная заработная плата, профсоюзы теперь могут действительно представлять интересы трудящихся и усовершенствована система урегулирования споров. Обследования положений трудящихся-мигрантов в дельте реки Жемчужная до и после вступления в силу этого закона показывают, что он стал эффективным инструментом улучшения условий труда (Li, 2011).
- 10 Банистер и Кук (Banister and Cook, 2011) указывают, что в Китае не существует официальной общенациональной статистики о занятости и оплате труда в обрабатывающей промышленности. Вместо этого данные Министерства трудовых ресурсов и социального обеспечения по официально зарегистрированным городским предприятиям объединены с данными Министерства сельского хозяйства по другим производственным единицам (т.е. поселковым и деревенским предприятиям). Эти данные показывают, что, хотя в обрабатывающей промышленности оплата труда выше, чем когда-либо прежде, среднечасовое вознаграждение составляло в 2008 году лишь 1,36 доллара. Несмотря на всю сложность межстрановых сопоставлений, это гораздо ниже уровня многих восточноазиатских соседей Китая в 2010 году, например Японии (32 долл.), Республики Корея (16,6 долл.) и китайской провинции Тайвань (8,36 долл.). Часовая оплата труда в Китае примерно соответствует уровням, существующим в других странах региона, например на Филиппинах (1,90 долл.), но существенно отстает от уровня развивающихся стран с более высоким душевым доходом, таких как Аргентина (12,7 долл.), Бразилия (10,1 долл.) и Мексика (6,2 долл.) (United States Bureau of Labor Statistics, 2011). Аналогичные в качественном отношении оценки см. Ceglowski and Golub, 2011.
- 11 Несмотря на крупные масштабы притока ПИИ, их доля в валовом накоплении основного капитала в Китае в настоящее время снизилась.
- 12 Хотя априорно электронику можно отнести к интеллектуально емкой продукции, хорошо известно, что данные, в которой электроника показывается как часть интеллектуально емкого экспорта из развивающихся стран, по большей части являются своего рода "статистическим миражом". Дело в том, что, помимо потребленной низкоквалифицированной рабочей силы, в этом экспорте практически нет собственных технологий и производственных факторов экспортирующей страны. Имеющиеся данные показывают, что ряду развивающихся стран, особенно Китаю, удалось за последние примерно 10 лет повысить долю отечественной переработки в экспорте электронных товаров, хотя "большинство экспортеров в Мексике и Центральной Америке остаются на стадии сборочных предприятий" (Hanson, 2012: 47). Другие данные говорят о том, что, несмотря на это, экспорт из Китая занимает по некоторым товарным категориям на рынке Соединенных Штатов нишу дешевой, хотя и не обязательно низкокачественной продукции (Schott, 2008).
- 13 Представление, согласно которому ПИИ не порождают долговых обязательств для принимающей страны и свободны от спекулятивного менталитета, усиливало их привлекательность в качестве инструмента поощрения развития. Однако со временем по мере накопления переводов прибылей в конечном счете фактический эффект для состояния платежного баланса может стать отрицательным.
- 14 Ряд исследований, посвященных более ранним периодам, давали неоднозначные результаты. Авторы одного из исследований по компаниям обрабатывающей промышленности Соединенных Штатов, анализируя период 1982–2004 годов, обнаружили существование положительную корреляцию между отечественной и иностранной деятельностью ТНК (Desai, Foley and Hines, 2009). Однако данный результат, возможно, зависит как от уровня агрегирования, так и от рассматриваемого периода. В самом деле, при более высокой степени дезагрегирования анализ конкретных секторов в Соединенных Штатах и Китае – двух странах, которых тесно связывает деятельность ТНК, – показывает значительные масштабы замещения рабочей силы между этими странами (Ebenstein et al., 2012). Кроме того, другие данные говорят о том, что компании Соединенных Штатов в последнее время переходят к бизнес-модели, в рамках которой расширение занятости за рубежом сопровождается сокращением персонала у себя дома; этот вопрос обсуждается в основном тексте.
- 15 Имеющиеся данные по Соединенным Штатам и Китаю свидетельствуют о том, что замещение рабочей силы подобного рода, возможно, имеет место даже на уровне секторов. В одном из последних исследований делается вывод о том, что в Китае темпы роста занятости были отмечены в тех отраслях промышленности, в которых в Соединенных Штатах занятость снижалась (Ebenstein et al., 2012). Однако выбранный для сравнения период, за который взяты данные, заканчивается 2005 годом, и, таким образом, не охватывает последние несколько лет, за которые заработная плата в

- Китае заметно выросла, а удельные затраты на рабочую силу дополнительно возросли в долларовом выражении из-за повышения курса юаня. Поэтому не совсем ясно, остается ли в силе высказанное соображение, и тем более трудно говорить о сохранении этой тенденции в будущем.
- 16 Например, в работе OECD (2011: 113) был обнаружен "значительный и статистически [высоко] значимый" эффект, свидетельствующий о том, что "смягчение режима регулирования ПИИ (в целях привлечения дополнительных инвестиций из внешних источников) сопровождается углублением неравенства по заработной плате". В исследовании МВФ (IMF, 2007 а) также делается вывод о том, что ввоз ПИИ в развивающиеся страны и вывоз ПИИ из развитых стран углубляют неравенство в доходах, объясняя это повышением относительного спроса на квалифицированных работников как в передовых в промышленном отношении, так и в развивающихся странах.
- 17 В работе Milberg and Winkler (2010: 276) указывается, что "расширение глобальных производственных сетей имело двойную цель в рамках развивающейся корпоративной стратегии. Снижение издержек благодаря глобализации производства создавало основу для "финансиализации" нефинансового корпоративного сектора, увеличивая прибыль и уменьшая необходимость в реинвестициях этой прибыли на внутреннем рынке, высвобождая средства для покупки финансовых активов и увеличивая доходность для акционеров". Милбарк и Винклер также провели обзор исследований, указывающих на то, что обратная зависимость между максимальным увеличением доходности для акционеров и масштабами инновационной деятельности наблюдается и в ряде развитых стран.
- 18 Связь между торговлей и технологией может быть особенно тесной в рамках глобального производственного кооперирования, поскольку "перенос производства за рубеж был бы немыслим без дешевых информационных технологий, а информационные технологии не были бы дешевы без реального расширения глобальных производственно-сбытовых цепей с охватом стран с низким уровнем заработной платы" (Milberg and Winkler, 2009: 3).
- 19 Блум, Драка и ван Ренен (Bloom, Draca and van Reenen, 2011), анализируя данные по компаниям в европейских странах и по импорту из Китая, обнаружили устойчивую позитивную корреляцию между европейскими отраслями, в наибольшей степени открытыми для конкуренции со стороны китайского импорта (например, производство мебели, текстильных товаров, одежды и игрушек), и техническим прогрессом. Эти данные показывают, что расширением торговли с Китаем объясняется примерно 15%
- технической модернизации в Европе в период 2000–2007 годов. Наполовину этот эффект определялся действительно ускорением технического прогресса, которое нашло отражение в увеличении числа патентов и происходило благодаря увеличению ассигнований на исследования и разработки (НИОКР), а вторую половину этих 15% дало разукрупнение предприятий.
- 20 Включение данных за период 2000–2010 годов не оказывает существенного влияния на результаты, если не считать отрицательных темпов роста занятости в строительстве (аналогичные материалы см. McKinsey Global Institute, 2011).
- 21 Обоснование этой концепции восходит к теории агентских отношений, согласно которой интересы принципалов (т.е. акционеров) и их агентов (т.е. руководства компаний) могут сталкиваться, если последние не обязаны подчиняться рыночной дисциплине. При этом одним из способов, позволяющих призвать таких управляющих к порядку, является поглощение компаний, и доходность акционерного капитала компании можно рассматривать в качестве одного из показателей результатов ее деятельности (Jensen and Meckling, 1976).
- 22 Милбер и Винклер (Milberg and Winkler, 2009) проводят обзор исследований, позволяющих говорить о роли перебазирования производств за рубеж как фактора снижения доли рабочей силы в ВВП.
- 23 Красноречивый анализ пагубных последствий для инновационной деятельности, позволяющей повысить производительность труда, которые обусловлены политикой компаний, всеми силами максимально повышающих их стоимость для акционеров, см. в работе Mintzberg, 2007, особенно стр. 9 и 10.
- 24 Перебазирование промышленных предприятий из Китая обратно в Соединенные Штаты также способствовало бы упорядоченному регулированию глобальных диспропорций.
- 25 Эд. Крукс, ""Дженерал электрик" идет на миллиардный риск, возвращая рабочие места домой", *Файненшл таймс*, 3 апреля 2012 года; Сильвен Сипель, "Южная Каролина становится центром автомобилестроения", *Монд*, 8 мая 2012 года.
- 26 В частности, неблагоприятное влияние глобализации может нейтрализовываться мерами политики поощрения накопления капитала и модернизации технического уровня.
- 27 Тенденции в распределении доходов в Китае существенно отличаются от модели "справедливого роста", которая реализовывалась в НИС ранее. Как показано в *ДТР 2003* (глава V), быстрая индустриализация и рост экспорта промышленной продукции в Республике Корея и китайской провинции Тайвань происходили на основе значительного



- прироста производительности труда. Ввиду этого производители промышленной продукции в этих странах могли сохранять международную конкурентоспособность, в то же время допуская быстрый рост заработной платы. Рост заработной платы в Республике Корея на этапе стремительного догоняющего роста в период 1975–2000 годов имел под собой широкую основу, что выразилось в неуклонном снижении неравенства по заработной плате (т.е. соотношения оплаты труда квалифицированных и неквалифицированных работников) в этот период (Kwack, 2012).
- 28 Одним из основных факторов динамики неравенства между городом и селом была система регистрации домохозяйств (*хуку*). Хотя этот юридический барьер, затруднявший мобильность населения сельских и городских районов, помогал не допускать образования огромных трущоб, он также оборачивался тем, что мигранты из сельских районов получали более низкую заработную плату и социальные пособия в меньшем объеме, чем городские трудящиеся. Селден и Ву (Selden and Wu, 2011) указывают, что до начала 80-х годов в результате системы *хуку* деревенские жители были фактически привязаны к своим местным общинам. Вместе с тем, позднее эта же система обеспечивала направление рабочей силы на промышленные предприятия и в городские районы, сохраняя в то же время высоко дифференцированную структуру заработной платы и оплаты труда, благодаря чему компании и государственные предприятия могли получать огромную экономию и средства для осуществления инвестиций.
- 29 Китайское правительство выступило с целым рядом инициатив по решению проблемы территориального неравенства, среди которых можно назвать «кампанию за "западное развитие"». Эта начатая в 1999 году кампания направлена на сокращение разрыва между восточными, центральными и западными районами страны. Движение за "создание нового социалистического села", официально начатое в 2005 году, призвано сократить разрыв между городом и деревней. Выступив в октябре 2006 года с заявлением о "построении гармоничного общества", правительство начало массированное наступление на неравенство. Были предусмотрены меры в целях поощрения миграции из села в город, расширения ассигнований на образование и медицинские услуги для бедных слоев населения и переориентацию спроса с инвестиций и экспорта на внутреннее потребление и государственные услуги (Zhu and Wan, 2012: 85).
- 30 Положительная связь между долей ПИИ в совокупном объеме производства и межотраслевой разницей в оплате труда прослеживается и в Мексике (Lopez Noria, 2011).
- 31 Интеграция в мировую экономику в сочетании с приватизацией и последовавшими значительными сдвигами в секторальной структуре занятости и заработной платы повлияла на распределение доходов и в Российской Федерации. В этом случае, однако, заработная плата на государственных предприятиях увеличивалась в меньшей степени, чем в частных компаниях (Gimpelson and Lukuanova, 2009). Кроме того, углубление территориального неравенства происходит в результате увеличения доходов в финансовом секторе, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, а также в результате значительного увеличения доходов в высоко сконцентрированных с географической точки зрения отраслях строительства и промышленного производства (Galbraith, Krytynskaia and Wang, 2004).
- 32 К этому присоединяются Макмиллан и Родрик (McMillan and Rodrik, 2011:75), по мнению которых "какова бы не была роль глобализации, она должна в значительной мере зависеть от местных условий, решений, принимаемых отечественными директивными органами, и национальных стратегий роста". В самом деле влияние либерализации торговли на процесс структурных преобразований в Латинской Америке в значительной мере объясняется преждевременной или нерегулируемой финансовой интеграцией стран, которая нередко сопровождалась повышением валютного курса и ослаблением или сворачиванием стимулирующей промышленной политики и в целом уходом государства из экономики, о чем подробно говорилось в *ДТР 2003*.
- 33 Показателен опыт Чили в период 1987–1992 годов. За эти годы ВВП страны вырос в общей сложности на 40%, а занятость – на 27% (или на 1 млн. рабочих мест). В значительной степени такое развитие шло с опорой на экспорт. Экспорт генерировал свыше 30% роста совокупного спроса, и, принимая во внимание инвестиции в ориентированные на экспорт секторы и эффект расширения потребления благодаря получению новых доходов, было подсчитано, что на долю "экспортного комплекса" приходилось 70% роста ВВП и 60% создаваемых рабочих мест (ECLAC, 1994). Вместе с тем собственно в основных экспортных секторах было создано очень мало рабочих мест: на долю горнодобывающей промышленности и рыбного хозяйства приходилось менее 2% совокупного роста занятости. Основное количество новых рабочих мест создавалось в неэкспортных секторах (розничная торговля, строительство) и в обрабатывающей промышленности, которая почти полностью была ориентирована на внутренний рынок. Важную роль в тот период играл крайне благоприятный реальный обменный курс, который создавал мощный мультипликационный эффект



- умножения экспортных доходов. В частности, государственная медная компания выступала дополнительным инструментом для направления доходов от экспорта на цели повышения внутреннего спроса.
- 34 Обзор программ секторальной политики, осуществлявшихся на протяжении прошлого десятилетия в ряде стран Латинской Америки (в том числе в Аргентине, Бразилии, Коста-Рике, Мексике, Перу, Уругвае и Чили), см. в работе Peres (2011).
- 35 О методологической дискуссии по поводу подтверждения на практике гипотезы Кузнецца см., например, Anand and Kanbur, 1993.
- 36 Под финансовой глобализацией понимается расширение трансграничных финансовых холдингов и увеличение суммы валовых внешних активов стран (например, частных финансовых активов, номинированных в иностранной валюте, и суммарный объем вывезенных ПИИ) и их обязательств (таких как частный долг иностранным кредиторам, портфельные инвестиции нерезидентов и суммарный объем ввезенных ПИИ); см. также IMF, 2007b.
- 37 Аналогичный аргумент, хотя и высказываемый в несколько иной форме, см. в работе Akyüz (2011). Другие авторы полагают, что страны могут выиграть от финансовой глобализации только в тех случаях, когда можно избежать чрезмерных заимствований и накопления крупного долга и имеется хорошо развитый отечественный финансовый рынок (IMF, 2007b). Однако именно более низкая степень развития финансового рынка является одним из главных различий между развитыми и другими странами, поэтому практическая ценность данного аргумента для развивающихся стран и стран с формирующимся рынком невелика.
- 38 Хотя эти волны возникают под воздействием глобальных побудительных факторов, специфические для стран побудительные факторы определяют масштабы притока финансовых средств в экономику соответствующей страны. К числу этих побудительных факторов относятся экономические показатели, уровень открытости операций по счету движения капитала, а также такие институциональные факторы, как обменный курс, поскольку от ожидаемых изменений обменного курса может зависеть величина ожидаемой доходности финансовых инвестиций.
- 39 В работе Leijonhufvud (2007) обсуждается вопрос о том, как практика управления рисками в финансовых учреждениях развитых стран ведет к тому, что в своих инвестиционных стратегиях в странах с формирующимся рынком они идут на чрезмерный риск и ограничиваются краткосрочной перспективой.
- 40 Обзор по этому вопросу см. UNCTAD (2012), в частности раздел 5.2.
- 41 Создается впечатление, что показатели соотношения цен и доходов на рынках недвижимости ряда азиатских стран довольно высоки (Balakrishnan et al., 2012). Однако цены на рынках недвижимости, по всей вероятности, вздуваются финансовыми потоками, поступающими также в офшорные финансовые центры, например на Маврикии, по которым полных данных нет.

#### **Охват стран на диаграмме 4.4:**

##### ***Охвачены следующие группы стран:***

*Латинская Америка* (10): Аргентина, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Парагвай, Перу, Чили и Эквадор.

*Развивающиеся страны Азии* (7): Малайзия, Непал, Пакистан, Республика Корея, Сингапур, Таиланд и Турция.

*Африка* (5): Гана, Маврикий, Марокко, Тунис, Южная Африка.

##### ***Ниже перечислены охваченные 82 страны с низким уровнем заработной платы:***

*Развитые страны* (1): Болгария.

*Страны с переходной экономикой* (13): Азербайджан, Албания, Армения, Беларусь, Босния и Герцеговина, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Республика Молдова, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украина.

*Латинская Америка* (6): Боливия, Гаити, Гайана, Гватемала, Гондурас и Никарагуа.

*Развивающиеся страны Азии* (23): Афганистан, Бангладеш, Бутан, Вануату, Вьетнам, Индия, Индонезия, Ирак, Йемен, Камбоджа, Кирибати, Китай, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Монголия, Мьянма, Народная Демократическая Республика Корея, Папуа-Новая Гвинея, Самоа, Сирийская Арабская Республика, Соломоновы Острова, Тувалу, Филиппины и Шри-Ланка.

*Африка* (39): Ангола, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Биссау, Демократическая Республика Конго, Джибути, Египет, Замбия, Зимбабве, Кабо-Верде, Камерун, Кения, Коморские Острова, Кот-д'Ивуар, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Нигер, Нигерия, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Сан-Томе и Принсипи, Сенегал, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Того, Уганда, Центральноафриканская Республика, Чад, Эритрея и Эфиопия.

## Справочная литература

- Acemoglu D (1998). Why do new technologies complement skills? Directed technical changes and wage inequality. *Quarterly Journal of Economics*, 113(4): 1055–1089.
- Acemoglu D and Autor D (2012). What Does Human Capital Do? A Review of Goldin and Katz's The Race between Education and Technology. Working Paper No. 17820, National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, February.
- Aghion P, Caroli E and Garcia-Penalosa E (1999). Inequality and economic growth: The perspective of the new growth theories. *Journal of Economic Literature*, 37(4): 1615–1660.
- Agosin MR and Huaita F (2012). Overreaction in capital flows to emerging markets: Booms and sudden stops. *Journal of International Money and Finance*, 31(5): 1140–1155.
- Akyüz Y (2011). Capital flows to developing countries in a historical perspective: Will the current boom end with a bust? Research Paper 37, South Centre, Geneva, March.
- Anand S and Kanbur SMR (1993). Inequality and development. A critique. *Journal of Development Economics*, 41(1): 19–43.
- Anderson E (2005). Openness and inequality in developing countries: A review of theory and recent evidence. *World Development*, 33(7): 1045–1063.
- Asian Development Bank (2012). Confronting rising inequality in Asia. In: *Asian Development Outlook 2012*. Manila: 35–95.
- Autor DH and Dorn D (2012). The growth of low skill service jobs and the polarization of the U.S. labor market. Cambridge, MA, Massachusetts Institute of Technology. Available at: <http://economics.mit.edu/files/1474>.
- Autor DH, Katz LF and Kearney MS (2006). The polarization of the US labor market. *American Economic Review*, 96(2): 189–194.
- Autor DH, Katz LF and Kearney MS (2008). Trends in U.S. wage inequality: Revising the revisionists. *Review of Economics and Statistics*, 90(2): 300–323.
- Balakrishnan R, Nowak S, Panth S and Wu Y (2012). Surging capital flows to emerging Asia: Facts, impacts, and responses. Working Paper 12/130, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Baldwin R (2011). Trade and globalization after globalization's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. Working Paper No. 17716, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, December.
- Banister J and Cook G (2011). China's employment and compensation costs in manufacturing through 2008. *Bureau of Labor Statistics Monthly Labor Review*, March: 39–52.
- Berman E, Bound J and Griliches Z (1994). Changes in the demand for skilled labor within U.S. manufacturing: Evidence from the annual survey of manufactures. *Quarterly Journal of Economics*, 104(2): 367–398.
- Berman E, Bound J and Machin S (1998). Implications of skill-biased technological change: international evidence. *Quarterly Journal of Economics*, 113(4): 1245–1280.
- Bernard AB, Jensen JB and Schott PK (2006). Survival of the best fit: Exposure to low-wage countries and the (uneven) growth of US manufacturing establishments. *Journal of International Economics*, 68(1): 219–237.
- Bloom N, Draca M and van Reenen J (2011). Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity. Working Paper No. 16717, National Bureau of Economic Research, January.
- Broner FA and Rigobon R (2006). Why are capital flows so much more volatile in emerging than in developed countries? In: Caballero RJ, Calderon C and Cespedes LS, eds., *External Vulnerability and Preventive Policies*. Santiago, Chile: Central Bank of Chile: 15–39.
- Card D and DiNardo JE (2002). Skill-biased technological change and rising wage inequality: Some problems and puzzles. *Journal of Labor Economics*, 20(4): 733–783.
- Card D and Lemieux T (2001). Can falling supply explain the rising return to college for younger men? A cohort-based analysis. *Quarterly Journal of Economics*, 116(2): 705–746.
- Ceglowski J and Golub S (2011). Does China still have a labor cost advantage? CESifo Working Paper 1579, September. Available at: [http://www.swarthmore.edu/Documents/academics/economics/cesifo1\\_wp3579.pdf](http://www.swarthmore.edu/Documents/academics/economics/cesifo1_wp3579.pdf).

- Chen Z, Lu M and Wan G (2010). Inter-industry wage differentials: An increasingly important contributor to urban China income inequality. Hi-Stat Discussion Paper 130, Hitotsubashi University. Available at: <http://gcoe.ier.hit-u.ac.jp/research/discussion/2008/pdf/gd09-130.pdf>.
- Desai MA, Foley FC and Hines JR (2009). Domestic effects of the foreign activities of US multinationals. *American Economic Journal: Economic Policy*, 1(1): 181–203.
- Desjonqueres T, Machin S and Van Reenen J (1999). Another nail in the coffin? Or can the trade based explanation of changing skill structures be resurrected? *Scandinavian Journal of Economics*, 101(4): 533–554.
- Ebenstein A, McMillan M, Zhao Y and Zhang C (2012). Understanding the role of China in the “decline” of US manufacturing. Jerusalem, Hebrew University of Jerusalem, March. Available at: [http://pluto.huji.ac.il/~ebenstein/Ebenstein\\_McMillan\\_Zhao\\_Zhang\\_March\\_2012.pdf](http://pluto.huji.ac.il/~ebenstein/Ebenstein_McMillan_Zhao_Zhang_March_2012.pdf).
- ECLAC (1994). El crecimiento económico y su difusión social: El caso de Chile de 1987 a 1992. LC/R.1483. Santiago, Chile, 27 December.
- ECLAC (2011). Preliminary overview of the economies of Latin America and the Caribbean. Santiago, Chile. Available at: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/45452/2011-882-BPI-LANZAMIENTO-WEB.pdf>.
- Feenstra RC and Hanson GH (1999). Productivity measurement and the impact of trade and technology on wages: Estimates for the U.S., 1972–1990. *Quarterly Journal of Economics*, 114(3): 907–940.
- Feenstra RC and Hanson GH (2003). Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. In: Choi EK and Harrigan J, eds., *Handbook of International Trade*. Malden, MA, Blackwell.
- Galbraith JK (2012). *Inequality and Instability. A Study of the World Economy just before the Great Crisis*. Oxford, Oxford University Press.
- Galbraith JK, Krytynskaia L and Wang Q (2004). The experience of rising inequality in Russia and China during the transition. *European Journal of Comparative Economics*, 1(1): 87–106.
- Ghosh A, Kim J, Qureshi MS and Zalduendo J (2012). Surges. Working Paper 12/22, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Gimpelson V and Lukyanova A (2009). Are public sector workers underpaid in Russia? Estimating the public-private wage gap. Discussion Paper 3941, Institute for the Study of Labour (IZA), Bonn. Available at: <http://ftp.iza.org/dp3941.pdf>.
- Goldberg PK and Pavcnik N (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. *Journal of Economic Literature*, 65(1): 39–82.
- Goldin C and Katz LF (2008). *The Race between Education and Technology*. Cambridge, MA, Belknap Press of Harvard University Press.
- Goos M, Manning A and Salomons A (2011). Explaining job polarization: The roles of technology, offshoring and institutions. Discussion Paper Series 11.34, University of Leuven, Center for Economic Studies, Leuven.
- Gordon RJ and Dew-Becker I (2007). Selected issues in the rise of income inequality. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2: 169–190. Washington, DC, Brookings Institution.
- Hanson GH (2012). The rise of middle kingdoms: Emerging economies in global trade. *Journal of Economic Perspectives*, 26(2): 41–64.
- Harrison A, McLaren J and McMillan M (2011). Recent perspectives on trade and inequality. *Annual Review of Economics*, 3: 261–289.
- IMF (2007a). *World Economic Outlook*. Washington, DC, April.
- IMF (2007b). Reaping the Benefits of Financial Globalization. Washington, DC.
- Jensen MC and Meckling WH (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4): 305–360.
- Krugman PR (1995). Growing world trade: Causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*, (1): 327–377. Washington, DC, Brookings Institution.
- Kuznets S (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 45(1): 1–28.
- Kwack SY (2012). Wage inequality and the contribution of capital, differential labor quality and efficiency to economic growth in Korea, 1965–2007. *Seoul Journal of Economics*, 25(1): 1–23.
- Kwon OH, Chang S and Fleisher BM (2011). Evolution of the industrial wage structure in China since 1980. Columbus, Ohio, Ohio State University. Available at: [http://www.econ.ohio-state.edu/Fleisher/working\\_papers/IWS%2012\\_22\\_11.pdf](http://www.econ.ohio-state.edu/Fleisher/working_papers/IWS%2012_22_11.pdf).
- Lawrence RZ and Slaughter MJ (1993). International trade and American wages in the 1980s: Giant sucking sound or small hiccup? *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, (2): 161–226. Washington, DC, Brookings Institution.
- Lazonick W (2012). The fragility of the US economy: The financialized corporation and the disappearing middle class. In: Breznitz D and Zysman J, eds., *National Adjustments to a Changing Global Economy*. Oxford, Oxford University Press (forthcoming).
- Leijonhufvud C (2007). Financial globalisation and emerging market volatility. *World Economy*, 30(12): 1817–1842.
- Lemieux T (2007). The changing nature of wage inequality. *Journal of Population Economics*, 21(1): 21–48.
- Li X (2011). How does China’s new labor contract law affect floating workers? Cambridge, MA, Harvard University. Available at: [http://www.law.harvard.edu/programs/lwp/papers/How%20Does%20China's%20New%20Labour%20Contract%20Law%20Affect%20Floating%20Workers%20in%20China%20\\_Xiaoying%20Li\\_.pdf](http://www.law.harvard.edu/programs/lwp/papers/How%20Does%20China's%20New%20Labour%20Contract%20Law%20Affect%20Floating%20Workers%20in%20China%20_Xiaoying%20Li_.pdf).

- Lopez Noria G (2011). The effect of trade and FDI on inter-industry wage differentials: The case of Mexico. Working Paper 2011-10, Bank of Mexico, DF Mexico. Available at: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7B0392ACC7-E257-6DB2-5AE3-BF1DFADD4C77%7D.pdf>.
- McKinsey Global Institute (2011). Growth and Renewal in the United States: Retooling America's Economic Engine. Available at: [http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity\\_Competitiveness\\_and\\_Growth/Growth\\_and\\_renewal\\_in\\_the\\_US](http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity_Competitiveness_and_Growth/Growth_and_renewal_in_the_US).
- McMillan M and Rodrik D (2011). Globalization, structural change and productivity growth. In: Bacchetta M and Jansen M, eds., *Making Globalisation Socially Sustainable*. Geneva, World Trade Organization and International Labour Office: 49–84.
- Milberg W and Winkler D (2009). Globalization, offshoring and economic insecurity in industrialized countries. Working Paper No. 87, United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York, November.
- Milberg W and Winkler D (2010). Financialisation and the dynamics of offshoring in the USA. *Cambridge Journal of Economics*, 34(2): 275–293.
- Mintzberg H (2007). How productivity killed American enterprise. Montreal, McGill University. Available at: <http://www.mintzberg.org/sites/default/files/productivity2008.pdf>.
- OECD (2011). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris.
- Peres W (2011). Industrial policies in Latin America. Discussion Paper 2011/48, World Institute for Development Economics Research, Helsinki.
- Rajan RG (2010). *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- Sainz P and Calcagno A (1992). In search of another form of development, *CEPAL Review*, No. 48, ECLAC, Santiago, Chile, December.
- Schott PK (2008). The relative sophistication of Chinese exports. *Economic Policy*, 23(issue 53): 5–49.
- Selden M and Wu JM (2011). The Chinese State, incomplete proletarianization and structures of inequality in two epochs. *The Asia-Pacific Journal*. Available at: <http://japanfocus.org/-Mark-Selden/3480>.
- Tinbergen J (1975). *Income Distribution: Analysis and Policies*. Amsterdam, North Holland.
- Thoenig M and Verdier T (2003). A theory of defensive skill-biased innovation and globalization. *American Economic Review*, 93(3): 709–728.
- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997. Globalization, distribution and growth*. United Nations publication, Sales No. E.97.II.D.8, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1998). *Trade and Development Report, 1998. Financial instability. Growth in Africa*. United Nations publication, Sales No. E.98.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 1999). *Trade and Development Report, 1999. Fragile recovery and risks: Trade, finance and growth*. United Nations publication, Sales No. E.99.II.D.1, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2003). *Trade and Development Report, 2003. Capital accumulation, growth and structural change*. United Nations publication, Sales No. E.03.II.D.7, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2006). *Trade and Development Report, 2006. Global partnership and national policies for development*. United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008. Commodity prices, capital flows and the financing of investment*. United Nations publication, Sales No. E.08.II.D.21, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010. Employment, globalization and development*. United Nations publication, Sales No. E.10.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2011). *Trade and Development Report, 2011. Post-crisis policy challenges in the world economy*. United Nations publication, Sales No. E.11.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (2011). *Report of the Secretary-General of UNCTAD to UNCTAD XIII. Development-led globalization: Towards Sustainable and Inclusive Development Paths*. Document UNCTAD (XIII)/1. New York and Geneva, United Nations.
- UNCTAD (2012). *Trade and Development Report, 1981–2011: Three decades of Thinking Development*. New York and Geneva: United Nations publication, Sales No. E.12.II.D.5.
- United States Bureau of Labor Statistics (2011). International comparison of hourly compensation costs in manufacturing, 2010. News Release USDL-11-1778, 21 December. Available at: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ichcc.pdf>.
- Van Reenen J (2011). Wage inequality, technology and trade: 21<sup>st</sup> century evidence. *Labour Economics*, 18(6): 730–741.
- Wood A (1994). *North–South Trade, Employment and Inequality*. Oxford, Clarendon Press.
- Wood A and Mayer J (2011). Has China de-industrialised other developing countries? *Review of World Economics*, 147(2): 325–350.
- Zhu C and Wan G (2012). Rising inequality in China and the move to a balanced economy. *China & World Economy*, 20(1): 83–104.







## РОЛЬ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ

### А. Введение

Обеспечение желаемой, по мнению директивных органов, и приемлемой для всего общества модели распределения доходов само по себе является одной из задач финансово-бюджетной политики. Дело в том, что такая политика способствует социальной сплоченности и политической стабильности и дает возможность всему обществу участвовать в процессе роста в масштабах экономики страны, даже если различные группы населения будут вносить при этом неодинаковый вклад. Однако в качестве промежуточной задачи следует также рассматривать вариант обеспечения модели распределения доходов, способствующей стимулированию экономического роста и создания занятости. В силу обеих причин развивающимся странам нужно в рамках своих стратегий развития внимательно анализировать механизм влияния финансово-бюджетной политики на распределение доходов.

Существует две точки зрения в вопросе о том, к какому распределению доходов должна стремиться финансово-бюджетная политика и почему. Сторонники одной из них, опираясь на факторы предложения, полагают, что стимулировать экономический рост будет более неравномерное распределение доходов в

пользу деловых кругов и групп населения с высокими доходами, имеющих более высокую склонность к сбережению. Другими словами, ожидается, что это будет вести к расширению инвестиций в результате увеличения чистой прибыли и совокупных сбережений. В рамках другой точки зрения, исходящей из факторов спроса, ожидается, что более справедливое распределение доходов в пользу групп населения со средним и более низким доходом, у которых ниже склонность к сбережению, будет повышать уровень отечественного потребления и приведет к увеличению инвестиций и занятости на фирмах, рассчитывающих на повышение спроса. В обоих случаях имеется в виду, что движущей силой экономического прогресса являются инвестиции в реальный производственный потенциал.

На протяжении первых трех десятилетий послевоенной эпохи второй подход доминировал в теоретической мысли по вопросам связи между распределением доходов, инвестициями, ростом и экономической политикой, особенно в наиболее развитых странах. Такая политика приводила к снижению уровней неравенства и обеспечивала относительно высокие темпы роста при относительно низкой безработице.

Однако начиная с конца 70-х годов произошла переориентация политики в сторону первого подхода, что привело к углублению неравенства, росту безработицы и замедлению темпов экономического роста.

В дополнение к политике на рынке труда, обсуждающейся в главе VI настоящего Доклада, арсенал финансово-бюджетной политики включает главные инструменты влияния на распределение доходов. К их числу относятся налогообложение, социальные трансферты и оказание государственных услуг. Все они играли ключевую роль в попытках правительств стран не только влиять на распределение доходов, но и поддерживать процесс роста как в развитых, так и в развивающихся странах. Ввиду этого, анализируя причины углубления неравенства в большинстве стран с начала 80-х годов прошлого века, нельзя забывать о той роли, которую в этой связи играла бюджетно-финансовая политика.

Разумеется, влияние на распределение доходов является лишь одной из целей финансово-бюджетной политики. Однако даже в тех случаях, когда решения относительно путей повышения государственных доходов и распределения государственных расходов принимаются без какого-либо намерения повлиять на распределение доходов, они неизбежно так или иначе влияют на распределение доходов. Ввиду этого финансово-бюджетную политику на протяжении прошедших трех десятилетий следует рассматривать в контексте более широкой переориентации макроэкономической политики и структурных реформ, которые редко способствовали снижению уровня неравенства; на деле они зачастую углубляли его.

Начиная с середины 70-х годов прошлого века финансово-бюджетная политика в развитых странах стала постепенно переориентироваться на устранение "рыночных перекосов", вызванных налогообложением. При этом в принимаемых решениях акцент, как правило, делался, в основном, на достижение уравновешенного бюджета и в гораздо меньшей степени, чем в прошлом на другие макроэкономические

потребности или нужды развития. Общая тенденция к сокращению масштабов вмешательства государства в экономику означала, что во всех случаях, когда возникала необходимость проведения бюджетной корректировки, она осуществлялась за счет сокращения расходов, а не за счет получения дополнительных доходов.

---

В рамках своих стратегий развития развивающимся странам крайне важно анализировать механизм влияния финансово-бюджетной политики на распределение доходов.

