

Неравенство доходов
и экономический рост:
стратегии выхода из кризиса

Под редакцией:

Александр Бузгалин
Рудольф Трауб-Мерц
Михаил Воейков

Москва

2014

УДК 330.3

ББК 65

Н54

Неравенство доходов и экономический рост: стратегии выхода из кризиса / Под редакцией А. Бузгалина, Р. Трауб-Мерца, М. Воейкова. М: Культурная революция, 2014. – 406 с.

ISBN 978-5-902764-36-6

В книгу вошли тексты, подготовленные на базе докладов на международной научно-практической конференции «Неравенство и экономическое развитие (Россия в глобальном контексте)», состоявшейся 23-24 мая 2013 г. в Москве. Авторами текстов являются ведущие ученые Бразилии, Китая, США, ЕС, научно-исследовательских институтов Российской академии наук, Московского государственного университета.

© Фонд имени Фридриха Эберта, 2014

© Издательство «Культурная революция»,
2014

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i>	7
<i>Рудольф Трауб-Мерц</i> Неравенство и выход из экономического кризиса.....	9

I. СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ, СВОБОДА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

<i>Александр Бузгалин</i> Социальная справедливость может быть стимулом экономического развития. Теоретический дискурс	23
<i>Руслан Гринберг</i> Свобода и справедливость должны не исключать, а дополнять друг друга.....	38
<i>Майкл Сишон</i> Минимальные нормы социальной защиты: отстаивание прав на социальную защиту в период неопределенности.....	41
<i>Томас И. Палли</i> Альтернативные интерпретации финансово-экономического кризиса: борьба за будущее.....	54

II. ДОХОДЫ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА: МИРОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

<i>Майкл Ф. Фёрстер и Джон П. Мартин</i> Уравновешивание экономической эффективности и социальной справедливости.....	65
<i>Хансйорг Герр</i> Дисперсия заработной платы и занятость – эмпирическое развитие и объяснение.....	78
<i>Сангьон Ли</i> Заработная плата и справедливый рост: время восстановить равновесие?.....	95

III. БРАЗИЛИЯ, КИТАЙ, ИНДИЯ: НЕРАВЕНСТВО И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ

Мария Хелена Лавинас де Мораис

Бразилия: подъем экономики, снижение уровня бедности
и сокращение неравенства. Предстоящие вызовы.....109

Андре М. Бьянкарелли и Камила Унис Крепски

Экономический рост и социальное развитие: опыт Бразилии.....121

Ианнан Гуо, Заичао Ду и Лин Жанг

Гуаньси (Guangxi) и неравенство доходов в Китае.....143

Хэн Куан и Хайрон Луо

Рост заработной платы, положительное сальдо торгового баланса
и внутреннее развитие: пример Китая и его значение.....161

Правин Джа

Программы заработных плат и занятости в сельских районах
современной Индии.....178

IV. РОССИЯ: ТРЕНДЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ В ПОСТСОВЕТСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЯХ

Галина Анисимова

Социально-экономическая дифференциация российского общества:
динамика и тенденции.....199

Владимир Бобков и Риорита Колосова

Характеристика социальной дифференциации в России:
1990-2012 гг.....218

Эдуард Соболев

Основные тренды оплаты труда в постсоветской России.....235

Михаил Воейков

Средний класс в динамике постсоветских трансформаций.....253

V. ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ: КРИЗИС И НЕРАВЕНСТВО

<i>Михаэль Даудерштедт</i>	
Кризис, неравенство и жесткая экономия в Европе.....	269
<i>Торстен Нихой, Ульрика Штайн, Сабина Штефан и Рудольф Цвинер</i>	
Кризис Европейского валютного союза и разнонаправленные тенденции в динамике трудовых издержек.....	279
<i>Торстен Шультен и Торстен Мюллер</i>	
Новый Европейский интервенционизм? Воздействие новой европейской экономической политики на зарплату и коллективные переговоры.....	293
<i>Михаэль Даудерштедт</i>	
Немецкая модель: от конкурентоспособности к социальному росту.....	328

VI. ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И РОЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

<i>Петер Дитш и Томас Риксен</i>	
«Оффшорные утечки» - как использовать политическую возможность.....	351
<i>Штефан Шульмейстер</i>	
Общий налог на финансовые операции: основания, последствия, проблемы	361
<i>Андрей Колганов</i>	
Социальная справедливость как императив стратегии опережающего развития России: финансы и налоги.....	389
<i>Об авторах</i>	403

Предисловие

Неравенство доходов является одной из наиболее неотложных проблем в современном мире. Оно возрастало в последние десятилетия почти во всех странах и в течение длительного времени, по-видимому, выступая как необходимый элемент современного развития и глобализации. Но теперь ситуация изменилась. С тех пор, как глобальный финансовый кризис пошатнул мир в 2008 и 2009 гг., возникла новая дискуссия, которая призывает к разработке новой экономической модели, основанной на меньшем неравенстве. Перераспределение рассматривается как стимул для экономического роста, изменение парадигмы можно выразить в лозунге: «Общества с меньшим неравенством работают эффективней», который заимствован из книги Кейт Пикетт и Ричарда Вилкинсона «Духовный уровень: почему большее равенство делает общества сильнее»¹.

Для того, чтобы глубже рассмотреть отношения между экономическим ростом и неравенством, Фонд Фридриха Эберта (филиал в Москве), Институт экономики РАН и журнал «Альтернативы» организовали совместную международную конференцию «Неравенство и распределение доходов», которая состоялась в Москве 23-24 мая 2013 г.

На этой конференции собрались ученые из разных стран и регионов для того, чтобы «сверить часы» и принять участие в критической дискуссии об успехах и недостатках различных подходов в экономической и социальной политике. Обсуждались вопросы о том, какие модели неравенства доходов существуют, какие осуществляются варианты политики распределения «снизу вверх» и как они вписываются в государственную политику соответствующих стран.

Воодушевленные успехом конференции среди ее участников и развернувшейся увлекательной дискуссией организаторы приняли решение издать книгу по результатам конференции. Мы полагаем, что эта конференция является свидетельством тщательного обсуждения того, как мы

¹ Kate Pickett and Richard Wilkinson. The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger.

теоретически понимаем взаимосвязи между экономической эффективностью и неравенством доходов, участники конференции предложили глубокий взгляд на эмпирические закономерности экономического и социального развития стран и регионов. Всем выступавшим было предложено переработать свои доклады с учетом их обсуждения на конференции. Также мы пригласили присоединиться к изданию книги ряд авторов, не принимавших участие в конференции, чтобы раскрыть в книге дополнительные важные аспекты дискуссии.

Фонд Фридриха Эберта, Институт экономики РАН и журнал «Альтернативы» благодарят авторов, участвующих в книге, за их ценный вклад.

Мы надеемся, что эта книга будет представлять интерес для читателей.

Москва, январь 2014

Др. Р. Трауб-Мерц Проф. М. Воейков Проф. А. Бузгалин

Филиал фонда им. Фридриха Эберта в России

Институт экономики
РАН

Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова

Рудольф Трауб-Мерц

Неравенство и выход из экономического кризиса

1. Неравенство – растет и растет

Неравенство – это, без сомнения, одна из самых острых проблем нашего времени. Наши общества сейчас богаты как никогда прежде, но мы по-прежнему, кажется, не в состоянии справедливо распределять создаваемые блага между разными группами населения. Рассмотрев основные эмпирические тенденции, можно прийти к следующим выводам:

- В последние десятилетия социальное расслоение во многих странах заметно обострилось. Коэффициент Джини, характеризующий распределение доходов и принятый в качестве общего мерил неравенства, вырос почти во всех странах. Среди 32 стран-членов ОЭСР нашлось всего два исключения: только в двух странах неравенство слегка сократилось. Во всех остальных странах степень неравенства в распределении доходов за последние 20 лет значительно выросла (OECD, 2011).
- Анализ ситуации в развитых странах, странах с переходной экономикой и развивающихся странах дает схожую картину. Рост социального расслоения является общей тенденцией для всех категорий стран.
- В сфере перераспределения благ два последних десятилетия отмечены двумя тенденциями: с одной стороны, снижается доля государства при росте доли частных домохозяйств; с другой стороны, в рамках частного сектора падает доля бедных домохозяйств при росте доли богатых домохозяйств. Таким образом, все больше ресурсов со стороны государства и со стороны бедных слоев перетекает в пользу состоятельных граждан.
- Почти во всех странах снижается доля оплаты труда в валовом национальном продукте, в то же время выросла доля других доходов (прибыль, рента, проценты); в рамках первичного распределения до-

ходов между капиталом и трудом произошло перераспределение в пользу владельцев капитала.

- Государство в меньшей мере заботится о том, чтобы смягчить рыночное распределение доходов путем их последующего перераспределения через налоги и социальные выплаты. ОЭСР показывает, что объем перераспределения, осуществляемого государствами-членами, снизился наполовину – прежде всего вследствие снижения налогообложения высоких доходов (OECD 2011).
- Что касается распределения имущества (в отличие от распределения доходов), то неравенство его распределения выросло еще больше.

Существует также эмпирически-статистический подход к проблеме неравенства, который позволяет сделать другой вывод. Если, к примеру, открыть национальные границы, суммировать население и домохозяйства всех стран и сгруппировать их, исходя из неравенства доходов, проявится другая тенденция – по крайней мере, в странах Евросоюза. В рамках единой иерархии доходов стран ЕС, не признающей национальных границ¹, степень неравенства не увеличилась, а в некоторые годы она даже снижалась (см. статью Dauderstädt в этом сборнике). Если же провести подобное сравнение в глобальном масштабе, возникает другая картина: неравенство растет еще большими темпами, глобальный коэффициент Джини выше, чем самые высокие национальные коэффициенты (Milanovic, 2012).

Эти противоречивые данные объясняются двумя тенденциями, которые в случае ЕС друг друга нейтрализуют, а в глобальном контексте наоборот усиливают. В Европейском Союзе неравенство между странами-членами, измеряемое исходя из среднедушевого дохода, с течением времени снизилось. Благодаря экономическому росту, который в южных странах Евросоюза в эти годы был выше среднего, произошло некоторое выравнивание уровня экономического развития. В то же время обострилось внутреннее, национальное расслоение. Поскольку процесс межнационального выравнивания шел быстрее, чем процесс обострения внутреннего неравенства, коэффициент Джини по ЕС снизился (Dauderstädt). В глобальном же масштабе тенденция противоположная (Milanovic, 2012).

¹ При таком сравнении возникает следующий эффект: бедные домохозяйства богатых стран уже не считаются бедными, поскольку их доходы соответствуют доходам средних или даже богатых домохозяйств в бедных странах. В то же время богатые домохозяйства бедных стран "съезжают вниз", поскольку в богатых странах даже средние домохозяйства получают более высокие доходы.

Какой же фактор неравенства важнее и как следует его измерять? Здесь возможны три базы сравнения:

(1) Измеряем валовой национальный продукт на душу населения. Таким образом, мы можем сравнивать средние доходы домохозяйств в Индии, России, Китае, Германии и т.д., игнорируя при этом уровень социального расслоения внутри стран; если мы с помощью этого метода выстроим международный рейтинг, мы получим рейтинг стран по доходу на душу населения, ничего не говорящий об уровне неравенства внутри стран.

(2) Измеряем уровень неравенства внутри стран (например, с помощью коэффициента Джини) и сравниваем результаты. Тем самым мы получаем рейтинг стран по неравенству, где впереди будут, наверное, такие страны как ЮАР, Намибия и Китай, но при этом мы не можем оценить уровень развития отдельных стран.

Такое измерение национальных коэффициентов Джини может стать основой для выведения глобального Джини в двух вариантах. По одной версии мы составляем список равновесных стран, а по другой – расставляем страны по количеству населения. По причине большой численности населения тенденцию глобального неравенства в рейтинге, учитывающем вес страны, будут в значительной мере определять Китай и Индия.

(3) Мы "открываем" национальные границы, выстраиваем всех жителей или все домохозяйства в единый рейтинг по уровню доходов и выявляем различия между ними. Таким образом, мы получаем – в зависимости от того, какие страны включены в рейтинг – наднациональный (например, региональный или глобальный) уровень расслоения. Поскольку при данном подходе учитываются все домохозяйства, он автоматически отражает вес стран по численности населения.

Каждый из этих трех подходов имеет свои преимущества – в зависимости от постановки задачи. Для анализа уровня социального расслоения мы обычно используем второй метод, направленный на исследование неравенства только внутри той или иной страны, отказываясь при этом от расчета глобального коэффициента Джини. Причина этого не только в том, что сами граждане всегда предпочитают сравнение на национальном уровне. Может быть, оно и верно, что члены бедной индийской семьи сравнивают себя только с другими семьями той же деревни или ближайшего города и поэтому чувствуют себя бедными или не такими уж бедными – и в то же время богатые индийские домохозяйства сравнивают свои доходы скорее с доходами богатых семей в Нью-Йорке, Лондоне или Москве. С учетом своей пространственной мобильности они скорее исходят из транснационального масштаба оценок. Простой расчет на основе

второго метода предпочтителен уже потому, что он обусловлен политическими рамками. Масштабом политического взгляда на социальное расслоение является в первую очередь национальное государство. Только там существует арена, на которой можно осуществлять политику в сфере доходов. Пока нет транснационального пространства для осуществления политики в сфере доходов – а его пока нет даже в рамках ЕС – члены общества формируют свое политическое единство прежде всего через национальное государство и, опираясь на него, проводят политику дальнейшего усиления или ослабления социального неравенства.

2. Перераспределение и выход из экономического кризиса: новый дискурс

Почему неравенство снова стало насущной темой лишь сейчас, хотя процесс перераспределения ресурсов в пользу богатых во многих странах идет уже в течение десятилетий? Общий ответ на этот вопрос мог бы звучать так: во многих обществах люди смирились с неравенством. Трудовой вклад каждого человека различен, и поэтому он по-разному оплачивается. Но только сейчас неравенство достигло такого масштаба, что его невозможно объяснить размером трудового вклада, и поэтому все больше людей считают его несправедливым. Но такие общие констатации мало чего дают. Поскольку для отдельных обществ, несмотря на общую тенденцию к обострению неравенства, по-прежнему характерны очень разные уровни неравенства (коэффициент Джини составляет в Германии 0,32, в США – 0,42, в Китае – 0,61), мы бы лишь указали на то, что недовольство нынешним распределением доходов может проявиться на самых разных уровнях. Поэтому надо искать другие аргументы, исходя из того, что концепции, оправдывающие растущее неравенство, в целом утратили свою убедительность. "Растущее неравенство необходимо, чтобы добиться экономического роста" или "лучше получить немножко больше от большого пирога, если даже другие получают явно меньше" – так или аналогично звучали до сих пор обоснования полезности прогрессирующего расслоения. Но такие объяснения сегодня действительно повсеместно подвергаются сомнению.

Мы можем довольно точно назвать событие, давшее толчок к началу нового глобального раунда дебатов о неравенстве: мировой финансовый кризис 2008/09 годов. Мировой финансовый кризис и борьба с ним изменили международный дискурс по нескольким стратегическим пунктам:

- Генезис финансового кризиса опроверг заявления о том, что либерализация финансовых рынков всегда повышает эффективность хозяйственных механизмов. Скорее мы получили эмпирическое подтвер-

ждение того, что так называемые "силы рынка" – прежде всего в финансовой сфере – способны очень быстро вырыть могилу капитализму. С тех пор превалирует мнение, что бесконтрольные силы рынка не могут обойтись без кризисов и что задача политики состоит в том, чтобы предотвратить саморазрушение отдельных рынков или даже всей системы капитализма.

- Стратегии, избранные для борьбы с кризисом, вчистую опровергли меритократические оправдания прежней системы распределения доходов. Утверждение о том, что "высокая прибыль является компенсацией высоких инвестиционных рисков", обратилось в свою противоположность. За характеристикой больших банков "too big to fail" ("слишком большие, чтобы обанкротиться") стоит новое правило распределения: прибыль – акционерам, бонусы – банкирам, а инвестиционные риски – государству, а значит налогоплательщикам. Кризис показал: прибыль подлежит приватизации, а убытки – национализации.
- Национальные правительства спасали капитализм "совместными действиями большой двадчатки", осуществляя государственные программы инвестиций и потребления. Вернулся кейнсианский кризисный интервенционизм, долгое время находившийся в опале, а вместе с ним и признание того, что для поддержания занятости самое главное – это не издержки производства, а уровень спроса со стороны всего общества.
- После того, как пришло понимание необходимости влиять на общий уровень спроса, в фокус макроэкономического внимания вновь попало распределение доходов в обществе. В упрощенном виде: если высокие доходы частных домохозяйств не ведут к повышению уровня инвестиций в стране, государство должно облагать их более высокими налогами, чтобы тем самым финансировать (а) государственные инвестиционные программы или (б) более высокие социальные расходы. В зависимости от инвестиционного поведения богатых домохозяйств может сложиться распределение доходов, которое сдерживает экономический рост. Этому должен противодействовать механизм перераспределения.

Таким образом, новый дискурс исходит не только из того, что сильный рост неравенства является следствием неолиберальной политики последних лет и десятилетий. Другой вывод состоит в том, что неравенство стало одной из главных причин мирового финансового кризиса и продолжает влиять на динамику до сих пор не преодоленного мирового экономического кризиса. В принципе речь теперь идет о том, что кризис следу-

ет преодолевать через наращивание доходов широких масс населения. С восстановлением взаимосвязи между распределением доходов и общеэкономическим спросом – которую начисто игнорировали неolibеральные экономические школы (см. статьи *Геппа (Herr)* и *Палли (Palley)* в настоящем сборнике) – сокращение неравенства становится инструментом политики экономического роста. Это ни в коей мере не означает, что экономического роста можно добиться только за счет снижения уровня расслоения. Но это означает, что могут возникнуть ситуации, когда повышение абсорбционной способности может быть обеспечено в первую очередь через перераспределение доходов. Особое значение приобретает тогда повышение доли оплаты труда в ВВП. Сокращение уровня неравенства становится императивом экономической политики.

3. Национальные, региональные и секторальные исследования

Эмпирические исследования, представленные в данном сборнике, с разных сторон подтверждают необходимость того, чтобы посредством политики перераспределения сокращать неравенство и тем самым стимулировать рост экономики.

Сангюн Ли, один из авторов доклада МОТ об уровне заработной платы, описывает в своей статье "Time for balancing back" негативное влияние, которое снижение доли оплаты труда в стоимости продуктов оказывает на стабильность роста мировой экономики. В течение многих лет общий уровень заработной платы отставал от показателей роста производительности труда. Так что привязка заработной платы к показателям производительности труда становится одним из главных требований, на которое должны ориентироваться политики и участники тарифных переговоров.

Китай, стартовавший с крайней формы уравнительного распределения при Мао Цзедуне, выдвинулся теперь на вершину мировой пирамиды неравенства. Представленное в этом томе исследование (см. статью *Гуо, Ду и Жанг (Guo, Du, Zhang)*) выходит на коэффициент Джини 0,61, то есть на уровень, который ранее наблюдался лишь в Латинской Америке или на юге Африки. Но Поднебесная сейчас подошла к поворотной точке: введенная реформами 1978 года аккумуляционная модель, опиравшаяся на высокое активное сальдо внешней торговли и очень высокий (ок. 50%) удельный вес капиталовложений, финансируемых прежде всего из госбюджета, переживает кризис. С тех пор как снизился спрос со стороны США и ЕС, мировой рынок уже не в состоянии поглощать избыточный экспорт Китая. Кроме того, рынок труда подошел к "поворотной точке Льюиса". Приток дешевой сельской рабочей силы в экспортные зоны за-

медлился, последствия "политики одного ребенка" в целом сокращают предложение рабочей силы, а с укреплением позиций наемных работников на рынках труда готовые к забастовкам работники могут добиться солидных прибавок к зарплате и без поддержки со стороны контролируемых государством профсоюзов. Будущий рост экономики Китая зависит от динамики внутреннего спроса (см. статью *Кван (Quan)* в этом сборнике). Правящей партии следовало бы поддержать этот процесс с помощью активной политики в сфере оплаты труда, и уже есть явные признаки того, что создание широкой системы социального страхования будет способствовать именно усилению внутреннего спроса. В результате коэффициент Джини Китая будет изменяться примерно так же, как в Бразилии.

Бразилия сейчас вновь привлекает к себе международное внимание (см. статьи *Лавинас де Моравис (Lavinias de Moraes)*; *Бьянкарелли и Крепски (Biancarelli and Krepsky)* в данном сборнике). Еще до президента Лулы правительство президента Кардозу предприняло первые шаги к сокращению огромного социального расслоения. Лула усилил эту тенденцию за счет массивного повышения социальных выплат (например, проект "Bolsa Familiar"), но прежде всего за счет радикального повышения минимального размера оплаты труда, обязательного и для сельских районов. В последнее десятилетие Бразилия стала в этом плане играть роль образца, поскольку она первой из крупных стран с переходной экономикой превратила сокращение социального расслоения в стимул роста экономики. Сокращение коэффициента Джини в течение одного десятилетия с 0,62 до 0,5 было достигнуто благодаря повышению МРОТ (Neri 2012). При этом не случилось ни бегства предприятий в тень, ни сокращения занятости, о которых предупреждали многие экономисты. Повышение МРОТ, напротив, сопровождалось ростом занятости на легальном рынке труда, что подтверждает тезис о том, что активная официальная политика МРОТ может стать важным инструментом политики роста. Тем временем, правда, темпы роста экономики снова упали, и с окончанием бума страна снова оказалась на перепутье: стоит ли переориентировать прежнюю модель роста на экспортный курс, когда бразильские компании обретают международную конкурентоспособность благодаря дешевизне рабочей силы? Или же надо продолжать прежнюю политику, как аргументируют *Бьянкарелли и Крепски*, стараясь преодолеть нынешний застой за счет углубления социальной политики?

Индия вносит свое дополнение в дискуссию о будущем аккумуляционной модели в Китае и Бразилии. Распределение ресурсов между капиталом и трудом и масштаб, в котором конкуренция рабочей силы за рабочие места может быть трансформирована в более высокую долю оплаты

труда, в значительной мере зависит от переговорных позиций профсоюзов и от притока новой рабочей силы из сельской местности или из-за рубежа. Ограничения такого притока разгружают городские рынки труда и могут привести к повышению зарплат. Индия, которая вскоре станет самой населенной страной мира, приняв "Mahatma National Employment Guarantee Act" (MNREGA), предложила программу занятости для сельских районов, которая по своей концепции и объему намного превышает все известные государственные программы занятости (см. статью *Джа (Jha)* в данном сборнике). Согласно этой программе местные органы самоуправления обязаны предлагать сельским домохозяйствам по запросу не менее 100 дней работы в год за МРОТ. В 2010 году таким правом воспользовались 55 миллионов человек. Благодаря программе MNREGA сельские районы получили материальную базу, которая не позволяет другим работодателям платить меньше МРОТ. Пока нет результатов широких исследований о том, как она влияет на городские рынки труда, но уже прослеживаются признаки того, что MNREGA тормозит приток дешевой рабочей силы из села и что оплата труда в городе растет.

Германия недавно снова попала в заголовки СМИ благодаря тому, что активное сальдо ее внешней торговли (7% ВВП) превышает разрешенный Евросоюзом уровень (5%). Некоторые европейские правительства действительно упрекают немцев в том, что их агрессивная внешнеторговая политика явилась одной из причин кризиса евро. Эксперты близкого к профсоюзам дюссельдорфского Института макроэкономики (IMK) детально проанализировали динамику расходов по заработной плате в рамках ЕС (см. *Нихой, Штайн, Стефан и Цвинер (Niechoj, Stein, Stephan and Zwiener)* в данном сборнике). Они показали, что дополнительные доходы немецких компаний, обусловленные снижением расходов по заработной плате, сильно способствовали разбалансированию платежных потоков в ЕС, что теперь угрожает стабильности зоны евро. Пример Германии показывает: не только чрезмерный рост расходов по заработной плате, но и занижение уровня оплаты труда вводит европейскую валюту в зону риска.

Экономические успехи Германии имеют свою обратную сторону: это не только нестабильность евро, но и внутренние социальные перекося – в стране обостряются проблемы неравенства и бедности (см. *Даудерштадт (Dauderstädt)* в данном сборнике). Социальные реформы последних десятилетий, направленные в первую очередь на либерализацию рынка труда, ослабили профсоюзы и раздули сектор низкооплачиваемого труда. Но все же не дефляция зарплат в Германии, описываемая как "сдержанность в сфере оплаты труда", привела к чрезмерному росту экспорта. Активное сальдо внешней торговли резко выросло, потому что наступила стагнация

в импорте. Реформы, направленные на снижение зарплат, ослабили покупательную способность немецких наемных работников, что привело к сокращению спроса на импортные товары и зарубежные услуги. Европа болеет из-за большого немецкого экспорта и слабого немецкого спроса.

Стимулирование роста экономики ЕС за счет повышения оплаты труда и наращивания импорта в Германию – или политика строгой экономии в южных странах ЕС, погрязших в долгах? Так можно было бы вкратце изложить дискуссию между Севером и Югом в рамках ЕС – без учета необходимых структурных реформ в банковско-финансовом секторе, направленных на стабилизацию евро. Какое решение в этой связи приняла "тройка" (Комиссия ЕС, Международный валютный фонд и Европейский центральный банк), оказывающая сильное влияние на политику правительств, – об этом пишут *Шультен и Мюллер (Schulten and Müller)* в данном сборнике. Новый европейский интервенционизм требует от государств-должников, если они хотят получить новые кредиты, резкого сокращения социальных выплат. Институты тарифного партнерства, профсоюзы и объединения работодателей, определенный законом минимальный размер оплаты труда – все факторы, поддерживающие уровень зарплат в стране и не позволяющие людям скатиться в бедность, подвергаются давлению, чтобы добиться снижения издержек производства. На этом фоне европейский интервенционизм представляет собой политический проект, направленный на ослабление европейских профсоюзов. Вместо того, чтобы добиваться достойной индексации оплаты труда в высокопродуктивной экономике Германии, он раскручивает спираль конкуренции, ведущую вниз. Таким образом, стратегия ЕС по преодолению кризиса евро сама становится одной из причин дальнейшего обострения социального неравенства в Европе.