---

Во многих странах благоприятные для рынка налоговые реформы привели к снижению доли налогов в ВВП и предельных ставок налогообложения, а также способствовали укреплению тех составляющих системы государственных поступлений, которые оказывают регрессивное влияние на распределение доходов

(т.е. тех составляющих, которые в целом углубляют неравенство в доходах). Этот новый курс определял и финансово-бюджетную политику в развивающихся странах, где на характер реформ политики в 80-е и 90-е годы прошлого века серьезно влияли условия и рекомендации международных финансовых учреждений. Последние также делали акцент на необходимости укрепления финансового положения государственного сектора и сокращения государственного вмешательства в механизм распределения ресурсов (ДТР 2006, глава II).

В настоящей главе рассматривается вопрос о том, как влияла финансово-бюджетная политика – и в доходной, и в расходной части – на распределение доходов между различными социальными группами и группами населения, различающимися по величине доходов, и как можно скорректировать такую политику для сокращения разрыва в доходах. В ней высказывается мысль о том, что при более прогрессивной шкале налогообложения может помочь сглаживать неравенство в распределении доходов и богатства, не подрывая стимулы для осуществления инвестиций в основной капитал, инновационной деятельности и подготовки квалифицированных кадров. С точки зрения государственных расходов, социальные трансферты и система социальных услуг позволяют смягчить нежелательные для общества распределительные последствия, обусловленные воздействием рыночных сил и неодинаковыми стартовыми условиями.

Конкретный пакет инструментов, которые уже использовались или которые можно рекомендовать, зависит от специфики каждой страны, и в частности от достигнутой стадии развития, административного потенциала и социальных предпочтений.

Данная глава построена следующим образом. В разделе В рассматриваются некоторые серьезные сдвиги в структуре доходов и динамике государственных расходов, которые, по-видимому, сыграли свою роль в углублении

неравенства за последние 30 лет. В ней также описываются меры финансово-бюджетной политики, принимавшиеся в последние годы в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой в целях сокращения неравенства. В разделе С на основе этого опыта и ряда теоретических положений предлагаются некоторые рекомендации в отношении мер финансово-бюджетной политики, которые позволили бы сократить неравенство, укрепляя в то же время базу для динамичного роста и развития.

---

## В. Финансово-бюджетная политика и неравенство

---

### 1. Государственные финансы и распределение доходов

---

С середины 70-х годов прошлого века и в последующий период в кругах влиятельных экономистов и лиц, ответственных за разработку политики, наблюдалось сближение точек зрения относительно того, что в интересах повышения степени "нейтральности" налогообложения налоговые системы в целом нужно менять (Tanzi, 1987). Это происходило в рамках более общего сдвига в экономической парадигме, в основе которого лежало представление о том, что стагфляция (т.е. высокая безработица при высокой инфляции), отмечавшаяся в развитых и некоторых развивающихся странах в 70-е годы, отчасти была вызвана деформирующим влиянием государственного вмешательства (подробнее об этом см. *ДТР 2010*, глава 5, раздел В). В результате в рамках денежно-кредитной политики приоритет стали отдавать борьбе с инфляцией в ущерб усилиям, призванным остановить рост безработицы. Полагали, что проблему безработицы можно решить, повысив гибкость условий найма и увольнения рабочей силы и механизмов оплаты труда, а также сместив распределение доходов в пользу предпринимательской

деятельности. В концепции "хорошей налоговой системы" произошел отход от системы, непосредственно предусматривающей деформацию механизмов функционирования капиталистической рыночной экономики к системе, сводящей к минимуму такие перекосы (Steinmo, 2003). В основу этой концепции легла возрождавшаяся вера в эффективность рынков. Согласно данной точке зрения, налоговое бремя и государственные расходы следует свести к минимуму и распределение налогового времени и государственные ассигнования должны определяться в первую очередь критериями эффективности (McLure, 1984; Musgrave, 1990). Соображения распределительного характера следует принимать во внимание лишь для того, чтобы не допускать экстремальных уровней неравенства, сокращение которого должно происходить главным образом за счет расходов (например, Engel, Galetovic and Raddatz, 1999). Высокие ставки налогообложения прибылей компаний и высокие предельные ставки подоходного налога в самом верхнем сегменте шкалы налогообложения рассматривались в качестве факторов, которые снижают уровень экономической активности и к тому же неэффективны как инструмент перераспределения доходов и богатства (Bird and Zolt, 2005).

В условиях низких темпов роста и увеличивающейся безработицы произошедший сдвиг в экономической теории повлияли на точку зрения широких слоев населения относительно того, что можно считать "социально приемлемым". Хотя было ясно, что понижение прогрессивной шкалы налогообложения приведет к углублению неравенства, в обществе развитых стран практически не прозвучало голосов против, поскольку очень многие считали, что налоговые реформы подобно реформам на рынке труда являются единственным средством, позволяющим восстановить темпы роста и удержать компании от перебазирования производств за границу. Подобным же образом в развивающихся странах политика предоставления широких налоговых привилегий собственникам капитала, в частности ТНК, считалась социально приемлемой или "желательной", поскольку она способствовала привлечению иностранного капитала.

## **2. Налоговые реформы в развитых странах**

В развитых странах налоговые реформы, как правило, включали следующее: снижение ставок прогрессивной шкалы налогообложения личных доходов, в частности предельных ставок налогообложения в верхнем сегменте шкалы доходов; сокращение числа разрядов шкалы подоходного налога; снижение ставок налогообложения компаний; расширение базы подоходного налога путем ликвидации лазеек и изъятий; и повышение ставок косвенных налогов – в частности, налога на добавленную стоимость (НДС) – и взносов в систему социального страхования (Sandford, 1993: 10–20).

Изменения в структуре налогообложения, которые, как утверждалось, были призваны сделать налоговую систему более "нейтральной", всегда служили определенным интересам. В результате ликвидации лазеек и изъятий в большинстве случаев уменьшались некоторые привилегии налогоплательщиков в верхнем сегменте доходов. В то же время снижение ставок налогообложения доходов и капитала в совокупности с повышением налогов на потребление обуславливало перераспределение налогового бремени, которое сильнее обрушивалось на группы с более низкими доходами. В целом в результате этих изменений

в налоговой структуре налогообложение стало более регрессивным. В самом деле, анализ налоговых реформ в странах ОЭСР не позволил выявить ни одной страны, в которой система налогообложения стала бы более прогрессивной (Steinmo, 2003: 223).

Перераспределительный эффект налоговой системы в значительной мере зависит от доли подоходного налога в совокупных доходах и ставок прогрессивной шкалы налогообложения личных доходов. В развитых странах, а также в ряде развивающихся стран Азии, подоходный налог является крупнейшим источником государственных доходов (таблицы 5.1 и 5.2). В период 2006–2010 годов в развитых странах доля подоходного налога, включая налог на доходы компаний, составляла в среднем 46,5% от совокупных налоговых поступлений в сравнении с регрессивным НДС, на который в среднем приходилось 27,3%. С начала 80-х годов прошлого века доля подоходного налога стала падать, а НДС – неуклонно возрастать. Показатель отношения подоходного налога к НДС, который можно использовать для получения примерного представления о прогрессивной шкале налоговой системы, снизился с 2,42 в первой половине 80-х годов прошлого века до 2,03 в первой половине 90-х годов и 1,70 в 2006–2010 годах. Кроме того, важно также учитывать шкалу подоходного налога. В частности, предельные ставки подоходного налога на самые высокие доходы являются важным элементом нарастающей шкалы налога, даже несмотря на то, что самые крупные налогоплательщики составляют очень небольшой сегмент населения, поскольку нередко на них приходится значительная доля совокупного дохода и всех поступлений от подоходного налога. Однако предельные ставки налогообложения личных доходов в верхнем сегменте шкалы доходов в странах ОЭСР упали в среднем с 71% в конце 70-х годов прошлого века до приблизительно 57% в конце первого десятилетия нового века (диаграмма 5.1).

Хотя эти ставки налогообложения упали в большинстве стран ОЭСР, прогрессивная шкала налоговой системы в целом менялась в этих странах по-разному. Одной из причин являются различия в налогообложении богатства (Piketty, 2010). Так, например, процесс изменения налогообложения недвижимости и состояний во Франции в период

Таблица 5.1

## ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТНЫХ ДОХОДОВ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ, 1981–2010 ГОДЫ

(В процентах от номинального ВВП)

	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Доходы и гранты, всего	41,6	42,5	42,8	42,2	41,5	41,8
<i>в том числе:</i>						
Налоговые доходы	26,6	27,8	26,9	26,3	25,9	26,0
<i>в том числе:</i>						
НДС	5,5	6,1	6,3	6,7	7,0	7,1
Налог, взимаемый на границе	0,9	0,8	1,1	1,1	0,8	0,6
Подоходный налог	13,3	13,9	12,8	12,3	12,0	12,1
<i>в том числе:</i>						
Налог на доходы компаний	2,5	2,7	2,7	3,1	3,2	3,5
Другие налоговые доходы	6,9	7,0	6,7	6,2	6,1	6,1
Отчисления на социальное страхование	9,5	9,7	10,9	10,3	10,1	10,0
Другие доходы <sup>а</sup>	7,3	3,3	5,1	6,1	5,4	5,3
<b>Для справки:</b>						
Отношение подоходного налога к НДС	2,42	2,28	2,03	1,84	1,71	1,70

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе статистической базы данных Евростата и базы данных ОЭСР *OECD StatExtracts*.**Примечание:** В таблице приведены средние значения общих доходов государственного бюджета за пятилетние периоды.<sup>а</sup> Включая доходы от капитала.

1970–2005 годов резко отличался от тенденций в Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах (Piketty and Saez, 2007). Степень возрастания прогрессивной шкалы в масштабах всех системы налогообложения явно снизилась в Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах. В этих странах с начала 80-х годов прошлого века для налогоплательщиков в самом верхнем сегменте распределения доходов, являющихся также владельцами значительной доли капиталов, снизились средние ставки налогов на доходы физических лиц, налогов на заработную плату, налогов на недвижимость, подарки и состояния и налогов на прибыль компаний (только в Соединенных Штатах). В противоположность этому прогрессивная шкала всей французской налоговой системы практически не изменилась, поскольку введение налога на состояния и повышение налога на наследство в начале 80-х годов прошлого века более чем компенсировало снижение ставки налога на личные доходы. В то же время во Франции уровень неравенства в распределении располагаемого дохода возрос гораздо в меньшей степени, чем в Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах.

Сторонники неолиберальных налоговых реформ оправдывали снижение ставок прогрессивной шкалы налогообложения тем, что это позволит уменьшить перекосы в распределении факторов производства и тем самым повысить экономическую эффективность, что позитивно скажется на валовых доходах всего населения. Этот подход получил одобрение ОЭСР: "в основе стремления к большей нейтральности лежит все более широкое признание того, что пропорциональная налоговая система с большей степенью вероятности будет оптимальной с точки зрения эффективности, чем ступенчатая и селективная система" (OECD, 1989: 184–185). Вместе с тем мысль о том, что "нейтральность" налогов повышает экономическую эффективность вытекает из экономической модели, не учитывающей множество примеров рыночных сбоев и различий в исходных уровнях обеспеченности, которые существуют в реальном мире и которые стремится выправлять дискриминационная система налогообложения (см., например, Aiyagari, 1995; Koskela and Vilmunen, 1996; Pissarides, 1998). При этом также упускается из виду роль распределения доходов как одного из определяющих факторов уровня внутреннего спроса.



Таблица 5.2

## ПОКАЗАТЕЛИ БЮДЖЕТНЫХ ДОХОДОВ В РЯДЕ РЕГИОНОВ, 1991–2010 ГОДЫ

(В процентах от номинального ВВП)

	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
<b>Африка</b>				
Доходы и гранты, всего	22,1	21,0	23,8	28,2
в том числе:				
Налоговые доходы	14,4	14,0	15,0	16,4
в том числе:				
НДС	4,4	4,4	4,9	5,4
Налог, взимаемый на границе	5,3	5,0	4,2	4,2
Подоходный налог	4,0	4,2	5,1	6,2
в том числе:				
Налог на доходы компаний	2,5	2,4	2,3	3,4
Другие налоговые доходы	0,7	0,4	0,8	0,6
Отчисления на социальное страхование	2,0	1,8	2,3	2,7
Другие доходы <sup>а</sup>	5,6	5,3	6,5	9,1
<b>Для справки:</b>				
Отношение подоходного налога к НДС	0,91	0,95	1,04	1,15
<b>Латинская Америка</b>				
Доходы и гранты, всего	21,3	22,7	23,9	27,3
в том числе:				
Налоговые доходы	12,5	13,8	14,8	16,7
в том числе:				
НДС	4,7	5,4	6,4	7,3
Налог, взимаемый на границе	1,8	1,6	1,3	1,2
Подоходный налог	2,8	3,3	3,6	4,7
в том числе:				
Налог на доходы компаний	2,0	2,2	2,2	3,0
Другие налоговые доходы	3,2	3,5	3,5	3,4
Отчисления на социальное страхование	2,9	2,8	2,8	3,1
Другие доходы <sup>а</sup>	5,9	6,1	6,3	7,5
<b>Для справки:</b>				
Отношение подоходного налога к НДС	0,60	0,61	0,56	0,64
<b>Восточная, Южная и Юго-Восточная Азия</b>				
Доходы и гранты, всего	20,9	19,6	19,2	20,7
в том числе:				
Налоговые доходы	14,4	13,8	13,7	14,9
в том числе:				
НДС	4,5	4,5	5,2	5,6
Налог, взимаемый на границе	2,4	1,7	1,5	1,4
Подоходный налог	4,8	5,4	5,4	6,2
в том числе:				
Налог на доходы компаний	3,0	3,1	3,5	4,3
Другие налоговые доходы	2,7	2,2	1,6	1,7
Отчисления на социальное страхование	0,7	1,2	2,2	3,0
Другие доходы <sup>а</sup>	5,8	4,6	3,3	2,8
<b>Для справки:</b>				
Отношение подоходного налога к НДС	1,07	1,20	1,04	1,11
<b>Западная Азия</b>				
Доходы и гранты, всего	28,5	30,3	34,6	35,8
в том числе:				
Налоговые доходы	5,5	5,9	6,5	6,9
Отчисления на социальное страхование	1,0	2,1	1,8	3,8
Другие доходы <sup>а</sup>	22,0	22,2	26,3	25,1
<b>Страны с переходной экономикой</b>				
Доходы и гранты, всего		28,0	29,9	34,2
в том числе:				
Налоговые доходы		18,7	18,3	20,6
в том числе:				
НДС		8,8	10,1	12,2
Налог, взимаемый на границе		2,1	1,9	1,9
Подоходный налог		4,9	5,1	5,9
в том числе:				
Налог на доходы компаний		2,7	3,3	3,3
Другие налоговые доходы		2,9	1,2	0,6
Отчисления на социальное страхование		8,5	8,6	9,2
Другие доходы <sup>а</sup>		0,8	3,0	4,4
<b>Для справки:</b>				
Отношение подоходного налога к НДС		0,56	0,50	0,48

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе CEPALSTATЭКЛАК; баз данных МВФ *World Economic Outlook* и *Government Finance Statistics*; и национальных источников.

**Примечание:** В таблице приведены средние значения общих доходов государственного бюджета за пятилетние периоды, за исключением Аргентины, Боливии, Боливарианской Республики Венесуэлы, Колумбии, Коста-Рики, Сальвадора, Мексики, Никарагуа, Панамы, Парагвая, Уругвая и Эквадора, по которым приведены данные по нефинансовому государственному сектору. Состав групп развивающихся стран см. в таблице 5.3.

**а** Включая доходы от капитала.

Диаграмма 5.1

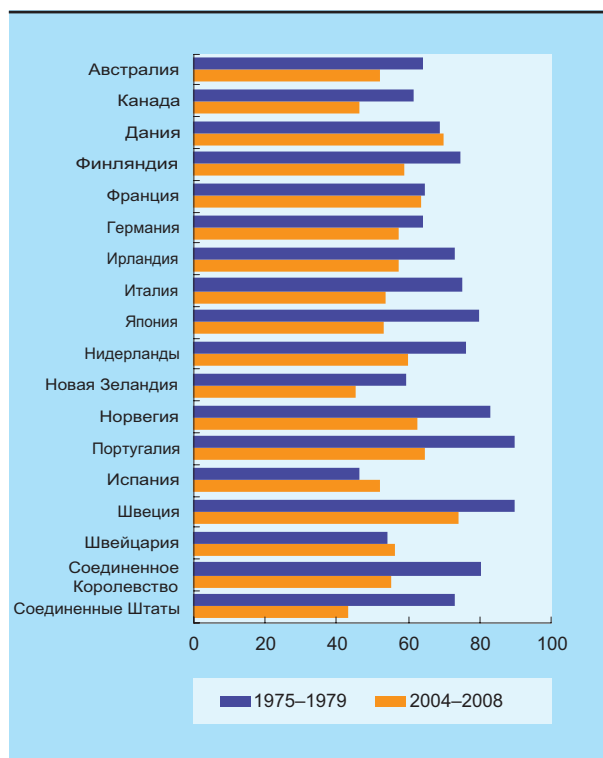
Ожидалось, что понижение налогов с доходов самых обеспеченных групп населения и прибылей двояким образом приведет к увеличению инвестиций. Во-первых, имелось в виду, что при увеличении чистой прибыли возрастут стимулы и увеличатся финансовые ресурсы для реинвестирования прибыли компаниями. Во-вторых, увеличение чистых доходов в верхнем сегменте шкалы доходов должно было стимулировать совокупные сбережения, поскольку в случае этих групп доходов склонность к сбережению выше среднего уровня. В свою очередь это привело бы – почти автоматически – и к увеличению инвестиций. С учетом развития процесса глобализации в 90-е годы прошлого века также утверждалось, что снижение налогового бремени, особенно налогообложения прибыли, необходимо, поскольку высокие налоги на доходы компаний негативно сказываются на их международной конкурентоспособности. Кроме того, снижение налогов на доходы компаний должно было предотвратить перебазирование производств в страны с низкими налогами (в большинстве которых был низок и уровень заработной платы).

Вместе с тем инвестиции вряд ли будут увеличиваться в экономике при падении склонности к потреблению и ухудшению ожиданий в отношении роста спроса, особенно в ситуации неполного использования как рабочей силы, так и имеющихся производственных мощностей. Действительно, политика, направленная на увеличение совокупных сбережений и приводящая к снижению потребления среди широких слоев населения, скорее приведет к сокращению инвестиций и дальнейшему ухудшению динамики роста производства.

Поэтому отнюдь не удивительно, что налоговые реформы, в ходе которых была понижена степень нарастания прогрессивной шкалы налогообложения, не привели к общему повышению эффективности и ускорению темпов роста в странах ОЭСР (Piketty, Saez and Stantcheva, 2011; см. также диаграмму 5.2А). Вместе с тем масштабы снижения налогов в верхнем сегменте были неплохим основанием для прогноза повышения концентрации доходов до вычета налогов в этих странах (диаграмма 5.2В)<sup>1</sup>. Снижение предельных ставок в самой верхней части шкалы налогообложения также стимулирует более широкое распределение прибылей компаний

### ВЫСШИЕ ПРЕДЕЛЬНЫЕ СТАВКИ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В РЯДЕ СТРАН ОЭСР, 1975–1979 ГОДЫ И 2004–2008 ГОДЫ

(В процентах)



Источник: Piketty, Saez and Stantcheva, 2011.

Примечание: Приведены средние значения за каждый период. Речь идет о налогообложении личных доходов на уровне как центрального правительства, так и местных органов государственного управления. При отсутствии данных за эти периоды использовались данные за первый пятилетний период после 1975 года и за самые последние пять лет (подробнее см. Piketty, Saez and Stantcheva, 2011, дополнение С).

между акционерами, – которые главным образом будут относиться к наиболее обеспеченным группам населения, – а не реинвестирование таких прибылей. В свою очередь такой доход с большей вероятностью будет сберегаться в форме приобретения существующих активов, а не идти на потребление (Bakija, Cole and Heim, 2012).

Таким образом, от налоговых реформ, проходивших в конце прошлого столетия во многих развитых странах, выигрывали домохозяйства с самыми высокими доходами, за исключением тех случаев, когда снижение предельных ставок налогообложения самых высоких доходов компенсировалось увеличением других налогов с нарастанием по прогрессивной шкале. Однако,

несмотря на снижение степени нарастания прогрессивной шкалы налогообложения и снижение налогов с доходов компаний, темпы роста оставались низкими, а безработица – довольно высокой.

### **3. Государственные доходы в развивающихся странах и странах с переходной экономикой**

#### *а) Структура государственных доходов*

Между развивающимися и развитыми странами наблюдаются значительные различия в структурах и уровнях собираемости государственных доходов (таблицы 5.1 и 5.2). В развивающихся странах, особенно в Латинской Америке, а также в странах с переходной экономикой доля подоходного налога в совокупных государственных доходах гораздо ниже, чем в развитых странах. С другой стороны, доля регрессивного НДС, а также других доходов, таких как роялти и налоги на государственную собственность, значительно выше в развивающихся странах.

Более низкая доля подоходного налога и более высокая доля НДС в общем объеме налоговых поступлений свидетельствует о том, что налоговая система в развивающихся странах и странах с переходной экономикой в целом более регрессивна, чем в развитых странах. В период 2006–2010 годов доля подоходного налога (включая налог на доходы компании) в совокупных налоговых доходах была ниже всего в Латинской Америке (28%) и выше всего в Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии (42%). Доля НДС была ниже всего в Африке (33%) и выше всего в странах с переходной экономикой (59%).

В известной степени последствия для распределения доходов, обусловленные более низкой степенью нарастания

прогрессивной шкалы налогообложения в развивающихся странах, компенсируются более высокой долей государственных доходов от роялти и государственной собственности, особенно в добывающей промышленности. Более высокая доля таких доходов объясняется главным образом экспортом нефти и полезных ископаемых и соответственно не ложится бременем на отечественных налогоплательщиков. Вместе с тем размеры этой доли в общем объеме государственных доходов различаются по регионам. В 2006–2010 годы такие доходы составляли 9,1% ВВП в Африке и 7,5% в Латинской Америке; особенно высока их доля была в Западной Азии (25,1), но чрезвычайно низка в Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии (2,8%). Тем не менее масштабы перераспределительного эффекта налоговых систем в развивающихся странах очень ограничены, причем не только в силу их общей структуры, но и из-за в целом более низкой доли государственных доходов в ВВП.

Сбор прямых и прогрессивных налогов затруднен особенно на ранних стадиях экономического развития в силу больших размеров неформального сектора и ограниченных возможностей государственных органов<sup>2</sup>. Кроме того, в большинстве развивающихся

стран с очень высоким уровнем неравенства в распределении доходов шкала налогообложения является регрессивной и широко распространено уклонение от налогов среди тех, кто получает доходы не в форме заработной платы. Это ведет к еще большему углублению неравенства, поскольку у

более обеспеченных людей больше возможностей и навыков для уклонения от налогов. По оценкам Коалиции за справедливое налогообложение (Tax Justice Network, 2011), в масштабах всего мира сумма потерь налоговых поступлений из-за уклонения или ухода от налогового обложения составляет 3,1 трлн. долл. ежегодно. Аналогичным образом трансфертное ценообразование – под которым понимается установление цен в международных сделках связанных между собой предприятий в рамках одной ТНК – позволяет переносить прибыли ТНК

**Структуры сбора налоговых доходов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой более регрессивны, чем в развитых странах.**

в страны, где уровень налогообложения низок или вообще налоги не взимаются, в результате чего соответствующая страна несправедливо лишается налоговых доходов (Jomo, 2012).

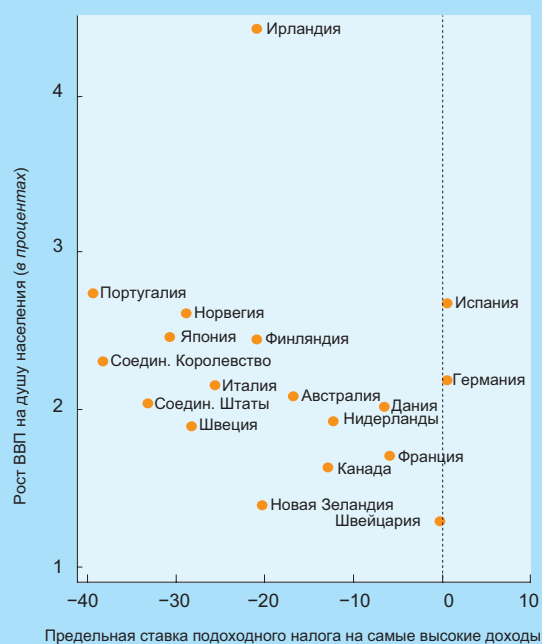
За последние три десятилетия в структуре налоговых доходов развивающихся стран и стран с переходной экономикой произошли серьезные изменения, что отчасти объяснялось рекомендациями международных финансовых учреждений и условиями, которые они выдвигали при предоставлении кредитов, особенно в 80-е и 90-е годы прошлого века. При предоставлении примерно половины всех кредитов на цели структурной перестройки в период 1979–1989 годов МВФ и Всемирный банк включали условия в отношении реформ в финансово-бюджетной сфере, а в более чем 50% случаев – условия, касавшиеся как торговых реформ, так и рационализации государственных финансов с элементами налоговой реформы (Webb and Shariff, 1992: 71).

В реформах 80-х и 90-х годов прошлого века главный акцент делался на две-три классических функции финансово-бюджетной политики (Musgrave, 1959), такие как обеспечение макроэкономической стабильности и эффективного распределения ресурсов. При этом полагали, что третья функция, а именно оказание влияния на распределение доходов, малосущественна. Особенно на начальном этапе рекомендации международных финансовых учреждений были ориентированы главным образом на генерирование дополнительных доходов, с тем чтобы страны могли соблюдать график погашения долга и сокращать бюджетный дефицит. С начала 90-х годов и в последующий период эти учреждения стали активнее поощрять политику, которая, как полагали, обеспечивала более эффективное распределение доходов на цели производства и инвестиций в частном секторе, а также уделять больше внимания вопросам равенства и налогового администрирования (World Bank, 1991: 9–10). Подобно другим рыночным реформам, проводившимся во многих развивающихся странах, изменения в структуре государственных финансов, как правило, предполагали компромисс между эффективностью (оптимальный уровень которой должен был достигаться по возможности за счет влияния рыночных сил) и

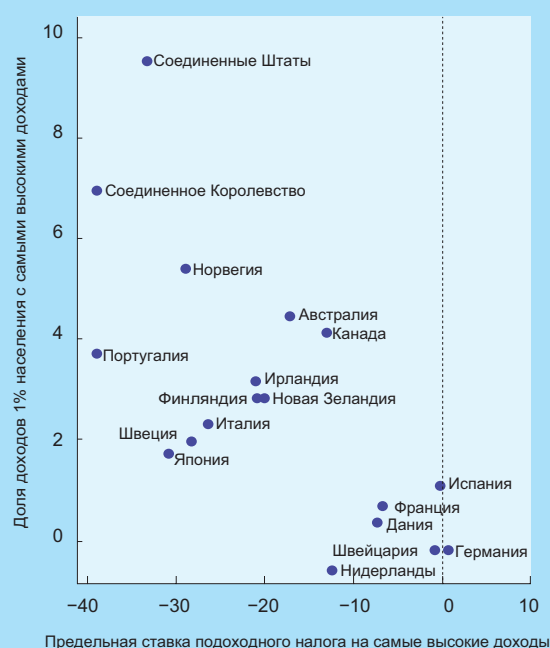
Диаграмма 5.2

**ИЗМЕНЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ СТАВОК ПОДОХОДНОГО НАЛОГА НА САМЫЕ ВЫСОКИЕ ДОХОДЫ, РОСТ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЕ ДОЛИ ДОХОДОВ 1% НАСЕЛЕНИЯ С САМЫМИ ВЫСОКИМИ ДОХОДАМИ В РЯДЕ СТРАН ОЭСР С 1975–1979 ГОДОВ ПО 2004–2008 ГОДЫ**

**А. Изменение предельных ставок подоходного налога на самые высокие доходы и рост ВВП на душу населения**



**В. Изменения предельных ставок подоходного налога на самые высокие доходы и доли доходов 1% населения с самыми высокими доходами**



Источник: Piketty, Saez and Stantcheva, 2011.

Примечание: В приведенных данных показаны изменения средних значений за каждый период. Они указаны в процентных пунктах, если не указано иное.

равенством (обеспечение которого требовало вмешательства государства).

Сокращение государственных доходов в результате снижения торговых налогов и тарифов вследствие повышения степени либерализации торговли компенсировалось, с одной стороны, увеличением поступлений от подоходного налога, а с другой – благодаря использованию налогов на потребление, имеющих более широкую базу, в частности НДС. В 90-е годы прошлого века (а также, вероятно, и в 80-е годы, хотя полных данных за этот период нет) исполь-

зование в качестве очень приблизительного показателя отношения поступлений от подоходного налога к доходам от НДС позволяет говорить о том, что такие налоговые реформы, похоже, создавали более регрессивную налоговую систему. В 80-е годы показатель этого соотношения упал в 10 из

14 стран Латинской Америки и Карибского бассейна, по которым имеются данные (Sáinz and Calcagno, 1992). Затем он упал опять с уже очень низкого среднего уровня 0,60 в первой половине 90-х годов до 0,56 в 2001–2005 годах, и потом повысился до 0,64 в 2006–2010 годах. В Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии этот показатель вначале возрос с 1,07 в первой половине 90-х годов до 1,20 в конце 90-х годов прошлого века и затем снизился до 1,11 в

2006–2010 годах. В отличие от упомянутых двух регионов, в Африке показатель отношения поступлений от подоходного налога к доходам от НДС неуклонно рос на протяжении последних 20 лет – с 0,91 в первой половине 90-х годов до 1,15 в 2006–2010 годах. В противоположность этому в странах с переходной экономикой он в целом снижался с уже низкого уровня 0,56 во второй половине 90-х годов до 0,48 в 2006–2010 годах. Не

учитывая возможных сдвигов в шкале подоходного налога или возможных изменений ставок НДС для различных видов товаров и услуг,

потребляемых в неодинаковых количествах группами населения с разным уровнем доходов, этот приблизительный показатель все же свидетельствует о том, что налоговая система стала более регрессивной.

#### *b) Уровень государственных доходов*

Тот факт, что во многих развивающихся странах шкала налогообложения является более регрессивной, в значительной мере объясняет и то, что доля совокупных государственных

доходов в ВВП в развивающихся странах в среднем гораздо ниже, чем в развитых странах. Из-за регрессивной структуры сбора доходов система становится зависимой от покупательной способности слоев населения с низкими и средними доходами, однако, поскольку эта налоговая база относи-

тельно невелика, ограничены и поступления из данного источника.

В период 2006–2010 годов доля совокупных государственных доходов и грантов в ВВП в развитых странах составляла от 30% до почти 60% или в среднем 41,8% (таблица 5.1). В развивающихся странах эта доля была гораздо меньше – в среднем лишь 28,2% в Африке, 20,7% в Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии, 27,3% в Латинской Америке, 34,2% в странах с переходной экономикой и 35,8% в Западной Азии (таблица 5.2). В результате в развивающихся странах в целом было гораздо меньше возможностей влиять на распределение доходов инструментами финансово-бюджетной политики.

Изменения в структуре налогов по-разному влияли на совокупный объем государственных доходов в тех или иных странах. Авторы ряда исследований пришли к выводу, что во многих странах с низким доходом и наименее

Рыночные налоговые реформы 80-х и 90-х годов прошлого века предполагали компромисс между эффективностью и равенством...

...Однако опыт последнего времени в странах Латинской Америки и других регионах свидетельствует о том, что прогрессивное налогообложение позволяет улучшить состояние бюджета, обеспечить более справедливое распределение доходов и повысить темпы экономического роста.



развитых странах в 80-е и 90-е годы прошлого века государственные доходы уменьшались, главным образом, в результате снижения подоходного и торгового налогов (Heady, 2001; Khattry and Mohan Rao, 2002; Gemmell and Morrissey, 2003). Кроме того, ожидаемый прирост эффективности благодаря либерализации торговли достигнут не был, отчасти из-за отсутствия бюджетных программ, которые могли бы компенсировать потери поступлений от торговых налогов (Rodrik, 2006).

Судя по имеющимся данным по странам Африки к югу от Сахары и Латинской Америки, государственные доходы вообще редко росли в 80-е годы и в начале 90-х годов прошлого века. В 80-е годы доля бюджетных доходов в ВВП снизилась в 7 из 14 стран Латинской Америки и Карибского бассейна (Sainz and Calcagno, 1992). В среднем небольшое увеличение этого показателя отмечалось в латиноамериканских странах после 1995 года и особенно после 2005 года в результате увеличения как налоговых, так и неналоговых поступлений.

В Африке доля совокупных государственных доходов в ВВП снижалась до второй половины 90-х годов прошлого века, но затем стала повышаться, особенно после 2005 года, когда неналоговые доходы росли благодаря увеличению поступлений от экспорта сырьевых товаров. В Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии доля государственных доходов в ВВП падала в период 1995–2005 годов, но затем стала повышаться и почти достигла уровней первой половины 90-х годов. Неуклонное увеличение в целом доли государственных доходов в ВВП положительно влияло на состояние бюджетов стран Западной Азии и стран с переходной экономикой.

Падение государственных доходов в 80-е и 90-е годы прошлого века сужало возможности правительств активизировать процесс развития и улучшать распределение доходов, особенно в силу того, что в странах Африки и Латинской Америки медленный рост не позволял расширить базовое налогообложение доходов и потребления. Кроме того, в указанный период эти страны столкнулись с трудностями при осуществлении заимствований на международных рынках капитала, в то время как значительная доля их государственных доходов уходила на

уплату высоких процентов по внешнему долгу и погашение основной суммы долга. Поэтому даже в тех случаях, когда государственные расходы росли, их было недостаточно для финансирования крупных вложений в инфраструктуру в целях повышения темпов экономического роста (ввиду взаимодополняемости государственных и частных инвестиций) и для увеличения расходов на социальные нужды в целях сглаживания неравенства в доходах.

Альтернативным источником доходов могла бы стать прибыль государственных предприятий, особенно в странах с богатыми месторождениями природных ресурсов. Однако с середины 80-х годов прошлого века и в последующий период в большинстве стран многие государственные предприятия, в том числе в добывающих отраслях, были приватизированы, а полученная выручка в значительной степени использована для выплаты внешнего долга. Для получения требующейся иностранной валюты при осуществлении приватизационных мероприятий иностранным инвесторам зачастую активно предлагались налоговые стимулы, а распределение рентных платежей от разработки природных ресурсов (т.е. разницы между стоимостью продаж и себестоимостью добычи природных ресурсов) нередко сильно смещалось в пользу ТНК. Это также значительно ограничивало прирост государственных доходов (*ДТР 2005*, глава III). Только в последние годы правительства ряда стран начали пересматривать свои договоры с ТНК в добывающем секторе (см. *ДТР 2010*, раздел 5 главы V), что частично нашло отражение в цифрах по статье "Другие доходы" в таблице 5.2.