Не все страны относятся к категории промышленно развитых стран или стран с переходной экономикой, которые в результате многолетней аккумуляции накопили значительный капитал. Не все страны обладают значительным количеством рабочей силы в легальном секторе, что позволило бы им использовать повышение зарплат в качестве рычага экономического роста. Во многих развивающихся странах сегмент наемного труда очень мал, но в них уже предпринимаются попытки накопить капитал с помощью экспортной модели, ориентированной на использование дешевой рабочей силы. Но и в таких случаях это отнюдь не значит, что развитие экономики можно обеспечить только за счет постоянного обострения неравенства, когда значительная часть населения вынуждена сползать в абсолютную бедность.

МОТ уже несколько лет осуществляет крупный проект, предусматривающий предоставление базового пакета социального страхования всем слоям населения во всех странах (см. *Сишон (Cichon)* в данном сборнике). Эта так называемая "базовая социальная защита", которая, как показывают расчеты, может быть реально профинансирована, способствует росту экономики и может заменить политику в сфере оплаты труда, когда речь идет о концептуальном содержании стратегии социального роста. Своими решениями последних лет МОТ значительно продвинулась вперед, стремясь к тому, чтобы такая минимальная социальная защита стала масштабом национальной социальной политики во всех 184 государствах-членах.

Когда речь идет о политических интервенциях, направленных на перераспределение доходов, на передний план выдвигаются концепции прогрессивного налогообложения доходов. Налоги на потребление и единые ставки налогов играют, в конечном счете, регрессивную роль и приводят к тому, что неравенство доходов после уплаты налогов становится еще больше, чем оно было до налогов. Кроме того, национальные налоги на прибыль и доходы быстро включаются в международную налоговую конкуренцию. Бегство богатей в налоговые оазисы и умение транснациональных компаний всегда декларировать свою прибыль там, где ставки налога самые низкие, используются, как правило, в качестве аргументов в пользу того, что страна должна снижать ставки налогов, чтобы привлечь инвестиции из-за рубежа или сохранять их у себя. Нынешний дефицит финансов во многих странах ОЭСР, кажется, наконец, меняет эту логику. ОЭСР вовсе не требует введения единых ставок налога, которые изначально исключали бы любую налоговую конкуренцию. Но попытки добиться того, чтобы физические лица и транснациональные компании платили налоги там, где осуществляется их хозяйственная деятельность, стали бы большим шагом в направлении налоговой справедливости. *Петер Дитти и Томас Риксен* излагают в своей статье, публикуемой в данном сборнике, нынешние международные дебаты о том, как можно вывести на чистую воду налоговых уклонистов.

Уже несколько лет продолжается острая дискуссия о введении так называемого "налога на финансовые транзакции" (ФТТ) (см. *Шульмейстер (Schulmeister)* в данном сборнике). Идея проста и одновременно гениальна: предлагается облагать финансовые транзакции налогом по очень низкой ставке (от 0,1 % до 0,01 %). Такие издержки замедлили бы транзакции, повысили бы стабильность финансовых рынков, к тому же из-за большого количества транзакций, несмотря на низкую ставку, набегала бы немалая сумма. Эти средства можно было бы использовать для осуще-

ствления международных проектов развития (только для бедных стран), для затыкания дыр в бюджетах или для других целей.

Кажется, ЕС готов вступить на путь введения ФТТ. Страны-члены ЕС не смогли согласовать единый модус введения ФТТ, и поэтому несколько стран хотят предпринять такую попытку самостоятельно. Остается надеяться, что им это удастся и что вскоре их примеру последуют другие страны.

Литература

Milanovic, Branco (2012). Global Income by the Numbers in History and Now. World Bank, Working Paper No. 6259, November.

Neri, Marcelo (2012). Declining Inequality in Brazil. In: Rudolf Traub-Merz (ed.) Redistribution for Growth? Income Inequality and Economic Recovery. Friedrich-Ebert-Stiftung: Shanghai

OECD (2011). Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising. OECD Publishing. Online at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264119536-en>

I.

**Социальная справедливость,
свобода и экономический рост**

Александр Бузгалин

Социальная справедливость может быть стимулом экономического развития. Теоретический дискурс

Проблемы обеспечения социальных приоритетов экономического развития давно является одной из ключевых проблем экономической теории и практики. Для России она особенно актуальна. Эти проблемы дискутируются уже не одно десятилетие (скорее даже – столетие), но остаются актуальными и в новом веке. Более того, именно сейчас, в контексте Мирового экономического кризиса и широко дискутируемого кризиса социального государства они становятся актуальными особо. Мир и наша страна стоят на развилке и ищут альтернативы: либо назад (вперед?) к либеральной модели свободного рынка, где максимизация богатства каждого обособленного экономического актора ведет к благосостоянию общества и автоматическому решению основных социальных проблем, либо к новой модели социально-ориентированного развития в смешанной экономике. Для России с ее прошлым – как советским, так и постсоветским – этот выбор стоит еще более жестко.

Прежде чем обратиться к анализу проблемы, замечу: размышления о будущем социально-ориентированного развития в настоящее время могут смотреться как устаревшие благопожелания – в самом деле, кризис социального государства и ЕС с 2010-2011 годов обсуждаются с завидной регулярностью – если бы не серьезные контраргументы, которые есть у сторонников названной модели.

1. Альтернатива кризису социального государства: рост справедливости как путь к эффективному производству. Новые решения старой дилеммы?

Начнем с некоторых предварительных замечаний. Дело в том, что кризис социального государства – это отнюдь не единственный кризис последних десятилетий. Это часть общего кризиса существовавших в недавнем прошлом и ныне существующих моделей. Советской - я не берусь сейчас её обсуждать. Неолиберальной – ее реализация привела к мировому

му финансовому и экономическому кризису. В этом контексте едва ли не очевидно, что кризис социал-демократической модели – это часть *кризиса старых «больших парадигм»*.

Не пришло ли время новых проектов?

Такие новые решения, создающие социальные, экономические и политические институты, социал-демократии уже приходилось искать и находить, а потом долго и жестко бороться за их последовательную реализацию. И сегодня мы не мыслим мир, без сделанных когда-то смелых шагов, за совершение которых пришлось заплатить немалую цену. Напомню: сто лет назад и для таких стран как Россия, и для таких как Германия, задачи обеспечения восьмичасового рабочего дня и бесплатного среднего образования казались абсолютно нереализуемыми. Лишь меньшинство «романтиков» выставляли эти лозунги, выходили с ними на митинги, организовывали забастовки... Сейчас это стало нормой, но этого не было бы сегодня, если бы сто лет назад не началась борьба за «утопический» проект восьмичасового рабочего дня и всеобщего бесплатного среднего образования.

Ныне вновь пришло время ставить задачи хотя бы столь же масштабных изменений как восьмичасовой рабочий день по сравнению с двенадцатичасовым рабочим днём 100 лет назад. Иначе мы никогда не найдём *нового* решения и кризис левого проекта будет продолжаться.

Продолжу. Традиционная постановка вопроса сторонниками социально-ориентированного развития (она подспудно присутствует и в рецензируемой книге) известна: надо создать условия, в которых рынок делает так, чтобы большинство людей могло зарабатывать, а социальное государство поддерживать меньшинство – тех, кто не может зарабатывать. При этом желательно, чтобы наименьшее число людей нуждалось в социальной поддержке.

Однако. *Рынок как господствующий механизм производства сам по себе всегда порождает, порождает и будет порождать социальную дифференциацию*. И это одна из аксиом марксизма, с которой не спорит и Р.С.Гринберг. Автор же этих строк предлагает другую постановку вопроса. Если мы действительно хотим, чтобы было как можно меньше тех, кто нуждается в социальной поддержке, то *необходимо определенную часть богатства создавать, производить по иным – нерыночным – «правилам игры», исходя из иных – нерыночных – целевых установок и критериев эффективности*. Этот подход намечен и в книге, но только намечен. Между тем это ключевая проблема, которую должны решить сторонники социально-ориентированного развития экономики.

Парадокс, однако, состоит в том, что поиск новой модели почти все ведут исключительно в рамках того или иного (желательно – нового) сочетания черт уже едва ли не столетие существующих сторон: рынка и социальных ограничений. Спор идет вокруг соотношения либерализма и социальности: одни требуют больше первого, другие – второго. Иными словами, идет поиск изменения количественных пропорций перераспределения созданного богатства, но сам принцип – создавать богатство могут только агенты рынка, а социальная политика может его только перераспределять, в большей или меньшей степени подрывая рыночные стимулы, – остается неизменным.

На наш взгляд пора поставить вопрос иначе: какой может быть система, в которой *справедливость будет стимулом, а не тормозом роста, причем не просто эффективности, а инноваций, обеспечивающих человеческое развитие*. Для этого, естественно, нужны новое качество и новые принципы соединения рынка и капитала – на одном полюсе, социальной справедливости – на другом, для этого надо сделать шаг к экономическому пространству и времени, лежащим «по ту сторону» старой дилеммы: больше справедливости – меньше эффективности, больше эффективности – меньше справедливости.

Я бы это альтернативное решение на принципиальном уровне сформулировал так: ***реализация принципа социальной справедливости есть одна из важнейших производительных сил в экономике, где главным источником развития должен стать массовый креативный класс*** (учителя, врачи, ученые, инженеры, рекреаторы природы и общества). В самом деле, осуществляемые за общественный счет обучение и воспитание, сохранение здоровья и продление долголетия, разработка общедоступных know how и инновационных проектов (в качестве примера сошлюсь на предложение Дж. Стиглица создать общественный фонд для разработки и бесплатной передачи всем желающим для производства без платы за патент новых лекарственных препаратов и медицинских технологий) – все это и есть ни что иное, как *производство*, причем производство важнейших ресурсов развития – человеческих качеств и экологической устойчивости.

Замечу: проблема *превращения социальной справедливости в стимул инновационного развития* на самом деле не нова и уже имеет определенные и теоретические, и практические решения. Один из примеров (хотя, естественно, не идеальный) – модель социально-ориентированного развития скандинавских стран, но она требует обновления.

Каковы же его возможные пути?

Начнем с того, что можно назвать «хорошо забытым старым». Примерно половина или больше валового продукта страны в рамках такой модели должна (1) создаваться и перераспределяться любыми субъектами, представляющими интересы общества, исходя из (3) социальных, а не рыночных критериев и «правил игры». Р.С. Гринберг не идет так далеко в своих интенциях, но и он подчеркивает, что социальные расходы – это не благотворительность, уменьшающая общественное богатство, а инвестиции в развитие главной ценности и важнейшего ресурса развития – человека и что эти инвестиции должно делать прежде всего государство.

Как реализовать данную интенцию - это другой вопрос. Он принципиально важен и на него есть ответы. Они лежат в области альтернативной экономики, экономики солидарности, деятельности самоуправляющихся публичных предприятий креатосферы (в частности, в таких сферах как образование, наука, искусство, рекреация природы и общества и т.п.), но этот текст не о них, поэтому замечу лишь то, что в последние годы (после финансового и экономического кризиса) принципы альтернативной организации экономической и социальной жизни, даже альтерглобализма, и принципы социально-ориентированного развития стали отчасти сближаться. Только один пример – знаменитый налог Тобина, который десять лет назад воспринимали как ультрарадикальный императив альтерглобалистов, сейчас, со ссылкой на Вили Брандта и т.п., предлагается рассмотреть как одно из программных требований европейской социал-демократии.

Если же говорить о распределении, то хорошо известно, что одним из важнейших элементов социально-ориентированного развития является последовательная ориентация на *перераспределение ресурсов не от активно работающих к паразитическим слоям, а от паразитически потребляющих или использующих средства к тем, кто повышает свой уровень квалификации* (социальные расходы на образование, в том числе – переквалификацию) для того, чтобы более успешно работать, а так же к тем, кто уже или еще не может работать, при вето на использование государственных ресурсов для обогащения частных лиц.

Тем самым на первый план выходит старый вопрос о наличии (ведении) прогрессивного подоходного налога. Прогрессивный подоходный налог – это аксиома социально-ориентированного развития, где *средние* налоги на *доходы* могут быть не выше, чем в рамках либеральной модели. При этом налоги на прибыль, reinvestируемую в социально-, экологически-, гуманитарно-ориентированное производство и личные доходы средних слоев могут быть минимальны, а налоги на доходы бедных будут стремиться к нулю. Налоги же на прибыль от посреднической деятельно-

сти, финансовых спекуляций, производства предметов роскоши, равно как и сверхвысокие личные доходы будут максимальны.

Есть известное возражение, в соответствие с которым прогрессия подоходного налога подрывает мотивацию бизнеса. Примечательно, что полемизируя с этим утверждением, мы утверждаем: хорошего предпринимателя, эффективного менеджера мотивирует не только сверхвысокий денежный доход, но и само по себе творческое содержание его управленческой деятельности, признание («рейтинг») в профессиональной среде. Если же в обществе о качествах предпринимателя судят по успехам его дела, а не по тому, сколь дорогой бриллиант у него в кольце, а человека, который тратит деньги не на развитие управляемого им объекта и социальные цели, а на симулятивное личное потребление, считают достойным сожаления (в самом деле, психологи давно показали, что только весьма примитивный, нравственно убогий и неуверенный в себе человек оценивает самого себя и окружающих по этикетке на подкладке костюма или дороговизне автомобиля), если это становится правилом нравственной и культурной жизни общества, то дестимулирующее влияние прогрессивного налога на личные доходы предпринимателя, а не рантье, минимально. Поэтому *прогрессивный подоходный налог мало затронет стимулы предпринимателя-творца, новатора*. Он вызовет отрицательную реакцию не тех, кто хорошо работает, а посредников, которые паразитируют на рыночной конъюнктуре, инсайдеров, которые паразитируют на корпоративных доходах, рантье, «звезд» масс-культуры и профессионального спорта, которые паразитируют на искусственно созданных символах шоу-бизнеса, и т.п. социальных групп, снижение престижа и активности которых станет тормозом для производства разве что симулякров, но никак не подлинных материальных и культурных ценностей.

Еще одно возражение касается того, что высокий налог предприниматели не будут платить. Но здесь проблема не в величине налога, а в *социальной атмосфере в стране*. Хорошо известно, что, например, российские олигархи и просто крупные бизнесмены, которые не хотят платить полностью 13-ти процентный налог в России, с радостью уезжают в Европу, где платят свои 40-50 процентов и ещё борются за право стать гражданами этих стран и получить возможность платить эти высокие налоги.

Продолжим наши размышления. В условиях социально-ориентированного развития дифференциация доходов не просто ограничивается в своих масштабах, она начинается с уровня, *выше* прожиточного, ибо она не должна приводить к ущемлению базовых социальных и экономических прав личности.

Сторонникам этого принципа часто возражают: социальное государство – это большой слой паразитов: пенсионеров, безработных и т.п., которых содержит государство за счет тех, кто трудится. В этом возращении есть толика истины. Но только толика. Новая модель социально-ориентированного развития может изменить эту ситуацию.

Во-первых, потому, что источником этих выплат будет не столько заработная плата работников, сколько названные выше преимущественно не производительные ресурсы.

Во-вторых, *те, кто получает социальные выплаты* (безработные и т.д.), *могут* (для уже и еще не трудоспособных) *или должны* (для трудоспособных) *работать* на общество. Для тех трудоспособных граждан, кто не может найти для себя работу на рынке труда, обязательным условием получения пособия может стать участие в той или иной форме *производства общественных благ*, переквалификация и/или повышение квалификации.

Подчеркну: есть масса сфер, где могут создаваться общественно-полезные блага, а количество рабочих мест, которые могут создаваться за счет средств, ныне идущих на пособия по безработице, неограниченно велико. Это здравоохранение (где нужно неограниченно большое количество нянечек и сиделок), образование (для интеллектуалов условием получения пособия могут быть бесплатные дистанционные консультации для школьников, студентов, пенсионеров, всех желающих расширить свои знания, повысить культурный уровень...), рекреация природы и общества (деятельность в качестве творца красивой среды – своего рода «садовника XXI века» – в городе или лесника – в заповеднике, организатора различных форм социализации для «низов» общества или своего рода «тимуровца»...), производство общедоступной информации (например, оцифровка библиотечных фондов) и мн.др.

Во всех этих случаях социальный *паразитизм безработных сменяется работой на общество*, производством человеческих качеств (в случае повышения квалификации и/или переквалификации), созданием не симулятивных, а действительно необходимых для развития производства и культуры ценностей, причем за счет тех же самых средств, которые в рамках прежней модели расходовались на выплаты безработным. В некотором смысле это можно считать аналогом «общественных работ», но разница принципиальна. В рассматриваемом нами проекте временно незанятые работники приглашаются к труду в кретосфере, где им предлагают повышение квалификации и престижный творческий труд (воспитателя, садовника...), в случае же прежнего опыта «общественных работ» безработных направляли в сферы с тяжелым ручным трудом.

Социальная и идейно-нравственная мотивация со стороны государства и гражданского общества вполне может подвинуть и значительную часть пенсионеров, а так же не работающей молодежи к бесплатному выполнению многих важнейших функций по рекреации природы и общества, развитию культурных и образовательных процессов. Инициирование и организация этой массовой бесплатной деятельности молодежи и старшего поколения могут взять на себя институты гражданского общества, что существенно снимет нагрузку на государственный бюджет, не снижая объема социальной деятельности.

«Формула» предлагаемого альтернативного проекта проста: *максимально-возможный и все расширяющийся объем деятельности по оказанию социальных, гуманитарных, экологических и т.п. услуг должен осуществляться на основе добровольной бесплатной деятельности, проводимой при помощи институтов гражданского общества.* Это позволит либо резко расширить объем оплачиваемых государством услуг (в условиях успешного развития, когда бюджет велик и растет), либо не допускать дефицита государственного бюджета при сохранении прежнего объема социальных услуг (в случаях кризисов и других потрясений). Если у государства в условиях кризиса денег становится меньше, то необходимо (1) резко снижать *не-социальные* расходы, и (2) в случаях, когда нет денег на проведение в прежнем объеме работ в социальной сфере, можно и должно инициировать осуществление этой деятельности бесплатно, но не снижать объем социальных услуг.

Наконец, названный выше принцип предполагает, что *общественно-государственные ресурсы, как я уже отметил, не могут использоваться для обогащения частных лиц или компенсации их потерь от неудачной игры на рынке.* Таковы лишь некоторые из широкого спектра возможных путей «перпендикулярного» решения дилеммы «или снижение государственных социальных расходов, или рост долгов». К сожалению, Р.С. Гринберг в своей книге не заостряет внимание ни на названной выше дилемме, ни на поиске новых путей решения этой, едва ли главной в настоящее время, проблемы.

То же самое можно сказать и о проблеме снятия парламентской модели демократии более современными формами, о чем в данной книге так же сказано совсем не много и мельком. А это ключевой вопрос...

2. Рост социальной справедливости как путь к свободе и демократии

В рамках первого сюжета рецензии я уже отметил, что альтернативой бюрократии и коррупции может быть не свободная конкуренция, а про-

гресс базисной демократии и социально-экономической активности гражданского общества, снимающей провалы и рынка, и государства.

Рассмотрим этот вопрос подробнее, ибо здесь ключ к проблеме экономической свободы и эффективности в их соотношении с социальной справедливостью. В самом деле, если мы исходим из того, что свобода есть исключительно неограниченная государством возможность частного собственника вести любую деятельность, не нарушающую аналогичных прав остальных субъектов (а такое понимание свободы есть один из краеугольных пунктов экономического либерализма), то социальная справедливость будет ничем иным, как ограничением этой свободы. Соответственно, останется и дилемма: «или свобода – или справедливость». Большая часть социал-демократических авторов неявно принимает эту постановку проблемы, хотя и в несколько смягченном виде: «чем больше социального регулирования, тем меньше экономической свободы». Тем самым весь вопрос сводится к поиску некоторой «золотой середины» между регулированием и «свободой».

Я категорически не согласен с такой постановкой вопроса.

Во-первых, частная собственность есть средство не столько освобождения, сколько подчинения индивида. Даже если оставить в стороне многие миллиарды тех жителей планеты Земля, которые владеют только одной собственностью – на свою рабочую силу, и рассмотреть класс частных собственников капитала, то окажется, что *владеющий капиталом индивид подчинен объекту своей собственности*. Перед ним стоит дилемма: либо собственник делает то, что оказывается выгодным на рынке и приносит прибыль, либо он в скором времени перестанет быть капиталистом (в лучшем случае став рантье, в худшем – разорившись). В результате в мире приоритетными темпами развиваются финансовые спекуляции, масс-культура и производство предметов роскоши, а добровольные пожертвования частных собственников на поддержку науки, искусства, образования, на решение экологических и социальных проблем составляют едва ли сотые доли от частных вложений в спекулятивные фонды, оффшорные зоны и предметы роскоши. (Замечу в скобках: в этом смысле, частные собственники капитала достойны разве что жалости, и именно эти чувства я испытывал ко всем тем, кто, мечтая заниматься наукой, по 12-14 часов в день без выходных занимался бизнесом, и даже свободное время вынужден был проводить с «полезными людьми», вырывая на любимое дело крохи времени, постоянно при этом отвлекаясь на деловые звонки во время научных диалогов...; в этом контексте очевидна неслучайность широкого распространения в современном мире феномена downshifting'a).

Во-вторых, уже во времена французских революций, Гегеля и Маркса было хорошо известно, что кроме негативной свободы («свободы от»), существует и позитивная свобода («свобода для»). Свобода от внеэкономического принуждения (не только рабства и крепостничества, но и политической диктатуры и власти бюрократии) при таком подходе становится абсолютно необходимым, но всего лишь первым шагом к позитивной свободе как ассоциированному социальному творчеству новых общественных отношений и институтов. Это не просто свобода в рамках правил, но и свобода создавать правила, менять их в интересах общества при помощи не только демократического государства, но и низовой демократии, самоуправления, сетевого горизонтальной диалога.

Уходя в академической рецензии от политико-идеологических дебатов о социализме и коммунизме, упомяну лишь несколько примеров такого социального творчества, близких к политэкономической проблематике. Это и относительно «старые» феномены (такие как деятельность экологических и иных социальных движений, «экономика солидарности» и т.п.), и новые, растущие с удивительной скоростью и размахом примеры (*wikonomics*, *open source*, *copy left* и мн.др).

Во всех этих случаях ограничение рынка и частной собственности есть рост свободы социально-экономической деятельности свободных граждан.

Сказанное позволяет автору этих строк утверждать, что в рамках нового проекта социально-ориентированного развития *главным субъектом социального регулирования должно становиться гражданское общество, постепенно беря на себя все больше функций государства* и тем самым снимая ставшие в последние десятилетия особо заметными провалы последнего.

Если же мы исходим из того, что *провалы государства следует снимать путем развития не столько рыночной конкуренции, сколько сознательного регулирования, осуществляемого институтами гражданского общества*, то и экономическая политика должна строиться соответствующим образом. В частности, доля расходов в бюджете на социальные нужды должна быть существенно выше, чем в либеральных системах, а доля расходов на содержание госаппарата и силовых структур существенно ниже. Этот императив хорошо известен, но от этого не менее важен. Подчеркну лишь один «нюанс»: вопрос именно в *доле*. Последнее особенно важно для России, потому что у нас, не просто малы расходы на социальные нужды: у нас их *доля* намного ниже, чем в США, не говоря уже про Европу. Здесь присутствует некоторая важная тенденция, если не закономерность: чем выше степень социализации государства, *чем актив-*

нее его социально-регулирующая деятельность, тем меньше число государственных чиновников (я имею в виду аппарат управления и насилия, вынося за скобки таких государственных служащих как учителя, социальные работники и т.п.) и расходы на их содержание (на душу населения, естественно), а так же ниже уровень коррупции.

Один из важнейших аспектов этой проблемы - *максимально возможное элиминирование влияния капитала и, в частности, денег на политику при неуклонном повышении политической роли социальных движений и неправительственных организаций и сокращении роли собственно государственных структур и профессиональных политиков.* Здесь ключевой проблемой является последовательно сокращение влияния на политический процесс таких феноменов как политическое и идеологическое манипулирование, шире – политическое производство. Не секрет, что в основе последних лежат так называемые политические технологии, суть которых состоит в производстве некоторого особого товара (голосов, отданных за ту или иную партию, кандидата) из некоторого сырья (электората) при помощи задействования значительных капиталов, власти корпоративных структур (масс-медийных, но не только) и деятельности профессионалов политтехнологов. Все это механизмы, подрывающие демократию, краеугольным камнем которой является процесс суверенного волеизъявления индивидом как полноправным политическим субъектом. Превращение его в пассивный объект манипулирования и вытеснение демократического соперничества конкуренцией политических корпоративно-капиталистических структур есть подрыв основ гражданских прав человека. Вот почему политическое обеспечение социально-ориентированного развития предполагает как минимум последовательное вытеснение политического капиталистического производства и *развитие «демократии корней травы», самоорганизации граждан и самоуправления.* Приоритет последних может и должен стать обязательной политической предпосылкой социально-ориентированного развития.

К сожалению и этот важнейший вопрос обновления социал-демократического проекта остался по сути дела вне поля зрения автора рецензируемой книги.

За пределами книги остался и еще один важнейший приоритет социально-ориентированного развития, о котором последнее время особенно много говорится на Западе (но, к сожалению, не в России) – жесткие экологические приоритеты. Этот принцип я специально комментировать не буду, ибо этот вопрос выходит далеко за пределы компетенции автора, однако замечу, что и здесь возможна несколько нестандартная постановка проблемы, когда главный акцент будет сделан не на защиту окружающей

среды от последствий экономического роста, ориентированного на стандарты «общества потребления», а на проблему *поиска альтернатив существующей технологической и социально-экономической системе как принципиально а-экологичной*. В этом случае мы можем перейти (а некоторые системы уже начинают переходить) от использования программ экологически-ориентированного развития в сферах технологий, экономики, социальной организации, политики и т.п.