В условиях такой нехватки доходов многие страны сокращали объемы государственных услуг в целях коррекции государственных бюджетов или были не в состоянии расширять оказание таких услуг с учетом потребностей увеличивающегося населения. Следуя рекомендациям международных финансовых учреждений, многие из них ввели плату за такие государственные услуги, как образование, здравоохранение, пользование автомагистралями, которые ранее были бесплатными. Эти меры, оказав, как представляется, весьма ограниченное положительное влияние на финансово-бюджетную сферу, негативно влияли на размеры располагаемого дохода по

целому ряду направлений в зависимости от характера доходов различных пользователей. Так, например, введение платы за использование автомагистралей, как правило, затрагивает главным образом более обеспеченные домохозяйства в развивающихся странах, которые являются главными потребителями таких услуг. В противоположность этому плата за школьное обучение, особенно начальной ступени, и платные медицинские услуги носят более регрессивный характер и нередко приводят к тому, что бедные и уязвимые слои общества лишаются возможности пользоваться такими услугами<sup>3</sup>. Это, в свою очередь, имеет негативные последствия для экономического роста и будущего распределения первичных доходов, поскольку увековечивает низкий уровень квалификации членов беднейших домохозяйств.

В странах с более низкими доходами увеличение размеров официальной помощи в целях развития (ОПР), особенно в форме поддержки бюджетов стран, проводивших реформы в финансово-бюджетной сфере, могло бы компенсировать сокращение государственных доходов из внутренних источников. Однако в 80-е годы прошлого века в расчете на душу населения объемы ОПР оставались на прежнем уровне, а в первой половине 90-х годов даже резко упали, причем не только в расчете на душу населения, но и в абсолютном выражении (*ДТР 2008*, глава V).

С середины 90-х годов прошлого века пошел процесс восстановления потоков ОПР с исторических минимумов. Однако значительная часть дополнительных средств предназначалась ряду стран, переживших несколько лет конфликтов, или предоставлялась в форме облегчения бремени задолженности, поэтому их влияние на текущие бюджеты было ограниченным. Несмотря на увеличение ОПР, сохранялся большой разрыв – порядка 50–60 млрд. долл. В год – между фактическим притоком ОПР и теми объемами помощи, которые, по оценкам, необходимы для осуществления мер в целях достижения Целей развития тысячелетия (ЦРТ), в частности цели сократить вдвое масштабы нищеты за период 2000–2015 годов. С другой стороны, растущая доля ОПР выделялась на цели здравоохранения, образования и другие социальные секторы, что позитивно влияло на

распределение доходов в принимающих странах. Однако, поскольку увеличение доли ОПР на эти цели означало снижение доли помощи, выделяемой на осуществление способствующих повышению темпов экономического роста инвестиций в экономическую инфраструктуру и производственный потенциал, она оказывала ограниченное влияние на структурную перестройку и создание новых рабочих мест и возможностей заработка (*ДТР 2008*, глава V).

Общему повышению доли государственных доходов в ВВП развивающихся стран и стран с переходной экономикой после 2000 года способствовал целый ряд факторов. В некоторых странах, особенно в Африке, серьезную роль сыграло расширение потоков ОПР, однако в целом это произошло в результате увеличения налоговых доходов, а в странах, в ВВП которых высок удельный вес первичного сектора, – повышения цен на сырье.

Во всех регионах в период 2006–2010 годов государственные доходы росли благодаря повышению косвенных и подоходных налогов. Однако не менее важную роль играл рост неналоговых доходов в странах, экспортирующих сырьевые товары. Возросшие цены на сырье помогли этим странам существенно увеличить свои бюджетные доходы, в ряде случаев на 8–12 процентных пунктов ВВП за период с конца 90-х годов прошлого века по 2010 год (*ДТР 2011*, таблица 2.1)<sup>4</sup>.

По Латинской Америке имеются данные о том, что в последние годы растет доля сырьевой ренты, достаемой государству (Cornia, Gómez-Sabaini and Martorano, 2011). Однако в некоторых странах Латинской Америки рост государственных доходов обуславливался и налоговыми реформами с введением более прогрессивной шкалы налогообложения. Например, в Уругвае в целях улучшения состояния бюджетной сферы, более справедливого распределения доходов и повышения темпов экономического роста были введены новый прогрессивный налог на доходы наемных работников и фиксированный налог на доходы от капитала и в то же время снижены некоторые косвенные налоги. Полагают, что эта реформа помогла снизить значение коэффициента Джини и соответственно уровень неравенства в распределении личных доходов на 2 процентных пункта, не оказав при этом

сколько-нибудь ощутимого сдерживающего влияния (Martorano, 2012).

#### **4. Пространство для маневра в финансово-бюджетной политике и государственные расходы**

Структура национальной системы формирования доходов и динамика государственных расходов могут влиять на распределение доходов, однако с разными результатами. Система прогрессивного налогообложения влияет на все группы и их доходы, в том числе на разрыв в доходах между средним классом и получателями самых высоких доходов. С точки зрения расходов социальные трансферты и бесплатные или субсидируемые государственные услуги нередко ориентированы на конкретные группы населения, например беднейшее население, многодетные семьи, престарелые и безработные. С этой точки зрения социальные расходы являются более оптимальным инструментом предупреждения или сокращения масштабов нищеты и обеспечения защиты социальных групп, которые находятся в особенно неблагоприятном или уязвимом положении. Однако вопрос о том, в какой степени государственные расходы, осуществляемые с целью сглаживания неравенства, должны ориентироваться на конкретные социальные группы и как это должно делаться, является предметом жарких споров (UN/DESA, 2008).

Адресный выход на конкретные, наиболее нуждающиеся группы населения в отличие от обеспечения более общего охвата зачастую предлагали многосторонние финансовые учреждения и доноры, оказывающие помощь на двусторонней основе, в качестве способа решения социальных задач, особенно обеспечения сокращения масштабов нищеты, без увеличения совокупного объема социальных ассигнований (Besley and Kanbur, 1990; Gelbach and Pritchett, 1995). Это может означать расширение поддержки, оказываемой некоторым группам, за счет других, кто также, возможно, нуждается в социальной помощи в силу иных причин, или же такая поддержка может предоставляться в ущерб государственным ассигнованиям на цели, существенно важные для активизации процесса

развития в более общем плане. Высказывалось также мнение, что для осуществления таргетирования требуется соответствующий административный потенциал и оно сопряжено с транзакционными издержками, а также что на выбор адресных групп нередко влияют политические интересы (Mkandawire, 2007). К тому же таргетирование может приводить к расслоению и дифференциации общества, подрывая социальную сплоченность (UN/DESA, 2008).

На практике основания для осуществления социальных расходов в большинстве стран неоднозначны: если некоторые виды ассигнований выделяются на благо общества в целом, то другие нацелены на конкретные группы, нуждающиеся в экономической поддержке и социальной защите. Оба вида социальных расходов в том или ином сочетании могут быть оправданными в зависимости от специфики каждой страны. В принципе, обеспечение государством здравоохранения и образования имеет особое значение для экономического развития в целом, а трансферты конкретным группам населения в денежной и натуральной форме могут потребоваться для ликвидации крайней нищеты. Таким образом, главная задача, как представляется, состоит не столько в том, чтобы при ограниченных бюджетных ресурсах определиться, должны ли социальные ассигнования носить адресный характер или охватывать все общества, а в том, чтобы мобилизовать дополнительные государственные доходы и в необходимых случаях обращаться к международным донорам на предмет привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Создается впечатление, что во многих развивающихся странах, в том числе в беднейших из них, возможно, недооцениваются возможности увеличения государственных доходов с помощью таких финансово-бюджетных мер, как прогрессивное налогообложение высоких доходов. Как показано в главе III, сравнение распределения рыночного дохода (валового дохода) и располагаемого дохода свидетельствует о том, что финансово-бюджетные перераспределительные меры, несмотря на их менее активное применение (OECD, 2011), более эффективны как инструмент сглаживания неравенства в распределении располагаемого дохода в развитых странах, чем в развивающихся странах (Chu, Davoodi, and Gupta, 2000)<sup>5</sup>. Это в значительной

степени объясняется тем, что в развивающихся странах доля собранных налогов в ВВП ниже и шкала налогообложения менее прогрессивна (или даже регрессивна). Вместе с тем в сравнении с большинством развивающихся стран правительства развитых стран также, как правило, чаще удается успешно влиять на распределение доходов с помощью более значительных социальных трансфертов и более эффективно действующей государственной системы оказания социальных услуг. У большинства развивающихся стран меньше государственных финансовых ресурсов на эти цели.

При осуществлении реформ политики в рамках программ структурной перестройки 80-х и 90-х годов прошлого века не удалось создать адекватную систему защиты и обслуживания большинства населения. Услуги здравоохранения, которые теперь должны были финансироваться по схемам возмещения затрат или предоплаты, стали "менее доступны, дороже и хуже по качеству" во многих странах Африки (Narayan et al., 2000: 87; UNCTAD, 2002). В Латинской Америке уровень качества в системе образования неодинаков, при этом для менее обеспеченных групп населения доступно менее качественное образование (ECLAC, 2010). В Латинской Америке после проведения реформ, в результате которых были приватизированы государственные распределительные пенсионные системы, резко сузился общий охват пенсионным обеспечением (Mesa-Lago, 2004). Из-за сокращения или недостаточного увеличения государственных доходов – особенно в период нарастания платежей в счет обслуживания долга – объемы социальных трансфертов и обеспечения общественных благ, необходимых для сглаживания углубляющегося неравенства, были недостаточны. Кроме того, несмотря на углубление неравенства в доходах, общие темпы роста ВВП оставались невысокими.

С конца 90-х годов прошлого века, и особенно после 2002 года, увеличение государственных доходов позволило правительствам ряда развивающихся стран и стран с переходной

экономикой расширить пространство для маневра в финансово-бюджетной сфере, в том числе для принятия мер с целью сглаживания неравенства. Помимо повышения доли государственных доходов в ВВП, расширению пространства для маневра в бюджетной политике многих стран способствовало и уменьшение с конца 90-х годов прошлого века бремени процентов по государственному долгу. Размеры выплат процентов сократились отчасти в результате снижения международных процентных ставок в случае стран, имевших долговые обязательства в первую очередь перед частными кредиторами, и отчасти в результате осуществления мероприятий по облегчению долгового бремени в странах, основную часть долга которых

---

В рамках программ структурной перестройки 80-х и 90-х годов прошлого века не удалось создать адекватную систему защиты и обслуживания большинства населения.

---

составляли обязательства перед официальными кредиторами. Действительно, благодаря беспрецедентной по своим масштабам помощи в целях облегчения бремени официального долга, предоставленной развивающимся странам с середины 90-х годов прошлого века, в ряде стран с низкими и средними доходами уменьшилась доля

государственных средств, которые приходилось выделять на погашение долга. Вместе с тем международные мероприятия по облегчению бремени долга имели далеко не одинаковые результаты для различных развивающихся стран, особенно для стран, на которые распространялась Инициатива в интересах бедных стран с высокой задолженностью (и позднее Многосторонняя инициатива по облегчению долгового бремени), и для других стран, которые не охватывались ими. Кроме того, нет четкого подтверждения того, что мероприятия по облегчению долгового бремени дополняли другие формы помощи (ДТР 2008, глава VI; UNCTAD, 2008). Во многих случаях реализованных мер по облегчению долгового бремени оказывалось недостаточно для того, чтобы переориентировать значительные потоки средств на активизацию инфраструктурного развития и снижение уровня неравенства. В некоторых странах это означало, что правительства были вынуждены влезать в новые долги, в том числе на внутреннем рынке.



Таблица 5.3

## БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ В РАЗБИВКЕ ПО РЯДУ РЕГИОНОВ И ГРУПП СТРАН, 1991–2010 ГОДЫ

(В процентах от номинального ВВП)

	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
<b>Развитые страны</b>				
Совокупные расходы	47,4	44,1	43,1	44,5
<i>в том числе:</i>				
Капитальные расходы	5,0	4,6	4,3	4,7
Текущие расходы	42,5	39,6	38,8	39,7
<i>в том числе:</i>				
Процентные платежи	5,2	3,9	2,7	2,3
<b>Африка</b>				
Совокупные расходы	26,6	23,8	26,2	27,6
<i>в том числе:</i>				
Капитальные расходы	5,5	5,5	6,6	7,8
Текущие расходы	21,1	18,3	19,6	19,8
<i>в том числе:</i>				
Процентные платежи	2,7	2,4	2,5	1,7
<b>Латинская Америка</b>				
Совокупные расходы	24,5	26,6	27,7	29,8
<i>в том числе:</i>				
Капитальные расходы	5,2	5,3	4,6	5,7
Текущие расходы	19,3	21,3	23,1	24,2
<i>в том числе:</i>				
Процентные платежи	2,8	2,8	3,3	2,3
<b>Восточная, Южная и Юго-Восточная Азия</b>				
Совокупные расходы	22,0	20,7	21,5	22,1
<i>в том числе:</i>				
Капитальные расходы	5,7	5,1	4,8	4,8
Текущие расходы	16,3	15,5	16,7	17,3
<i>в том числе:</i>				
Процентные платежи	4,4	2,5	2,5	2,1
<b>Западная Азия</b>				
Совокупные расходы	37,7	33,6	32,0	30,0
<i>в том числе:</i>				
Капитальные расходы	4,9	5,0	5,7	6,5
Текущие расходы	32,8	28,5	26,3	23,6
<i>в том числе:</i>				
Процентные платежи	2,7	4,7	4,1	2,2
<b>Страны с переходной экономикой</b>				
Совокупные расходы		36,1	30,7	33,1
<i>в том числе:</i>				
Капитальные расходы		5,9	4,6	5,1
Текущие расходы		30,2	26,1	28,1
<i>в том числе:</i>				
Процентные платежи		1,9	1,1	0,6

**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе Eurostat, *Statistics Database*; базы данных *OECD.StatExtracts*; ECLAC, *CEPALSTAT*; базы данных МВФ *World Economic Outlook Government Finance Statistics*; и национальных источников.

**Примечание:** В таблице приведены средние значения за пятилетние периоды. Восточная, Южная и Юго-Восточная Азия: Вьетнам, Индия, Индонезия, Исламская Республика Иран, Китай, китайская провинция Тайвань, Малайзия, Непал, Республика Корея, САР Китая Гонконг, Сингапур, Таиланд, Филиппины и Шри-Ланка. (По Китаю приведены данные о доходах и расходах бюджета; в них не включены внебюджетные фонды и фонды социального обеспечения). Латинская Америка: Аргентина, Боливарианская Республика Венесуэла, Боливия, Бразилия, Гаити, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Колумбия, Коста-Рика, Куба (только показатели доходов), Мексика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Сальвадор, Уругвай, Чили и Эквадор. В число африканских стран не включены: Ботсвана, Буркина-Фасо, Западная Сахара, Зимбабве, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Остров Майотт, Остров Святой Елены, Сейшельские Острова, Сомали и Экваториальная Гвинея. В число стран Западной Азии не включены: Иордания, Ирак, Йемен и оккупированная палестинская территория. В число стран с переходной экономикой не включена Черногория.



По мере увеличения государственных доходов на протяжении прошлого десятилетия правительствам ряда стран удалось увеличить размеры своих текущих и капитальных расходов, особенно в Латинской Америке и в меньшей степени и позднее в Африке и Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии (таблица 5.3). При этом многие из них смогли сократить свои бюджетные дефициты, а в некоторых случаях даже сформировать профицит. В Латинской Америке за период с начала 90-х годов прошлого века по конец первого десятилетия нового столетия средние совокупные государственные расходы выросли на 5,3 процентного пункта ВВП, а средние совокупные текущие расходы – на 4,9 процентного пункта. В Африке рост этих показателей за период с конца 90-х годов прошлого века по конец первого десятилетия нового столетия составил соответственно 3,8 процентного пункта и 1,5 процентного пункта<sup>6</sup>.

Одно из серьезных возможных последствий увеличения бюджетных поступлений для распределения доходов, состоит в том, что при этом расширяются возможности для перераспределительного эффекта в результате уменьшения налогового бремени малоимущих групп населения. В краткосрочном плане расширение возможностей для маневра в финансово-бюджетной политике также позволяет увеличивать государственные расходы на осуществление вложений в инфраструктуру, улучшение системы создания общественных благ и наращивание программ денежных трансфертов.

Объемы государственных инвестиций выросли в Африке, Латинской Америке и Западной Азии, при этом в ВВП снижался удельный вес государственного долга и выплат процентов. Увеличение государственных инвестиций является одним из ключевых факторов осуществления структурной перестройки и создания занятости, причем не только в силу их непосредственного влияния на спрос, но и в силу того, что они нередко необходимы для того, чтобы затем или параллельно с ними осуществлялись частные инвестиции в основной капитал.

## **5. Влияние на распределение доходов с помощью государственных расходов**

Улучшение положения в финансово-бюджетной сфере позволило также правительствам влиять на распределение доходов за счет более эффективного обеспечения общественных благ, включая образование. Так, например, в Латинской Америке государственные расходы на образование выросли с 4,1% ВВП в 2000 году до 5,2% ВВП в 2010 году<sup>7</sup>. Параллельно с этим охват системы среднего образования возрос с 72% до 86%, а образовательный уровень трудовых ресурсов (в годах обучения) повысился с 7,4 года до 8,2 года<sup>8</sup>.

Расширение возможностей для маневра в финансово-бюджетной сфере может еще быстрее сказываться на распределении доходов, если такие возможности используются для увеличения социальных трансфертов. В самом деле, параллельно с расширением возможностей бюджетного маневра, многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой реформировали сферу социальной защиты. Так, в частности, за последнее десятилетие весьма ощутимо повысился уровень социальной защиты в Латинской Америке и некоторых странах Юго-Восточной Азии.

Анализ опыта последних лет говорит о том, что социальные трансферты и система государственного обеспечения социальных услуг могут выступать мощными инструментами сокращения неравенства располагаемых доходов. Подробных международных данных о социальных расходах за прошедшие два десятилетия довольно мало, однако данные о текущих государственных расходах позволяют говорить о возможном увеличении государственных расходов на цели сглаживания неравенства. В Латинской Америке в семи из десяти стран, по которым ЭКЛАК предоставляет данные, существенно увеличились государственные расходы на субсидии и другие текущие трансферты, правда, в некоторых случаях с относительно низких уровней. Диапазон прироста составил от 50% до более 200%. Например, в Аргентине такие расходы увеличились с трехлетнего среднего уровня в размере 8,2% ВВП в 1990–1992 годах до 14,8% в 2007–2009 годах, а в Боливарианской

Республике Венесуэла за тот же период они выросли с 7% до 13,9% ВВП.

В период с 2002 года повсеместное внедрение системы адресной социальной помощи в форме денежных трансфертов, сопряженных с определенными условиями или без них, как представляется, оказало серьезное воздействие на уровне неравенства доходов в Латинской Америке (Cornia, 2012). В странах с переходной экономикой сравнение периодов 2001–2005 годов и 2006–2010 годов показывает, что доля как совокупных, так и текущих государственных расходов в ВВП увеличилась более чем на 2 процентных пункта. В Восточной, Южной и Юго-Восточной Азии при

менее значительном повышении доли государственных социальных расходов в ВВП в абсолютном выражении такие ассигнования выросли весьма значительно. В противоположность этому в Западной Азии доля таких расходов в ВВП снижалась, оставаясь, правда, выше, чем в Африке и других районах Азии.

Ниже приводится ряд примеров программ социальных расходов, осуществлявшихся в последние годы в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, когда у этих стран возросли возможности маневра в финансово-бюджетной сфере.

В Латинской Америке неудачи прежних рыночных реформ заставили основательно переосмыслить подход к социальной политике (Huber, 2009). Новая концепция нацелена на обеспечение широкой социальной защиты от серьезных рисков, облегчение доступа к социальным трансфертам для нуждающихся слоев населения и более широкое обеспечение государственных услуг и благ одинаковых стандартов качества для всех социальных групп. В основе критериев помощи лежит наличие гражданства, причем они принимают характер прав при минимальных дискреционных полномочиях соответствующих учреждений, однако такие права на получение помощи в свою очередь связаны с соответствующими обязанностями (Filgueira et al., 2006). Этот принцип

положен в основу ряда новых инициатив, например программ выплаты всеобщего детского пособия в Аргентине, всеобщего пенсионного обеспечения в Боливии и выплаты пенсий по старости и пособий по инвалидности, по болезни и по беременности и родам в Бразилии (ILO, 2010 и 2012).

---

Опыт последних лет свидетельствует о том, что социальные трансферты и государственная система обеспечения социальных услуг могут выступать мощными инструментами сокращения неравенства располагаемых доходов.

---

Параллельно в ряде стран в рамках борьбы с нищетой и перераспределительных усилий использовались важнейшие инструменты социальной политики, в том числе обусловленные денежные трансферты (ОДТ)<sup>9</sup>. Представляется, что не предполагающие участия бенефициаров расходы на социальную помощь в

целом и ОДТ в частности являются довольно эффективным инструментом защиты беднейших сегментов общества (Lindert, Skoufias and Shapiro, 2006; Cornia 2012), придавая более прогрессивный характер общим результатам функционирования системы государственных финансов. Кроме того, имеются данные, судя по которым демократизация и отказ от практики блат и кумовства положительно сказываются на масштабах социальных расходов (Lopez-Calva and Lustig, 2010). Такие финансируемые за счет налогов программы могут в большей степени приводить к сокращению неравенства, чем программы социального страхования, даже если размеры каждого трансферта относительно невелики (Skoufias, Lindert and Shapiro, 2010; Goñi, López and Servén, 2011). Значительная степень перераспределения бюджетных средств в Латинской Америке также достигается за счет трансфертов в натуральной форме, таких как обеспечение бесплатного здравоохранения и образования или предоставления таких услуг за небольшую плату.

В Африке к югу от Сахары расширение программ социальной защиты до сих пор имело место лишь в нескольких странах, главным образом в восточной и южной частях Африки. Система социальной защиты в этом регионе отличается от существующих в других регионах развивающихся стран по охвату, качеству и объему помощи. До конца 90-х годов прошлого века

официальные программы социальной защиты охватывали, в среднем, менее 5% от численности работающих (Palacios and Pallarés-Millares, 2000). Позднее стали внедряться системы социальной помощи двух видов. Одна из них функционирует в некоторых странах южной части Африки и ориентирована на защиту престарелых; вторая направлена на борьбу с крайней нищетой и применяется, главным образом, в странах с низким уровнем доходов в Центральной, Восточной и Западной Африке (Niño-Zarazúa et al., 2012: 163–164).

Во многих странах южной части Африки рамки не предусматривающих взносов участников программ социального пенсионного обеспечения, которые прежде были нацелены лишь на некоторые группы малоимущих престарелых, были расширены для обеспечения почти всеобщего охвата, без дискриминации по признаку этнического происхождения, и финансирование таких программ в значительной мере осуществляется за счет налогов. Во многих этих странах рамки упомянутых программ социального пенсионного обеспечения, которые прежде распространялись только на малоимущих пожилых лиц из определенных этнических групп, были расширены в связи с тем, что в отечественных инициативах не стало места расовой дискриминации. Данные программы финансируются в значительной мере за счет налогов, и трансфертные выплаты престарелым предусматривают почти всеобщий охват. В Лесото, Намибии, Свазиленде и Южной Африке программы пенсионного обеспечения охватывают порядка 80–100% пожилых людей и расходы на них составляют 1–3% ВВП (Barrientos, Niño-Zarazúa, and Maitrot, 2010; Devereux, 2007; Niño-Zarazúa et al., 2012). В южной части Африки существующая структура семей способствует повышению эффективности перераспределения доходов, поскольку на практике пособия престарелым представляют собой доходы в виде социальной помощи, получаемые малоимущими домашними хозяйствами, в которых есть престарелые. Дело в том, что они, как правило, используются в семьях на цели обучения детей в школе, получения более качественных медицинских услуг и перераспределения производственных ресурсов в рамках домашних хозяйств (Barrientos, 2008; Møller and Sotshangaye, 1996).

Ряд новых программ трансфертов в Центральной, Восточной и Западной Африке финансируется в значительной части за счет ОПР. Во многих случаях их структура отражает влияние международных организаций и изменение приоритетов доноров, поскольку они предпринимают попытки переориентировать свои усилия с чрезвычайной и гуманитарной помощи на социальную защиту<sup>10</sup>. Благодаря этим программам у получающих помощь стран также расширяются возможности маневра в финансово-бюджетной сфере. Это обусловлено как влиянием мероприятий по облегчению бремени долга, так и увеличением государственных доходов благодаря ускорению темпов экономического роста и доходов от добычи природных ресурсов в некоторых странах. Такой опыт последних лет свидетельствует о том, что даже в бедных странах существуют политические, бюджетные и административные возможности для осуществления программ социальной защиты (Giovannetti and Sanfilippo, 2011). Однако он также показывает, что в странах с узкой налогово-бюджетной базой увеличение ОПР по-прежнему имеет решающее важное значение для институционального строительства.

В Азии реформы систем социальной защиты весьма многообразны, отражая целый ряд исторических и иных факторов, включая уровень экономического развития и структуру хозяйства. В ряде развивающихся стран Азии, например в Бангладеш, Камбодже, Пакистане и позднее в Индонезии и на Филиппинах, на протяжении прошедшего десятилетия осуществлялись программы ОДТ (ADB, 2012: 78). В Республике Корея благодаря расширению системы социального обеспечения возросли перераспределительные возможности финансово-бюджетной политики (Sung, 2009), при этом наиболее значителен вклад прямого налогообложения и денежных трансфертов<sup>11</sup>. Объектом перераспределительных мер в Таиланде являются бедные сельские районы<sup>12</sup>, а реформа системы социальной защиты предусматривает, в частности, денежные трансферты малоимущим престарелым людям, всеобщий охват системой здравоохранения и бесплатное образование в течение 15 лет. В Малайзии социальные задачи, традиционно составляющие неотъемлемую часть стратегии развития страны, являлись важным элементом национальной политики

развития (на 1991–2000 годы) и национальной перспективной политики (на 2001–2010 годы) (Ragayah, 2011: 2)<sup>13</sup>. Кроме того, стратегия развития регионов страны направлена на обеспечение сбалансированного роста различных регионов, регулирование миграции в города и поощрение сельскохозяйственного развития. В рамках всех этих усилий колоссальную роль играли государственные инвестиции в инфраструктуру (транспорт, водо- и электро-снабжение, здравоохранение и образование). Однако во многих развивающихся странах Азии системы социальной защиты обычно имеют ограниченный охват. Кроме того, возможности защиты неимущих слоев населения от негативных потрясений по-прежнему сдерживаются недостаточными размерами ресурсов, выделяемых на цели социальной защиты (ADB, 2008).

В Китае процесс перехода от плановой к рыночной экономике сопровождался реформой системы социального обеспечения. Были перестроены программы социального страхования работников, особенно для жителей городов. Принимая во внимание появление с середины 90-х годов прошлого века проблемы нищеты в городах, правительство перешло к осуществлению в качестве одного из основных инструментов борьбы с нищетой и поддержания стабильности в обществе программ социальной помощи нуждающимся слоям населения. В результате с конца 90-х годов прошлого века стала расширяться, особенно в прибрежных районах, система гарантий минимального уровня жизни. Однако в западных и центральных провинциях значительная часть населения, подпадающего под такие программы, по-прежнему не охвачена из-за недостатка средств у местных органов государственного управления (Tang, Sha and Ren, 2003). При этом оказывается определенная поддержка в вопросах жилья, здравоохранения, образования, трудоустройства и социальных услуг, однако существует мнение, что такую помощь необходимо продолжать переводить на институциональную основу (Leung, 2006). Также высказывается мысль о том, что укрепление базы социальной политики и учреждений, которые защищают людей от многих опасностей, связанных с происходящими в Китае стремительными структурными преобразованиями, помогли бы обеспечить, чтобы выгоды высоких темпов роста доходили до

более значительной доли населения (Xiulan and Yuebin, 2010).

В Индии с самого начала планирования экономики в 1951 году существует давняя традиция осуществления социальных трансфертов как центральным правительством, так и правительствами штатов с использованием целого ряда мер, направленных на повышение уровня социально-экономической безопасности<sup>14</sup>. Однако крупные, реализуемые в централизованном порядке национальные программы сокращения масштабов нищеты имели лишь ограниченный успех. Поэтому в 80-е годы прошлого века стали осуществляться более гибкие схемы на более низких уровнях государственного управления с более широким кругом участников и с осуществлением контроля на политическом уровне. Начиная с 90-х годов прошлого века и центральное правительство, и правительства штатов постепенно переходили к осуществлению целого ряда программ укрепления системы образования и профессионально-технической подготовки<sup>15</sup>, однако они еще не в полной мере дали свои результаты. Ввиду этого пока они не позволили остановить процесс значительного углубления неравенства доходов, особенно в городах, развивающийся с начала 90-х годов прошлого века.

В некоторых странах с переходной экономикой в Центральной Азии осуществлявшиеся в последние годы программы социальных трансфертов не показали особой эффективности в плане удовлетворения потребностей малоимущих домохозяйств, что объяснялось их узким охватом и ограниченностью финансовых ресурсов (Gassmann, 2011). Унаследованная от бывшего Советского Союза политика социального обеспечения со всеобщим правом на получение государственных субсидий нередко оборачивается тем, что незначительные ресурсы, имеющиеся для выплаты социальных пенсий, распределяются в небольших суммах среди широких слоев населения. Кроме того, во многих странах трансфертные программы неадекватны по своей структуре. Например, в Таджикистане государственные трансферты получают только 43% малоимущих домохозяйств, в то же время 33% домохозяйств, не относящихся к категории малоимущих, трансферты получают (Son, 2012). Кроме того, из-за



децентрализации бюджетов бедные населенные пункты, сильнее всего нуждающиеся в помощи, как правило, получают меньше всего финансовой поддержки. Ввиду этого, возможно, следует повысить приоритетность ассигнований на меры социальной защиты как отдельной статьи бюджета центрального правительства в целях

обеспечения устойчивого и предсказуемого финансирования (Gassmann, 2011). В беднейших странах региона без увеличения внутренних доходов возможности быстрого осуществления реформ представляются ограниченными. Таким образом, данным странам для этого требуется дополнительная внешняя поддержка.

---

## С. Программные рекомендации

---

### 1. *Учиться на опыте*

Несмотря на растущее осознание социальных проблем, связанных с углублением неравенства, во многих странах финансово-бюджетная политика по-прежнему разрабатывается исходя из убеждения, что максимального процветания общества можно достичь, сведя к минимуму вмешательство государства не только в масштабах экономики в целом, но и в интересах более равного распределения доходов в частности. Однако рыночные налоговые реформы, проводившиеся на протяжении последних трех десятилетий на основе этой концепции, не достигли своей цели. После ослабления перераспределительных элементов налоговой системы, усугубившего тенденцию к углублению неравенства, повышение доли капитала в ВВП не сопровождалось ожидаемым ростом вложений в основной капитал.

Это показывает, что учет в первую очередь или исключительным образом формального распределения налогов и других государственных сборов по группам населения (т.е. видимого сокращения доходов тех, кто обязан платить более высокие налоги) нередко ведет к неверной оценке общего эффекта той или иной финансово-бюджетной меры. При этом игнорируются выгоды для экономики в целом от более справедливого распределения доходов и богатства в результате таких мер – как в доходной, так и в расходной частях. Во-первых,

возникает социальная отдача для налогоплательщиков, хотя, правда, она может и не быть пропорциональной налоговому бремени групп населения по всему диапазону доходов. Эта отдача включает прямые выгоды в форме всего комплекса государственных услуг и улучшения инфраструктуры, а также косвенные выгоды для всего населения в форме повышения социальной стабильности и сплоченности в тех случаях, когда расходование доходов помогает бороться с неравенством и нищетой и уменьшать вероятность коррупции и преступности.

Вторым и, вероятно, даже более важным аспектом является влияние бюджетных расходов на совокупный спрос и реальный доход. Государственные расходы вне зависимости от источников их финансирования оказывают непосредственное воздействие на доход. Нередко забывают, что с точки зрения влияния на спрос чистый эффект повышения средней ставки налогообложения и параллельно с этим общего увеличения государственных расходов является положительным, поскольку часть дополнительных налоговых выплат формируется за счет сбережений налогоплательщиков, в то время как в результате расходования налоговых доходов совокупный спрос возрастет на всю сумму налоговых поступлений (Haavelmo, 1945).

При разработке финансово-бюджетной политики следует также принимать во внимание косвенное воздействие структуры налогообложения на спрос, поскольку она влияет на



динамику чистого располагаемого дохода различных социальных групп. При более равномерном распределении данного национального дохода выше совокупное потребление и больше стимулов для осуществления частными компаниями вложений в основной капитал, поскольку в сравнении с более обеспеченными группами населения менее обеспеченные группы населения тратят на потребление более значительную долю своих доходов. Особенно важно это при высокой или возрастающей безработице.

Таким образом, перераспределительный механизм с использованием финансово-бюджетных мер может представлять интерес для общества в целом, особенно при крайне выраженном неравенстве, как это имеет место во многих развивающихся странах. В пользу этого говорит опыт развитых стран, поскольку в первые три десятилетия послевоенного периода нор-

мы инвестиций не были ниже, – а нередко на практике даже выше, – хотя налоги на прибыль и самые высокие доходы были выше, чем впоследствии, когда повсеместно прошли бюджетные реформы. Есть веские основания полагать, что готовность предпринимателей вкладывать средства в новые производственные мощности в первую очередь зависит не от размера чистых прибылей в конкретный момент времени, а от того, как они оценивают будущий спрос на товары и услуги, которые они смогут произвести при наличии дополнительных мощностей. Это особенно важно, если учитывать общий эффект повышения налогов на доходы компаний. При условии использования возросших налоговых доходов на осуществление дополнительных государственных расходов компании будут рассчитывать на повышение спроса. Такое влияние на спрос не зависит от того, на что пойдут дополнительные государственные ассигнования, будь то государственное потребление, государственные инвестиции или социальные трансферты. При поддержании уровня вложений в основной капитал благодаря позитивным оценкам будущего спроса валовая прибыль будет расти – и, как правило, то же самое будет происходить с чистой прибылью, несмотря на первоначальное

повышение налогов. В ходе этого процесса в рамках экономики в целом будут создаваться дополнительные доходы и новые рабочие места.

Исходя из этих соображений, можно увидеть в новом свете роль финансово-бюджетных мер как инструментов и стимулирования экономической активности, и улучшения в то же время системы распределения доходов. В самом деле, потенциал использования налогообложения и государственных расходов для борьбы с неравенством без ущерба для экономического роста,

судя по всему, гораздо значительнее, чем принято считать. Налогообложение высоких доходов по более высоким прогрессивным ставкам не устраняет абсолютного преимущества более богатых лиц и стимулов, побуждающих предпринимателей к инновациям и к получению более высоких доходов. Налогообложение богатств и полученных в наследство состояний можно даже рас-

сматривать в качестве инструмента создания стимулов, для того чтобы представители следующего поколения не просто проживали полученное наследство, а участвовали в экономической деятельности наиболее полезным для всего общества образом.