Наконец, о том, с чего следовало бы начать размышления о проекте социально-ориентированного развития, но чем я, как экономист, закончу этот раздел рецензии: о приоритете подлинной культуры – культуры, обеспечивающей гармоничное развитие личности, культуры как творчества, а не масс-культуры, выполняющей роль своеобразного духовного наркотика. Соответственно социальные ценности должны рассматриваться как неотъемлемая часть стратегии, ориентированной на культурные и духовные приоритеты.

3. Глобальный контекст: мировой кризис может стать стимулом интеграции России с ЕС и поиска альтернатив «Вашингтонскому консенсусу»

В качестве едва ли не самого мощного возражения против выбора стратегии социально-ориентированного развития сегодня выдвигается тезис о том, что оно проигрышно в условиях глобализации, а глобализация – это объективный процесс и его не остановишь.

Спору нет. Технологическая и культурная интеграция, рост взаимозависимости экономик – это объективный процесс. Но кто доказал, что единственно возможной социально-экономической и политической формой этого процесса является модель т.н. «Вашингтонского консенсуса»? Почему для интеграции не могут быть приняты другие «правила игры»?

Этот вопрос стал особенно актуальным в контексте Всемирного экономического кризиса, начавшегося в 2008 году. Для большинства экономистов этот кризис оказался неожиданным. Для большинства, но не для всех. Да, экономист-теоретик далеко не всегда может дать однозначный прогноз будущего и это закономерность: в ретроспективе нескольких лет или даже десятилетия конкретный вид реализации объективных социально-экономических процессов в рыночной экономике существенно зависит от случайных, субъективных воздействий. Однако экономист-теоретик может, опираясь на исследование этих объективных процессов сказать, что такие-то из них могут привести к мировому кризису, не гадая при

этом, в каком конкретно году и в каком месяце это произойдет. Именно это и сделали в начале 2000-х годов автор этих строк и его коллеги.

Другое дело, что практики капиталистического бизнеса и, в первую очередь, крупные игроки в «казино-капитализме» (характеристика рыночной экономики, данная еще Кейнсом) заинтересованы в иных прогнозах: однозначных кратко- и среднесрочных прогнозах конъюнктуры.

Возвращаясь к проблеме кризиса, замечу: автор рецензируемой книги, развивая свои идеи в русле мировой социал-демократической теории, справедливо связывает причины кризиса с тройкими процессами. Во-первых, с тем, что экономико-политические элиты США и других развитых стран долгое время проводили курс на свертывание государственного регулирования и дерегулирование экономики, проводя неолиберальную экономическую политику. Во-вторых, с тем, что приоритетное развитие в этих условиях получили не просто финансовые, но спекулятивные процессы. В-третьих, с тем, что тесно сращенная с истэблишментом экономическая теория мейнстрима упорно настаивала на том, что модель экономической политики начала 2000-х гарантирует финансово-экономическую стабильность.

В этом контексте неслучаен вывод, что выход из кризиса должен быть ориентирован на переход к *обновленному* левому проекту. И это должно быть не столько *воспроизведение* в России европейской модели. Я бы сказал о необходимости *движения вперед* и для Европы, и для нас с тем, чтобы ориентироваться не на вчерашний, а на завтрашний день мирового социального проекта. Это тем более важно, что элиты ЕС в будущем могут пойти не вперед, а назад (если говорить о шкале социально-ориентированного развития). Между тем в мире *давно назрел вопрос об эко-социо-гуманитарном консенсусе как альтернативе Вашингтонскому консенсусу*.

Новый консенсус – это новые цели, правила игры и ограничения для мирового партнерства: если у вас в стране нет прогрессивного подоходного налога, если гражданское общество не имеет приоритетных прав по отношению к ТНК, если у вас нет развитого социального партнерства, а бизнес не является по преимуществу социально ответственным, если минимальная зарплата и социально-гарантированный минимум у вас ниже прожиточного минимума, если у Вас образование и здравоохранение не общедоступны, а недра и природные богатства не принадлежат гражданам, если у Вас нет жестких экологических, гуманитарных и социальных нормативов, – если всего этого нет, то ваша страна (корпорация) должна быть исключена из круга глобальных игроков и по отношению к ней сле-

дует применить экономическую и политическую блокаду или хотя бы идейно-культурный прессинг.

Если это будет чётко прописано хотя бы на уровне теоретически-обоснованного императива, хотя бы так, как сто лет назад теоретики социал-демократии обосновали императив восьмичасового рабочего дня и бесплатного среднего образования для всех, то это будет, на мой взгляд, большой шаг вперёд.

Безусловно, сегодня и мир, и Россия далеки от реализации такого императива. Более того, к сожалению, историческое время может идти не только вперед, но и назад, а творцы экономической политики могут проводить курс, который потом будет оценен как регресс, причем продолжаться это может не год и не два. Так что сегодняшняя локальная практика далеко не всегда может быть критерием истины (в самом деле, не будем же мы утверждать, что ГУЛАГи полезны для экономического развития только на том основании, что в этот период в СССР были высокие темпы роста и прогрессирующее влияние на мировые процессы).

Сказанное позволяет нам перейти к оценке российских реалий.

* * *

В заключение я хочу еще раз вернуться к дилемме опережающего, инновационного развития и социальной справедливости.

Суммируя, подчеркну: старая дилемма – или рыночная эффективность, или социальная справедливость – может решаться не путем нахождения компромисса между двумя сторонами противоречия, а путем его снятия, путем *превращения справедливости в принцип и источник развития*. Стратегическая цель развития сегодня – это не максимизация прибыли корпорациями. Последнее – одно из возможных и не всегда эффективных средств обеспечения современного типа прогресса. Эффективность в узком смысле слова, т.е. понимаемая как рыночная эффективность, сейчас уже не так важна. Если мы достигаем высокой прибыли за счёт грязного производства на основе ручного труда и 60-часовой рабочей недели, то для общества такая «эффективность» вредна. Это вредный, хотя и эффективный с рыночной точки зрения путь *инволюции*, а не развития. И это не социально, а *экономически* вредный путь.

Если же мы ставим вопрос о соотношении *инновационного развития, обеспечивающего максимальный прогресс человеческих качеств*, как одного полюса противоречия, и *социальной справедливости, понимаемой не как уравниловка, а как гарантированное удовлетворение витальных жизненных потребностей каждого при равном стартовом уровне и распре-*

деления благ свыше гарантированного минимума на основе социального эффекта от деятельности индивида, – как второго, то мы получаем существенно иную картину.

При такой постановке вопроса оказывается, что *такая* социальная справедливость есть эффективный путь формирования высококачественного, креативного работника, который единственно способен обеспечить прорывное технологическое развитие, создавать новые экономические, социальные и политические институты, преодолевающие провалы и рынка, и государства, формировать систему образования, нацеленную на развитие креативности, а не только функционального профессионализма. То, что это прогрессивно с социально-гуманитарной точки зрения, очевидно. Существенно однако и то, что даже *чисто рыночный эффект в этом случае достигается и высокий.*

Во-первых, дорогой высококвалифицированный и, главное, креативный работник притягателен для современных стратегических инвесторов, т.е. тех, кто намерен создать бизнес на десятилетия, а не вывезти капитал в оффшорную зону в рамках модели *grab-capitalism*'а. Традиционно нам возражают: если в стране будут высокие социальные стандарты, а рабочая сила – дорогой, то капитал от вас уйдёт. Но *в инновационной экономике капитал, напротив, стремится туда, где есть креативный и, следовательно, дорогой и социально защищенный работник.* Для того, чтобы создавать и внедрять, скажем, нанотехнологии нужен человек, который долго живёт, имеет 16-18-ти летнее образование, который постоянно повышает квалификацию, социально стабилен и даже выйдя на пенсию продолжает творчески развиваться и приносить пользу обществу, ибо эта пенсия достаточна для сохранения достойного уровня жизни (типичный пример – работающий бесплатно над научными проблемами западный «профессор эмеритус»). Иной работник на это не способен. А для того, чтобы работник был таким и это был массовый слой работников, необходимо общедоступное высшее образование; надо, чтобы люди жили 80-85 лет, а это требует общедоступной системы здравоохранения и так далее.

Иными словами, социально-справедливое развитие даже с прагматической точки зрения выгодно в инновационной экономике. Неслучайно поэтому Финляндия – страна с очень развитой социальной системой (упомяну хотя бы то, что там все школьное и подавляющая часть высшего образования государственные и общедоступные) – находится на первом месте в мире по инновационному развитию.

Во-вторых, важнейший компонент долгосрочного инновационного развития – общественно-государственные программы.

В-третьих, социально-ориентированное развитие доступно не только для богатых, но и для бедных стран. Доля (я подчеркиваю – *доля*) расходов на социальные нужды в сравнении с долей расходов на содержание аппарата власти и насилия, мера социальной дифференциации, наличие или отсутствие программируемого развития – все это дилеммы, во многом *инвариантные по отношению к уровню развития страны*, хотя, конечно же, *стратегия социально-ориентированного развития для разных типов экономик и обществ будет иметь разные формы реализации*.

Итак, даже приведенные выше краткие теоретические тезисы показывают, что обновление проекта социально-ориентированного развития возможно, но для этого нужны новые формы демократии и новые механизмы реализации социальных принципов и приоритетов. Причем и в России то же.

Будет ли этого достаточно, для адекватного ответа на вызовы новой эпохи и разрешения современных фундаментальных противоречий? Автор в этом случае скажет «нет». Для меня и моих коллег социально и демократически ориентированное развитие – это не более, чем программа минимум на пути движения к посткапиталистическому обществу. Европейский и российский социал-демократ скажет «да». Но это расхождение в «программе-максимум» не является основанием для забвения «программы-минимум», где мы будем, я надеюсь, едины.

Руслан Гринберг

**Свобода и справедливость должны не исключать,
а дополнять друг друга**

Мировой экономический кризис 2008 года и последующая эволюция экономики казалось бы недвусмысленно указывает на то, что идея безоговорочной благотворности свободного рынка уже не продуктивна и начинает подрывать основы существования современного социума. Однако «рыночный фундаментализм умер, но дело его живет».

Установка на демонизацию государственной активности в хозяйственной жизни общества возникла как ответ на избыточное распространение уравнилельных механизмов в практике государств зрелого капитализма. Считается, что, начиная с 70-х годов прошлого века, он стал страдать от слишком мощных перераспределительных процессов, блокирующих инвестиционную активность и, стало быть, вызывающих стагнацию экономики. Возникла потребность в восстановлении якобы утраченной справедливости в отношении тех, кто уплачивал огромные налоги и казался ущемленным, отдавая значительную часть своих первичных доходов государству в интересах социального выравнивания. Вспомним знаменитый призыв Маргарет Тэтчер: «Да здравствует право на неравенство». Инфляционные всплески в сочетании с застоём хозяйственной активности в странах зрелых рыночных экономик в середине 1970-х чуть ли не целиком стали приписывать кейнсианским рецептам управления экономикой и будто бы всегда потакающему иждивенческим инстинктам социальному государству.

В результате вместо разумного осмысления и плавной корректировки отдельных практик деструктивного патернализма «право на неравенство» стало восстанавливаться в традициях раннего капитализма брутально-манчестерского типа, почти изжитого во второй половине XX века. Под лозунгами «Назад к Смиту» и «Пороки каждого — благосостояние для всех» начался стремительный процесс демонтажа социального государства. Беспрецедентно долгий экономический рост на Западе вплоть до глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов делал этот

процесс незаметным и, следовательно, общественно бесконфликтным. Когда доходы растут у всех, не так уж важно, что у некоторых они растут особенно быстро. Но положение резко меняется, когда реальные доходы большинства перестают расти или даже снижаются, а «избранные» продолжают обогащаться. Именно так выглядит наш мир сегодня. И именно поэтому в нем обостряются ранее возникшие латентные социальные конфликты.

Стало очевидным, что возведение эгоизма в ранг общественной добродетели наносит серьезный вред этическим скрепам социума. Неистовость в стремлении к гедонизму, консюмеризму и комфорту, по сути, отвергает такие ценности, как сострадание, сочувствие и солидарность, порождая в обществе разобщенность и апатию. В то же время кристаллизуются протестные настроения, правда, без заметных успехов в формулировании внятных альтернативных моделей более гуманного общественного устройства.

Сегодня широко распространен скептицизм по отношению ко всем политическим партиям, вплоть до прямого отказа им в доверии, особенно среди молодежи. Политики в большинстве своем воспринимаются как слишком прагматичные и коррумпированные.

Неудивительно, что разнородные протесты в разных частях планеты объединяются против финансовой олигархии, по-прежнему боготворящей золотого тельца. Такой широкой реакции властная элита не ожидала. Ей понять бы, что проповедь неравенства стала материальной силой, которая отвергая перераспределительную политику, размывает основы общества — демократию и средний класс, созданный социальным капитализмом.