## ***2. Налогообложение, распределение и рост***

Как показано в главе III, в ряде развитых стран в последнее время возросла доля дохода в самых верхних перцентилях. Это означает, что в таких странах шире потенциальные возможности увеличения государственных налоговых доходов или облегчения налогового бремени групп населения со средним и более низким уровнем доходов за счет повышения предельной ставки налогообложения самых высоких доходов. Безусловно, существуют верхние и нижние пределы уровня налогообложения. Нижние пределы определяются необходимостью финансирования минимальной суммы государственных инвестиций и услуг. Верхние предельные уровни трудно установить не только из-за эндогенности налогового дохода (этот

---

Возможности использования прогрессивного налогообложения и государственных расходов для сокращения неравенства и поддержки экономического роста шире, чем обычно принято полагать.

---

вопрос обсуждается в следующем подразделе), но и из-за неопределенности в вопросе о том, каким будет экономическое поведение налогоплательщиков в ответ на изменения налоговых ставок. При превышении определенного порогового уровня, который, однако, невозможно точно определить, поведение тех, кому придется нести основную долю налогового бремени, может привести к сокращению налоговой базы вместе с определяющей ее экономической деятельностью.

Однако даже в этом случае потенциал повышения предельных ставок налогообложения самых высоких доходов или прибыли компаний, судя по всему, больше, чем принято считать. Автор одного из недавно проведенных исследований пришел к выводу, что в настоящее время в большинстве стран ОЭСР ставки налогообложения самых высоких доходов гораздо ниже уровня, при котором достигался бы максимум совокупных налоговых поступлений (Piketty, Saez and Stantcheva, 2011). По данным этого исследования, обеспечивающие максимум поступлений предельные ставки налогообложения самых высоких доходов находятся в диапазоне от 57% до 83%. Нижний порог установлен для налогообложения самых высоких доходов от "производительной" деятельности, а верхний – для налогообложения самых высоких доходов, образовавшихся в результате как деятельности, ориентированной на получение ренты (т.е. личного обогащения за счет неувеличения существующего производства, а присвоения его большей доли), так и производительного труда. В любом случае эти цифры резко отличаются от реального среднего уровня предельной ставки налогообложения самых высоких доходов в размере 43% в 18 странах ОЭСР в период 2004–2008 годов. В указанный период средние предельные ставки налогообложения самых высоких доходов незначительно превышали нижний порог указанного диапазона (57%) лишь в трех из упомянутых стран. В той мере, в какой доход самых верхних перцентилей формируется за счет деятельности, ориентированной на получение ренты, повышение предельных ставок налогообложения самых высоких доходов может даже благотворно сказываться на динамике экономического роста, отбивая желание присваивать ренту и увеличивая поступления из других источников.

Следует также отметить, что финансово-бюджетная политика преследует множество целей. С точки зрения развития существенно важную роль играют финансово-бюджетные меры прямой поддержки частных инвестиций в основной капитал. Однако в данном случае вопрос заключается не в том, чтобы удерживать налогообложение прибыли на минимальном уровне; в самом деле, постепенное снижение установленных законом ставок налогообложения доходов компаний не приводило к увеличению валовых вложений в основной капитал (ВВБК) в развитых странах начиная с 90-х годов прошлого века и в последующий период (диаграмма 5.3). Скорее, требуется дифференциация налогов на прибыли, исходя из источников ее образования и форм ее использования. Например, прибыль от производительной предпринимательской деятельности может облагаться налогом по более низкой ставке, чем прибыль от чисто финансовой деятельности, особенно от спекулятивных операций и "незаработанного" прироста капитала, не дающих никаких выгод экономике в целом.

Особый интерес это представляет с учетом колоссального расширения финансового сектора. Налогообложение – на международном уровне или в пределах стран – операций на рынках акций, облигаций и производных финансовых инструментов, а также на валютных рынках могло бы помочь остановить дальнейшее расширение дестабилизирующих спекулятивных операций, которые осуществляются в ущерб финансированию реальных инвестиций, обеспечивая в свою очередь прогрессивное налогообложение доходов (см. также UN/DESA, 2012). Аналогичным образом налогообложение бонусов в финансовом секторе по более высоким ставкам в сравнении с обычными доходами в виде заработной платы может уменьшать стимулы к чрезмерному риску<sup>16</sup>. В условиях "финансиализации" экономики во многих странах также, возможно, стоило бы подумать о налогообложении доходов от прироста капитала, – ставки которого пока, как правило, ниже по сравнению с теми ставками, по которым облагается налог от производственной деятельности, – с дифференциацией краткосрочных и долгосрочных изменений в стоимости финансовых и реальных активов. И в данном случае это оправданно по

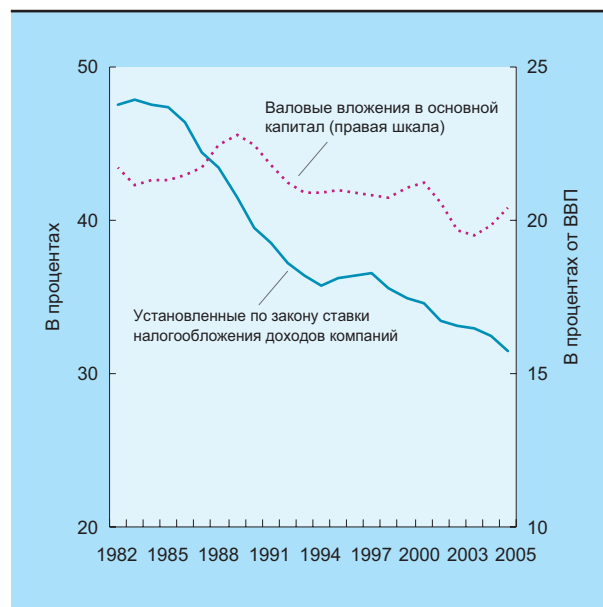
соображениям уменьшения стимулов для краткосрочных спекулятивных инвестиций, а также получением эффекта нарастания прогрессивной шкалы системы налогообложения (Dodd, 2007; Toder and Banemann, 2012).

К тому же и в развитых, и в развивающихся странах реинвестируемая прибыль в нефинансовом секторе может облагаться налогами по более низкой ставке, чем распределенная прибыль. Кроме того, можно пойти по пути дальнейшей дифференциации конкретных областей деятельности, с тем чтобы создать стимулы для укрепления взаимосвязи прибыли и инвестиций, которая влияет на направление и темпы структурных преобразований (ДТР 1997, главы V и VI). В развивающихся странах налогообложение потребления предметов роскоши по более высоким ставкам в сравнении с массовым потреблением, помимо фактора прогрессивного налогообложения, может оказаться полезным и в этом отношении.

Вместе с тем следует отметить, что повышение степени нарастания прогрессивной шкалы налогообложения не всегда означает пропорциональное укрепление государственных финансов в целом. Так обстоит дело, например, в тех случаях, когда налоговые поступления от введения более высоких налогов для групп с высокими доходами возвращаются более или менее тем же группам населения в форме выплат процентов по государственным облигациям, значительная часть которых находится в руках более обеспеченных слоев населения. Аналогичным образом отдельный регрессивный налог необязательно станет фактором углубления неравенства, если расходование налоговых поступлений носит прогрессивный характер, например в случае социальных трансфертов и повышения качества государственных услуг. Таким образом, имеет значение степень прогрессивности всей финансово-бюджетной системы в целом с точки зрения структуры как налогообложения, так и государственных расходов.

**Диаграмма 5.3**

**УСТАНОВЛЕННЫЕ ПО ЗАКОНУ СТАВКИ  
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ КОМПАНИЙ И  
ВАЛОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В  
РЯДЕ РАЗВИТЫХ СТРАН, 1982–2005 ГОДЫ**



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе обновленной версии источника Devereux, Griffith and Klemm, 2002, по адресу: <http://www.ifs.org.uk/corptax/internationaltaxdata.zip>.

**Примечание:** Приводятся средние данные по следующим странам: Австралия, Австрия, Бельгия, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция и Япония.

### **3. Пространство для маневра в финансово-бюджетной политике в развивающихся странах**

Соображения, высказанные в предыдущем разделе, актуальны и для развитых стран, и для стран с формирующимся рынком, и для других развивающихся стран, несмотря на существенные различия в структуре их государственных финансов и в их административных возможностях эффективно мобилизовывать некоторые категории государственных доходов. К тому

же одно из основных различий состоит в том, что в большинстве развивающихся стран на возможности маневра в финансово-бюджетной политике сильнее влияют не зависящие от них международные факторы, такие как колебания цен на сырье и международных процентных ставок и наличие внешнего финансирования в форме либо частных потоков капитала, либо ОПР. А в странах с низким доходом и наименее развитых странах возможностей для такого маневра меньше практически по определению (т.е. В силу их низкого национального дохода).

Вместе с тем в рамках этих ограничений пространство для маневра в финансово-бюджетной политике в значительной мере определяется эндогенными факторами. Инициативная финансово-бюджетная политика влияет на макроэкономическое положение и совокупную налоговую базу через свое воздействие на доходы частного сектора (см. также *ДТР 2011*, глава II). В случае вялой динамики частного потребления и инвестиций адекватная стимулирующая финансово-бюджетная политика позволяет улучшить ожидания в отношении будущего спроса и повысить готовность к инвестированию, тем самым расширяя налоговую базу. При этом у правительств также появится больше возможностей для мобилизации дополнительных доходов на цели финансирования расходов на борьбу с неравенством или для перестройки налогообложения групп населения с различными доходами. В противоположность этому общая политика бюджетной экономии, проводимая в настоящее время во многих развитых странах, равно как и в рамках программ структурной перестройки в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в силу своих негативных последствий для совокупного спроса и налоговой базы приведет к уменьшению бюджетных доходов и тем самым будет

---

От присвоения более значительной доли сырьевой ренты может выиграть все население, а не только несколько отечественных и иностранных субъектов.

---



---

Расширение международного сотрудничества в налоговых вопросах могло бы помочь не допускать раскручивания понижательной спирали в конкурентной борьбе за ПИИ и уменьшать масштабы уклонения от налогов.

---

сужать пространство для таких мер бюджетной политики.

Должным образом разработанные реформы прямого налогообложения могут одновременно достигать цели уменьшения неравенства доходов и повышения темпов роста производства и создания рабочих мест и в развитых, и в развивающихся странах. Низкая степень прогрессивности налоговых систем развивающихся стран и стран с переходной экономикой и большие различия в этом отношении между регионами и странами позволяют говорить о том, что во многих

этих странах имеются значительные возможности для эффективной борьбы с неравенством доходов посредством более прогрессивного налогообложения. Безусловно, для этого нужны не только новый взгляд на роль государственных финансов, но и довольно высокий уровень официально зарегистрированной занятости и соответствующий административный потенциал. В этом отношении возможности развивающихся стран мобилизовывать те или иные доходы совершенно неодинаковы и зависят от их уровня развития, размеров неформального сектора и структуры ВВП.

С другой стороны, существует ряд потенциальных источников доходов, которые могут помочь добиться большего равенства, увеличивая в то же время государственные поступления, в том числе в странах с низким доходом. Одним из потенциальных источников дохода, который многие развивающиеся страны могли бы использовать в этих целях, является налогообложение богатства и наследства. Такое налогообложение требует меньше административных усилий, его труднее обойти, и оно носит прогрессивный характер.

В богатых ресурсами развивающихся странах еще одним потенциально важным источником бюджетных поступлений являются доходы



от эксплуатации природных ресурсов и оброста международных цен на сырье. Присваивая более значительную долю сырьевой ренты, правительства могут добиваться того, чтобы природные богатства этих стран служили всему населению, а не нескольким отечественным или иностранным субъектам. Как представляется, во многих странах имеются значительные возможности для сбора роялти и налогов в большем объеме, особенно с компаний, работающих в нефтегазовом и горнодобывающем секторах. Это особенно важно потому, что доходный потенциал природных ресурсов заметно вырос в последнее десятилетие вследствие повышения цен на сырье и обнаружения новых источников энергии, особенно в Африке.

В тех случаях, когда ожидается, что улучшение условий торговли в результате изменения цен на сырье носит временный характер, такое улучшение не может служить прочной основой для устойчивого увеличения доходов бюджета и параллельно с этим государственных расходов. Однако, даже если увеличение ренты или непредвиденных прибылей в первичном секторе носит временный характер, эти средства все же можно использовать на цели ускорения роста производительности труда и создания рабочих мест в других секторах экономики. Для этого нужно облагать непредвиденные прибыли специальными налогами и направлять аккумулированные таким образом средства на производительные инвестиции в других сегментах экономики. Аккумуляция нестабильных доходов такого рода в фондах национального благосостояния или национальных банках развития с дальнейшим постепенным расходованием этих средств на конкретные социальные цели может облегчать задачу недопущения дальнейшего углубления неравенства доходов. Высокие налоги на такую непредвиденную прибыль особенно оправданы, поскольку эта прибыль получена не благодаря успешной предпринимательской деятельности, а в результате колебаний международных цен на сырье, над которыми не властны отдельные производители сырьевых товаров.

Еще одной проблемой в связи с налоговой политикой в развивающихся странах является режим ТНК и ПИИ, причем не только в горнодобывающем секторе, но и в обрабатывающей промышленности и в секторе услуг.

Хотя деятельность ТНК и потоки ПИИ потенциально могут укреплять производственный потенциал принимающих стран, последний не всегда используется в полной мере в тех случаях, когда слабые связи с отечественными производителями не получают дальнейшего развития. Тем не менее развивающиеся страны часто пытаются привлечь дополнительные ПИИ, предлагая инвесторам немалые – и порой чрезмерные – налоговые льготы. Хотя эти стратегии нередко позволяют успешно привлекать ПИИ, их, возможно, нужно пересматривать, поскольку предоставление крупных налоговых льгот для привлечения ПИИ в сектор обрабатывающей промышленности, как правило, сопряжено с конкуренцией с другими потенциальными принимающими странами, которые также предлагают соответствующие льготы. Это опасно, поскольку налоговая выручка начинает сокращаться по спирали, ограничивая бюджетные возможности всех втянутых в этот процесс стран. К тому же любая исходная налоговая привлекательность со временем исчезнет.

Расширение международного сотрудничества в налоговых вопросах могло бы помочь избежать такой налоговой конкуренции, в то же время обеспечивая сохранение и пространства для бюджетного маневра правительств в странах, конкурирующих в борьбе за размещение производств, и сравнительных преимуществ, которые можно получить от ПИИ на основе разницы в издержках на рабочую силу (см. также главу VI ниже). Правительства стран базирования иностранных инвесторов могли бы способствовать предупреждению такой налоговой конкуренции, облагая переводы прибыли, полученной от ПИИ, по более высоким ставкам налога, чем отечественную прибыль, с вычетом из налоговой нагрузки, как правило, более низких налогов, уже уплаченных с прибыли компании в принимающей стране. С учетом большой разницы в удельных издержках на рабочую силу между странами базирования и принимающими странами это может быть сделано таким образом, что прибыль иностранных инвесторов от их производств в развивающихся странах будет оставаться кратной той, которая была бы получена при производстве той же продукции у себя дома.



Расширять международное сотрудничество в области налогообложения нужно и в целях сокращения масштабов уклонения от налогов. Для этого можно было бы сделать существующий Комитет экспертов Организации Объединенных Наций по международному сотрудничеству в налоговых вопросах полноправным межправительственным органом. Новый договор, составленный на основе *Типовой конвенции Организации Объединенных Наций об избежании двойного налогообложения между развитыми и развивающимися странами (обновленная версия 2011 года)*<sup>17</sup> в большей степени отвечал бы интересам развивающихся стран, чем договор на базе существующей модели ОЭСР, поскольку в первом случае развивающиеся страны получают больше прав в области налогообложения.

Увеличение государственных доходов мерами, подобными тем, которые обсуждались выше, станет важным, но недостаточным фактором для усиления влияния финансово-бюджетной политики на распределение доходов; многое будет зависеть от того, как будут расходоваться возросшие доходы, о чем говорится в следующем разделе.

В ряде стран с низким доходом и в наименее развитых странах из-за ограниченности их административного потенциала и возможностей сбора налогов, быть может, будет трудно или невозможно быстро реализовать какие-либо из этих мер по расширению пространства для маневра в финансово-бюджетной сфере. В этих случаях потребуется помощь со стороны многосторонних финансовых учреждений и двусторонних доноров с выделением дополнительных ресурсов на социальные нужды, а также оказание надлежащей технической и финансовой поддержки в интересах укрепления потенциала в этих вопросах.

#### **4. Государственные расходы в целях борьбы с неравенством**

Оказание внешней финансовой поддержки странам с низким доходом для осуществления государством расходов на социальные нужды тем более важно в борьбе с неравенством, поскольку чем ниже уровень дохода страны, тем уже диапазон ее возможностей для обеспечения

определенной структуры перераспределения через прогрессивное налогообложение. В случае очень многих развивающихся стран наиболее эффективным инструментом повышения степени прогрессивности государственного бюджета, по всей вероятности, являются продуманные адресные расходы перераспределительного характера, а также государственные инвестиции, направленные на повышение темпов экономического роста.

Бюджетные инвестиции в инфраструктуру, здравоохранение и образование, а также мероприятия по охране окружающей среды могут создавать условия для повышения производительности труда, диверсификации производства и создания достойных официальных зарегистрированных рабочих мест в остальной части экономики. Это справедливо и в отношении создания налоговых стимулов, и повышения качества государственных услуг в рамках промышленной политики, направленной на диверсификацию экономической деятельности. Как правило, эти меры не будут непосредственно сокращать неравенство, но они могут способствовать развитию динамичного процесса структурных преобразований, в рамках которого повысится эффективность налоговых инструментов и политики в области доходов (этот вопрос обсуждается в главе VI настоящего Доклада).

Облагая налогами богатых в целях обеспечения более качественного государственного образования, можно понизить степень неравенства и содействовать ускорению экономического роста. Однако система государственных услуг должна охватывать и средний класс в интересах повышения общего уровня квалификации, что в конечном счете будет способствовать и более справедливому распределению доходов, и расширению налоговой базы в будущем.

Увеличение бюджетных трансфертов может помогать и в борьбе с преступностью, снижая тем самым социальную напряженность и нестабильность и дополнительно стимулируя инвестиции и рост. Имеются данные, подтверждающие позитивную взаимосвязь между прямыми государственными трансфертами и ростом. Государственные программы трудоустройства населения, подобные тем, которые были запущены в последние годы в ряде развивающихся стран (*ДТР 2010*, глава V), могут положительно

влиять на распределение доходов по ряду каналов. Во-первых, благодаря этим программам получают доход люди, которые иначе оказались бы в числе безработных и которые недостаточно защищены какими-либо системами выплаты пособий по безработице. Во-вторых, они помогают установить реальный нижний предел заработной платы подобно минимальному размеру оплаты труда, установленному для нанимателей в официальном частном секторе. В-третьих, генерируемый таким образом дополнительный спрос на товары и услуги может способствовать расширению рынков и становиться фактором роста производства и создания рабочих мест в других секторах экономики,

что в свою очередь будет способствовать расширению налоговой базы. В-четвертых, их можно сочетать с проектами улучшения инфраструктуры и оказания государственных услуг. Наконец, такие программы позволяют привлекать работников из неформального сектора экономики с повышением их квалификации, что впоследствии будет расширять перспективы их трудоустройства в формальном секторе. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что программы трудоустройства в государственном секторе могут способствовать повышению темпов роста и что они могут с успехом осуществляться даже в странах с низким уровнем дохода и слабым административным потенциалом (Weeks, 2010).

Возможность стран осуществлять программы социального обеспечения, например создавать фонды выплаты пенсий по старости или пособий по безработице, также в значительной степени зависит от достигнутой стадии развития. С другой стороны, наличие таких учреждений и масштабы охвата населения могут позитивно влиять на процесс структурных преобразований и развития, а также – в случае программ страхования от безработицы – на макроэкономическую стабильность. Подобно

другим финансово-бюджетным мерам они в свою очередь могут создавать стимулы, побуждающие самозанятых работников и работников неформального сектора экономики переходить в формальный сектор, даже если зарплата при этом не выше. В случае групп населения с самым

низким доходом в развивающихся странах социальные трансферты такого рода должны финансироваться из общих бюджетных доходов, с тем чтобы добиться желаемого распределительного эффекта и обеспечить возможно более широкий охват. В случае групп населения со средним и высоким уровнями доходов система социального обеспечения может строиться на установленных в определенном

порядке индивидуальных взносов, которые будут определять размеры причитающихся индивидуальных выплат. Даже при включении элемента прогрессивности в такие программы связь между взносами и выплатами будет в большей степени побуждать население вносить свой вклад в формирование налогово-бюджетной базы (Huber, 2009). Международные финансовые учреждения и доноры, работающие на двусторонней основе, могут оказывать поддержку в создании таких систем, выделяя ОПР на эти цели.

Дополнительные налоговые поступления могут также использоваться правительствами для финансирования различных программ льготного кредитования и технической поддержки мелких производителей как в промышленности, так и в сельском секторе. Такое финансирование может не

только способствовать росту производительности и прибыльности таких предприятий, но и привлекать мелких предпринимателей и рабочую силу в формальный сектор. Таким образом, они будут вовлекаться в социально-экономические процессы, развивающиеся на основе целого ряда институтов, включая социальные учреждения и учреждения на рынке

---

Прогрессивный подоходный налог, различные меры по перераспределению доходов в интересах групп населения с низким доходом и расширение доступа к образованию и профессиональной подготовке могут помочь сглаживать неравенство доходов...

---



---

...в то же время эти меры могут поддерживать внутренний спрос и стимулировать рост и создание рабочих мест в экономике в целом.

---

труда. Аналогичным образом в тех случаях, когда правительствам удастся получить доход в виде рентных платежей и непредвиденной прибыли от экспорта сырьевых товаров в иностранной валюте, они могут направлять их в национальные государственные финансовые учреждения, предоставляющие валютные кредиты инвесторам в других секторах для приобретения средств производства и технологии за границей.

В заключение следует отметить, что прогрессивный подоходный налог, различные меры по перераспределению доходов в интересах групп населения с низким доходом и расширение доступа к образованию и профессиональной подготовке могут помочь сглаживать неравенство в распределении

доходов. В то же время эти меры могут поддерживать внутренний спрос и стимулировать рост и создание рабочих мест в экономике в целом. Вместе с тем возможности обеспечения большего равенства в распределении личных доходов такими методами имеют свои пределы. Задача реализации комплексной стратегической концепции, призванной переломить тенденцию к углублению неравенства, потребует более масштабной переориентации экономической политики с учетом динамичных связей между продуктивными инвестициями, экономическим ростом и распределением доходов, которые формируются под влиянием политики на рынке труда и макроэкономической политики. Эти аспекты обсуждаются в следующей главе. ■

---

## Примечания

---

- 1 Такая интерпретация указанных диаграмм подтверждается эконометрическими оценками. В случае диаграммы 5.2A регрессия реальных темпов роста ВВП в расчете на душу населения за весь период по изменению предельной ставки налогообложения самых высоких доходов с использованием устойчивой среднеквадратической ошибки дает незначимый коэффициент на 10%-м пороговом уровне (P-значение = 0,126) и очень низкое значение коэффициента детерминации (R-квадрат = 0,07). В случае диаграммы 5.2B регрессия изменения доли доходов 1% населения с самыми высокими доходами по изменению предельной ставки подоходного налога в самом верхнем сегменте шкалы налогообложения с использованием устойчивой среднеквадратической ошибки дает высокозначимый коэффициент (P-значение = 0,001) и гораздо более высокое значение коэффициента детерминации (R-квадрат = 0,50).
- 2 Обзор системы сбора государственных доходов в Соединенных Штатах до 30-х годов прошлого века показывает, что источниками дохода для государства в то время являлись в первую очередь тарифы, выборочные акцизы и в конечном счете налог на доходы компании. Кроме того, 100 лет назад доля налоговых доходов Соединенных Штатов в процентах от ВВП была гораздо меньше, чем в настоящее время (Hinrichs, 1966).
- 3 Подробнее об этом см. Reddy and Vandemoortele, 1996; Devarajan and Reinikka, 2004; и Dupas, 2011.
- 4 Подсчитано, что в Латинской Америке такое расширение свободы маневра в бюджетно-финансовой сфере после 2002 года в значительной степени вызывалось повышением цен на сырье. В общем увеличении удельного веса бюджетных доходов в процентах от ВВП доля доходов от налогов, прибыли и отчислений от сырьевого сектора составляли в некоторых странах до 50%. Другим основным фактором, способствовавшим росту доходов, стало возрождение внимания к прогрессивному налогообложению (Cornia, Gómez-Sabaini and Martorano, 2011).
- 5 Имеется, однако, немало отдельных примеров, свидетельствующих о том, что местные резиденты многих сообществ в развивающихся странах вносят вне рамок официальной налоговой системы значительный вклад в сооружение и поддержание в надлежащем состоянии местных коммунальных предприятий и соответственно их вклад нигде не регистрируется (например, Ostrom, 1991). Люди участвуют в реализации проектов социального обеспечения, внося свой вклад как в денежной форме, так и своим трудом в рамках зачастую сложных договоренностей, устанавливающих, сколько должно заплатить каждое домохозяйство и какие санкции будут применяться к нахлебникам (Olken and Singhal, 2011). С учетом характера таких договоренностей шкала взносов, по всей вероятности, будет весьма прогрессивной. Подробнее о подобных неформальных механизмах в развивающихся странах см. Schneider and Enste, 2000.
- 6 В силу больших изменений в составе стран Африки в периоды 1991–1995 годов и 2006–2010 годов расчеты произведены для периодов 1996–2000 годы и 2006–2010 годы, с тем чтобы избежать ложных результатов, отражающих изменения в составе выборочной совокупности.
- 7 Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *Института статистики ЮНЕСКО* и базы данных Всемирного банка *World Development Indicators*.
- 8 Данные об охвате системы среднего образования и о количестве лет обучения взяты соответственно из базы данных *Института статистики ЮНЕСКО* и источника ECLAC, 2011.
- 9 ОДТ, т.е. небольшие денежные трансферты неимущим семьям, осуществляются при соблюдении определенных условий, таких как регулярное посещение школы и соблюдение родителями требований в отношении контрольных проверок состояния здоровья их детей при достижении определенного возраста. Такие трансферты широко используются для решения проблемы удержания в школах детей из неимущих семей и содействия расширению

- доступа к услугам здравоохранения. ОДТ, которые впервые стали использоваться в Бразилии и Мексике, становятся все более популярным инструментом борьбы с нищетой, и в настоящее время такие программы существуют более чем в 30 странах (Fiszbein, Schady and Ferreira, 2009; Fried 2012; ILO, 2012).
- 10 В частности, имеются в виду следующие программы социальных трансфертов нового поколения: Программа социальных денежных трансфертов, осуществление которой началось в 2003 году в Замбии; Программа помощи сиротам и детям, находящимся в уязвимом положении, начатая в 2004 году в Кении; Программа социальной защиты посредством развития производства, осуществление которой началось в 2005 году в Эфиопии; Программа расширения возможностей для получения средств к существованию в порядке борьбы с бедностью, реализация которой началась в 2008 году в Гане; а также расширение в последнее время деятельности по линии Программы продовольственных субсидий в Мозамбике и Программы социальных денежных трансфертов Мчинжи в Малави, ориентированных на домохозяйства, которые живут в крайней нищете и в которых некому работать. Существуют также несколько менее масштабных пилотных программ в других странах Западной, Центральной и Восточной Африки, но они скорее остаются на экспериментальном этапе (ODI and UNICEF, 2009).
- 11 Правительство отреагировало на Азиатский кризис укреплением системы защиты, построенной на базе "пяти программ социального страхования (страхования от несчастных случаев на производстве, национального медицинского страхования, национальной программы пенсионного обеспечения, программы страхования работников и страхования лиц, нуждающихся в долгосрочном уходе), одной программы социальной помощи (программы гарантий минимального уровня жизни) и государственных программ пенсионного обеспечения особых категорий населения" (Kwon, Dong and Moon, 2010:8). Кроме того, система гарантий минимального уровня жизни предусматривает выплату пособий малоимущим при условии их участия в программах профессиональной подготовки, проектах общественных работ или в общественно-полезной деятельности (Kwon, 2005).
- 12 В частности, в период с апреля 2001 года по март 2004 года 1,9 млн. семей воспользовались трехлетней отсрочкой погашения долгов мелких фермеров (Trakarnvanich, 2010), кроме того, и внедрялись схемы микрокредитования по линии Тайского сельского и городского возобновляемого фонда (Boonperm, Haughton and Khandker, 2009). В 2005 году началось осуществление аналогичного проекта на уровне деревень, с тем чтобы помочь каждой деревне решать свои местные проблемы. К тому же в 2001 году в целях сокращения масштабов миграции населения в города и стимулирования создания доходов на местах правительство приступило к осуществлению программы "Один тамбон – один продукт", в рамках которой населению оказывалась консультативная и техническая помощь в продаже продукции кустарного производства. Наконец, в 2005 году правительство реализовало программу создания специального целевого механизма, главным элементом которой стало учреждение государственного предприятия для поддержки деятельности в сельскохозяйственном секторе на основе снабжения вводимыми ресурсами.
- 13 В интересах достижения этих целей правительство поддерживало создание малайского среднего класса, поощряя приобретение активов этническими малайцами и обеспечивая для них доступ к хорошо оплачиваемой работе, оказывая помощь в организации для возглавляемых ими компаний курсов подготовки по финансовым вопросам и вопросам управления, вводя квоты на зачисление студентов этой национальности в вузы и поддерживая деятельность беднейших домохозяйств.
- 14 Подробнее о концепции социально-экономической безопасности и ее практической реализации в условиях Индии см. Prabhu (2001).
- 15 В частности, в 2008 году началось осуществление программы "Дханалакши" (система денежных трансфертов при соблюдении определенных условий на воспитание девочек); в 2005 году – программы "Джанани суракша йоджана", направленной на снижение уровней материнской и неонатальной смертности благодаря родам в специализированных медицинских учреждениях; в 1997 году – программы "Балика самридхи йоджана", направленной на создание благоприятных условий для рождения и воспитания девочек, чтобы они становились образованными и здоровыми взрослыми; в 2003 году – национальной программы начального обучения девочек в рамках программы "Сарва шикша абхиян"; в 2004 году – программы "Кастурба Ганди балика видьяле", в рамках которой прилагаются усилия, с тем чтобы девочки не бросали среднюю школу и продолжали учиться до достижения 18 лет. Подробнее о многих программах, реализуемых на уровне штатов, см. Prabhu (2009).
- 16 Такие меры могут дополнять режим регулирования структур вознаграждения не только в финансовом секторе, но и в более общем плане в секторе нефинансовых компаний.
- 17 См. [http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN\\_Model\\_2011\\_Update.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/documents/UN_Model_2011_Update.pdf).



---

## Список литературы

---

- Aiyagari SR (1995). Optimal capital income taxation with incomplete markets, borrowing constraints, and constant discounting. *Journal of Political Economy*, 103(6): 1158–1175.
- ADB (2008). *Social Protection Index for Committed Poverty Reduction*. Mandaluyong City, the Philippines.
- ADB (2012). *Asian Development Outlook 2012: Confronting Rising Inequality in Asia*. Mandaluyong City, the Philippines.
- Bakija J, Cole A and Heim BT (2012). Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: Evidence from U.S. tax return data. Working paper, Williams College, Williamstown, MA. Available at: <http://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobIncomeGrowthTopEarners.pdf>.
- Barrientos A (2008). Cash transfers for older people reduce poverty and inequality. In: Bebbington AJ, Dani AA, De Haan A, and Walton M, eds. *Institutional Pathways to Equity: Addressing Inequality Traps*. Washington, DC, World Bank: 169–192.
- Barrientos A, Niño-Zarazúa M and Maitrot M (2010). *Social Assistance in Developing Countries Database* (version 5.0). Manchester, Chronic Poverty Research Centre.
- Besley T and Kanbur R (1990). The principles of targeting. Policy Research Working Paper Series 385, World Bank, Washington, DC.
- Bird RM and Zolt EM (2005). Redistribution via taxation: The limited role of the personal income tax in developing countries. International Center for Public Policy Working Paper Series, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, Atlanta, GA.
- Boonperm J, Haughton JH and Khandker SR (2009). Does the Village Fund matter in Thailand? Policy Research Working Paper Series 5011, World Bank, Washington, DC.
- Cornia GA (2012). Inequality trends and their determinants: Latin America over 1990–2011. UNU-WIDER Working Paper No. 2012/09, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, Helsinki.
- Cornia GA, Gómez-Sabaini JC and Martorano B (2011). A new fiscal pact, tax policy changes and income inequality: Latin America during the last decade. UNU-WIDER Working Paper No. 2011/70, UNU-WIDER, Helsinki.
- Chu KY, Davoodi H and Gupta S (2000). Income distribution and tax, and government social spending policies in developing countries. UNU-WIDER Working Papers No. 214, UNU-WIDER, Helsinki.
- Devarajan S and Reinikka R (2004). Making services work for poor people. *Journal of African Economies*, 13(1): 142–166.
- Devereux S (2007). Social pensions in Southern Africa in the twentieth century. *Journal of Southern African Studies*, 33(3): 539–560.
- Devereux MP, Griffith R and Klemm A (2002). Corporate income tax reforms and international tax competition. *Economic Policy*, 17(35): 451–495.
- Dodd R (2007). Tax breaks for billionaires: Loophole for hedge fund managers costs billions in tax revenue. Washington, DC, Economic Policy Institute. Available at: <http://www.epi.org/publication/pm120/>.
- Dupas P (2011). Global health systems: Pricing and user fees. Stanford Working Paper, prepared for the *Elsevier Encyclopedia of Health Economics*.
- ECLAC (2010). *Social Panorama of Latin America 2010*. Santiago, Chile.
- ECLAC (2011). *Social Panorama of Latin America 2011*. Santiago, Chile.
- Engel EMRA, Galetovic A and Raddatz CE (1999). Taxes and income distribution in Chile: Some unpleasant redistributive arithmetic. *Journal of Development Economics*, 59(1): 155–192.
- Filgueira F, Molina CG, Papadópulos J and Tobar F (2006). Universalismo básico: una alternativa posible y necesaria para mejorar las condiciones de vida. In: Molina CG, ed. *Universalismo básico. Una nueva política social para América Latina*. Washington, DC, Inter-American Development Bank.
- Fiszbein A, Schady NR and Ferreira FHG (2009). Conditional cash transfers: Reducing present and future poverty. Washington, DC, World Bank. Available at: <http://www.worldbank.org/icebox/ingenta.com/content/wb/bk17352>.

- Fried BJ (2012). Distributive politics and conditional cash transfers: The case of Brazil's Bolsa Familia. *World Development*, 40(5):1042–1053.
- Gassmann F (2011). Protecting vulnerable families in Central Asia: Poverty, vulnerability and the impact of the economic crisis. Innocenti Working Paper No. 2011-05, UNICEF Regional Office for CEE/CIS, Geneva, and UNICEF Innocenti Research Centre, Florence.
- Gelbach JB and Pritchett LH (1995). Does more for the poor mean less for the poor? The politics of tagging. Policy Research Working Paper Series 1523, World Bank, Washington, DC.
- Gemmell N and Morrissey O (2003). Tax structure and the incidence on the poor in developing countries. Research Paper No. 03/18, University of Nottingham, Centre for Research in Economic Development and International Trade, Nottingham.
- Gemmell N and Morrissey O (2005). Distribution and poverty impacts of tax structure reform in developing countries: How little we know. *Development Policy Review*, 23(2): 131–144.
- Giovanetti G and Sanfilippo M (2011). Social protection in sub-Saharan Africa: Learning from experiences. *VoxEU*. Available at: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/6041>.
- Goñi E, López HJ and Servén L (2011). Fiscal redistribution and income inequality in Latin America. *World Development*, 39(9): 1558–1569.
- Gordon RH (2010). Public Finance and economic development: Reflections based on experience in China. *Journal of Globalization and Development*, 1(1): Art. 7. Available at: <http://www.degruyter.com/view/j/jgd.2010.1.1/jgd.2010.1.1.1024/jgd.2010.1.1.1024.xml>.
- Haavelmo T (1945). Multiplier effects of a balanced budget. *Econometrica*, 13: 311–318.
- Heady C (2001). Taxation policy in low-income countries. WIDER Discussion Paper WDP 2001/81, UNU-WIDER, Helsinki.
- Hinrichs HH (1966). *A General Theory of Tax Structure: Change During Economic Development*. Cambridge, MA, Harvard Law School International Tax Program.
- Huber E (2009). Including the middle classes? Latin American Social Policies after the Washington Consensus. In: Kremer M, van Lieshout P and Went R eds. *Doing Good or Doing Better: Development Policies in a Globalizing World*. Amsterdam, Amsterdam University Press: 137–155.
- Hungerford TL (2011). Changes in the distribution of income among tax filers between 1996 and 2006: The role of labor income, capital income, and tax policy. Washington, DC, Congressional Research Service.
- ILO (2010). Extending social security to all: A guide through challenges and options. Geneva.
- ILO (2012). Social protection floors for social justice and a fair globalization. Report IV (1), International Labour Conference, 101<sup>st</sup> Session, 2012. Geneva, ILO Publications.
- Jomo KS (2012). Transfer pricing is a financing for development issue. Friedrich-Ebert-Stiftung. Available at: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/08938.pdf>.
- Khattry B and Mohan Rao M (2002). Fiscal faux pas? An analysis of the revenue implications of trade liberalization. *World Development*, 30(8): 1431–1444.
- Koskela E and Vilmunen J (1996). Tax Progression is good for employment in popular models of trade union behavior. *Labour Economics*, 3(1): 65–80.
- Kwon H (2005). Transforming the developmental welfare state in East Asia. *Development and Change*, 36(3): 477–497.
- Kwon H, Dong G and Moon H (2010). The future challenges of the developmental welfare State: The case of Korea. Paper presented at the conference on Social Policy in Times of Change of the Social Policy Association at University of Lincoln, 5–7 July.
- Leung JCB (2006). The emergence of social assistance in China. *International Journal of Social Welfare*, 15(3): 188–198.
- Lindert K, Skoufias E and Shapiro J (2006). Redistributing income to the poor and the rich: Public transfers in Latin America and the Caribbean. SP Discussion Paper No. 0605. Washington, DC, World Bank.
- Lopez-Calva LF and Lustig N (2010). Explaining the decline in inequality in Latin America: Technological change, educational upgrading and democracy. In: Lopez-Calva LF and Lustig N, eds. *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* Washington, DC, Brookings Institution Press and UNDP.
- Martorano B (2012). The impact of Uruguay's 2007 tax reform on equity and efficiency. Working Paper No. 06/2012, University of Florence, Florence.
- McLure CE (1984). The evolution of tax advice and the taxation of capital income in the USA. *Government and Policy*, 2(3): 251–269.
- Mesa-Lago C (2004). Evaluación de un cuarto de siglo de reformas estructurales de pensiones en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 84, December: 59–82.
- Mkandawire T (2007). Targeting and universalism in poverty reduction. In: Ocampo JA, Jomo KS and Sarbuland K, eds. *Policy Matters: Economic and Social Policies to Sustain Equitable Development*. Hyderabad, London and Penang, Orient Longmans, Zed Books and Third World Network: 305–333.
- Møller V and Sotshangaye A (1996). My family eats this money too: Pension sharing and self-respect among Zulu grandmothers. *Southern African Journal of Gerontology*, 5(2): 9–19.
- Musgrave RA (1959). *The Theory of Public Finance*. New York, McGraw Hill.
- Musgrave RA (1990). Comments. In: Slemrod J, ed. *Do Taxes Matter? The Impact of the Tax Reform Act of 1986*. Cambridge, MA, MIT Press: 315–321.
- Musgrave RA and Thin T (1948). Income tax progression: 1929–1948. *Journal of Political Economy*, 56(6): 498–514.

- Narayan D, Chambers R, Shah MK and Petesch P (2000). *Voices of the Poor: Crying out for Change* (Conference edition). Washington, DC, Poverty Group, World Bank, June.
- Niño-Zarazúa M, Barrientos A, Hickey S and Hulme D (2012). Social protection in sub-Saharan Africa: Getting the politics right. *World Development*, 40(1): 163–176.
- ODI and UNICEF (2009). Strengthening social protection for children: West and Central Africa. Regional Thematic Report 1. Dakar, UNICEF West and Central Africa Regional Office and London, Overseas Development Institute. Available at: <http://www.odi.org.uk/resources/docs/4573.pdf>.
- OECD (1989). *Economies in Transition: Structural Adjustments in OECD Countries*. Paris, OECD Publications.
- OECD (2011). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris, OECD Publications.
- Olken BA and Singhal M (2011). Informal taxation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 3(4): 1–28.
- Ostrom E (1991). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Palacios R and Pallarés-Millares M (2000). International patterns of pension provision. World Bank Social Protection Discussion Paper Series no. 9. Washington, DC, World Bank.
- Piketty T (2010). Commentary on 'Taxation of Wealth and Wealth Transfers' by Boadway R, Chamberlain E and Emmerson C. In: Institute for Fiscal Studies, eds. *Dimensions of Tax Design: The Mirrlees Review*. Oxford, Oxford University Press: 825–831.
- Piketty T and Saez E (2007). How progressive is the U.S. federal tax system? A historical and international perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 21(1): 3–24.
- Piketty T, Saez E and Stantcheva S (2011). Optimal taxation of top labor incomes: A tale of three elasticities. NBER Working Paper No. 17616, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Pissarides CA (1998). The impact of employment tax cuts on unemployment and wages: The role of unemployment benefits and tax structure. *European Economic Review*, 42(1): 155–183.
- Prabhu KS (2001). Socio-economic security in the context of pervasive poverty: A case study of India. SES Discussion Paper, International Labour Office, Geneva.
- Prabhu KS (2009). Conditional cash transfer schemes for alleviating human poverty: Relevance for India. Discussion Paper No. 1, UNDP, New Delhi. Available at: [http://www.undp.org.in/content/cct/CCT\\_DP.pdf](http://www.undp.org.in/content/cct/CCT_DP.pdf).
- Ragayah HMZ (2011). Malaysia's new economic model: An assessment of its strategies for inclusive growth. Paper presented at the Asian regional workshop on Social Inclusiveness in Asia's Emerging Middle Income Countries, in Jakarta, organized by the Asian Development Bank, the International Labour Organization Regional Office for Asia and the Pacific, and the International Poverty Reduction Center in China, 13 September.
- Reddy S and Vandemoortele J (1996). User financing of basic social services: A review of theoretical arguments and empirical evidence. UNICEF Staff Working Paper Series, UNICEF, New York.
- Rodrik D (2006). Goodbye Washington Consensus, hello Washington confusion? A review of the World Bank's "Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform". *Journal of Economic Literature*, 44(4): 973–987.
- Sáinz P and Calcagno A (1992). En busca de otra modalidad de desarrollo. *Revista de la Cepal*, no. 48. Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, December.
- Sandford C (1993). *Successful Tax Reform: Lessons from an Analysis of Tax Reform in Six Countries*. Bath, Fiscal Publications.
- Schneider F and Enste D (2000). *Shadow economies: Size, causes, and consequences*. *Journal of Economic Literature*, 38(1): 77–114.
- Skoufias E, Lindert K and Shapiro J (2010). Globalization and the role of public transfers in redistributing income in Latin America and the Caribbean. *World Development*, 38(6): 895–907.
- Son HH (2012). Evaluating social protection programs in Tajikistan. *Journal of Asian Economics*, 23(2): 179–188.
- Steinmo S (2003). The evolution of policy ideas: Tax policy in the 20th century. *British Journal of Politics and International Relations*, 5(2): 206–236.
- Sung MJ (2009). The effects of taxes and benefits on income distribution and poverty rates in Korea. Paper for presentation at the 65th Annual Congress of IIPF at Cape Town, 13–16 August.
- Tang J, Sha L and Ren ZX (2003). *Report on Poverty and Anti-poverty in Urban*. China, Beijing, Huaxia Press.
- Tanzi V (1987). The response of other industrial countries to the U.S. Tax Reform Act. *National Tax Journal*, 40(3): 339–355.
- Tax Justice Network (2011). The cost of tax abuse – A briefing paper on the cost of tax evasion worldwide. Available at: [http://www.tackletaxhavens.com/Cost\\_of\\_Tax\\_Abuse\\_TJN%20Research\\_23rd\\_Nov\\_2011.pdf](http://www.tackletaxhavens.com/Cost_of_Tax_Abuse_TJN%20Research_23rd_Nov_2011.pdf).
- Toder E and Baneman D (2012). Distributional effects of individual income tax expenditures: an update. Urban-Brookings Tax Policy Center.
- Trakarnvanich B (2010). Performance based budgeting system: A study of poverty reduction policy implementation in Thailand. PhD thesis, National Institute of Development Administration, School of Public Administration. Bangkok.
- UNCTAD (2002). *Economic Development in Africa: From Adjustment to Poverty Reduction: What is New?* United Nations publication, Sales No. E.02.II.D.18, New York and Geneva.
- UNCTAD (2008). *Economic Development in Africa: Debt Sustainability: Oasis or Mirage?* United Nations publication, Sales No. E.04.II.D.37, New York and Geneva.

- UNCTAD (TDR 1997). *Trade and Development Report, 1997. Globalization, Distribution and Growth*. United Nations publication, Sales No. E.97.II.D.8, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2005). *Trade and Development Report, 2005. New Features of Global Interdependence*. United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.13, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2006). *Trade and Development Report, 2006. Global Partnership and National Policies for Development*. United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008. Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment*. United Nations publication, Sales No. E.08.II.D.21, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2009). *Trade and Development Report, 2009. Responding to the Global Crisis: Climate Change Mitigation and Development*. United Nations publication, Sales No. E. 09.II.D.16, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010. Employment, Globalization and Development*. United Nations publication, Sales No. E.10.II.D.3, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2011). *Trade and Development Report, 2011. Post-crisis Policy Challenges in the World Economy*. United Nations publication, Sales No. E.11.II.D.3, New York and Geneva.
- UN/DESA (2008). *World Economic and Social Survey 2008 – Overcoming Social Insecurity*. United Nations publication, Sales No. E.08.II.C.1, New York.
- UN/DESA (2012). *World Economic and Social Survey 2012 – In Search of New Development Finance*. United Nations publication, Sales No. E.12.II.C.1, New York.
- Webb S and Shariff K (1992). Designing and implementing adjustment programs. In: Corbo V, Fischer S and Webb S, eds. *Adjustment Lending Revisited: Policies to Restore Growth*. Washington, DC, World Bank: 69–92.
- Weeks J (2010). Active macro policy for accelerating achievement of the MDG targets. New York, UNDP, September.
- World Bank (1991). *Lessons of Tax Reform*. Washington, DC, World Bank.
- Xiulan Z and Yuebin X (2010). From social insurance to social assistance: Process and development in China's urban social welfare policy. *Asia Pacific Journal of Social Work and Development*, 20(1): 41–51.



## ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ КОНЦЕПЦИИ НЕРАВЕНСТВА

### А. Введение

Нередко полагают, что эффективная работа рынков во все более глобальной экономике невозможна без углубления неравенства между доходами на капитал и трудовыми доходами и без увеличения разрыва между личными доходами. В настоящей главе доказывается, что такое убеждение неверно.

В главе IV настоящего Доклада анализируется механизм влияния глобализации и технического прогресса, а также результатов их взаимодействия на распределение доходов. В настоящей главе высказывается мысль о том, что явно негативное влияние этих процессов на общее распределение доходов во многих странах следует рассматривать в контексте макроэкономической политики и политики на рынке труда, результатом которых стали рост безработицы и ее сохранение на высоком уровне. Исходя из этого, можно полагать, что ни глобализация, ни технический прогресс не подразумевают неизбежного коренного изменения структуры распределения доходов в пользу самых богатых и в ущерб малообеспеченным слоям населения, лишаящимся возможности повысить свой уровень жизни. Происходящий

во многих странах процесс углубления неравенства можно было бы ослабить или даже предотвратить с помощью более адекватной макроэкономической политики и политики на рынке труда без негативных последствий для внешней торговли и технического прогресса в этих странах.

На протяжении прошедших нескольких десятилетий в научной мысли доминировал определенный теоретический подход, не отражающий экономической реальности. Его сторонники рассматривают углубляющееся неравенство в качестве "нормального" результата глобализации и использования более капиталоемких передовых технологий в процессе производства. Оспаривая эту точку зрения, авторы настоящей главы полагают, что при осуществлении экономической политики и институционального строительства исходя из иного понимания эволюции рыночной экономики можно было бы создать основу для экономического развития и структурных преобразований в более справедливом и более эффективном варианте.

Меры, предлагаемые и реализуемые в некоторых странах в ответ на кризис, как правило, еще больше углубляют неравенство.



Колоссальное влияние общепринятой экономической теории на представления большинства экономистов и лиц, ответственных за разработку политики, в вопросах экономического роста и развития находит отражение в публичных дискуссиях по поводу экономической политики, ведущихся во многих странах. Широкою общественностью и многими лицами, ответственными за разработку политики, все больше беспокоит тенденция к углублению неравенства во многих развитых и развивающихся странах. Однако при этом меры, предлагаемые и реализуемые в ряде стран в целях выхода из существующего экономического кризиса, как правило, еще больше усиливают неравенство. Растущий разрыв в доходах, высокая безработица во многих странах и потрясения и кризисы, все чаще возникавшие по протяжении последних 35 лет, порождают серьезные сомнения в адекватности теоретических основ той макроэкономической политики и политики на рынке труда, которая традиционно проводится во многих странах. В самом деле, тот факт, что углубление неравенства доходов не позволило уменьшить безработицу, обуславливает необходимость кардинальной переориентации политики.

Растущая безработица, обусловленная низкими темпами экономического роста, сказывается на уровне неравенства двояким образом. Во-первых, самым прямым – поскольку доходы безработных уменьшаются по сравнению с их потенциальным доходом при наличии работы или они вообще лишаются источника дохода. Во-вторых, высокая хроническая безработица, как правило, ослабляет переговорные позиции трудящихся, оказывая понижающее воздействие на реальную заработную плату.

В настоящей главе неравенство анализируется с точки зрения как функционального распределения доходов, так и распределения личных доходов. В разделе В рассматривается взаимосвязь между растущей безработицей

и снижением доли заработной платы. В этом разделе продемонстрирована ошибочность применения простой неоклассической модели предложения и спроса, исходя из которой повсеместно раздаются призывы к повышению степени гибкости заработной платы на рынке труда. Подобная модель игнорирует негативные последствия для внутреннего спроса, возникающие в результате коррекции уровня заработной платы в сторону понижения в ответ на первоначальные потрясения на уровне спроса. Политика, разработанная на базе этой модели, ведет к углублению неравенства в результате снижения доли заработной платы и не позволяет создавать дополнительные рабочие места или не допускать роста безработицы. Напротив, такие меры имеют тенденцию усугублять ситуацию в области занятости, подавляя потребительский спрос и сокращая стимулы для осуществления инвестиций в основной капитал. С другой стороны, регулярная корректировка

средних номинальных зарплат в соответствии со средними темпами роста производительности труда позволит предотвратить снижение доли заработной платы, в то же время генерируя дополнительный внутренний спрос, который будет приводить к увеличению объема производства и созданию новых рабочих мест.

В разделе С настоящей главы оспаривается постулат о том, что повышение гибкости заработной платы

на уровне компаний или сектора (т.е. усиление дифференциации оплаты труда работников одних и тех же профессий на уровне фирм и секторов) способствует сокращению так называемой структурной безработицы. При этом утверждается, что в динамичной и эффективной экономике именно гибкость прибыли (как в целом, так и на уровне компаний), а не гибкость заработной платы помогает выдерживать шоковые потрясения и приводит к повышению темпов экономического роста и созданию рабочих мест.

---

У развивающихся стран имеются значительные возможности для сокращения неравенства посредством более справедливого распределения результатов прироста производительности труда, причем в форме, позволяющей стимулировать внутренний спрос.

---

На основе проведенного в предыдущих разделах анализа макроэкономического взаимодействия оплаты труда, производительности труда и занятости в разделе D настоящей главы излагаются предложения в отношении политики на рынке труда и макроэкономической политики с целью достижения более оптимальных результатов, причем не только с точки зрения распределения доходов, но и с точки зрения экономического роста и создания рабочих мест. Существенно важными факторами в этой связи являются укрепление институциональных структур для поддержки коллективных переговоров по вопросам заработной платы и включение политики в области доходов в пакет мер макроэкономической политики. Это позволило бы увязать рост реальной заработной платы и обусловленное этим повышение спроса со стороны домашних хозяйств – одного из ключевых факторов, определяющих рост объема производства в большинстве стран, – с трендом изменения производительности труда. Одновременно это расширит возможности выбора сочетаний инструментов макроэкономического управления и позволит в большей степени, чем в прошлом, увязывать денежно-кредитную политику со стимулированием инвестиций и роста.

Особенно важно это для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Развивающимся странам порой нужно добиваться гораздо более кардинального сокращения неравенства доходов, чем развитым странам. Традиционное неравенство в обществе, передача власти по наследству и сырьевые богатства в этих странах нередко препятствуют созданию так называемого общества "равных возможностей" – одного из предварительных условий успешного и динамичного разделения труда. С другой стороны в этих странах имеется значительный потенциал роста производительности труда на основе углубления специализации и разделения труда. Они также имеют возможность опереться на передовые технологии, разработанные в других странах, сочетая их с относительно дешевой отечественной рабочей силой. Другими словами, у них также имеются значительные возможности для сокращения неравенства путем более

справедливого распределения результатов прироста производительности труда, причем в форме, позволяющей стимулировать внутренний спрос.

Безусловно, для того чтобы не допустить дальнейшего углубления неравенства и добиться его сокращения в развивающихся странах, нужны дополнительные меры политики, особенно в пользу наименее обеспеченных групп населения и в интересах сельских районов. Присваивая более значительную долю отдачи от роста производительности труда и сырьевой ренты, правительства могут также расширять пределы своего "пространства для маневра в финансово-бюджетной сфере" и увеличивать инфраструктурные вложения и расходы на сглаживающие неравенство государственные услуги, особенно в области образования и профессионально-технической подготовки. Однако для углубления разделения труда многим развивающимся странам придется увеличивать свои вложения в основной капитал в формальном секторе обрабатывающей промышленности и привлекать в сектор формальной занятости большое число самозанятых малоимущих работников и работников, занятых в неформальном секторе, создавая перспективы дохода в виде приемлемой, стабильной и растущей заработной платы.

Помимо этих вопросов из сферы национальной политики, в разделе D рассматривается международный аспект взаимосвязи между занятостью, заработной платой и экономическим ростом. Особое внимание при этом уделяется необходимости адекватного валютного режима для недопущения перекосов реального обменного курса. Кроме того, предлагается активизировать сотрудничество между развивающимися странами в вопросах определения условий для осуществления ПИИ. Такое сотрудничество должно быть направлено на более справедливое распределение выгод колоссального прироста производительности труда, которое может достигаться благодаря сочетанию передовых технологий с относительно низкими уровнями реальной заработной платы в развивающихся странах.

## В. Взаимодействие между безработицей и долей заработной платы

### 1. Традиционный подход: создание рабочих мест благодаря ограничению роста заработной платы

На протяжении прошедших нескольких десятилетий экономический рост и развитие сопровождались массовой безработицей. С середины 70-х годов прошлого века уровень безработицы в развитых странах ни разу не снижался значительно ниже 6% (диаграмма б.1). При этом вряд ли где-либо реализовались надежды на то, что рыночный механизм обеспечит полную занятость и вознаграждение рабочей силы при по крайней мере неизменной доле растущих доходов. В ряде развивающихся стран, даже несмотря на понижение уровней официальной безработицы в последние годы, в целом она остается довольно высокой. Таким образом, обеспечение производительной занятости быстро увеличивающихся в размерах трудовых ресурсов по-прежнему является одной из основных задач развития (*ДТР 2010*, глава IV).

Явная неспособность экономической политики решить проблему растущей и хронической безработицы после середины 70-х годов прошлого века послужила причиной возврата в экономической теории к основной экономической модели 20-х годов. Главной причиной инерционного сохранения безработицы считалось нежелание рабочей силы соглашаться на снижение заработной платы (см., например, Наук, 1960). Соответственно, по убеждению многих экономистов и лиц, ответственных за разработку политики, эта вновь возникшая проблема безработицы была обусловлена прежде всего слишком низкой степенью неравенства

и нежеланием профсоюзов соглашаться на снижение заработной платы (см., например, Nickell, 1997; Siebert, 1997; Elmeskov, Martin and Scarpetta, 1998).

С конца 80-х годов прошлого века ОЭСР активно способствовала возрождению этой старой концепции, в основе которой лежала простая неоклассическая модель рынка труда. В самом деле, политикой, разработанной во многих странах в соответствии с такими рекомендациями, в значительной мере объясняется углубление неравенства, наблюдавшееся в развитых странах на протяжении последних трех десятилетий. В опубликованном ОЭСР в 1994 году исследовании рынка труда (*OECD Jobs Study*) описан механизм, который согласно традиционной неоклассической теории должен следующим образом обеспечивать более высокие результаты на рынке труда:

Процесс корректировки в свою очередь зависит от взаимодействия спроса на рабочую силу со стороны нанимателей, который будет обратно пропорционален уровню реальной заработной платы, и стремления получить работу, которое будет прямо пропорционально уровню реальной заработной платы. В принципе существует и уровень реальной заработной платы – или, точнее, уровень реальных издержек на рабочую силу, – при котором все, кто хотят работать при данном уровне заработной платы, будут трудоустроены (OECD, 1994, Part I: 69).

Далее в этом исследовании отмечалось: "Для того чтобы рынок труда самостоятельно приходил в равновесное состояние, помимо обратной связи между спросом на рабочую силу и ее стоимостью, нужно, чтобы заработная плата отвечала рыночным условиям: вялая конъюнктура на рынке труда оказывает понижающее

давление на реальную заработную плату, и ситуация резко меняется при улучшении конъюнктуры" (OECD, 1994: Part II, 3).

Именно эту позицию подверг критике Кейнс в своей *Общей теории* около 60 лет назад:

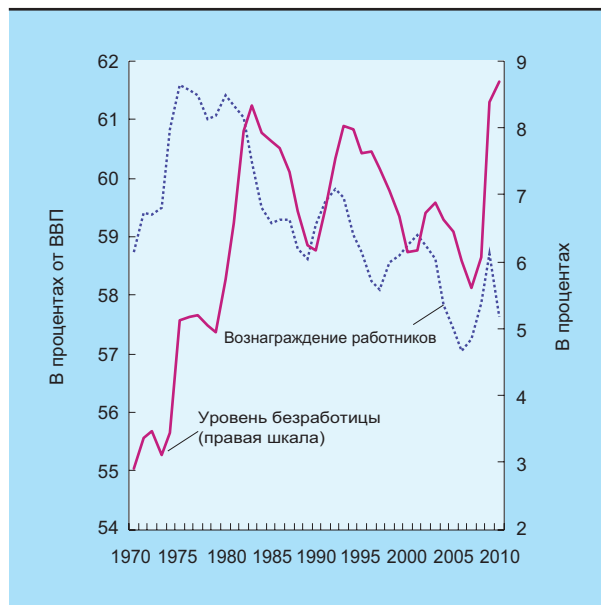
Упуская из виду специфичность предпосылки, лежащей в основе классической теории, ее сторонники неизбежно – и вполне логично – приходили к заключению, что фактическая безработица... должна в основном порождаться нежеланием безработных принять вознаграждение, соответствующее их предельной производительности. Экономист-классик может сочувствовать тем, кто отказывается согласиться на урезку денежной заработной платы; более того, он допускает, что неразумно заставлять работников приспосабливаться к обстоятельствам временного характера. Однако научная последовательность вынуждает его заявить, что в конечном счете этот отказ лежит в основе всех бед (Keynes, 1936/1973: 16).

Безусловно, вне зависимости от причин роста безработицы наличие большой армии безработных оказывает понижающее давление на заработную плату, поскольку баланс сил на переговорах по заработной плате сместился в пользу работодателей. В этих условиях позиции профсоюзов стали ослабевать или же отсутствовали возможности для их укрепления. Экономисты, придерживавшиеся генеральной линии, в едином порыве были готовы покончить с тем, что они считали негибкостью заработной платы при ее изменении в сторону понижения, чрезмерной прочностью системы социального обеспечения и многими другими составляющими так называемого "государства всеобщего благоденствия". В целом политика, проводившаяся на протяжении прошедших 25 лет, была призвана обеспечить отставание роста заработной платы от общего роста производительности труда с параллельным повышением доли дохода от капитала.

В условиях постоянной угрозы длительной безработицы работники зачастую готовы соглашаться на более низкую заработную плату, надеясь сохранить работу. При этом создается впечатление, что это происходит в результате нормального функционирования рынка, когда избыточное предложение товара должно приводить к снижению его цены, которое в свою очередь приведет к повышению спроса. Однако,

Диаграмма 6.1

### РАЗМЕРЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ РАБОТНИКОВ И УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ, 1970–2010 ГОДЫ



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных *OECD.Stat Extracts*; базы данных Европейской комиссии *Annual Macro-economic (EC-AMECO)*; данных Бюро статистики труда Соединенных Штатов; и базы данных *MOT Key Indicators of the Labour Market (KILM)*.

**Примечание:** В число развитых стран не включены страны Восточной Европы. Вознаграждение работников рассчитано в процентах от ВВП по факторным издержкам. Имеется разрыв в рядах данных в 1991 году вследствие объединения Германии.

если рассматривать рынок труда с макроэкономической точки зрения в контексте всей экономики, на практике этот простой механизм предложения и спроса не столь однозначен, как может показаться с первого взгляда; на самом деле это рассуждение ошибочно (*ДТР 2010*, глава III).

Аргументацию, согласно которой высокая и растущая безработица объяснялась тем, что реальная заработная плата превышала свой равновесный уровень, нелегко было отвергнуть в 70-е годы прошлого века, когда доля заработной платы достигла в развитых странах исторически высоких уровней. Однако в последующее десятилетие безработица росла, несмотря на то, что реальная заработная плата отставала от роста производительности труда. Это говорит об ошибочности идеи, согласно которой предотвратить безработицу можно, опираясь на простой рыночный механизм. Непосредственно



перед очередным огромным скачком уровня безработицы в развитых странах – с менее 6% в 2007 году примерно до 9% в 2010–2011 годах – доля заработной платы в совокупном ВВП упала до самого низкого уровня за период после окончания Второй мировой войны (т.е. до 57% с более чем 61% в 1980 году). Это должно стать тревожным сигналом. Если безработица растет сильнее, чем в период любой другой рецессии последних трех десятилетий, даже несмотря на падение доли заработной платы в ВВП, то наверняка что-то в корне неверно в экономической теории, оправдывающей углубление неравенства главным образом необходимостью борьбы с хронической безработицей.

Неоклассическая концепция в теории безработицы предполагает, что падение номинальной заработной платы является сигналом длительного снижения реальной заработной платы и изменения относительных цен на рабочую силу и капитал. Благодаря этому у компаний появится стимул менять производственные процессы, используя в будущем больше рабочей силы и меньше капитала. Однако этот процесс должен был бы развиваться исключительно быстро, и всем компаниям пришлось бы участвовать в нем одновременно: только мгновенный переход от одной структуры производства к другой позволил бы предотвратить падение общего

спроса. А в варианте снижающегося спроса существуют кардинально иные условия, в которых компании приспосабливаются к изменению относительных цен на рабочую силу и капитал. Если снижается заработная плата в расчете на одного работника или почасовая заработная плата, а рост числа работников или количества отработанных часов не компенсирует падение заработной платы, произойдет снижение совокупной заработной платы, которое повлечет за собой дальнейшее снижение спроса. Крайне маловероятно, что в подобной ситуации компании будут принимать стратегические решения и начинать перестраивать производство с повышением удельного веса рабочей силы и снижением доли капитала, рассчитывая на продолжительный период более низкой реальной заработной платы при неизменном спросе.

Решающим моментом в этих умозаключениях является последовательность событий, а не априорная логика функционирования рынка с обычной динамикой предложения и спроса. В основе широко распространенной идеи о том, что снижение заработной платы во время рецессии ведет к созданию рабочих мест и повышению производства, лежит исходное допущение о том, что предложение и спрос являются чем-то данным и не зависят друг от друга. Однако это суждение, базирующееся на анализе частичного равновесия, несостоятельно в случае рынка труда на макроэкономическом уровне (*ДТР 2010*, глава III.B).

В самом деле, недавний опыт ряда развитых стран, например Соединенных Штатов, свидетельствует о том, что макроэкономический процесс развивается в диаметрально противоположном направлении в сравнении с тем, которое указывает неоклассическая модель занятости и рынка труда. В Соединенных Штатах заработная плата много лет отставала от производительности труда, но, когда в 2008 году разразился финансовый кризис, безработица

выросла по меньшей мере столь же резко, как и во время предыдущих рецессий, и, похоже, как никогда устойчива по своему характеру. Все более широкое распространение получает мысль о том, что урезание заработной платы в ситуации неустойчивого

оживления, как это имело место в Соединенных Штатах с 2010 года, контрпродуктивно.

Падение заработной платы, по-видимому, позволяет работодателям получить определенную передышку с учетом того давления, которое рецессия оказывает на их прибыль. Однако если спрос со стороны частных домохозяйств будет продолжать падать, усугубляя положение предприятий и оказывая дополнительное понижательное давление на цены, такая передышка окажется недолговечной. В условиях понизившегося спроса домохозяйств компаниям придется соответственно сокращать производство. В качестве вторичного эффекта снижение степени загрузки производственных мощностей повлечет за собой корректировку инвестиционных планов в сторону понижения и дополнительные увольнения. С другой стороны, расчеты на увеличение прибыли в результате

---

Урезание заработной платы при неустойчивом оживлении контрпродуктивно.

---



снижения номинальной заработной платы основываются на допущении о неизменном общем спросе. Однако это допущение далеко от реальности. И в данном случае решающее значение имеет последовательность событий. Если спрос упадет сразу же после снижения заработной платы<sup>1</sup>, ожидаемого замещения снизившейся заработной платы возросшей прибылью не произойдет, поскольку произошедшее при этом снижение общего объема производства негативно скажется на размерах прибыли.

При всей справедливости этого анализа для закрытой экономики представляется, что его выводы менее однозначны для открытой экономики, где в совокупном спросе высока доля экспорта. При определенных обстоятельствах экспорт действительно может положительно реагировать на снижение заработной платы: если заработная плата снижается только в одной стране, тренд производительности труда в этой стране остается без изменений и не происходит повышения обменного курса, падение заработной платы может стимулировать экспортный спрос (за счет повышения ценовой конкурентоспособности) или повысить норму прибыли в экспортном секторе. Общее влияние на спрос может все же остаться отрицательным, если отечественный спрос превышает экспорт, как это имеет место в большинстве стран, однако недооценивать потенциального воздействия повышения конкурентоспособности не следует. Даже разовое повышение конкурентоспособности той или иной страны может надолго повлиять на экспортный спрос, поскольку производители в этой стране получают определенную долю рынка и таким образом в непропорционально большой степени выигрывают от роста глобального спроса. Продолжительное обесценение реального обменного курса в результате снижения заработной платы при отсутствии механизма регулирования обменного курса, который бы компенсировал это путем удорожания данной валюты, может серьезным образом деформировать международную торговлю и порождать крупные дисбалансы, поскольку воздействие на конкурентоспособность аккумулируется и со временем создает для соответствующей страны колоссальное абсолютное преимущество, как это произошло в Германии (см. раздел D.5 ниже)<sup>2</sup>.

Кроме того, стремление повысить конкурентоспособность, трансформировав часть прироста производительности труда в более

низкие экспортные цены, порождает ошибку перенесения свойств частного на целое: создание рабочих мест в одной стране за счет роста и создания занятости в других странах не может продолжаться бесконечно долго. Когда аналогичная стратегия будет проводиться в странах, производители которых конкурируют с отечественными экспортерами, начнет раскручиваться спираль снижения заработной платы без каких-либо позитивных последствий для динамики занятости.

## **2. Альтернативный подход: рост заработной платы как ключевой фактор, определяющий рост спроса**

Из проведенного выше анализа вытекают серьезные последствия для рассмотрения вопросов неравенства. Рынок труда следует анализировать не изолированно, а в связи с общим ростом. Дело в том, что создание новых рабочих мест прямо зависит от роста производства, а не от снижения заработной платы и падения доли заработной платы в ВВП. В развитых странах наблюдается тесная связь циклов занятости и экономического роста. Рост занятости, как правило, тесно связан с ростом совокупного спроса и объема производства (диаграмма б.2). Различия в макроэкономических показателях и уровнях занятости в этих странах на разных отрезках времени обусловлены разными курсами макроэкономической политики, а не разной степенью гибкости их совокупных уровней заработной платы. В послевоенный период до середины 70-х годов, когда занятость росла гораздо быстрее, вводилось гораздо меньше ограничений заработной платы, чем в последние два десятилетия, когда процесс создания занятости шел очень трудно. Во время экономических спадов, подобных Великой рецессии 2008 и 2009 годов, занятость падает, несмотря на гибкость заработной платы и очень низкий удельный вес заработной платы в ВВП. Для борьбы с безработицей нужно обеспечить устойчивое оживление в экономике всех развитых стран на базе повышения доходов широких масс населения, которые через свое влияние на импорт будут также создавать дополнительные экспортные возможности и возможности получения доходов для развивающихся стран.

Утверждения о том, что для повышения уровня занятости нужно повышать гибкость совокупного уровня заработной платы и понижать среднюю заработную плату, поскольку это ведет к замещению капитала рабочей силы в экономике в целом, можно сразу же отвести, поскольку в развитых странах прослеживается четкая прямая связь между инвестициями в основной капитал (ВВСК) и созданием новых рабочих мест (диаграмма 6.3). Наличие этой связи противоречит неоклассической модели: в реальном мире компании инвестируют и сокращают инвестиции в рабочую силу и инвестиции в производство одновременно и объемы их инвестиций зависят от общего состояния экономики, которая определяет их ожидания в отношении динамики спроса. Таким образом, в экономическом контексте капитал и рабочую силу можно рассматривать в качестве взаимозаменяемых элементов лишь в очень ограниченной степени. Скорее, они используются в качестве вводимых в производственный процесс взаимодополняющих ресурсов, которые в своем сочетании – зависящим от имеющихся на данный момент времени технологий – должны позволить произвести запланированный объем продукции практически или вообще вне зависимости от их относительных цен или функционального распределения дохода.