В этой ситуации резко возрастает влияние правых и левых популистов, получающих все больше голосов на выборах. При этом поляризация общества ведет не только к социальным конфликтам, но и принуждает власть имущих выхолащивать содержание демократических институтов, чтобы манипулировать общественным сознанием в своих интересах. Система общественных сдержек и противовесов перестает работать, политическая состязательность утрачивается, а граждане лишаются возможности участвовать в осознанном выборе общественно необходимых решений. Видя, как гипертрофия денег подавляет их волеизъявление, люди начинают протестовать. И это не реакция паразитов, присосавшихся к государственным субсидиям, как любят говорить наши правые, а ответ «униженных и оскорбленных» на идеи, ставшие слишком материальной силой и приведшие к царству несправедливости.

Выход — в движении к подлинной социальной рыночной экономике, где свобода и справедливость не исключают, а дополняют друг друга. От-

сюда следует, что чуть ли не весь мировой социум нуждается в ответственной альтернативной игре, уравнивающей современную финансовую олигархию. И здесь, по-видимому, нет альтернативы обновленному варианту социального либерализма, правившего бал в 1950–1970-е годы, и действиям по преодолению кризиса демократии, к которому как раз и привело господство квазирелигиозной идеи свободного рынка.

Но в отличие от социализма или кейнсианства эта идея замешана на жестком личном интересе ее носителей и без сопротивления не отречется от порочной элитарности, обеспечившей беспрецедентное в новейшей истории обогащение меньшинства. И все же еще остается надежда исправить ситуацию правовым способом. Дело за малым. Необходимо поощрять международное сотрудничество между организациями гражданского общества, правозащитными группами и другими неправительственными организациями, поддерживающими перемены. При этом надо найти силы справиться с финансовой олигархией без социальной дезинтеграции, не говоря уже о насилии. Транснациональные корпорации должны быть поставлены под контроль наднациональных регуляторов. Необходимо далее усилить борьбу с налоговыми убежищами, уклонением от уплаты налогов, мошенничеством и коррупцией, а также обеспечить международную координацию усилий, направленных на повышение корпоративных налогов, общеевропейского налога на богатство и финансовые операции. И, конечно же, пора перейти от риторики к практике относительно отделения бизнеса от политики.

Понимание того, что надо объединиться против финансовой олигархии и разнообразных структур, обслуживающих ее интересы, должно не только войти в сознание ущемленных неравенством, но и побудить их цивилизованно отстаивать свои права. История уже подвела стороны к баррикадам. Так что и тем и другим самое время вспомнить слова Джона Кеннеди: «Тот, кто противится мирной революции, получит насильственную»...

Майкл Сишон

Минимальные нормы социальной защиты: отстаивание прав на социальную защиту в период неопределенности¹

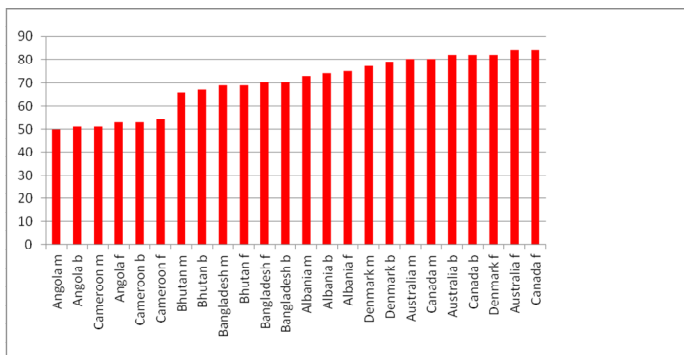
1. Социальная справедливость в несправедливом мире

Мы можем продолжать измерять прогресс критериями и в терминах целей развития, изложенных в “Декларации Тысячелетия” ООН, однако до сих пор половина населения мира живет в условиях несправедливости, неравенства, отсутствия безопасности и должных медицинских услуг. Примерно 30% людей не имеют своевременного доступа к медицине, а 40% не смогут обезопасить себя от потери источников дохода в случае национального или мирового финансового кризиса. Сорок процентов всех жителей планеты прозябают в условиях крайней нищеты (при заработках менее 2 долларов США в день), то есть сталкиваются с наиболее жестокой формой социальной незащищенности. Каждый второй ребенок в мире рождается в нищете; от 5 до 10 миллионов детей, а также миллионы пожилых граждан каждый год умирают от причин, которые можно было бы предотвратить. Во многих частях света вопросы неравенства выходят на первый план. Принятые повсеместно уровни черты бедности - 1,25 или 2,00 доллара США на душу населения в день (в соответствии с паритетом покупательной способности), остаются позорно низкими в условиях постоянно богатящегося мира.

¹ Текст данной статьи в основном заимствован из публикации Майкла Сишона “Рекомендации по минимальному уровню социальной защиты: может ли пятистраничный документ изменить ход социальной истории?” (*The Social Protection Floors Recommendation: Can a five page document change the course of social history?*) на предстоящей конференции MACO и из работы (Сишон и соавт.) “Социальное попечение и минимальные уровни соц. защиты: краткая справка о симбиозе для достижения равенства” (*Social Work and Social Protection Floors: A briefing note on a symbiosis for equality*), неопубл. планируется к публикации в 2014, и из выступлений и лекций в Международном Университете Труда в г. Кассель, Германия и Мумбаи, Индия.

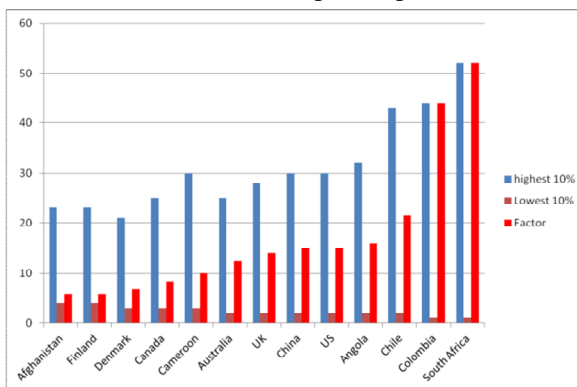
Социальный прогресс неравномерен, неприемлемо мал и медлителен. Если вам довелось родиться где-нибудь в Африке, считайте что вы обрекли себя на жизнь короче на три десятилетия по сравнению с вашими современниками в Канаде (см. рис.1). Ваш сосед за высокой каменной стеной в богатом районе будет зарабатывать в 50 раз больше, чем вы (рис.2), а 70% людей вашего окружения будут жить в полной нищете (см. рис.3).

Рис. 1
Неравенство и здравоохранение. Средняя продолжительность жизни в некоторых странах, 2010 год



Источник: МОТ

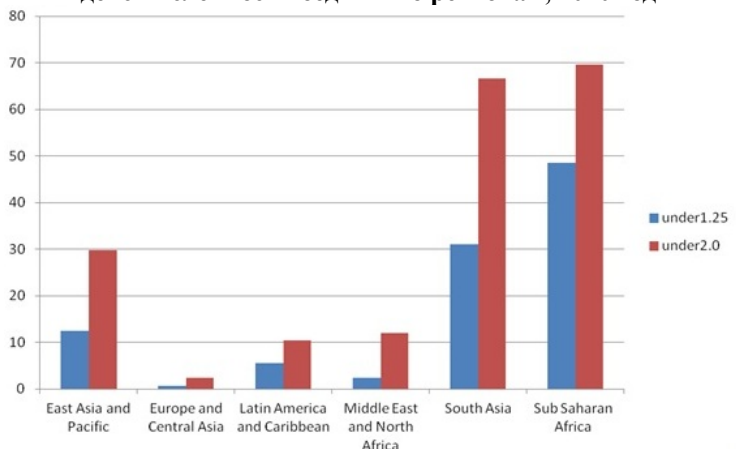
Рис. 2
Неравенство доходов: Разница доходов между верхними и нижними 10% населения некоторых стран, 2010 год



Источник: Всемирный Банк

Рис. 3

Индекс численности бедных по регионам, 2010 год



Источник: Всемирный Банк

И тем не менее, мы все знаем, что есть прекрасный инструмент, который позволяет бороться с проблемами неравенства и бедности напрямую – перераспределение доходов. Тысячелетиями, со времени начала объединения людей в сообщества, члены семей и социальных групп делились друг с другом своими доходами. Но если своими скудным и небогатым заработком будут обмениваться лишь небольшие и беднейшие сообщества находящихся в группе риска людей, то это никак не решит проблему бедности. Формализовать перераспределение доходов и обеспечить доступ таких групп к социальным резервам призваны государственные системы социального обеспечения.

Миру потребуется менее 1% мирового ВВП, для того чтобы хотя бы по минимуму обезопасить всех тех, кто находится в постоянном страхе перед бедностью и дать им доступ к базовым медицинским услугам. Более того, уже 6% ВВП обеспечат достойную социальную поддержку для всех жителей мира, не только самых бедных. Большую часть таких ресурсов необходимо искать на национальном уровне. Только небольшому количеству стран потребуется временная помощь со стороны мирового сообщества для того, чтобы разработать, организовать и профинансировать системы социального обеспечения и создать минимальные уровни социальной защиты.

Более чем вековая история человечества учит нас, что системы социального обеспечения представляют из себя мощные инструменты в борьбе

с бедностью и неравенством. Однако потребовались годы убеждений и увещеваний, прежде чем такие системы стали неотъемлемой частью комплексных планов стратегического развития. Спустя целые десятилетия споров о политике глобального развития, в которых вопросам социальной защиты характера отводилось лишь теньное место, системы социальной защиты вышли на первый план в первое десятилетие нового тысячелетия как меры, которые позволят инвестировать в людей и недискриминационный рост. Однако именно глобальный финансовый и экономический кризис заставил политиков по всему миру открыто признать роль систем социальной защиты в качестве стабилизирующих факторов общества и экономики. Значительно большую поддержку социальному обеспечению как неотъемлемому инструменту политики развития и кризисного управления стали оказывать такие организации, как ООН, международные финансовые институты, Группа 20 и правительства разных стран.

В апреле 2009 г. Программный совет руководителей системы ООН решил вынести минимальные уровни социальной защиты в качестве темы для одной из антикризисных инициатив. В октябре 2011 г. руководящий консультативный совет инициативы по минимальным нормам социальной защиты, состоящий из нескольких агентств ООН, двухсторонних доноров и НКО, под председательством Мишель Башле, экс-президента Чили и бывшего руководителя структуры “ООН-Женщины”, представил свой отчет Генеральному Секретарю ООН. В документе приводятся веские аргументы в пользу применения минимальных норм социального обеспечения для всех жителей планеты. В этом он аналогичен мандату, составленному по результатам 100-ой Международной Конференции Труда, где озвучен призыв к МОТ разработать новые международные стандарты в виде рекомендации по национальным минимальным нормам социального обеспечения всем 184 государствам-членам МОТ. Международная организация труда, в свою очередь, также не сидела сложа руки, так как уже на 101 конференции всем участникам был предложен черновой вариант такой рекомендации, принятый единогласно после насыщенных и конструктивных споров и последующих дополнений в июне 2012 г.

2. Глобальный призыв к действию. Рекомендация МОТ № 202 от 2012 г.

Рекомендация МОТ № 202 “О минимальных уровнях социальной защиты” - это инструмент международного права, который обязаны учитывать все 184 государства-члена при составлении национальных законодательств социальной сферы. Он добавляет содержательную часть опреде-

лению основного права человека на социальную защиту, выраженного первоначально в 22 статье Всеобщей декларации прав человека.

Этот несомненно прорывной инструмент социальной политики содержит определения четырех ключевых социальных гарантий, должных обязательно присутствовать в любой национальной политике. Меры и методы реализации остаются на усмотрение правительств отдельных стран, так же как и размеры конкретных пособий. Однако в рекомендации четко прописано, что фактические уровни соцобеспечения и принимаемые странами меры должны обсуждаться с участием граждан.

Цели рекомендации 202 МОТ определены в 1 параграфе и предоставляют государствам-членам основные ориентиры, касающиеся:

- a) установления и поддержания, в зависимости от обстоятельств, минимальных уровней социальной защиты в качестве основополагающего элемента своих национальных систем социального обеспечения;*
- b) соблюдения минимальных уровней социальной защиты в рамках стратегий расширения сферы охвата социального обеспечения, которые бы последовательно гарантировали более высокие уровни социального обеспечения для максимально широких слоев населения с учетом норм МОТ по социальному обеспечению.*

Минимальные уровни социальной защиты (МУСЗ) должны включать, как минимум, следующие основные социальные гарантии:

- доступ к национально установленным видам товаров и услуг, составляющим важнейшие медицинские услуги, в том числе по охране материнства, соответствующие критериям наличия, доступности, приемлемости и качества;*
- основные гарантированные доходы на детей, не ниже национально установленного минимального уровня, позволяющие обеспечить доступ к питанию, образованию, уходу и любым другим необходимым товарам и услугам;*
- основные гарантированные доходы, не ниже национально установленного минимального уровня, для лиц экономически активного возраста, не способных получать достаточный доход, в частности, в результате болезни, безработицы, беременности и родов и утраты трудоспособности;*
- основные гарантированные доходы, не ниже национально установленного минимального уровня, для лиц пожилого возраста.*

Рекомендация определяет МУСЗ как 4 базовых социальных гарантии, которые, по сути, расширяют определение права человека на социальную защиту, выраженное в статьях 22 и 25 Всеобщей декларации прав человека. Так как национальные системы соцобеспечения уже сложились в соответствии с традициями и имеющимися организационными структурами, ориентация на результат больше, чем на процесс или подходы, позволила большинству государств согласовать общую цель, не компрометируя статус кво таких систем. Часто упускают тот факт, что Рекомендация не только рассматривает вопросы минимальных уровней социальных гарантий, но и содержит требования к странам повысить планку своих минимальных уровней как можно раньше, для того чтобы заложить солидный фундамент для систем комплексного социального обеспечения 184 государств-членов.