Таким образом, и рост доходов, и создание новых рабочих мест в первую очередь стимулируются инвестициями в реальный производственный потенциал и увеличением спроса, мотивирующим такие инвестиции. Хотя в разных странах и в разные периоды эластичность занятости по темпам роста неодинакова, явная тесная связь между экономическим ростом, занятостью и инвестициями опровергают распространенное мнение, согласно которому проблема безработицы может решаться смещением в распределении доходов от труда к капиталу и от групп населения с более низкими доходами – с низкой склонностью к сбережениям – к группам в верхнем сегменте шкалы доходов, где склонность к сбережению сравнительно высока.

Статистические данные по развивающимся странам и странам с переходной экономикой показывают, что связь между ростом ВВП или валовыми вложениями в основной капитал и официальной занятостью слабее, чем в развитых странах. Отчасти это может объясняться тем,

что влияние циклических факторов сглаживается изменениями в численности лиц, занятых в неформальном секторе экономики, и лиц, занимающихся самостоятельной хозяйственной деятельностью, поскольку эти две категории выполняют роль своего рода буфера между занятыми в официальном секторе экономики и теми, кого можно отнести, посчитав соответствующим образом, к числу безработных. Действительно, в развивающихся странах чаще, чем в развитых странах, люди, потерявшие работу в официальном секторе экономики, переходят в неформальный сектор, не имея возможности рассчитывать на поддержку со стороны системы социального обеспечения (*ДТР 2010*, глава III.В.3). В развивающихся странах и странах с переходной экономикой, которые сильно зависят от производства и экспорта сырьевых товаров, связь между ростом и созданием рабочих мест обычно слабее. Дело в том, что в краткосрочном плане динамика роста может резко реагировать на устанавливаемые на международном уровне цены на экспортируемое этими странами сырье. Так, значительное повышение цен на сырьевые товары, происшедшее в период 2002–2008 годов, обусловило увеличение доходов без повышения занятости в сырьевом секторе или в официальном секторе экономики (UNECA, 2010). Тем не менее в большинстве других развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которые анализируются на диаграммах 6.2 и 6.3, за исключением Китая, рост занятости также позитивно коррелирует с ростом как ВВП, так и инвестиций в основной капитал. В случае Китая, помимо существенного сглаживания влияния неформального сектора и самозанятости, немалую роль в динамике занятости играла демографическая тенденция. К тому же крупный пакет мер стимулирования, который реализовывался в ответ на финансовый кризис, помогал повышать уровень занятости, когда стал снижаться внешний спрос на китайский экспорт.

Возможности снижения безработицы без углубления неравенства в динамично развивающейся экономике в решающей степени зависят от распределения дополнительных доходов, полученных благодаря повышению производительности труда. Важнейшее звено связывает номинальную заработную плату и занятость на макроэкономическом уровне. С этой точки зрения имеет значение не аспект

Диаграмма 6.2

**РОСТ ЗАНЯТОСТИ И РЕАЛЬНОГО ВВП В РЯДЕ СТРАН, 1981–2011 ГОДЫ**

(В процентах)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе таблицы 1.1; базы данных ДЭСВ ООН *National Accounts Main Aggregates database*; баз данных МОТ *LABORSTAT* и *KILM*; баз данных *OECD. StatExtracts, Annual Labour Force Statistics* и *Main Economic Indicators*; базы данных ЭКЛАК *CEPALSTAT*; и национальных источников.

**Примечание:** Corr. = корреляция.

Диagramма 6.3

### РОСТ ЗАНЯТОСТИ И ВАЛОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В РЯДЕ СТРАН, 1981–2011 ГОДЫ

(В процентах)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе базы данных ДЭСВ ООН *National Accounts Main Aggregates database*; баз данных МОТ *LABORSTAT* и *KILM*; баз данных *OECD. StatExtracts, Annual Labour Force Statistics* и *Main Economic Indicators*; базы данных ЭКЛАК *CEPALSTAT*; и национальных источников.

**Примечание:** Corr. = корреляция.

факторных издержек, а в первую очередь роль заработной платы как главного фактора, определяющего совокупный спрос (т.е. потребление наемных работников). Возросшая заработная плата и уменьшившееся неравенство могут стимулировать спрос и рост производства, что в свою очередь может стать стимулом для увеличения инвестиций в производственные мощности с соответствующими последствиями в плане создания рабочих мест и повышения производительности труда.

Возросшая заработная плата и уменьшившееся неравенство могут стимулировать спрос и рост производства...

При неуклонном приросте производительности труда возрастает имеющийся в экономике потенциал предложения, и, соответственно, роста безработицы можно избежать лишь в том случае, когда компании могут рассчитывать на расширение совокупного спроса теми же темпами. Поскольку отечественные доходы, формирующиеся на основе заработной платы, являются главным фактором внутреннего спроса, регулярная корректировка уровня заработной платы в соответствии с общим повышением производительности труда выступает инструментом стабилизации ожиданий спроса и генерирует эффективный внутренний спрос, достаточный для того, чтобы не допустить роста безработицы. Это будет подпитывать благотворный цикл роста спроса, инвестиций, производительности труда и уровня занятости. Последствия, вытекающие из такой логики для политики, обсуждаются в разделе D настоящей главы.

В случае развивающихся стран возникает ряд дополнительных соображений. Главные отличия между развитыми странами и развивающимися странами следует искать не в макроэкономических процессах, а в процессах принятия решений компаниями по вопросам производства и инвестиционной деятель-

...что в свою очередь может генерировать стимулы для расширения инвестиций в производственные мощности с соответствующими последствиями в плане создания рабочих мест и повышения производительности труда.

ности, а также в плоскости структурных и институциональных факторов, регулирующих рынок труда. Во многих развивающихся странах обычно довольно значительны размеры

неформальных секторов сельского хозяйства и услуг и широко распространена самозанятость на мелких предприятиях, хотя при этом между странами наблюдаются значительные различия. К тому же в официальном промышленном секторе

заняты лишь сравнительно небольшая часть наемной рабочей силы, а профсоюзы и коллективные переговоры играют гораздо меньшую роль, чем в большинстве развитых стран.

После почти повсеместного принятия в 80-е

и 90-е годы прошлого века стратегии роста с опорой на расширение экспорта в корпоративном секторе развивающихся стран стали приниматься решения по вопросам производства и инвестиций, главным образом исходя из соображений внешнего спроса и конкуренции на глобальных рынках. Кроме того, эти страны импортируют большую часть современных технологий из более передовых стран. Это, как представляется, усугубляет проблему сочетания технического прогресса, инвестиций и роста производительности труда с созданием рабочих мест. В силу этой причины развивающимся странам даже важнее проводить политику и создавать учреждения, призванные предотвращать дальнейшее углубление неравенства доходов и обеспечивать, чтобы любой прирост производительности труда трансформировался в увеличение доходов всех групп населения.

В развивающихся странах, которые по-прежнему сильно зависят от производства

и экспорта сырьевых товаров, связь между ростом и созданием рабочих мест, без сомнения, является не столь прямой, как в развитых странах. Их динамика роста зачастую сильно зависит от колебаний сырьевых цен, определяемых международным рынком. Активный рост цен на сырьевые товары, подобный наблюдавшемуся в период 2002–2008 годов,

может приводить к увеличению доходов без расширения реального производства и занятости в сырьевом секторе. Тем больше оснований у правительств принимать меры в целях



присвоения значительной доли возросшей сырьевой ренты и направления этих средств в другие секторы, остро нуждающиеся в дополнительных инвестициях в целях повышения степени диверсификации и создания рабочих мест в формальном секторе экономики (этот вопрос подробнее обсуждается в подразделе D.3 ниже).

Иначе обстоит дело в развивающихся странах с формирующимся рынком, уже достигших стадии более диверсифицированной структуры производства. В некоторых из них усилия по сокращению технологического отставания позволили обеспечить быстрый рост в экспорториентированных отраслях на основе расширения чистого экспорта. Однако даже страны, где экспорт промышленной продукции достиг значительных размеров и продолжает увеличиваться, порой сталкиваются с тем, что такой успех не слишком существенно сказывается на совокупном уровне занятости в обрабатывающей промышленности. Это, возможно, объясняется высокой капиталоемкостью значительной части их ориентированных на экспорт производств, а также сокращением рабочих мест в отраслях, ориентированных на внутренний рынок, которые не могут конкурировать с импортом. Поэтому в таких странах задача обеспечения того, чтобы в процессе экономического роста создавалось больше рабочих

мест, причем более высокого качества, приобретает еще более неотложный характер.

В этих странах рост производительности труда нередко трансформируется в снижение цен, а заработная плата поддерживается на низком уровне в стремлении сохранить или повысить внешнюю конкурентоспособность. Именно этим объясняется тот факт, что экспортные цены на некоторые промышленные товары, производимые в развивающихся странах при относительно высоком благодаря ПИИ приросте производительности труда, снижались по отношению к ценам на продукцию развитых стран (*ДТР 2005*, глава IV). Вполне понятно, что страны, реализующие стратегию роста с опорой на экспорт, и производители промышленной продукции в этих странах стремятся добиться конкурентных преимуществ, о которых только что говорилось выше. Однако директивные органы, выступающие в поддержку подобной стратегии, должны понимать, что в этом случае значительная часть населения может лишиться своей доли в доходе от роста производительности труда. Кроме того, при этом опора на экспорт как источник роста доходов приобретает чрезмерные масштабы, что может обернуться неблагоприятными последствиями в долгосрочном плане, и в частности в периоды кризисов или низких темпов общемирового роста.

---

### **С. Гибкость зарплат на уровне компаний и динамика рыночной экономики**

---

Хотя на практике оказалось, что в объяснениях роста безработицы чрезмерно высокими уровнями заработной платы имеются серьезные изъяны, а попытки борьбы с безработицей за счет ограничения заработной платы и углубления неравенства доходов не дали результатов, мало кто оспаривал теоретические основы этой концепции. Напротив, те же теоретические послышки привели к усилению акцента на большей "относительной гибкости" рынка труда. Это касается не столько совокупного уровня

заработной платы, сколько структуры зарплат лиц аналогичных профессий в различных секторах и в различных компаниях в разные отрезки времени. При этом имеется в виду, что заработная плата устанавливается в децентрализованном порядке и ее размеры различаются между компаниями и в пределах одной фирмы с учетом индивидуальных результатов деятельности работников. Повышение "относительной" гибкости зарплат ведет к углублению неравенства между работниками различных секторов

или фирм. Предполагается, что благодаря этому будет устраняться так называемая "структурная безработица". И в данном случае в авангарде сторонников этого подхода была ОЭСР:

В частности, при повышении гибкости заработной платы, снижении барьеров для мобильности рабочей силы и расширении конкуренции безработным будет легче найти работу по существующим ставкам оплаты труда, хотя нужно отметить, что в настоящее время доля прибыли находится на исторически высоких уровнях. Возможно, недостаточная относительная гибкость заработной платы или чрезмерный уровень гарантий занятости не способствовали найму работников, даже несмотря на замедление роста заработной платы (OECD, 1994: Part I, 73).

ОЭСР также отмечала:

Некоторые важнейшие взаимосвязи между негибкостью заработной платы и цен и динамикой занятости и производства анализировались с помощью различных методов моделирования. Они, как правило, показывают, что различия в уровнях заработной платы и цен действительно влекут серьезные последствия для масштабов и продолжительности тренда и циклических колебаний безработицы. В частности, как представляется, в долгосрочном плане именно в странах с менее гибкими рынками труда и более негибкой заработной платой, по всей вероятности, дольше сохраняются безработица, и инфляция. Ввиду этого меры политики, направленные на уменьшение негибкости рынка труда и повышение гибкости заработной платы, по всей вероятности, будут уменьшать масштабы и продолжительность неблагоприятных тенденций в динамике безработицы, связанных с экзогенными потрясениями, и облегчать сокращение разрыва между фактическим и потенциальным объемами производства (OECD, 1994: Part I, 69).

Согласно этой точки зрения во многих развитых странах степень дифференциации заработной платы работников самых низкооплачиваемых и самых высокооплачиваемых профессий была недостаточна для преодоления структурной безработицы. Как отмечалось в одном из документов ОЭСР (1994: Part II, 2): "При в полной мере гибкой структуре заработной платы способности не имели бы значения для трудоустройства: за ту или иную плату работу могли бы найти все категории работников".

Твердая уверенность в том, что повышение гибкости заработной платы и дальнейшее ослабление структур коллективного установления уровня заработной платы как в масштабах страны, так и на уровне компаний является единственным способом, позволяющим приспособиться к изменениям спроса, сохранялась, несмотря на усиливающееся беспокойство по поводу неравенства (Barkbu, Rahman, Valdés et al., 2012). Например, председатель Европейского центрального банка (ЕЦБ) намекнул на тот "факт", что настойчивое стремление многих стран защищать свое государство всеобщего благосостояния является главным препятствием для восстановления экономики европейских стран после кризиса, призвав "к реформе рынка труда с повышением гибкости и мобильности"<sup>3</sup>. Аналогичным образом, говоря о кризисе в еврозоне, МВФ высказывал мысль о том, что способность экономики стран приспособляться к шоковым потрясениям можно повысить с помощью "механизма установления заработной платы, более чутко реагирующего на экономические условия на уровне компаний" (IMF and G-20, 2012: 1). В основе лежала вера в то, что даже циклические колебания безработицы и инфляции обусловлены относительной негибкостью заработной платы. Соответственно, даже после падения совокупного уровня заработной платы высокая "структурная" безработица может сохраняться из-за недостаточной гибкости рынка труда.

В разделе В настоящей главы показано, что работники в целом не могут просто "найти работу за ту или иную плату". В связи с этим уместен вопрос, является ли корректировка заработной платы в конкретных секторах или в масштабах отдельных фирм на микроэкономическом уровне эффективным способом противодействия таким потрясениям. И должны ли гибкие зарплаты и углубляющееся неравенство выступать буфером для потрясений, будь то внешнего или внутреннего происхождения? Какого рода корректировка давала возможность странам с рыночной экономикой добиваться более высоких результатов в области роста, инвестиций и развития в прошлом? Какого рода корректировка согласуется с эмпирическими данными о высокой корреляции изменений использования рабочей силы и капитала? Пытаясь найти ответы на эти вопросы, полезно, вероятно, высказать несколько предварительных соображений.

Согласно традиционной концепции падение спроса на товары или услуги, производимые компаниями, побуждает их увольнять работников, чтобы избежать снижения прибыли из-за понижения степени использования производственных мощностей. Уволенные работники, стремясь каждый по отдельности вернуться к трудовой деятельности, готовы соглашаться на более низкую зарплату, для того чтобы сохранить свою работу или как можно скорее быть нанятыми другими работодателями. Таким образом, полная занятость может быть восстановлена даже при окончательном снижении производства соответствующей отдельной компанией. По логике этих рассуждений падение заработной платы позволит работникам, уволенным на первом этапе, вновь получить работу, даже если уровень производства будет ниже, чем прежде. Однако в рыночной экономике резкое падение спроса *не является* типичным шоковым потрясением, с которым сталкивается отдельная компания. При любом данном уровне совокупного спроса, шоковые изменения спроса, возникающие для одной компании, как правило, происходят в результате стратегических действий конкурирующих компаний и в ответ на изменения потребительских предпочтений<sup>4</sup>.

Именно исходя из логики конкуренции, в том случае если определенная фирма проигрывает своим конкурентам на рынке производимых ею товаров или услуг, спрос сместится к ее конкурентам, руководствовавшимся более успешной бизнес-стратегией. Ввиду этого потери рабочих мест на уровне этой компании будут компенсироваться созданием дополнительных рабочих мест в компаниях, которые успешнее ведут конкурентную борьбу и которым нужно больше работников для увеличения производства в целях удовлетворения возросшего спроса на их продукцию. В рамках этого процесса нужно не корректировать заработную плату в сторону понижения, а создавать временную "страховочную сеть", для того чтобы увольнения работников не оказывали давления на заработную плату, а также обеспечивать возможности для переподготовки работников и приобретения ими новой квалификации.

Если одержавшая верх компания добилась успеха, внедрив новую производственную технологию или производя новую продукцию, конечный эффект в сфере занятости будет аналогичным. Новая технология, позволяющая повысить производительность труда на одном предприятии и создающая временное преимущество для новаторской компании, как правило, приведет к общему снижению цены, поскольку такие инновации будут имитироваться другими фирмами. При этом также возрастут общие уровни реальной заработной платы и внутреннего спроса в масштабах всей экономики. В результате работники, которые уже более не требуются внедрившей инновационную технологию компании, смогут найти работу в других фирмах, пользующихся повышением спроса, и им не придется соглашаться на снижение зарплаты. При повышении реальной заработной платы параллельно с ростом производительности труда на уровне всей экономики рост спроса, необходимый для поглощения избыточных работников, будет генерироваться благодаря реальному росту экономики.

Мысль о том, что повышение гибкости рынков труда и заработной платы на уровне компаний или секторов позволяет сокращать безработицу, становится еще

менее убедительной в ситуациях устаревания бизнес-моделей компаний или секторов в результате изменения предпочтений потребителей. В этом случае возможность коррекции заработной платы на уровне компаний в сторону понижения будет означать сохранение устаревшей структуры в результате действия механизма, равнозначного субсидированию компании работниками. Если при этом другие фирмы реализуют преимущества повышения спроса на их продукцию, разумным ответом было бы не снижение заработной платы, а сокращение прибыли на приходящей в упадок фирме с сворачиванием незагруженных мощностей. При этом компании, выигрывающие в результате изменения предпочтений потребителей, будут создавать дополнительные новые мощности и поглощать временную безработицу. И в данном случае главным фактором, побуждающим компании или их филиалы начинать или

---

Главным фактором, побуждающим компании начинать или прекращать хозяйственную деятельность, является сокращающаяся или возрастающая прибыль, а не снижающаяся или растущая заработная плата.

---

## Вставка 6.1

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ПРЕДЕЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Пределная производительность является теоретической концепцией, в основе которой лежит представление о том, что можно измерить и четко классифицировать вклад, скажем, одного часа труда конкретного работника. Если все работники данного сегмента рынка труда получают одинаковую заработную плату, всем им придется согласиться с ее снижением, если производственный процесс увеличивается на один час и в течение этого дополнительного часа производится меньше продукции, чем в предыдущие часы (производство с падением нормы прибыли при росте его масштабов). Эта концепция была бы состоятельной лишь в том случае, если бы множество различных работников, занятых в процессе производства, своим трудом вносили абсолютно стандартный вклад, который можно было бы четко классифицировать и измерить. Однако в большинстве случаев в условиях современного производства это не так.

Огромное большинство работников трудятся в условиях, в которых невозможно измерить ни предельный вклад отдельных членов производственного коллектива, ни их относительный вклад. Какова пределная производительность, скажем, труда медсестры в больнице и каков ее относительный вклад в общие результаты деятельности в сравнении, скажем, с вкладом главного хирурга или руководителя администрации? Поскольку эта величина неизвестна, большинство работников в современном обществе получают вознаграждение, примерно отражающее нехватку или наличие работников аналогичной квалификации, но не их индивидуальную пределную производительность. Повышение производительности труда на отдельных производствах в сочетании с ростом общей производительности труда в масштабах всей экономики, как правило, выражается в снижении цен на продукцию, производимую с большей эффективностью. Снижение уровня цен означает соответствующее повышение реальной заработной платы всех работников, даже несмотря на то, что повышения производительности труда каждого из них не произошло. В процессе производства именно коллектив работников – и в экстремальном варианте коллектив работников всей экономики – вознаграждается увеличением продукции, производимой всем таким коллективом, а не отдельным работником

<sup>a</sup> Рассмотрим пример учителя начальной школы, который преподает абсолютно один и тот же предмет в течение 40 лет без каких-либо инноваций, повышения производительности труда и изменения заработной платы. Его покупательная способность, однако, будет расти, если рост производительности труда в масштабах всей экономики будет приводить к снижению цен в экономике в целом. Если в экономике конкретно установлен целевой уровень инфляции, всю номинальную заработную плату нужно будет повысить с учетом этого целевого показателя и темпа роста производительности труда, однако такая операция носит чисто технический характер и не оказывает существенного влияния на процесс корректировки.

прекращать хозяйственную деятельность, будет снижающаяся или возрастающая прибыль, а не снижающаяся или возрастающая заработная плата<sup>5</sup>.

Как правило, корректировка заработной платы на уровне отдельной фирмы не может быть эффективной, поскольку обычно невозможно установить конкретные причины потрясения, с которым столкнулась эта фирма. В подавляющем большинстве случаев субсидирование, независимо от того, осуществляется ли оно государством или работниками, не является адекватным ответом на проблему, возникшую в результате падения спроса на соответствующем рынке. С учетом того, что снижение заработной

платы ведет к понижению спроса на макроуровне, не существует реалистичного сценария, в котором снижение заработной платы и углубление неравенства являлись бы эффективной реакцией динамично развивающейся рыночной системы на шоковое потрясение в динамике предложения или спроса.

Еще один серьезный довод против повышения гибкости заработной платы на микроуровне заключается в том, что занятые на предприятиях работники обладают самыми различными навыками и квалификацией. Механизм функционирования различных сегментов рынка труда в случае каждой из этих профессий зависит от межрегиональной и межотраслевой



мобильности рабочей силы и от того, в какой степени переговоры по установлению заработной платы ведутся в централизованном порядке и с участием профсоюзов. В условиях полностью интегрированной экономики и высокой мобильности работников или централизованного заключения договоров о заработной плате можно ожидать, что в каждом из этих сегментов уровень оплаты труда будет сходным. Соответственно, отдельные компании должны соглашаться оплачивать труд определенной квалификации по рыночным ставкам. Таким образом, мысль о том, что гибкость заработной платы на уровне отдельных компаний может повышать общую эффективность, определяя уровень вознаграждения работников в соответствии с их предельной производительностью, иллюзорна. Концепция предельной производительности носит теоретический характер и основана на представлении, согласно которому можно измерить и четко классифицировать вклад, скажем, одного часа труда работника определенной категории. Однако в условиях современного производства в большинстве случаев невозможно измерить вклад каждого отдельного работника в добавленную стоимость, создаваемую всей фирмой (вставка б.1).

Цены не зависят от отдельной фирмы, поскольку они устанавливаются на различных рынках труда. Поэтому фирма не может снижать заработную плату в случае потрясения, которое не затрагивает другие компании, поскольку работники просто уволятся и найдут работу в другом месте. Безусловно, географическая мобильность работников может сдерживаться рядом препятствий, которые могут ограничивать процесс выравнивания денежной заработной платы размерами определенного региона или агломерации, особенно в развивающихся странах. Довод против мер повышения гибкости оплаты труда на уровне отдельных компаний становится еще более весомым, если рассмотреть вариант возникновения позитивного шокового фактора для отдельной фирмы. Например, если предприниматели внедряют новаторские идеи, позволяющие повысить производительность труда, в результате чего они смогут предлагать свою продукцию по гораздо более низким ценам, им будет невыгодно пересматривать уровень заработной платы на уровне компании. Ожидание того, что работники

компании немедленно попытаются присвоить часть "первопроходческой" ренты, изначально будет ослаблять стимулы для потенциального первопроходца и тем самым снижать инновационный динамизм всей экономики. Несмотря на то, что другие работники, возможно, будут готовы получать более низкую заработную плату по сравнению с теми, кто уже работает на такой фирме, более эффективный механизм предполагал бы сохранение заработной платы отдельных работников на неизменном уровне и вознаграждал бы усилия первопроходческих фирм временным ростом прибыли в результате повышения их производительности труда в размерах, превышающих средний уровень. Это также позволит им использовать часть первопроходческой ренты в целях снижения цен на выпускаемую ими продукцию, что будет вести к понижению цен на продукцию конкурентов в масштабах всей экономики, поскольку более эффективные модели производства имитируются догоняющими фирмами и приносят таким образом пользу всем работникам.

С учетом того, что заработная плата имеет тенденцию к выравниванию на примерно одинаковых уровнях в каждом сегменте рынка труда, временная разница нормы прибыли, однако может достигать значительных размеров. Как уже отмечал Кейнс (1930/1971 годы), благодаря этой разнице происходит переток ресурсов в экономике из сегментов, где они уже больше не нужны, в те сферы деятельности, где можно ожидать максимальной положительной отдачи для общества. Гибкость заработной платы на уровне отраслей или компаний не способствует такому результату. Напротив, гибкая заработная плата, как правило, оберегает устаревшие структуры и резко снижает способность экономики приспособливаться к новым обстоятельствам и реализовывать свой инновационный потенциал.

Как отмечалось в предыдущих пунктах, для межвременных структурных изменений характерно наличие предприятий-первопроходцев, которые в состоянии повышать производительность труда быстрее своих конкурентов или генерировать дополнительный спрос. Соответственно, их успех объясняется сочетанием более высокой производительности труда на уровне фирмы и данным уровнем заработной платы в экономике в целом.



Эти же принципы применимы в случае международных структурных изменений, особенно когда они касаются развивающихся стран – т.е. В тех случаях, когда первоначальное изменение происходит в результате догоняющего роста той или иной развивающейся страны или перебазирувания производства из развитой страны в развивающуюся. Международные структурные изменения нередко обусловлены внедрением технологий из более развитой страны в другой стране, где уровни заработной платы и средней производительности труда гораздо ниже. Ввиду этого инвестиционное поведение с опорой на передачу и внедрение уже известных технологий в международных или межрегиональных масштабах ведет к снижению цен или увеличению прибыли. Однако шоковые потрясения, возникающие в результате такого рода структурных изменений, сходны с теми, которые обусловлены межвременными изменениями. И в данном случае отдельные компании или их филиалы сталкиваются с конкуренцией со стороны других фирм, предлагающих сопоставимую продукцию по более низким ценам благодаря более низким производственным издержкам. Опять же, попытка сохранить долю рынка, снизив реальную заработную плату, не способствует экономическому росту, созданию дополнительных рабочих мест и сглаживанию неравенства.

В случае развивающихся стран стратегия приобретения, тем или иным образом, технологий, разработанных или уже применяемых в других местах, является необходимым элементом догоняющего роста. Корректировка заработной платы в сторону понижения на уровне отдельных фирм или секторов в развитых странах, конкурирующих с производителями из развивающихся стран, использующих такие технологии, по своему эффекту равнозначна протекционистской мере. Такая практика нередко имеет место при благодушном невмешательстве правительств и профсоюзов, ошибочно полагающих, что она обеспечивает

сохранение рабочих мест. Однако она так же контрпродуктивна, как и субсидирование приходящих в упадок компаний, не способных справиться с внутренними потрясениями. Рациональнее было бы считать, что развивающиеся страны будут направлять возросшую выручку от экспорта на закупку дополнительных товаров в развитых странах, тем самым создавая новые возможности для других компаний и новые рабочие места в самих развитых странах.

Подытоживая, следует отметить, что с макроэкономической точки зрения корректировка средней реальной заработной платы в сторону понижения, углубляющая неравенство в распределении дохода между прибылью и заработной платой, является совершенно неэффективным инструментом борьбы с безработицей в условиях, когда экономика испытывает шоковые потрясения самого различного рода, и в частности на уровне спроса. Гибкость заработной платы на уровне компаний или секторов и обусловленное этим неравенство доходов рабочей силы в равной степени неэффективны, поскольку эти факторы ухудшают потенциальную динамику конкуренции между фирмами и снижают стимулы для инновационных инвестиций. Именно гибкая норма прибыли, а не гибкость заработной платы вписывается в динамику современных рыночных систем. В реальном мире влияние шоковых потрясений поглощается главным образом прибылью, а не заработной платой. Это касается и шоковых потрясений, порождаемых конкуренцией через каналы международной торговли и ПИИ. Изменение нормы прибыли заставляет фирмы приспосабливаться к новой ситуации, а не пытаться вернуть безвозвратно утраченное. Статическая неоклассическая модель изолированных рынков труда с гибкой заработной платой, которая неизменно порождает неравенство в случае коррекции при возникновении шоковых потрясений – как международных, так и межвременных, – не должна направлять политику корректировки на любом этапе развития.

---

## **D. Экономическая политика и институциональное строительство в интересах борьбы с неравенством**

---

### **1. Общество совместного участия и динамичная корректировка**

Как отмечалось в разделах В и С, успешные стратегии экономического роста, сокращения отставания и устойчивого повышения благосостояния всех групп населения невозможны на путях дерегулирования рынка труда. Действительно, во многих странах такое дерегулирование выступало фактором замедления экономического роста и увеличения армии безработных.

Поскольку разделение труда продолжает углубляться и каждый участник зависит от общего успеха, важно, чтобы механизм распределения выгод повышал спрос на товары и услуги, производимые в соответствии с обеспечиваемым ростом производительности труда. Только так экономика может избежать угрозы растущей и хронической безработицы или необходимости постоянно прибегать к "политике разорения соседей" для создания спроса на свою избыточную продукцию. И в развивающихся, и в развитых странах получение большинством населения своей доли таких выгод не только желательно по соображениям социальной справедливости и сплоченности; этот фактор крайне важен и для экономического роста, поскольку широкие массы населения являются основными потребителями производимых на внутреннем рынке товаров и услуг, увеличение их доходов приведет к повышению спроса, в результате чего будет увеличиваться производство.

Залогом успешного осуществления стратегий обеспечения роста доходов и занятости для всего населения являются инвестиции в основной капитал. В тех странах, где в экономике преобладает частный сектор, на такие инвестиции существенно влияют не только условия их

финансирования, но и ожидания в отношении роста спроса на товары и услуги, производимые в результате осуществления таких капитальных вложений. Ввиду этого можно рассчитывать на увеличение инвестиций по широкому диапазону видов деятельности и на повышение степени диверсификации в долгосрочном плане только в том случае, если поступления от всех видов деятельности проходят через частные домохозяйства групп населения по всему спектру доходов. Для этого нужны адекватные меры экономической политики и институциональные механизмы регулирования, которые будут систематически уравнивать переговорные позиции получателей прибыли, которые принимают инвестиционные решения, и наемных работников, от которых в первую очередь зависит потребительский спрос. Кроме того, использование дополнительных, нетрадиционных инструментов политики позволило бы расширить арсенал возможных мер политики и увеличить число потенциальных комбинаций инструментов, которые могут использоваться для достижения желательных темпов роста производства и повышения уровня занятости, не допуская в то же время роста инфляции и углубления неравенства.

### **2. Макроэкономическая политика и институциональные механизмы**

Если признать, что рыночный механизм не в состоянии восстановить равновесие между предложением рабочей силы и спросом на нее за счет углубления неравенства, то решающим фактором создания занятости и распределения доходов становятся действия правительства по стабилизации всей экономики. Проводя необходимую политику, правительства могут избежать нарастания колоссальных

дополнительных издержек, возникающих, если допустить положение, при котором давление высокой безработицы на уровень заработной платы будет пронизывать всю экономику.

В настоящее время еврозона являет нагляднейшие примеры несостоятельности курса на ограничение заработной платы в сочетании с проведением макроэкономической политики, не способствующей экономическому росту. Во входящих в еврозону странах Южной Европы уровень безработицы взлетел, несмотря на крупномасштабное урезание заработной платы. В целях поглощения возникающего при этом избытка рабочей силы нужны дополнительные меры по созданию рабочих мест с использованием адекватных инструментов денежно-кредитной, финансовой и бюджетной политики с целью обеспечения мощной динамики роста на основе вложений в основной капитал (см. также *ДТР 2010*, глава V, и *ДТР 2008*, глава IV). Правительства, оперативные и решительно борющиеся с безработицей инструментами стимулирующей денежно-кредитной и финансово-бюджетной политики, могут также сводить к минимуму период неопределенности и угрозу потери рабочих мест. Проведение активной контрциклической политики в периоды рецессии или роста на уровне ниже потенциальных темпов представляется особенно важным в странах, где недостаточно развиты сети социального обеспечения или такие сети вообще не создавались. Именно поэтому вполне оправдан взгляд на наступательный курс экономической политики Соединенных Штатов как на элемент замещения более развитых систем социального обеспечения в Европе. С другой стороны, если бы европейским странам пришлось сокращать ассигнования на программы социального обеспечения во время кризиса, они были бы вынуждены изменить свое отношение к роли макроэкономической политики. Урезание ассигнований на систему социального обеспечения с одновременным свертыванием программ макроэкономического стимулирования неизбежно завершится провалом и приведет к росту безработицы и углублению неравенства.

Наряду с денежно-кредитной и финансово-бюджетной политикой, стимулирующей занятость и экономический рост, соответствующая политика в сфере доходов может играть важную роль, обеспечивая социально приемлемое неравенство доходов. Решение задач

денежно-кредитной, финансовой и бюджетной политики в огромной степени облегчила бы разработка некоторых правил для определения динамики доходов широких масс населения в растущей экономике. Проводимая на основе таких правил продуманная политика в области доходов могла бы помочь не допускать углубления неравенства в процессе экономического роста, в то же время способствуя росту занятости благодаря созданию условий для устойчивого расширения внутреннего спроса. Ключевым элементом политики в области доходов должно быть обеспечение повышения средней номинальной заработной платы теми же темпами, что и средней производительности труда (плюс целевой уровень инфляции, см. ниже). Для проведения такой политики требуется институциональная основа, адаптированная с учетом экономической структуры и исторической специфики каждой страны. Такая основа особенно важна еще и потому, что политика регулирования доходов может служить не только инструментом создания рабочих мест, но и орудием борьбы с инфляцией.

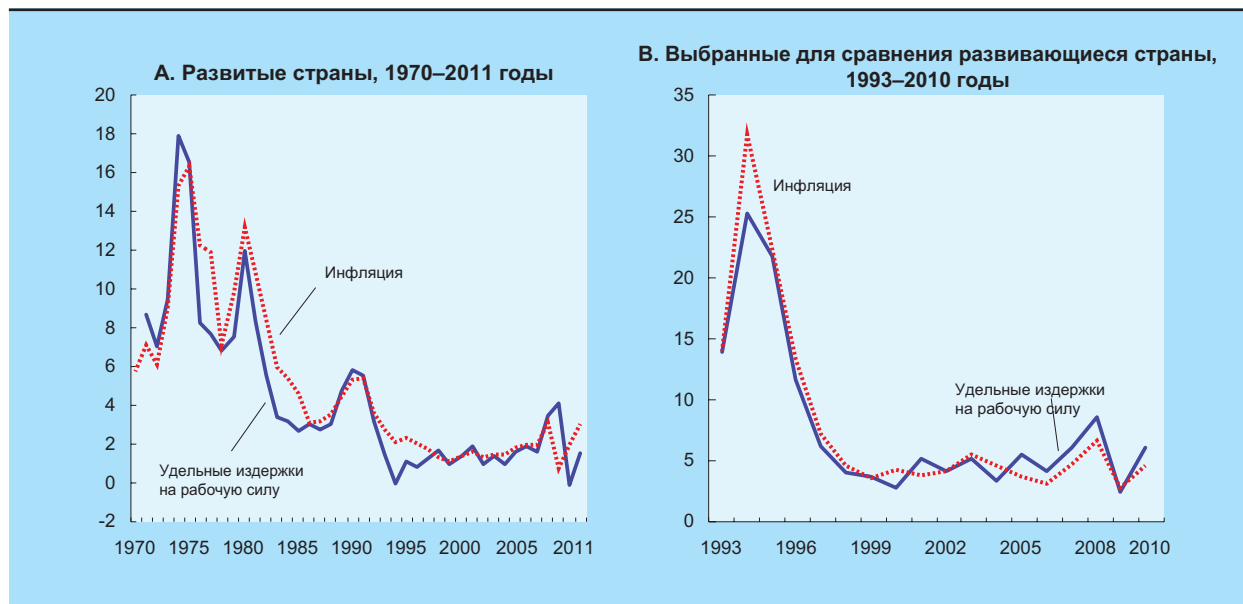
Для поддержания доли заработной платы и обеспечения того, чтобы рост реальной заработной платы не превышал увеличения потенциала предложения страны, номинальная заработная плата должна меняться также с учетом целевых показателей инфляции. При этом следует учитывать, что при отсутствии серьезных шоковых изменений импортных цен главным определяющим фактором темпа инфляции является изменение удельных издержек на рабочую силу (т.е. соотношения между темпами роста заработной платы и производительности труда). Это подтверждается эмпирическими данными по развитым странам, в частности за периоды, когда создавалось достаточно много рабочих мест и безработица снижалась (диаграмма 6.4).

Когда заработная плата в экономике возрастает, как правило, в соответствии с ростом средней производительности труда с учетом целевого показателя инфляции, доля заработной платы в ВВП остается неизменной и спрос в экономике в целом является достаточным для обеспечения полной загрузки производственных мощностей. Применение данного правила требует корректировать заработную плату с перспективой на будущее. Это означает, что корректировка должна производиться с учетом *тенденции* роста

### Диаграмма 6.4

#### ГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА УДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК НА РАБОЧУЮ СИЛУ И ИНФЛЯЦИИ

(В процентах)



**Источник:** Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе IMF, *International Financial Statistics*; ECLAC *CEPALSTAT*; UNSD, *National Accounts Statistics: Main Aggregates and Detailed Tables*; базы данных *EC-AMECO* и *UNCTADstat*.

**Примечание:** Удельные издержки на рабочую силу в экономике в целом. В выборку включены следующие развивающиеся страны: Аргентина, Боливарианская Республика Венесуэла, Бразилия, Гондурас, Китай, Мексика, Панама, Республика Корея, Тунис и Южная Африка.

производительности и установленного правительством или Центральным банком *целевого уровня* инфляции на последующий период, а не исходя из фактических темпов роста производительности труда и уровня инфляции в предшествующий период (т.е. ретроспективно).

Среднесрочный тренд изменения производительности труда (например, данные о среднегодовом приросте за пять лет) предпочтительнее фактического роста производительности труда за год, поскольку, как правило, в последнем случае для данных характерны сильные колебания и на них влияют циклические изменения уровня использования производственных мощностей, соответственно, они не являются основой для устойчивого роста доходов. Кроме того, заработная плата не должна индексироваться по показателям инфляции в прошлый период, как это зачастую делается на практике. Подобная схема приводит к сохранению инфляции, не обеспечивая желательного уровня реальной заработной платы. Дело в том, что в условиях повышения издержек на рабочую

силу производители будут в состоянии включать такие возросшие издержки в цены, поскольку спрос растет быстрее объема производства. В противоположность этому применение предлагаемой схемы позволит обеспечить, чтобы повышение удельных затрат на рабочую силу – главного фактора, определяющего уровень инфляции в будущем, – не превышал целевой показатель инфляции.

Показателен опыт ретроспективной корректировки заработной платы в ответ на нефтяные кризисы середины 70-х и начала 80-х годов прошлого века (вставка 6.2). Кроме того, можно сослаться на опыт ряда развивающихся стран, переживших очень высокую инфляцию. Безусловно, само по себе повышение номинальной заработной платы не было причиной раскручивания инфляции. Вместе с тем всплески ускорения темпов инфляции (зачастую под воздействием внешних шоковых факторов) выливались в рост номинальной заработной платы. В результате раскручивалась спираль роста издержек и цен, поскольку правительства



предпринимали попытки оградить доходы наемных работников от инфляции с помощью механизмов ретроспективного индексирования. За такую политику в области заработной платы приходилось платить дорогой ценой, поскольку для того, чтобы центральные банки могли снизить инфляцию до целевого уровня в условиях постоянного повышательного давления издержек производства на цены, им приходилось периодически повышать процентные ставки. В результате во имя номинальной стабилизации приходится жертвовать реальными инвестициями и занятостью.

Таким образом, увязывание заработной платы с ростом производительности труда и официальным целевым показателем инфляции центрального банка облегчит для него задачу предотвращения инфляции и расширит его возможности стимулировать инвестиции и рост. Корректировка номинальной заработной платы по предлагаемой схеме положительно скажется и на инвестициях в реальный производственный потенциал. Это объясняется тем, что в тех случаях, когда отечественный спрос растет теми же темпами, что и потенциал предложения, это побуждает фирмы к инвестициям и стимулирует промышленный рост и создание рабочих мест.

Благодаря увязке роста номинальной заработной платы с трендом роста производительности труда и с целевым показателем инфляции доля доходов наемных работников в совокупных доходах остается неизменной, но не возрастает. И если политика сдерживания заработной платы проводилась в течение нескольких лет до введения данной схемы, этот долевого показатель может оставаться неизменным на довольно низком уровне. Таким образом, интересы борьбы с несправедливостью и неравенством в масштабах стран могут обусловить желательность коррекции правительствами результатов первичного распределения доходов между трудом и капиталом. Однако это будет нелегко сделать, повысив номинальную заработную плату на величину, превышающую прирост производительности труда с учетом целевого показателя инфляции, без предварительного достижения соглашения между профсоюзами и ассоциациями работодателей. Работодателям, не желающим мириться со снижением своей прибыли из-за повышения удельных затрат на рабочую силу, нетрудно включить такие возросшие издержки в цену при наличии растущего

спроса со стороны наемных работников. В таком случае любая попытка повысить долю заработной платы окажется контрпродуктивной: при более высоких ценах норма прибыли восстановится, однако в то же время возросшая инфляция будет снижать реальную ценность накопленных сбережений работников. Кроме того, это будет подталкивать центральный банк к проведению более ограничительной денежно-кредитной политики с соответствующими последствиями для инвестиций, роста и занятости. И единственным способом избежать этого станет введение контроля над ценами.

В любом случае политика, в рамках которой предпринимаются попытки повышения доли заработной платы, требует высокого уровня социального консенсуса, в противном случае возможны серьезные социально-экономические потрясения. В то же время правительства могут пытаться добиться более оптимального распределения доходов, используя в противовес рынку другие инструменты в интересах тех, кто имеет слабые переговорные позиции. Арсенал возможных мер государственной политики включает прогрессивное налогообложение (этот вопрос обсуждался в главе V), поступления от которого можно было бы направить на увеличение социальных трансфертов в пользу определенных адресных групп. Можно было бы увеличить и государственные расходы на обеспечение товаров и услуг первой необходимости и повышение их доступности.

Анализ различных причин углубления неравенства, обсуждавшихся в настоящем *Докладе*, свидетельствует о том, что для практического осуществления рекомендованного правила установления номинальной заработной платы необходим ряд институциональных механизмов. Наиболее важна государственная поддержка в целях создания и наделения соответствующими полномочиями общенациональных профсоюзов, которые могут сыграть ключевую роль в деле проведения успешной политики регулирования доходов. Равная оплата труда работников схожих профессий в разных секторах экономики крайне важна для снижения уровня неравенства в доходах и повышения спроса со стороны широких масс населения в соответствии с ростом производительности труда. Обеспечить это гораздо легче при проведении коллективных переговоров между мощными профсоюзами и ассоциациями



**Вставка 6.2****КОРРЕКТИРОВКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ОТВЕТ НА ШОКОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ИМПОРТНЫХ ЦЕН**

Негативные шоковые потрясения в сфере предложения, происходящие в результате резкого повышения импортных цен, имеют свою собственную логику. Приводя примеры из прошлого, чаще всего ссылаются на нефтяные кризисы, разразившиеся в мировой экономике в середине 70-х и в начале 80-х годов прошлого века. В то время странам, где номинальная заработная плата и структуры заработной платы были весьма негибкими, успешнее, чем другим удавалось не допустить ускорения темпов инфляции в результате первоначального инфляционного шокового воздействия, вызванного повышением цен на нефть и неэластичностью спроса на этот товар. Дело в том, что негибность заработной платы означает негибкость номинальной заработной платы при гибкости реальной заработной платы. Разовый скачок цен на рынке товаров приводит к повышению уровня инфляции (т.е. продолжительному повышению уровня цен) только в том случае, если импульс инфляции от рынка товаров переходит на рынок рабочей силы. Это происходит, когда номинальная заработная плата индексируется по фактическому уровню цен, как это делается во многих странах с так называемыми системами ретроспективной индексации (например, *scala mobile* в Италии). Эта система была разработана для того, чтобы не допустить падения реальной заработной платы и защитить трудящихся от влияния перераспределительных процессов, которые могут происходить в условиях инфляции. Однако резкий рост импортных цен, как в случае нефти, приводил не к смещению в распределении доходов в пользу отечественных получателей прибыли, а скорее к перераспределению в пользу третьей стороны – в данном случае иностранных поставщиков нефти. Отечественные производители, которым приходилось нести бремя возросших импортных издержек на первом этапе, переносили повышение заработной платы на цены, тем самым трансформируя разовый скачок цен в устойчиво более высокий уровень инфляции. Это вынудило центральные банки принимать ограничительные меры и привело к падению занятости.

Негибкость номинальной заработной платы в том смысле, что в процессе ее коррекции не учитывается инфляция на данный момент, предпочтительнее корректировки с отражением скачков импортных цен, поскольку это предполагает гибкость реальной заработной платы, необходимую для того, чтобы избежать трансформации первоначальной инфляционной вспышки в хронически более высокую инфляцию. Это может помочь предупредить дополнительный удар по спросу со стороны ограничительной денежно-кредитной политики, ставящий под угрозу рост и создание рабочих мест.

работодателей. При этом на их поведение можно влиять с помощью рекомендаций правительства или руководящих принципов корректировки заработной платы.

Таким образом можно заботливо поддерживать процесс роста на основе расширения внутреннего спроса, обеспечивая в то же время, чтобы рост заработной платы не оказывался значительно выше или ниже уровня, при котором стабильны и цены, и занятость. Возможно, придется уделять больше внимания созданию таких институциональных структур и проведению связанных с этим реформ управления, в частности в развивающихся странах, где идет процесс расширения секторов обрабатывающей промышленности.

Кроме того, для успешного приспособления к скачкам спроса крайне важно обеспечить защиту трудящихся, которые вынуждены быстро трудоустроиваться за другую зарплату – что, как показано выше, кстати говоря, невозможно. Желательно также защитить работников от длительных периодов безработицы, причем не только в силу социальных причин, но и исходя из макроэкономических соображений, которые могут оказаться еще важнее. Чтобы оградить заработную плату от давления со стороны высокой безработицы после шоковых потрясений на рынках товаров или на финансовых рынках, нужна прочная "страховочная сеть". Благодаря ей временно безработные трудящиеся смогут искать рабочие места, создаваемые в других секторах экономики, не будучи вынужденными значительно понижать свой уровень жизни и уровень спроса на товары и услуги.

### 3. Конкретные аспекты политики в области доходов и занятости в развивающихся странах

В развивающихся странах имеется колоссальный потенциал для роста производительности труда. Ввиду этого они также обладают значительными возможностями для борьбы с неравенством доходов путем более справедливого распределения выгод от прироста производительности. Для этого нужна политика в области доходов, в рамках которой учитывается ряд дополнительных элементов в зависимости от особенностей каждой экономики (ДТР 2010, глава V). К ним, в частности, относится большая численность самозанятых работников в сельском хозяйстве и в неформальном секторе экономики. Еще один аспект касается распределения рентных доходов от эксплуатации природных ресурсов и значительного прироста производительности труда в результате сочетания импортируемых передовых технологий и имеющейся в изобилии местной рабочей силы, особенно в случае ПИИ и ориентированных на экспорт отраслей промышленности. Третий аспект связан с национальными механизмами заключения коллективных договоров и регулирования, который, как правило, слабее в большинстве развивающихся стран. Все эти аспекты обсуждаются ниже.

#### а) Борьба с неравенством в условиях крупного неформального сектора и широких масштабов самозанятости в мелком предпринимательстве

В зависимости от достигнутого уровня промышленного развития во многих развивающихся странах в общей занятости высок удельный вес занятых в неформальном секторе и самозанятых работников. Кроме того, число самозанятых растет во многих странах в силу недостаточных масштабов создания рабочих мест в современном формальном секторе экономики. Вот

почему в этих странах важно дополнять политику в области доходов в формальном секторе мерами по увеличению доходов и покупательной способности лиц, занятых в неформальном секторе, а также самозанятого населения. Механизмы, увязывающие цены сельскохозяйственных производителей – и косвенно доходы фермеров – с ростом общей производительности труда в экономике, позволяют постепенно

улучшить условия жизни сельского населения. В развитых странах такие механизмы используются десятилетиями, давая возможность тем, кто занят в сельскохозяйственном секторе, получать свою долю выгод от роста производительности труда в остальной части экономики. Не менее важно и то, что, поскольку представители этих слоев населения, как правило, покупают потре-

бительские товары местного производства, такие механизмы в свою очередь будут способствовать повышению спроса на эту продукцию. Повышать производительность труда и доходы в сельскохозяйственном секторе можно также путем государственных инвестиций в сельскохозяйственные исследования и развитие сельской инфраструктуры, а также с помощью действующих с привлечением государственных средств организаций, занимающихся оказанием поддержки сельскому хозяйству, и льготного государственного кредитования мелких фермеров (см. также ДТР 2010, глава V).

При всей несомненной желательности повышения уровня жизни в сельской местности, в том числе за счет увеличения размеров вознаграждения фермеров, следует учитывать, что экономическое развитие сопряжено с процессом углубления разделения труда. В рамках этого процесса большое число малоимущих самозанятых работников и занятых в неформальном секторе нужно привлечь в формальный сектор с надежной работой и перспективой получения приемлемой стабильной заработной платы, которая будет расти. Укрепление системы социального обеспечения параллельно с устойчивым расширением формального сектора помогают недопустить того, чтобы люди опять

Следует уделить больше внимания институциональному строительству, включая коллективные переговоры между профсоюзами и ассоциациями работодателей и связанные с этим реформы управления.

возвращались в неформальный сектор, потеряв работу в формальном секторе экономики.

*b) Цены на сырье, сырьевая рента и неравенство*

Еще одна проблема, с которой сталкиваются многие зависящие от сырьевого сектора развивающиеся страны, касается управления доходами от эксплуатации природных ресурсов и роста международных цен на сырье. Для обеспечения того, чтобы сырьевая рента (т.е. разница между ценой реализации и стоимостью добычи природных ресурсов) служила интересам борьбы с неравенством в развивающихся странах, компетентным органам этих стран следует заключать соответствующие договоры с компаниями – зачастую крупными иностранными ТНК, – занимающимися разработкой природных ресурсов в этих странах. В большинстве случаев в таких контрактах потребуется предусмотреть выплату этими компаниями более высоких роялти и налогов, и затем значительную долю этих средств можно будет направить в отечественную экономику (см. также *ДТР 2010*, глава V, раздел D)<sup>6</sup>.

Некоторая часть выигрыша, полученного в результате улучшения условий торговли благодаря значительному повышению экспортных цен на сырьевые товары, может распределяться аналогично обсуждавшемуся выше распределению выгод от роста производительности труда. Однако возможности повышения общего уровня реальной заработной платы в ответ на улучшение условий торговли ограничиваются возможностями предложения удовлетворять растущий внутренний спрос. Ввиду этого такая политика должна сопровождаться мерами по снижению стоимости финансирования отечественных инвестиций и улучшению доступа к кредитам для большого числа отечественных предпринимателей в целях увеличения вложений в основной капитал для производства потребляемых на внутреннем рынке товаров и услуг. Особенно актуально это в тех случаях, когда ожидается, что улучшение условий торговли будет носить временный характер.

*с) Рента повышения производительности труда в результате сочетания передовой технологии с имеющейся в изобилии дешевой рабочей силой*

Как отмечалось в разделе В выше, производители промышленной продукции в развивающихся странах нередко применяют импортную передовую технологию, особенно в экспортных производствах. Передача таких технологий и внедрение более капиталоемких методов производства, как правило, происходит по каналам ППИ, которых привлекают низкие издержки на рабочую силу в принимающей стране. Такие инвестиции могут вносить значительный вклад в повышение среднего уровня производительности труда в стране с низкой заработной платой. Выгоды от сочетания передовых технологий с относительно низкой стоимостью рабочей силы как правило присваивают работодатели – будь то отечественные компании или ТНК – в форме увеличения прибыли или иностранными потребителями в форме более низких розничных цен. Поскольку удельные затраты на рабочую силу являются главным фактором, определяющим уровень конкурентоспособности стран и регионов, работодатель, снижая цены, может получить дополнительную ренту или увеличить свою долю рынка, причем такая прибавка может достигать чрезвычайно больших размеров.

Задача политики стран с низким уровнем заработной платы состоит в том, чтобы обеспечить положение, при котором отечественные наемные работники получали бы соответствующую долю выгод от прироста производительности труда благодаря такому сочетанию капитала и рабочей силы. Этого невозможно добиться, оставив установление уровня заработной платы на волю механизмов дерегулированного рынка труда. И в данном случае важную роль может играть политика в области доходов. В процессе стратегий догоняющего роста, реализовавшихся в некоторых успешно осуществлявших индустриализацию странах Азии (например, в Японии и в Республике Корея), отечественные производители, получавшие большую часть такой ренты роста производительности труда,

значительную ее часть реинвестировали в экспортное производство, создавая таким образом новые возможности занятости. Однако этот процесс мог продолжаться лишь до тех пор, пока не появилось новое поколение конкурентов с высокой производительностью и низким уровнем заработной платы. После этого стало ясно, что необходимо повышать темпы роста заработной платы в целом для поддержания процесса расширения эффективного спроса на основе увеличения доходов широких масс потребления и масштабов их потребления (*ДТР 1996*, Часть вторая, глава I).

Таким образом, по общему правилу корректировка номинальной заработной платы должна происходить на основе среднего роста производительности труда во всех секторах, включая отрасли с очень высоким приростом производительности в результате сочетания передовых технологий с низким уровнем заработной платы в стране. Благодаря этому будет легче обеспечивать устойчивый рост внутреннего спроса и сглаживать неравенство в доходах между секторами и регионами. В тех случаях, когда придерживаться этого правила трудно, аналогичного результата правительства соответствующих стран могут добиваться путем надлежащего налогообложения присваиваемой ТНК квазимонопольной ренты и использования полученных средств в целях повышения внутреннего спроса на товары отечественного производства. Повышать внутренний спрос можно непосредственно через закупки государственного сектора либо косвенным образом через временное субсидирование заработной платы, осуществление программ занятости и/или оказание финансовой поддержки местным частным инвесторам.

#### **4. Установленная законом минимальная заработная плата**

В развивающихся странах низки уровни защищенности рабочей силы и организации трудящихся и работодателей и редко ведутся упорядоченные переговоры по согласованию размеров оплаты труда и условий занятости. Ввиду этого особенно трудно обеспечить институциональные рамки для политики регулирования доходов на основе корректировки

номинальной заработной платы в соответствии с ростом производительности труда и учетом целевого показателя инфляции. Поскольку создание ответственных структур, способных реально представлять трудящихся и работодателей, может занять немало времени, быстрее в интересах борьбы с неравенством можно задействовать такой инструмент, как установление минимального уровня заработной платы (*ДТР 2010*, глава V). В других странах этот инструмент может стать полезным дополнением практики заключения коллективных трудовых соглашений.

Минимальный уровень заработной платы устанавливается по закону в большинстве развитых стран и во многих развивающихся странах, хотя в ряде развивающихся стран, где существует крупный неформальный сектор, такое законодательство не всегда реализуется в полной мере. В частности, в странах с недостаточно развитой системой социального обеспечения нередко и в течение длительного времени установленный в законодательном порядке минимальный размер оплаты труда использовался для защиты низкоквалифицированных работников от эксплуатации могущественными работодателями. Вместе с тем, несмотря на значительный массив эмпирических данных, показывающих, что установление по закону минимума заработной платы оказывает лишь незначительное воздействие на безработицу или не оказывает такого воздействия вообще, законодательство в этой области подвергается критике со стороны сторонников точки зрения, согласно которой установление размеров заработной платы государством является вмешательством в механизм эффективного рынка. Они утверждают, что, поскольку законы о минимальной заработной плате, призванные защитить низкоквалифицированных работников, могут устанавливать размеры оплаты труда на уровне выше равновесной цены рабочей силы, риск того, что такие работники останутся в числе безработных или пополнят число последних, выше, чем при отсутствии такого законодательства. С этой точкой зрения не согласились свыше 650 экономистов, в том числе 5 нобелевских лауреатов, указавших, что "умеренное повышение минимальной заработной платы позволит повысить благосостояние низкооплачиваемых работников, не порождая неблагоприятных последствий, о



которых говорят авторы критических высказываний" (Economic Policy Institute, 2006).

В неоклассической модели, из которой исходят в своей логике критики, минимальная заработная плата определяется предельной производительностью работников определенной квалификации, однако в случае большинства профессий не представляется возможным измерить ни предельный вклад отдельных членов производственного коллектива, ни их относительный вклад (вставка 6.1). Поэтому в любом обществе существует широкий диапазон, в пределах которого уровень устанавливаемой по закону минимальной заработной платы может устанавливаться без нарушения каких-либо законов рынка или принципа предложения и спроса. Если, скажем, существует норма, согласно которой минимальная зарплата во всех случаях должна составлять половину от средней заработной платы в соответствующей экономике, трудно представить себе, каким образом подобная процедура могла бы повысить угрозу безработицы для тех или иных групп. Некоторые трудоемкие товары и услуги, вероятно, станут дороже, однако при этом возрастет и покупательная способность большой группы наемных работников, что будет способствовать созданию дополнительных доходов и рабочих мест в масштабах всей экономики (см. также G-20, 2012: 12).

Большинство программ установления заработной платы предусматривают тот или иной механизм индексации с учетом инфляции. Так, в частности, в развивающихся странах, как правило, избираются механизмы индексации на основе не целевого показателя инфляции, а уровня инфляции в прошлый период, и во многих случаях при этом коррекции с учетом роста производительности труда не производится. Индексация подобного рода сопряжена с проблемами в силу тех же причин, что и обсуждавшаяся выше в контексте общей корректировки заработной платы, особенно в силу того, что она порождает инфляционную инерцию. И в данном случае, когда установленный по закону минимум заработной платы корректируется регулярно с учетом средних темпов роста производительности труда в экономике и целевых показателей инфляции, а не произвольно в зависимости от того, какое влияние оказывают на принимаемые политические решения те или иные заинтересованные

группы, существование такого минимума может позитивно отражаться на динамике взаимосвязи между инвестициями, производительностью труда и экономическим ростом. В таком случае сокращение масштабов бедности будет происходить не только благодаря увеличению дохода тех, кто получает минимальную заработную плату, но и в результате создания новых рабочих мест в условиях роста спроса и прибылей тех компаний, где темпы роста производительности труда превышают существующий средний уровень. Кроме того, установление по закону минимальной заработной платы и ее регулярная корректировка могут стать хорошим ориентиром при проведении переговоров об установлении уровня заработной платы в частном секторе.

## 5. Международные рамки

При обсуждении вопросов национальной политики в предыдущих разделах подразумевалось, что в процессе приспособления к происходящим различным изменениям общей экономической ситуации не ощущается влияния со стороны неблагоприятных внешних макроэкономических и финансовых факторов или иной политики, проводимой в других странах.

Однако в мире все более взаимозависимой и открытой экономики макроэкономические показатели стран все чаще зависят от внешних событий и политики других стран. Они могут оказывать серьезное воздействие через каналы международной торговли и финансовых связей. Какая-то одна отдельно взятая страна – включая все ее компании – в силу разных причин может стабильно иметь крупное положительное сальдо счета текущих операций и торгового баланса благодаря более высокой ценовой конкурентоспособности. Это может быть обусловлено увеличением удельных затрат на рабочую силу, которое не отражается на курсе валюты, если он зафиксирован в одностороннем порядке или на многосторонней основе. Классическим примером является положение Германии в ЕВУ (вставка 6.3). С другой стороны, завышение курса валюты страны с последующим снижением конкурентоспособности характерно для многих развитых стран и стран с формирующимся рынком, у которых в результате образовывался торговый дефицит. Можно назвать массу причин



такого завышения курса, однако главной из них являются операции "керри-трейд" – валютные спекуляции на основе разницы в процентных ставках в валютах стран, – масштабы которых в значительной мере возросли в результате очень низких процентных ставок в Соединенных Штатах и в Европе. Завышенный обменный курс в случае быстрого разрастания дефицита по счету текущих операций и внешнего долга может приводить к тяжелому финансовому кризису; но он может и сильно сужать возможности страны диверсифицировать структуру своего производства.

Макроэкономические потрясения, вызванные такими курсовыми перекосами на валютных рынках, отражаются на всей экономике, и с ними невозможно бороться на уровне отдельных компаний. На них следует реагировать, повышая или понижая курсы соответствующих валют, а не урезая заработную плату в имеющих дефицит странах. Недавние примеры в еврозоне, равно как и множество примеров из более раннего опыта развивающихся стран, наглядно показывают, что попытки выправить колоссальные дисбалансы в торговле за счет повсеместного сокращения отечественной заработной платы не дают результата. Удельный вес экспорта в совокупном спросе зачастую слишком мал, для того чтобы ожидаемый эффект повышения конкурентоспособности повлиял на динамику роста достаточно быстро, чтобы предупредить глубокую рецессию, вызываемую падением отечественного спроса после сокращения заработной платы. Кроме того, когда заработная плата урезается одновременно в нескольких странах, являющихся торговыми партнерами, возникает проблема перенесения свойств частного на целое, в результате чего в значительной мере нейтрализуются возможные последствия сокращения заработной платы для конкуренции. В противоположность этому девальвация способствует расширению экспорта промышленной продукции, не оказывая прямого негативного влияния на внутренний спрос. Важнее всего то, что девальвация сбивает спрос на импорт и тем самым стимулирует спрос на товары отечественного производства.

Ввиду этого эффективный процесс корректировки и в развитых, и в развивающихся странах должен вписываться в рациональную глобальную или региональную денежно-кредитную

систему; в противном случае, внешние макроэкономические потрясения будут продолжать ставить под угрозу описанную выше упорядоченную корректировку. Для смягчения последствий макроэкономических потрясений подвижки номинального обменного курса должны отражать происходящие в странах изменения фундаментальных макроэкономических факторов (т.е. разницу в уровнях инфляции или темпах повышения удельных затрат на рабочую силу). Таким образом, можно выравнивать изменения удельных затрат на рабочую силу на уровне страны, исчисленных в валютах ее торговых партнеров. Это наиболее эффективный инструмент предупреждения макроэкономических потрясений, порождаемых перекосами реальных обменных курсов, и предупреждения потенциальной опасности того, что завышенный валютный курс будет оказывать понижающее давление на заработную плату, в результате чего неравенство будет углубляться. В то же время система, в рамках которой динамика обменных курсов соответствует разнице в номинальных удельных затратах на рабочую силу, является необходимым условием недопущения практики "разорения соседей" в международной торговле. В странах с открытыми рынками капитала изменение обменных курсов в соответствии с разницей в уровнях инфляции или удельных затратах на рабочую силу расширяет возможности проведения национальной денежно-кредитной политики, обеспечивающей стимулирование роста на основе поощрения инвестиций в основной капитал.

Другой важный международный аспект заключается в том, как страны реагируют на перебазирование основного капитала. Это может идти на пользу развивающимся странам в форме ввоза ПИИ, когда мотивом для иностранных инвесторов является возможность увеличить прибыль благодаря разнице в уровнях заработной платы между богатыми и бедными странами. Правило корректировки реальной заработной платы в соответствии с ростом национальной производительности труда, как это предлагается в настоящем *Докладе*, трудно соблюдать в развивающихся странах, поскольку нередко им недостает институтов рынка труда, включая профсоюзы и ассоциации работодателей, необходимых для эффективного проведения политики в области доходов.

**Вставка 6.3****ГИБКОСТЬ РЫНКА ТРУДА, ОТНОСИТЕЛЬНЫЙ УСПЕХ ГЕРМАНИИ И КРИЗИС ЕВРО**

Так совпало, что одновременно с созданием в Европе единой валютной зоны в 1999 году Германия начала искать новые пути борьбы с высокой и хронической безработицей. Поскольку, например, программы сокращения рабочего времени и другие меры не привели к снижению безработицы, в 1999 году было заключено трехстороннее соглашение, в котором лица, ответственные за разработку политики, работодатели и руководители профсоюзов согласились отказаться от традиционной формулы, согласно которой основу для роста заработной платы составляло равное участие трудящихся в результатах роста производительности труда с учетом в дополнение к этому целевого показателя инфляции. Вместо этого они избрали стратегию, в рамках которой перераспределение в пользу капитала рассматривалось в качестве инструмента борьбы с безработицей в расчете на то, что таким образом рост производительности труда будет трансформироваться в создание рабочих мест.

Новый подход Германии к рынку труда в сочетании с отменой национальных валют в государствах – членах зоны евро породил огромную разницу в темпах роста удельных затрат на рабочую силу – главного фактора, определяющего уровень цен и конкурентоспособности, – в этих странах. Удельные затраты на рабочую силу в Германии практически не росли, в то время как в большинстве южноевропейских стран темпы роста номинальной заработной платы несколько превышали темпы роста национальной производительной труда и общесогласованный в Европе целевой показатель инфляции в размере 2%. Франция была единственной страной, где после введения евро точно соблюдалась согласованная траектория роста номинальной заработной платы: французские издержки на рабочую силу росли в соответствии с изменением национальных показателей роста производительной труда и установленным в еврозоне целевым показателем инфляции в размере 2%.

Хотя по своим размерам расхождения между членами ЕВС были невелики (но довольно стабильны) и цены и заработная плата росли медленно, такие различия сохранялись на протяжении многих лет и в результате образовался огромный разрыв. В конце первого десятилетия существования ЕВС разрыв в издержках и ценах между Германией и Южной Европой достиг приблизительно 25%, а между Германией и Францией – 15%. Другими словами, несмотря на отсутствие национальных валют, реальный обменный курс Германии по отношению к большинству его партнеров по зоне евро снизился весьма значительно.

Увеличивающийся разрыв в удельных затратах на рабочую силу и ценах оказал существенное влияние на динамику торговли. Хотя на момент введения евро, как и на протяжении многих лет до этого, торговля велась на довольно сбалансированной основе, первое десятилетие существования зоны евро стало периодом нарастания огромных дисбалансов. Поскольку экспорт Германии увеличивался гораздо быстрее импорта, увеличилось и положительное сальдо страны по счету текущих операций. В то же время в Южной Европе и во Франции происходило нарастание дефицитов торгового баланса и по счету текущих операций. Даже после потрясений финансового кризиса и его катастрофических последствий для общемировой торговли, которые затронули германский экспорт, в 2010 и 2011 годах уровень положительного сальдо Германии быстро восстановился до приблизительно 150 млрд. евро в год, из которых на товарообмен с другими странами ЕВС приходилось около 80 млрд. евро.

В условиях нынешней глубокой рецессии и осуществления программ жесткой экономии в странах с дефицитом размеры видимых дефицитов, как правило, уменьшаются. Однако без коренного перелома в динамике конкурентоспособности этим странам недостает стимулов, необходимых для ускорения роста. Данный пример показывает, что абсолютные и приобретаемые преимущества одной страны по сравнению с другими странами, имеющими аналогичную структуру торговли, не могут сохраняться бесконечно долго; рано или поздно придется сокращать колоссальный разрыв в конкурентоспособности. Неспособность сделать это порождает неуверенность среди кредиторов, которые должны финансировать дефициты по счету текущих операций, в результате чего процентные ставки начинают ползти вверх. Для того чтобы получить возможность погасить долг, накопившийся в результате наличия дефицита по счету текущих операций, имеющая долг страна должна в какой-то момент добиться кардинальной перебалансировки своих текущих операций. Ввиду этого должнику надо дать возможность сводить баланс по текущим операциям с положительным сальдо. Однако, если страны с положительным сальдо всеми средствами защищают свои позиции, дефолт должников неизбежен.

Опыт еврозоны также показывает, что условия конкуренции между странами отличаются от тех, в которых ведется конкурентная борьба между компаниями. Отдельные фирмы могут добиваться конкурентного преимущества, повышая свой уровень производительности труда за счет инноваций, в результате чего у них появляется возможность выпускать продукцию при более низких в сравнении с конкурентами удельных затратах на рабочую силу. Однако на уровне стран этот механизм не работает. На конкурентоспособность стран, торгующих главным образом промышленной продукцией, сильно влияют их относительные средние уровни заработной платы. В мире национальных валют и национального суверенитета в вопросах

## Вставка 6.3 (продолжение)

денежно-кредитной политики страна, поставляющая сопоставимую промышленную продукцию по гораздо более низким ценам, приобретет доли рынка и будет сводить торговый баланс и баланс по текущим операциям с положительным сальдо. Однако политическое давление в целях корректировки заработной платы и цен в международной валюте будет нарастать, и рано или поздно эта страна будет вынуждена скорректировать свой уровень заработной платы – в единицах международной валюты – путем повышения своего валютного курса.

Однако в валютном союзе страны-члены прямо или в косвенной форме соглашаются не проводить дефляционную или инфляционную политику (т.е. политику поддержания роста номинальной заработной платы ниже или выше уровня национальной производительности труда с учетом в дополнение к этому общесогласованного целевого показателя инфляции). В условиях, когда целевой показатель инфляции близок к 2% (уровень, установленный Европейским центральным банком), по молчаливому согласию членов ЕВС рост удельных затрат на рабочую силу не должен выходить за эти рамки. Другими словами, каждая страна должна направлять результаты повышения производительности труда – будь то 1%, как в Германии, или же 2%, как в Греции – на повышение реальной заработной платы или сокращение рабочей недели или на осуществление этих мер в том или ином сочетании. Если в любой из стран-членов удельные затраты на рабочую силу или уровень инфляции отклоняются от общеустановленного целевого показателя инфляции, независимо от того, будет ли это отклонение в сторону повышения или же понижения, возникают неприемлемые перекосы во внешних расчетах.

Германская концепция укрепления своей конкурентоспособности за счет удержания роста заработной платы на уровне ниже темпов роста производительности труда в сумме с целевым показателем инфляции ЕВС не только породила внутренние диспропорции в зоне евро; она не дала результата и на национальном уровне. Хотя после создания валютного союза экспорт из Германии стал быстро расти, внутренний спрос рос также медленно, как и реальная заработная плата. Это подрывало динамику развития собственного внутреннего рынка и усугубляло уязвимость торговых партнеров (см. диаграмму).

#### ДИНАМИКА ПОТРЕБЛЕНИЯ И ДОХОДОВ В ГЕРМАНИИ, 2000–2011 ГОДЫ

(Индексы, 2000 = 100)



Источник: Федеральное статистическое управление Германии, январь 2012 года.

Примечание: Доход в четвертом квартале 2011 года – оценка.