Для этого в 3 параграфе Рекомендации приводятся 18 основополагающих принципов, на которых должна основываться государственная система социального обеспечения. Среди этих принципов следующие: всеобъемлющий характер защиты, ее адекватность, обязательство по установлению льгот и пособий на законодательном уровне, недопущение дискриминации, последовательный характер реализации, рассмотрение разнообразных методов и принципов, трехстороннее участие с привлечением представительных организаций работодателей и работников, а также консультации с представителями других соответствующих и представительных организаций заинтересованных лиц, уважение прав и достоинства лиц, охваченных социальными гарантиями, эффективность и доступность процедур подачи и рассмотрения жалоб и апелляций, прозрачный, подотчётный и рациональный характер ведения финансовых дел и обеспечение связей с высококачественными государственными услугами.

3. Целесообразность 202-й Рекомендации: мечты в реальности

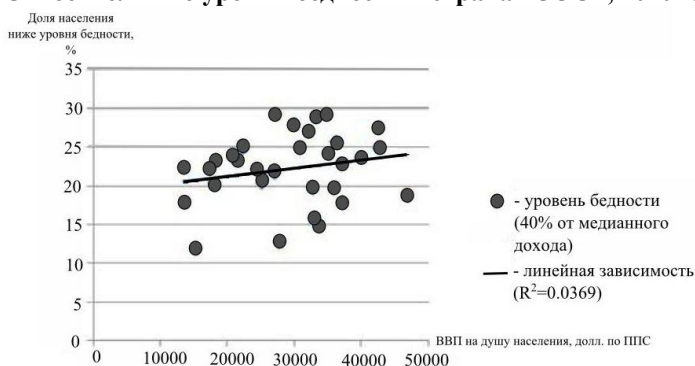
До недавнего времени реализация комплексных мер социальной защиты в развивающихся странах и странах с переходной экономикой часто проваливалась, в связи с тем, что политическая номенклатура и ответственные власти зашоривались на одном или нескольких из трех известных мифов.

Первый миф связан с тем, что существует компромисс между равенством (т.е. в том числе и равномерным распределением доходов посредством систем социальной защиты) и эффективностью, другими словами экономическим ростом. Данный миф, первоначально сформулированный американским экономистом А. Оукеном в 1970-х (*Okun, 1975*), легко на проверку развенчивается нашей реальностью. Все наиболее успешные эко-

номики смогли выстроить относительно сильные системы социального обеспечения и выделяют в бюджете значительные средства на социальные нужды, как, например, Финляндия, Дания, Германия, Нидерланды и Швеция. Все они заложили первый камень таких систем, когда пребывали в бедности. Таким образом, экономический рост и перераспределение доходов не являются взаимоисключающими понятиями. Даже исследовательский отдел МВФ недавно заявил: “мы обнаружили, что, если рассматривать экономический рост в долгосрочной перспективе, дилеммы эффективности и равенства может не существовать...” (Berg, Ostry, 2011).

Второй миф заключается в том, что экономический рост автоматически приводит к уменьшению бедности. Такая стратегия невмешательства, которую можно свести к следующей фразе - прилив поднимает все лодки, - легко опровергается. Экономический рост может привести к исчезновению крайней нищеты, то есть доходов в 1,25 доллара США, в самых богатых странах. Но это вряд ли можно считать успехом. За 1 доллар и 25 центов в США можно купить треть большой чашки кофе. На рисунке 4 показано, что при наличии определенного уровня бедности (здесь представленного как 40% медианного дохода) требуется политическая воля для осуществления подхода распределения доходов в дополнение к существующим стратегиям экономического роста. Иначе страны с тем же уровнем ВВП на душу населения демонстрировали бы одинаковые показатели бедности.

Рис. 4
Относительные уровни бедности в странах ОЭСР, 2010 г.



Источник: ОЭСР

Третий миф заключается в том, что развивающиеся страны просто не могут позволить себе меры социальной защиты, так как возможности ма-

невривать в рамках доходов бюджета у них ограничены. Международная Организация Труда спустя многие годы, проведенные за моделированием различных ситуаций, смогла доказать, что если не брать в расчет медицинские услуги, то скромная, но полноценная система минимальных уровней соцзащиты может обходиться бюджету лишь в сумму от 2,5% ВВП в зависимости от текущей черты бедности, показателей экономической активности, безработицы и демографической картины конкретной страны.

Но нет ничего лучше, чем доказательства, взятые из реальной жизни. В последнюю пару десятилетий на Глобальном Юге незамеченной прошла тихая революция систем социальной защиты. Некоторые страны начали вводить минимальные уровни соцзащиты либо в виде всеобщих или почти всеобщих пенсий (например, Ботсвана, Кабо-Верде, Лесото, Маврикий, Непал, Намибия, Таиланд, ЮАР), либо в виде пособий семьям или детям (Аргентина, Чили, Эквадор, Бразилия, Мексика и др.), либо путем перехода на общедоступную систему здравоохранения (в Китае, Гане, на Филиппинах и в Таиланде). Всеобщие пенсии обходятся государству меньше чем в 1% ВВП. В Эквадоре, например, денежные пособия, предоставляемые 51% семей, стоят менее 1% ВВП.

Все вышесказанное лишь подтверждает тот факт, что в любой стране, при любых условиях, всегда существует возможность организовать хотя бы минимальную систему социальной защиты. Однако для этого требуется соблюсти два условия. Выделение значительной доли средств из доходной части бюджета на социальное обеспечение требует политической воли. Но еще больше усилий потребуются на то, чтобы направить эту волю и общественную поддержку в нужное русло и обеспечить эффективную систему контроля над распределением средств. Без должной решимости собирать налоги с тех, с кого положено их собирать, в бюджете не останется пространства для маневра, чтобы реализовать далеко не бесплатное перераспределение доходов, которое в таком случае останется лишь в мечтах. К сожалению, МВФ все еще по инерции советует отдельным странам воздержаться от увеличения налогового бремени (*Roy, Ramos, 2012*).

4. Создание и защита пространства для политического маневра в эпоху неопределенности и после нее

Рекомендация 202 стала единогласным определением базовых прав человека для глобального сообщества и комплексным набором социальных обязательств для отдельных стран. Нельзя недооценивать потенциал нравственной силы такого консенсуса, но она явно ограничена возможностями реализации на национальном уровне, где по большому счету мно-

гое зависит от способности глобального сообщества сохранить всемирное согласие в том, что крепкие системы социальной защиты - это плоть от плоти всеобщего устойчивого общественного и экономического развития.

Однако, глобальное сообщество находится на перепутье. С одной стороны, кажется, будто эксперты по вопросам стратегического развития в правительствах разных стран, социальные партнерские организации, гражданское общество и международные агентства достигли некоего исторического и базового консенсуса по вопросу роли социального обеспечения в стратегиях развития. Становится все более очевидным, что международная волна поддержки соцзащиты была вызвана в значительной степени - как это выясняется сейчас - проблеском сознательности политиков. Они отдают себе полный отчет в том, что провал мер по контролю за финансовым сектором на национальном уровне и практическое их отсутствие на межнациональном и привели к кризису 2008 года. При этом нельзя было игнорировать возможность социальных потрясений, в связи с чем политические деятели всячески приветствовали меры социальной защиты и призывали применять их для стабилизации экономики и общества. Международные организации воспользовались предоставленной возможностью для корректировки своих стратегий развития. И совсем не случайно ЕС, Группа 20, ЮНИСЕФ, Всемирный Банк и МОТ разработали новые стратегии социального обеспечения с учетом недискриминационного роста в течение одного - 2012 года. Хрупкий консенсус появившийся благодаря этим стратегиям по сути предполагает следующее:

- Социальная защита - это социальная, экономическая и общественная необходимость, так как только сытые, образованные, максимально здоровые и воспитанные в социально защищенных семьях люди смогут в течение длительного срока делать свой посильный вклад в национальную и глобальную экономики, а так же станут полезными, активными и ответственными членами общества, и когда надо смогут заставить к себе прислушаться.
- Социальное обеспечение и минимальные уровни соцзащиты - это необходимая инвестиция в процесс развития и в людей.

С другой стороны, все указывает на то, что недолгое временное окно, в течение которого была возможность увидеть реальное улучшение состояния социальной сферы во всем мире, подходит к концу. Как только экономический и финансовый кризис превратился в налогово-бюджетный, меры жесткой экономии, предложенные экспертами в области макро-экономических стратегий до боли напоминающие те рецепты, что вышли со страниц Вашингтонского консенсуса (долгое время считавшимся почившим в бозе), снова оказались на передовой политических

повесток дня и расходы на организацию социального обеспечения во многих странах опять стали урезать¹.

Приведенная ниже таблица 1 демонстрирует изменения режима управления кризисом: от фискальной экспансии к фискальной консолидации. И, несмотря на то, что, по сравнению с докризисным временем, сейчас только небольшое количество стран идет по пути фискальной консолидации, Орtiz и Камминс полагают, что к 2015 году многие развивающиеся и развитые экономики будут преследовать именно эту стратегию. Они также отмечают, что подавляющее большинство таких «затягивающих пояса» государств изыскивают способы сократить затраты на социальную сферу, которая, естественно, занимает львиную долю бюджетных обязательств (*Ortiz, Cummins, 2013*). По сути это означает, что конечные получатели социальной помощи, то есть больные, пожилые, инвалиды, безработные и прочие категории бюджетных граждан должны финансировать раздутые статьи раннее понесенных затрат, направленных на выход из кризиса.

Таблица 1

Количество государств, поменявших бюджетную политику в области государственных расходов в % по отношению к ВВП (кол-во стран)

Категория стран	2008-2009 гг., сравнение с 2005-2007 гг.		2010-2012 гг., сравнение с 2008-2009 гг.		2013-2015 гг., сравнение с 2010-2012 гг.	
	консол.	экспанс.	консол.	экспанс.	консол.	экспанс.
Развивающиеся	31	101	56	76	68	64
С высоким уровнем дохода	6	43	17	32	26	23
ИТОГО	37	144	73	108	94	87

Источник: Орtiz и Камминс, 2012

Существует только один основной путь, по которому 202 Рекомендация сможет повлиять на национальные политики. Она может помочь соз-

¹ Природа налоговых мер жесткой экономии, предпринятых в 2010 и 2011 гг., приведена в работах: *Ortiz, Cummins (2013)*, а также *Roy, Ramos (2012)*

дать или защитить пространство для политических маневров, выделенное для мер социальной защиты. Особую важность она приобретает тогда, когда правительства стран склоняются к ограничительной социальной политике. Глобальное сообщество наций решило, что минимальные уровни соцзащиты должны быть доступны всем, и что общество должно повышать их планку на базе четких принципов. Причем решение было единогласным. Рекомендация 202 представляет из себя нечто гораздо большее, нежели очередной политический манифест, оформленный одной группкой экспертов, одобренный другой группкой и напечатанный на глянцево́й бумаге. За словами этой рекомендации стоит моральный авторитет всего мирового сообщества, пришедшего к консенсусу. Однако правительствам стран необходимо постоянно напоминать об этом консенсусе.

Гражданское общество и профсоюзы являются естественными агентами политической воли, которая создает и защищает пространство для политического маневра. Они могут воспользоваться Рекомендацией 202 для того, что бы выстроить четкую казуистику в пользу дополнительного улучшения социальной справедливости, включенности граждан в жизнь страны, создания дополнительных возможностей с помощью социальной защиты. Всемирный консенсус придает законности национальным потребностям и соответственно служит для них политической броней. Для национальных групп влияния, взывающих к более сильной социальной защите, рекомендация служит политической платформой. С нее они могут всегда при необходимости напомнить правительствам своих стран о том, что те подписались под этим всемирным консенсусом в Женеве и тем самым добавили весу своим просьбам об организации и сохранении минимальных уровней социальной защиты и реализации национальных стратегий социального обеспечения на национальном уровне¹.

5. Выводы и дальнейший путь

Системы социальной защиты и конкретно минимальные уровни, являются самым эффективным и быстрым инструментом решения проблем бедности и неравенства. Минимальные уровни социальной защиты, таким образом, становятся неотделимой частью современной, комплексной, че-

¹ В Великобритании Роберт Уокер и другие уже используют принципы Рекомендации 202 для того, чтобы публично влиять на реформу систем социального обеспечения страны, см.: *Walker* (2012).