Надежды на то, что капитал будет замещаться рабочей силой, а занятость повышаться при данных темпах роста объема производства, не сбылись. Кроме того, германский эксперимент повлек катастрофические последствия для ряда других членов ЕВС, которые потеряли свои доли рынка. Без значительного повышения заработной платы в Германии этим другим странам теперь потребуется несколько лет падения заработной платы, для того чтобы восстановить свою международную конкурентоспособность. Однако время работает не на них: из-за более высокой заработной платы снижается внутренний спрос и углубляется рецессия, особенно в странах с относительно небольшими долями экспорта (порядка 25% ВВП), например в Италии и Испании. Возникающая в результате депрессия, как наглядно показывает пример Греции, политически неприемлема.

Ввиду этого при определении условий ввоза ПИИ важную роль должны играть принципы, в которых придается должное значение адекватной корректировке заработной платы. Одним из условий могло бы стать соблюдение зарубежными филиалами ТНК принципа корректировки заработной платы с учетом роста общей производительности и в дополнение к этому национального целевого показателя инфляции в принимающей стране. Таким образом, эти фирмы устанавливали бы необходимые стандарты для отечественных компаний. Для того чтобы такая политика была более эффективной, ее нужно координировать в рамках всех развивающихся стран, в которых уже осуществляются ПИИ или которые стремятся привлечь такие инвестиции.

Такая координация может оказаться необходимой для того, чтобы не допускать чрезмерной конкуренции в вопросах заработной платы, от которой в конечном счете выигрывают только иностранные компании благодаря увеличению прибыли или иностранные потребители благодаря снижению цен.

На макроэкономические потрясения следует реагировать, повышая или понижая курсы соответствующих валют, а не урезая заработную плату в имеющих дефицит странах.

Соблюдение такого правила в отношении корректировки заработной платы никак не поставит под угрозу сверхприбыль, зачастую колоссальную, которую иностранные инвесторы получают благодаря применению повышающих абсолютный уровень производительности труда передовых технологий в условиях низкого уровня оплаты труда в принимающей стране. Гарантируемое ими увеличение заработной платы будет увязываться не с их ростом производительности труда, а со средним повышением этого показателя в экономике принимающей страны в целом. В известной степени применение такого правила моделировало бы условия, существующие при нормальном функционировании рынков труда. Работавшие в странах с низким уровнем оплаты труда иностранные компании, не желающие корректировать заработную плату, таким образом продемонстрировали бы несоблюдение рыночных принципов.

Третья область, в которой необходимо расширять международное сотрудничество, связана с конкуренцией между странами. Согласно широко распространенному представлению,

ускоренная глобализация вынуждает страны вести конкурентную борьбу методами, которые применяются компаниями. Согласно этой точке зрения богатство стран зависит от способности каждой страны эффективно приспосабливаться с учетом тех трудностей, которые порождаются открытыми рынками товаров и капитала. Страны, обладающие более значительными ресурсами в виде капитала и технологий, будут испытывать конкурентное давление со стороны торговых партнеров с относительно значительным предложением рабочей силы и слабыми институтами рынка труда, и наоборот. В частности, возникновение огромного резерва неиспользуемой рабочей силы в таких развивающихся странах, как Китай и Индия, коренным образом изменит

отношения капитала и труда во всем мире и установит равновесие между низкими и высокими зарплатами где-то посередине.

Как отмечалось ранее, снижение долей заработной платы не является "естественным" побочным продуктом глобализации, и модель конкуренции между

компаниями не применима к странам, в частности к странам с независимыми валютами. В динамичной рыночной экономике компании конкурируют между собой за счет дифференциации производительности труда и нормы прибыли. Они вынуждены принимать рабочую силу по цене, которая устанавливается на рынке для различных категорий рабочей силы так же, как цена капитала. В результате успех или провал компании определяется конкретной стоимостью, которую она добавляет к товарам или услугам, поставляемым на международный рынок. Те компании, которые в состоянии повышать производительность труда на основе инновационной деятельности и производить новую продукцию при более низких по сравнению со своими конкурентами удельных затратах на рабочую силу, имеют возможность предлагать свои товары по более низким ценам или повышать норму прибыли при неизменном уровне цен.

Однако на уровне стран этот механизм не действует. Вне зависимости от того, устанавливается ли заработная плата в ходе централизованно ведущихся переговоров в



масштабах всей экономики или ее уровень является результатом функционирования гибкого рынка труда с высокой степенью мобильности рабочей силы, размеры оплаты труда работников одинаковых профессий, как правило, будут примерно одинаковы. Таким образом, в отличие от компаний страны следует рассматривать в качестве сторон, которые устанавливают размеры заработной платы, а не принимают такие условия. Соответственно в тех случаях, когда преимущества более высокой производительности труда находят отражение в более высокой номинальной и реальной заработной плате, ускорение роста средней производительности труда в масштабах всей экономики не приводит к повышению конкурентоспособности всех компаний по отношению к остальной части стран мира.

Однако даже если рост производительности труда вместо трансформации в более высокую реальную заработную плату использовался для снижения цен, это необязательно вело бы к повышению конкурентоспособности страны или всех ее предприятий. Цены в стране, которая для повышения своей конкурентоспособности постоянно прибегает к демпингу в вопросах заработной платы, необязательно будут ниже, чем в остальных странах мира, если их выразить в валютах ее торговых партнеров. В мире, где существуют национальные валюты, а страны проводят свою денежно-кредитную политику, страна, предлагающая свои товары по значительно более низким ценам, получает определенную долю рынка и накапливает огромное положительное сальдо торгового баланса и по счету текущих операций. Однако при этом будет нарастать политическое давление с целью корректировки заработной платы и цен, исчисленных в международной валюте, и рано или поздно стране придется пойти на такую корректировку, ревальвируя свою валюту.

Применяемый принцип однозначен: в условиях, когда границы стран все шире открыты для торговых потоков и потоков капитала, система международной торговли и финансовая система должны быть построены таким образом, чтобы в рамках глобального разделения труда компании в разных странах не находились постоянно под угрозой потерять все, проиграв предприятиям остальных стран мира. Если прирост номинальной заработной платы в одной стране будет устойчиво и гораздо сильнее, чем в странах,

являющихся ее торговыми партнерами, превышать общий прирост производительности труда, то такая страна рискует оказаться в положении, с которыми мириться уже будет невозможно. Дело в том, что большая часть ее фирм будут вынуждены либо повышать цены и постоянно терять свои доли рынка, либо идти на снижение нормы прибыли, чтобы сохранить свои позиции на рынке. Однако в условиях открытых рынков разрыв в ценовой конкурентоспособности по сравнению с остальными странами так или иначе нужно ликвидировать.

Теперь, в эпоху глобализации, многие страны пытаются защитить свои конкурентные позиции, занижая курс своей валюты. Хотя в долгосрочном плане успех такой стратегии невозможен, всегда существует опасность того, что правительства будут использовать манипулирование обменным курсом или урезание заработной платы, субсидии и пониженное налогообложение доходов компаний для искусственного повышения международной конкурентоспособности отечественных производителей. Подобный "новый меркантилизм" должен быть запрещен. Хотя все страны могут одновременно повышать производительность труда и заработную плату и увеличивать объемы торговли в интересах достижения нового уровня общего экономического процветания, не всем из них удастся свести баланс по текущим операциям с положительным сальдо или увеличить свои доли рынка. Раунды следующих друг за другом конкурентных девальваций или гонка на износ в снижении заработной платы или налогов непродуктивны и с высокой долей вероятности будут наносить значительный ущерб. Ввиду этого нужен международный кодекс поведения, выходящий за рамки действующих международных норм торговой политики, включая существующие в ВТО положения, касающиеся платежного баланса (WTO, 2012). Правила этого кодекса должны обязывать страны, национальная политика которых потенциально может нанести ущерб торговым партнерам и дестабилизировать международную экономическую систему, корректировать свои номинальные обменные курсы с учетом разницы в темпах инфляции или удельных затратах на рабочую силу.



---

## Е. Выводы

---

Опыт нескольких последних десятилетий показывает, что углубление неравенства не ведет к повышению устойчивости стран к воздействию потрясений, вызывающих рост безработицы. Напротив, экономика стран становится более уязвимой. Отставание роста заработной платы от роста производительности труда и возросшая неуверенность трудящихся в завтрашнем дне систематически дестабилизируют внутренний спрос. Невозможно постоянно компенсировать недостаточный рост внутреннего спроса, наращивая долг домашних хозяйств или раздувая пузыри на фондовых рынках или рынках недвижимости, как это делалось в Соединенных Штатах в преддверии глобального финансового кризиса.

Рыночная экономика не может функционировать, опираясь исключительно на презумпцию эффективного распределения ресурсов благодаря гибкости рынков и гибким ценам на всех рынках, включая рынок труда. Гораздо важнее механизмы, позволяющие инвесторам, вкладывающим средства в инновации, выводить экономику на более высокие уровни деятельности и структурной перестройки. К числу таких механизмов относятся, в частности, меры по обеспечению надлежащего функционирования рынка труда, наиболее важными из которых являются следующие: во-первых, увязка темпов роста средней заработной платы и, в необходимых случаях, минимальной заработной

платы с общей динамикой развития экономики, показателем которой является общий темп роста производительности труда; во-вторых, корректировка такого роста с учетом целевого уровня инфляции; и в третьих – обеспечение по возможности и с учетом специфики каждой страны одного и того же уровня оплаты труда специалистов одинаковой квалификации в масштабах всей экономики, не оставляя этот вопрос на усмотрение отдельных компаний.

Такие механизмы диаметрально противоположны догмату гибкости рынка труда, который опять выплыл на поверхность на новой волне роста безработицы в условиях финансового кризиса. Однако тот факт, что после 2008 года глобальную экономику явно не удастся вернуть на траекторию устойчивого роста и, в частности, не получится оздоровить внутренний спрос в развитых странах, следует рассматривать в качестве тревожного признака. Если огромное большинство людей потеряет веру в готовность компаний и правительств отдавать им справедливую долю произведенного коллективными усилиями дохода, это станет страшным ударом и по росту самого дохода. Возвращение к некоторым старым истинам справедливости и участия – вот единственный способ преодолеть в конечном счете кризис и выйти на путь устойчивого экономического развития.

---

Комплексная политика регулирования доходов с увязкой темпов роста заработной платы и производительности труда и, в частности, введением в законодательном порядке минимальной заработной платы, а также с созданием надежной системы социального обеспечения для малоимущих семей способствовала бы созданию условий для динамичной инвестиционной деятельности и обеспечения стабильности в денежно-кредитной сфере.

---

Проведение комплексной политики регулирования доходов на основе описанных в настоящей главе принципов и институциональных структур, а также с введением в законодательном порядке минимальной заработной платы и созданием надежных систем социального обеспечения малоимущих семей не будет подрывать успешных экономических стратегий, базирующихся на динамике инвестиционной деятельности и стабильности денежно-кредитной сферы. Напротив, такая политика поможет стабилизировать ожидания домашних хозяйств в отношении будущих доходов и размеры их потребления, обеспечивая тем

самым увязку самого важного определяющего фактора эффективного спроса в большинстве стран с расширением потенциала предложения. Кроме того, благодаря этому можно будет активнее ориентировать денежно-кредитную политику на стимулирование инвестиций и роста. Наконец, это обеспечит свободу маневра, позволяющую выдерживать негативные потрясения в сфере предложения без серьезных нарушений, поскольку эти меры помогут избежать дополнительной корректировки спроса, которая, по всей вероятности, произойдет при проведении ограничительной денежно-кредитной политики.

---

## Примечания

---

- 1 Спрос может упасть даже до того, как снизится заработная плата, если произойдет ухудшение ожиданию потребителей. Например, если перспективы снижения заработной платы широко обсуждаются членами профсоюза или при этом проводятся забастовки и демонстрации, частные домохозяйства могут сократить потребление, предвидя снижение заработной платы.
- 2 В свете этого идея о том, что в зависимости от степени открытости соответствующей страны "рост с ориентацией на прибыль" может приводить к тем же результатам, что и "рост с ориентацией на заработную плату" (падение или рост реальной заработной платы) (Onaran and Galanis, 2012), далека от истины.
- 3 *Financial Times*, Draghi urges eurozone to focus on growth, 4 May 2012.
- 4 Негативным потрясениям на уровне предложения присуща своя логика. Однако даже в подобных ситуациях предпочтительнее увязывать корректировку заработной платы со средним ростом производительности труда, а не с прочностью переговорных позиций труда и капитала в целом или на уровне компаний (см. раздел D.2).
- 5 Это признавал и Кейнс, писавший, что в рыночной экономике: "именно изменением нормы прибыли в ту или иную сторону можно побудить... производить один продукт, а не другой" (Keynes, 1936: 141).
- 6 В условиях происходившего после 2002 года резкого роста цен на нефть, минеральное сырье и металлопродукцию все чаще высказывалась озабоченность по поводу того, что, несмотря на обусловленный этим резкий рост доходности инвестиций соответствующих компаний, доля рентных выплат, причитающихся принимающим странам, оставалась на прежнем уровне или даже снижалась (UNECA и AfDB, 2007; UNECA, 2009; ДТР 2010, глава V).

---

## Справочная литература

---

- Barkbu B, Rahman J, Valdés R et al. (2012). Fostering growth in Europe now. IMF Staff Discussion Note SDN 12/07, June. Washington, DC, IMF.
- Economic Policy Institute (2006). Economists' statement. Hundreds of Economists Say: raise the minimum wage. Available at: [http://www.epi.org/page/-/pdf/epi\\_minimum\\_wage\\_2006.pdf](http://www.epi.org/page/-/pdf/epi_minimum_wage_2006.pdf).
- Elmeskov J, Martin J and Scarpetta S (1998). Key lessons for labor market reforms: Evidence from OECD countries' experience. *Swedish Economic Policy Review*, 5(2): 205–252.
- G-20 (2012). Boosting jobs and living standards in G20 countries. A joint report by the ILO, OECD, IMF and World Bank. June.
- Hayek FA (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago, University of Chicago Press.
- IMF and G-20 (2012). Euro area imbalances. Annex to *Umbrella Report for G-20 Mutual Assessment Process, 2012*. Available at: <http://www.imf.org/external/np/g20/pdf/map2012/annex2.pdf>.
- Keynes JM (1930/1971). A treatise on money. In: *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. V. London, Macmillan and St. Martin's Press for the Royal Economic Society.
- Keynes JM (1936/1973). The general theory of employment, interest and money. In: *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. VII. London, Macmillan and St. Martin's Press for the Royal Economic Society.
- Nickell S (1997). Unemployment and labor market rigidities: Europe versus North America. *Journal of Economic Perspectives*, 11(3): 55–74.
- OECD (1994). *The OECD Jobs Study*. Paris.
- Onaran Ö and Galanis G (2012). Is aggregate demand wage-led or profit-led? Conditions of Work and Employment Series 31, International Labour Office, Geneva.
- Siebert H (1997). Labor market rigidities: At the root of unemployment in Europe. *Journal of Economic Perspectives*, 11(3): 37–54.
- UNCTAD (TDR 1996). *Trade and Development Report, 1997*. United Nations publication, Sales No. E.96.II.D.6, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2005). *Trade and Development Report, 2005. New Features of Global Interdependence*. United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.13, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2008). *Trade and Development Report, 2008. Commodity Prices, Capital Flows and the Financing of Investment*. United Nations publication, Sales No. E.08.II.D.21, New York and Geneva.
- UNCTAD (TDR 2010). *Trade and Development Report, 2010. Employment, Globalization and Development*. United Nations publication, Sales No. E.10.II.D.3, New York and Geneva.
- UNECA (2009). *Africa Review Report on Mining*. E/ECA/CFSSD/6/7. Addis Ababa, United Nations Economic Commission for Africa.
- UNECA (2010). *Economic Report on Africa 2010, Promoting high-level sustainable growth to reduce unemployment in Africa*. United Nations publication, Sales No. E.10.II.K.1, Addis Ababa, Ethiopia.
- UNECA-AfDB (2007). The 2007 Big Table. Managing Africa's Natural Resources for Growth and Poverty Reduction. Summary Report. United Nations Economic Commission for Africa and African Development Bank, 1 February. Available at: <http://www.uneca.org/thebigtable/>.
- WTO (2012). Understanding on the Balance-of-Payments Provisions of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994. Geneva. Available at: [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/09-bops.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/09-bops.pdf).



## КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Palais des Nations  
CH-1211 GENEVA 10  
Switzerland  
(www.unctad.org)

### Отдельные публикации ЮНКТАД

#### **Доклад о торговле и развитии, 2011 год**

*Послекризисные вызовы политики в мировой экономике*

Издание Организации Объединенных Наций,  
в продаже под № R.11.II.D.3  
ISBN 978-92-1-112822-2

Глава I	Текущие тенденции и проблемы в мировой экономике
Глава II	Финансово-бюджетные аспекты финансового кризиса и его влияние на государственный долг
Глава III	Пространство для маневра в финансово-бюджетной политике, способность обслуживать долг и экономический рост
Глава IV	Возврат к финансовому регулированию и реструктуризации
Глава V	"Финансализированные" товарные рынки: последние тенденции и вопросы политики
	Приложение: Реформа регулирования рынков товарных деривативов
Глава VI	Глобальный валютно-финансовый порядок и международная финансовая система

#### **Доклад о торговле и развитии, 2010 год**

*Занятость, глобализация и развитие*

Издание Организации Объединенных Наций,  
в продаже под № R.10.II.D.3  
ISBN 978-92-1-112807-9

Глава I	После глобального кризиса: сбивчивый и неустойчивый подъем Приложение: Кредитные дефолтные свопы
Глава II	Возможные последствия глобальной перебалансировки для занятости Приложение: Моделирование воздействия глобальной перебалансировки торговли и занятости: техническая записка
Глава III	Макроэкономические аспекты увеличения занятости и безработицы
Глава IV	Структурные изменения и создание рабочих мест в развивающихся странах
Глава V	Пересмотр основ политики обеспечения устойчивого роста, создания рабочих мест и сокращения масштабов нищеты

**Доклад о торговле и развитии, 2009 год***Реагирование на глобальный кризис**Борьба с изменением климата и развитие*

Издание Организации Объединенных Наций,

в продаже под № R.09.II.D.16

ISBN 978-92-1-112776-8

- |           |  |
|-----------|--|
| Глава I   | Влияние глобального кризиса и краткосрочные ответные меры политики<br>Приложение: Глобальная рецессия обостряет продовольственный кризис |
| Глава II  | "Финансиализация" товарных рынков  |
| Глава III | Извлечь уроки кризиса: меры по повышению устойчивости и надежности финансовых систем   |
| Глава IV  | Реформа международной валютно-финансовой системы   |
| Глава V   | Борьба с изменением климата и развитие   |

**Доклад о торговле и развитии, 2008 год***Цены на сырьевые товары, потоки капитала и**финансирование инвестиций*

Издание Организации Объединенных Наций,

в продаже под № R.08.II.D.21

ISBN 978-92-1-112752-2

- |           |   |
|-----------|---|
| Глава I   | Тенденции и проблемы в мировой экономике на современном этапе<br>Таблица приложения к главе I   |
| Глава II  | Резкое повышение цен на сырьевые товары и нестабильность  |
| Глава III | Международные потоки капитала, балансы по текущим операциям и финансирование развития<br>Приложение: Эконометрический анализ определяющих факторов изменения знака сальдо счета текущих операций в условиях повышения и понижения уровня экономической активности |
| Глава IV  | Отечественные источники финансирования и инвестиции в производственный потенциал  |
| Глава V   | Роль официальной помощи в целях развития в достижении ЦРДТ и обеспечении экономического роста<br>Приложение: Детали эконометрических исследований   |
| Глава VI  | Нынешние проблемы, касающиеся внешнего долга развивающихся стран  |

**Доклад о торговле и развитии, 2007 год***Региональное сотрудничество в целях развития*

Издание Организации Объединенных Наций,

в продаже под № R.07.II.D.11

ISBN 978-92-1-112721-8

- |           |   |
|-----------|---|
| Глава I   | Актуальные вопросы мировой экономики<br>Статистическое приложение к главе I   |
| Глава II  | Глобализация, регионализация и вызов развития   |
| Глава III | "Новый регионализм" и торговые соглашения Север-Юг  |
| Глава IV  | Региональное сотрудничество и торговая интеграция развивающихся стран   |
| Глава V   | Региональное сотрудничество в финансовой и денежно-кредитной сфере<br>Приложение 1: Сообщество по вопросам развития южной части Африки<br>Приложение 2: Совет сотрудничества стран Залива |
| Глава VI  | Региональное сотрудничество в сфере торговой логистики, энергетики и промышленной политики  |



**Доклад о торговле и развитии, 2006 год***Глобальное партнерство и национальная политика в целях развития*Издание Организации Объединенных Наций,  
в продаже под № R.06.II.D.6  
ISBN 92-1-112698-3

Глава I	Глобальные дисбалансы как системная проблема Приложение 1: Сырьевые цены и условия торговли Приложение 2: Теоретическая подоплека дискуссий о сбережениях и инвестициях
Глава II	Эволюция стратегии развития - дальше Монтеррейского консенсуса
Глава III	Изменения и тенденции во внешних условиях развития Таблицы приложения к главе III
Глава IV	Макроэкономическая политика в эпоху глобализации
Глава V	Проводимая странами политика поддержки динамизма производства
Глава VI	Институциональные и управленческие механизмы поддержки экономического развития

**Доклад о торговле и развитии, 2005 год***Новые особенности глобальной взаимозависимости*Издание Организации Объединенных Наций,  
в продаже под № R.05.II.P.13  
ISBN 92-1-112673-8

Глава I	Актуальные проблемы мировой экономики
Глава II	Рост доходов и изменения в структуре торговли в Азии
Глава III	Динамика условий торговли и ее влияние на развивающиеся страны Приложение: Распределение ренты в нефтяной и добывающей отраслях промышленности: отдельные материалы по Латинской Америке, 1999–2004 годы
Глава IV	К новой форме глобальной взаимозависимости

\* \* \* \* \*

**Trade and Development Report, 1981–2011***Three Decades of Thinking Development*

United Nations publication, sales no. E.12.II.D.5

ISBN 978-92-1-112845-1

**Part One** Trade and Development Report, 1981–2011: Three Decades of Thinking Development

1. Introduction
2. Interdependence
3. Macroeconomics and finance
4. Global economic governance
5. Development strategies: assessments and recommendations
6. Outlook

**Part Two** Panel Discussion on “Thinking Development: Three Decades of the *Trade and Development Report*”

Opening statement

by Anthony Mothae Maruping

Origins and evolving ideas of the *TDR*

Introductory remarks by Richard Kozul-Wright

Statement by Rubens Ricupero

Statement by Yilmaz Akyüz

The *TDR* approach to development strategies

Introductory remarks by Taffere Tesfachew

Statement by Jayati Ghosh

Statement by Rolph van der Hoeven

Statement by Faizel Ismail

The macroeconomic reasoning in the *TDR*

Introductory remarks by Charles Gore

Statement by Anthony P. Thirlwall

Statement by Carlos Fortin

Statement by Heiner Flassbeck

Evolving issues in international economic governance

Introductory remarks by Andrew Cornford

Statement by Jomo Kwame Sundaram

Statement by Arturo O’Connell

The way forward

Closing remarks by Alfredo Calcagno

Summary of the debate

\* \* \* \* \*

## **The Financial and Economic Crisis of 2008-2009 and Developing Countries**

United Nations publication, sales no. E.11.II.D.11  
ISBN 978-92-1-112818-5

Edited by Sebastian Dullien, Detlef J. Kotte,  
Alejandro Márquez and Jan Priewe

Introduction

### **The Crisis – Transmission, Impact and Special Features**

Jan Priewe

*What Went Wrong? Alternative Interpretations of the Global Financial Crisis*

Daniela Magalhães Prates and Marcos Antonio Macedo Cintra

*The Emerging-market Economies in the Face of the Global Financial Crisis*

Jörg Mayer

*The Financialization of Commodity Markets and Commodity Price Volatility*

Sebastian Dullien

*Risk Factors in International Financial Crises: Early Lessons from the 2008-2009 Turmoil*

### **The Crisis – Country and Regional Studies**

Laike Yang and Cornelius Huizenga

*China's Economy in the Global Economic Crisis: Impact and Policy Responses*

Abhijit Sen Gupta

*Sustaining Growth in a Period of Global Downturn: The Case of India*

André Nassif

*Brazil and India in the Global Economic Crisis: Immediate Impacts and Economic Policy Responses*

Patrick N. Osakwe

*Africa and the Global Financial and Economic Crisis: Impacts, Responses and Opportunities*

### **Looking Forward – Policy Agenda**

Alejandro Márquez

*The Report of the Stiglitz Commission: A Summary and Comment*

Ricardo Ffrench-Davis

*Reforming Macroeconomic Policies in Emerging Economies: From Procyclical to Countercyclical Approaches*

Jürgen Zattler

*A Possible New Role for Special Drawing Rights In and Beyond the Global Monetary System*

Detlef J. Kotte

*The Financial and Economic Crisis and Global Economic Governance*

\* \* \* \* \*

## **The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies**

United Nations publication, sales no. E.09.II.D.4  
ISBN 978-92-1-112765-2

*Report by the UNCTAD Secretariat Task Force  
on Systemic Issues and Economic Cooperation*

Chapter I A crisis foretold

Chapter II Financial regulation: fighting today's crisis today

Chapter III Managing the financialization of commodity futures trading

Chapter IV Exchange rate regimes and monetary cooperation

Chapter V Towards a coherent effort to overcome the systemic crisis

\* \* \* \* \*

Эти публикации можно приобрести в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: United Nations Publications Customer Service, c/o National Book Network, 15200 NBN Way, PO Box 190, Blue Ridge Summit, PA 17214, United States of America. Бесплатный телефонный номер: +1-888-254-4286; бесплатный номер факса: +1-800-338-4550. Электронная почта: unpublications@nbnbooks.com. Интернет: <https://unp.un.org>.

**Regional Monetary Cooperation and Growth-enhancing Policies:  
The new challenges for Latin America and the Caribbean**

United Nations publication, UNCTAD/GDS/2010/1

- Chapter I What Went Wrong? An Analysis of Growth and Macroeconomic Prices in Latin America
- Chapter II Regional Monetary Cooperation for Growth-enhancing Policies
- Chapter III Regional Payment Systems and the SUCRE Initiative
- Chapter IV Policy Conclusions

\* \* \* \* \*

**Price Formation in Financialized Commodity Markets: The role of information**

United Nations publication, UNCTAD/GDS/2011/1

1. Motivation of this Study
2. Price Formation in Commodity Markets
3. Recent Evolution of Prices and Fundamentals
4. Financialization of Commodity Price Formation
5. Field Survey
6. Policy Considerations and Recommendations
7. Conclusions

\* \* \* \* \*

Эти публикации имеются на сайте [www.unctad.org](http://www.unctad.org). Их экземпляры можно получить у сотрудника, ответственного за выпуск документов, в Секции макроэкономической политики и политики в области развития, Отдел по вопросам глобализации и стратегий в области развития, Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД), по адресу: Publications Assistant, Macroeconomic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland; факс +41-22-917-0274.

**Дискуссионные документы ЮНКТАД**

No. 206	Dec. 2011	André NASSIF, Carmem FEIJÓ and Eliane ARAÚJO	The long-term “optimal” real exchange rate and the currency overvaluation trend in open emerging economies: The case of Brazil
No. 205	Dec. 2011	Ulrich HOFFMANN	Some reflections on climate change, green growth illusions and development space
No. 204	Oct. 2011	Peter BOFINGER	The scope for foreign exchange market interventions
No. 203	Sep. 2011	Javier LINDENBOIM, Damián KENNEDY and Juan M. GRAÑA	Share of labour compensation and aggregate demand discussions towards a growth strategy
No. 202	June 2011	Pilar FAJARNES	An overview of major sources of data and analyses relating to physical fundamentals in international commodity markets
No. 201	Feb. 2011	Ulrich HOFFMANN	Assuring food security in developing countries under the challenges of climate change: Key trade and development issues of a fundamental transformation of agriculture
No. 200	Sep. 2010	Jörg MAYER	Global rebalancing: Effects on trade flows and employment
No. 199	June 2010	Ugo PANIZZA, Federico STURZENEGGER and Jeromin ZETTELMEYER	International government debt
No. 198	April 2010	Lee C. BUCHHEIT G. MITU GULATI	Responsible sovereign lending and borrowing
No. 197	March 2010	Christopher L. GILBERT	Speculative influences on commodity futures prices 2006–2008
No. 196	Nov. 2009	Michael HERRMANN	Food security and agricultural development in times of high commodity prices
No. 195	Oct. 2009	Jörg MAYER	The growing interdependence between financial and commodity markets
No. 194	June 2009	Andrew CORNFORD	Statistics for international trade in banking services: Requirements, availability and prospects
No. 193	Jan. 2009	Sebastian DULLIEN	Central banking, financial institutions and credit creation in developing countries
No. 192	Nov. 2008	Enrique COSIO-PASCAL	The emerging of a multilateral forum for debt restructuring: The Paris Club
No. 191	Oct. 2008	Jörg MAYER	Policy space: What, for what, and where?
No. 190	Oct. 2008	Martin KNOLL	Budget support: A reformed approach or old wine in new skins?
No. 189	Sep. 2008	Martina METZGER	Regional cooperation and integration in sub-Saharan Africa
No. 188	March 2008	Ugo PANIZZA	Domestic and external public debt in developing countries
No. 187	Feb. 2008	Michael GEIGER	Instruments of monetary policy in China and their effectiveness: 1994–2006
No. 186	Jan. 2008	Marwan ELKHOURY	Credit rating agencies and their potential impact on developing countries

\* \* \* \* \*

**Дискуссионные документы ЮНКТАД** имеются на сайте [www.unctad.org](http://www.unctad.org). Их экземпляры можно получить у сотрудника, ответственного за выпуск документов, в Секции макроэкономической политики и политики в области развития, Отдел по вопросам глобализации и стратегий в области развития, ЮНКТАД, по адресу: Publications Assistant, Macroeconomic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland; факс: +41-22-917-0274.



**Серия дискуссионных документов Г-24**

*Исследовательские документы Межправительственной группы Г-24 по международным валютным вопросам и развитию*

No. 59	June 2010	Andrew CORNFORD	Revising Basel 2: The Impact of the Financial Crisis and Implications for Developing Countries
No. 58	May 2010	Kevin P. GALLAGHER	Policy Space to Prevent and Mitigate Financial Crises in Trade and Investment Agreements
No. 57	December 2009	Frank ACKERMAN	Financing the Climate Mitigation and Adaptation Measures in Developing Countries
No. 56	June 2009	Anuradha MITTAL	The 2008 Food Price Crisis: Rethinking Food Security Policies
No. 55	April 2009	Eric HELLEINER	The Contemporary Reform of Global Financial Governance: Implications of and Lessons from the Past
No. 54	February 2009	Gerald EPSTEIN	Post-war Experiences with Developmental Central Banks: The Good, the Bad and the Hopeful
No. 53	December 2008	Frank ACKERMAN	Carbon Markets and Beyond: The Limited Role of Prices and Taxes in Climate and Development Policy
No. 52	November 2008	C.P. CHANDRASEKHAR	Global Liquidity and Financial Flows to Developing Countries: New Trends in Emerging Markets and their Implications
No. 51	September 2008	Ugo PANIZZA	The External Debt Contentious Six Years after the Monterrey Consensus
No. 50	July 2008	Stephany GRIFFITH-JONES with David GRIFFITH-JONES and Dagmar HERTOVA	Enhancing the Role of Regional Development Banks
No. 49	December 2007	David WOODWARD	IMF Voting Reform: Need, Opportunity and Options
No. 48	November 2007	Sam LAIRD	Aid for Trade: Cool Aid or Kool-Aid
No. 47	October 2007	Jan KREGEL	IMF Contingency Financing for Middle-Income Countries with Access to Private Capital Markets: An Assessment of the Proposal to Create a Reserve Augmentation Line
No. 46	September 2007	José María FANELLI	Regional Arrangements to Support Growth and Macro-Policy Coordination in MERCOSUR
No. 45	April 2007	Sheila PAGE	The Potential Impact of the Aid for Trade Initiative
No. 44	March 2007	Injoo SOHN	East Asia's Counterweight Strategy: Asian Financial Cooperation and Evolving International Monetary Order
No. 43	February 2007	Devesh KAPUR and Richard WEBB	Beyond the IMF
No. 42	November 2006	Mushtaq H. KHAN	Governance and Anti-Corruption Reforms in Developing Countries: Policies, Evidence and Ways Forward
No. 41	October 2006	Fernando LORENZO and Nelson NOYA	IMF Policies for Financial Crises Prevention in Emerging Markets
No. 40	May 2006	Lucio SIMPSON	The Role of the IMF in Debt Restructurings: Lending Into Arrears, Moral Hazard and Sustainability Concerns
No. 39	February 2006	Ricardo GOTTSCHALK and Daniela PRATES	East Asia's Growing Demand for Primary Commodities – Macroeconomic Challenges for Latin America

\* \* \* \* \*

**Дискуссионные документы серии Г-24** имеются на сайте [www.unctad.org](http://www.unctad.org). Их экземпляры можно получить у сотрудника, ответственного за выпуск документов, в Секции макроэкономической политики и политики в области развития, Отдел по вопросам глобализации и стратегий в области развития, ЮНКТАД, по адресу: Publications Assistant, Macroeconomic and Development Policies Branch, Division on Globalization and Development Strategies, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Geneva 10, Switzerland; факс: +41-22-917-0274.



## ВОПРОСНИК

### Доклад о торговле и развитии, 2012 год

С тем чтобы повысить качество и актуальность Доклада о торговле и развитии, секретариат ЮНКТАД был бы признателен, если бы Вы высказали свое мнение о настоящей публикации. Просьба заполнить прилагаемую анкету и направить заполненный экземпляр по нижеуказанному адресу:

Readership Survey  
Division on Globalization and Development Strategies  
UNCTAD  
Palais des Nations, Room E.10009  
CH-1211 Geneva 10, Switzerland  
Факс: (+41) (0)22 917 0274  
Электронная почта: tdr@unctad.org

Благодарим за помощь.

- | 1. Как Вы оцениваете настоящую публикацию? | Отлично                  | Хорошо                   | Удовл.                   | Неудовл.                 |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Общая оценка                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Актуальность проблематики                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Аналитическое качество                     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Основные выводы                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Представление материала                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



2. Что бы Вы отнесли к сильным сторонам настоящей публикации?

---

---

---

3. Что бы Вы отнесли к слабым сторонам настоящей публикации?

---

---

---

4. Для каких основных целей Вы используете настоящую публикацию?

Аналитическая работа и исследования	<input type="checkbox"/>	Разработка политики и управление	<input type="checkbox"/>
Обучение и подготовка кадров	<input type="checkbox"/>	Другие цели (просьба уточнить)	_____

5. К какой из нижеперечисленных областей ближе всего Ваша работа?

Правительство	<input type="checkbox"/>	Государственное предприятие	<input type="checkbox"/>
Неправительственная организация	<input type="checkbox"/>	Академическое или исследовательское учреждение	<input type="checkbox"/>
Международная организация	<input type="checkbox"/>	СМИ	<input type="checkbox"/>
Частнопредпринимательская деятельность	<input type="checkbox"/>	Другие области (просьба уточнить)	_____

6. Ф.И.О. и адрес респондента (по желанию):

---

---

---

7. Есть ли у Вас другие замечания?

---

---

---