ловечной и недискриминирующей политики социального и экономического развития.

Однако, для преодоления текущего кризиса, приведшего к политической неопределенности и для окончательного укоренения необходимости социального обеспечения в головах политических деятелей и общественности, вопросы минимальных уровней социальной защиты и проблемы их реализации должны выйти на первый план глобальных дебатов по социальной политике.

У нас есть уникальная возможность потребовать, чтобы МУСЗ сыграли важную роль в формулировании целей развития на период после 2015 года. Положение, при котором все граждане имеют хотя бы минимальную социальную защищенность может стать общей целью социального развития, основанной на правах человека. В этих рамках многие отдельные элементы социальной справедливости, такие как искоренение бедности, предоставление всеобщего доступа к медицинским услугам, достаток продуктов питания, безопасная вода, наличие укрытия, и т.д. могли бы стать отдельными задачами.

Еще более мощным толчком к дальнейшему сохранению данной темы в верхних строках международной повестки стал бы запуск процедуры и действий, направленных на создание Конвенции ООН, посвященной национальным минимальным уровням социальной защиты, которые бы гарантировали всему населению доступ к жизненно важным товарам и услугам. В то же самое время, если прислушаться к призывам специальных докладчиков ООН по вопросам о праве на питание и о правах человека и бедности и организовать Глобальный Фонд Социальной Защиты, предпочтительно направив на его поддержание доходы от налогов на международные финансовые трансакции, то такая инициатива позволила бы инвестировать в подготовку национальных систем социальной защиты и поддержать те немногие страны, где своими собственными средствами не обойтись.

В то же самое время, национальные коалиции профсоюзов и гражданского общества должны поймать правительства своих стран на слове, подписанном ими в Женеве, и начать отслеживать, как выполняются те четыре социальных гарантии МУСЗ на национальном уровне и, при необходимости, потребовать устранить недоработки. А общество должно понимать цену, которую необходимо заплатить за устранение таких недоработок. Как граждане своей страны они должны принять бремя инвестиций в должные практики государственного управления и уплачивать налоги за “привилегию проживать в благополучном обществе”. А как граждане ми-

ра, они должны принять необходимость уплачивать налоги на софинансирование минимальных социальных гарантий справедливости.

Путь предстоит длинный. Рекомендация 202 стала лишь первым шагом. Не больше, но и не меньше.

Литература

Berg, A-G, Ostry, J.D. (IMF): Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? Washington, 2011

Cárdenas Velásquez-Smits, P., Mazeikaite, G., Tsukada, R., Wehner, C.: From “trickle down” to “growing with equity” and the changing role of social protection in development policy, mimeo Maastricht University, April 2013

De Schutter, O. Sepúlveda, M. (2012) (UN Special Rapporteurs): A Global Fund for Social Protection (GFSP), October 2012

EU (2012): The Role of Social Protection in EU Development Policies, Communication 2012.

Roy, R., and Ramos, R.: An analysis of IMF policy recommendation, *IPC-IG Working Paper 86*. Brasília, International Policy Centre for Inclusive Growth 2012

International Labour Office (ILO 2008): “Can Low Income Countries Afford Basic Social Security?”, Social Security Policy Briefing, Paper 3; Geneva 2008

International Labour Office (ILO 2012): Social Security for all: Building social protection floors and comprehensive social security systems, Geneva, 2012

Okun, A.: Equality and Efficiency: The Big Tradeoff, Brookings/Washington 1975

Ortiz, I. and Cummins, M.: . The Age of Austerity: A Review of Public Expenditures and Adjustment Measures in 181 Countries. New York and Geneva, 2013

United Nations Children’s Fund (UNICEF): Integrated Social Protection Systems. Enhancing Equity for Children, New York 2012.

Walker R. (2012) et al. (2012): Feature: The indignity of the Welfare Reform Act, in *Poverty* 143, pp.9-12

World Bank: Resilience, equity and opportunity: Social Protection and Labour Strategy, Washington, 2012.

Томас И. Палли

Альтернативные интерпретации финансово-экономического кризиса: борьба за будущее¹

Аннотация

В данной работе приведены три альтернативных варианта происхождения кризиса: гипотеза неолиберализма о провале государства, гипотеза рыночного фиаско «Третьего Пути» и прогрессивная гипотеза разрушения коллективного благосостояния. Будущий курс экономической политики в значительной мере изменится в зависимости от того, какой из описанных вариантов возобладает. На данный момент экономическое сообщество разрывается между неолиберальной моделью и вариантом «Третьего Пути». Однако все еще может поменяться под давлением суровой экономической действительности. В одном можно быть уверенным, политическая элита и ортодоксальные экономисты будут противостоять любым переменам, поскольку истеблишмент заинтересован в сохранении господства традиционной парадигмы.

1 . Борьба за будущее

Разразившийся в 2008 году финансово-экономический кризис потряс основы традиционной экономической теории и политики. В самом его начале приверженцы ортодоксальной модели оказались в немом «ступоре», что демонстрируется их неспособностью ответить на простой вопрос британской Королевы (5 ноября, 2008 года), заданный профессорам Лондонской школы экономики, в котором она интересовалась, как же они умудрились просмотреть надвигающийся кризис. Три году спустя при-

¹ Данная статья была представлена на Московском экономическом форуме в марте 2013 года. В основе ее лежит книга автора: *Palley, T.I. From Financial Crisis to Stagnation: The Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics*, Cambridge University Press, 2012. («От финансового кризиса к стагнации: разрушение коллективного благосостояния и роль экономики»).

верженцы традиционной модели экономики решили дать бой, в попытках избежать перемен в подходах к управлению государством и господствующей тогда политике.

Хотя финансовый кризис по своей природе и является человеческой трагедией огромного масштаба, тем не менее он создает возможности для адаптации существующей экономической политики, с целью достижения более благоприятной и сбалансированной системы экономических отношений. Однако, чтобы данные изменения вступили в силу, требуется найти замену превалирующей на данный момент экономической парадигме. Но это не так просто, так как любые перемены встречают на своем пути сильное сопротивление, в связи с тем, что текущее положение дел призвано служить интересам политического и экономического истеблишмента.

То, как простые граждане и политики видят систему сложившихся экономических отношений внутри страны сегодня является орудием политической борьбы внутри общества. Дело в том, что подход к пониманию экономики оказывает влияние на государственную и экономическую политику. Следовательно, власть предрасполагающая и финансовая элита страны по своему заинтересованы в том, чтобы на корню пресекать различные экономические идеи, которые предоставляют альтернативный взгляд на кризис и предлагают другие способы его недопущения. Другими словами – борьба за будущее ведется вокруг идей.

2. Альтернативные интерпретации кризиса

Во многих странах включая и США, общественность активно обсуждает причины финансово-экономического кризиса и последовавшего за ним глубокого экономического спада. В принципе можно говорить о существовании трех разных подходов. Первый подход предполагает более твердую неолиберальную позицию, которую можно озаглавить как “гипотеза провала государства”. В США он ассоциируется с республиканской партией и такими школами экономической мысли как Стэнфорд, университеты Чикаго и Миннесоты. Второй подход – это более мягкая неолиберальная модель, к которой может быть применимо название “гипотеза рыночного фиаско”. Ее разделяют сотрудники президентской администрации США, половина всех демократов и такие научные центры как Гарвард, Йельский университет и Принстон. В Европе данный подход связывают с политикой Третьего Пути. И третий подход – это прогрессивная позиция, которую можно назвать гипотезой «краха государства всеобщего благосостояния». Ее адептами является оставшаяся часть демократической партии США и профсоюзное движение, однако ведущие экономиче-

ские университеты данную философию не проповедают, так они стремятся подавить любые альтернативы традиционной экономической системы.

Более консервативная неолиберальная модель провала государства объясняет все кризисные явления тем, что сложившийся «мыльный пузырь» на рынке недвижимости США, в конце концов лопнул. Пузырь появился из-за ошибок кредитно-денежной политики американской системы и вмешательства государства в рынок жилья. Со стороны монетарной политики сказались действия Федерального резерва, который удерживал банковские проценты на очень низком уровне в течении слишком долгого периода времени после рецессии 2001 года. А на рынке жилья, государственная интервенция в виде закона о местных реинвестициях и действий Федеральной национальной ипотечной ассоциации и Федеральной корпорации жилищной ипотечного кредита привела к тому, что цены на недвижимость взлетели, а люди должны были платить за жилье, которое оказалось им не по средствам. Таким образом, неолиберальный подход характеризует проблему кризиса по большому счету как исключительно американский феномен.

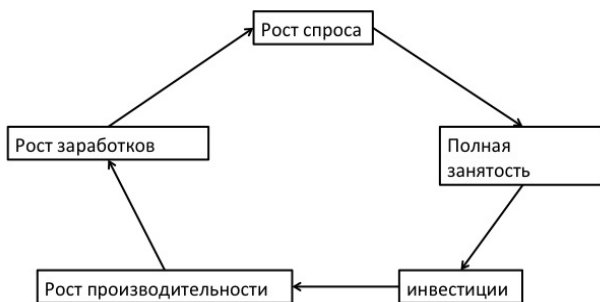
Аргумент мягкого неолиберального подхода рыночного фиаско заключается в том, что кризис был вызван неверным финансовым регулированием. Во-первых, регуляторы позволили банкам брать на себя чрезмерные риски. Во-вторых, они же попустительствовали выплатам заоблачных бонусов менеджерам банков, которые допускали выдачу кредитов направо и налево вместо разумного и взвешенного кредитования. В-третьих, государственные органы зашли слишком далеко в попытке либерализовать рынок и дать ему свободу саморегулирования. Все вместе, эти ошибки привели к нерациональному распределению средств, в частности иностранных сбережений, накопленных благодаря перекосу торгового баланса в сторону импорта. Таким образом, мягкий неолиберальный подход является чуть более глобальным, чем консервативная неолиберальная модель, но при этом в его рамках кризис рассматривается как чисто финансовый феномен.

Прогрессивная позиция “краха государства всеобщего благосостояния” состоит в том, что кризис укоренен в самой неолиберальной экономической парадигме, которая находилась в центре всех решений экономической политики страны последние тридцать лет. И хоть эпицентр удара пришелся на США, влияние кризиса не себе почувствовали все страны, поскольку они так же участвовали в принятии политической парадигмы заведомо содержащей в себе систематические ошибки. Данная парадигма поразила здоровую ткань финансовой системы из-за неверно выстроенного государственного регулирования и применения некоррект-

ных бонусных схем. Однако, финансы – это лишь один из компонентов кризиса, а для полного понимания ситуации требуется взглянуть глубже, чем просто на неудачи регулирования финансовых рынков.

Причина кризиса кроется в общей неудаче экономической политики построенной на неолиберальной экономической парадигме, принятой еще в конце 1970-х, начале 1980-х годов. С 1945 по 1975 годы, экономику США можно было охарактеризовать как «замкнутый круг» по кейнсианской модели экономического роста, построенной на увеличении занятости и привязке роста реальных доходов к приросту производительности. Эта модель показана на рисунке 1, и ее логика заключалась в следующем: рост производительности проводил к увеличению реальных доходов населения, что в свою очередь подпитывало спрос и создавало полную занятость; это создавало предпосылки для инвестиций, что в свою очередь опять же приводило к дальнейшему росту производительности и реальных доходов. Данная модель превалировала в США и с некоторыми локальными поправками распространилась по всему миру – оказавшись в Западной Европе, Канаде, Японии, Мексике, Бразилии и Аргентине.

Рис. 1
Кейнсианская модель экономического развития
«замкнутый круг» 1945-1975 гг.



После 1980-х годов замкнутый круг кейнсианской модели заменила модель неолиберального развития экономики. Основные отличия новой модели заключаются в: 1) отходе от достижения полной занятости населения и ориентации на низкий уровень инфляции; 2) разрыве связи между доходами и ростом производительности. Все эти изменения привели к новой экономической динамике. До 1980 года, доходы сложили локомо-

тивом роста спроса в США. После 1980-го, таким локомотивом стали займы и инфляция цен на активы.

Новая экономическая модель нашла свое отражение в неолиберальном экономическом мышлении. Последствия применения такой модели – ослабление положения рабочих, усиление позиции крупных корпораций, и высвобождение финансовых рынков для удовлетворения интересов финансовой и бизнес элиты

Как показано на рисунке 2, новая модель может быть описана как неолиберальный политический квадрат, куда загоняются рабочие, подвергаемые давлению со всех сторон. Слева поджимает глобализация крупных корпораций, заставляющая рабочих участвовать в международной конкуренции в рамках глобальных производственных сетей, которые зиждутся на соглашениях о свободной торговле между странами и мобильности капитала. Справа, повестка “малого правительства” ставит под сомнение законность текущей формы государственного правления и настойчиво проталкивает отмену государственных интервенций, несмотря на все опасности. Снизу, давление оказывают призывы к гибкому рынку труда, направленного против профсоюзов и разных видов помощи работающему населению, таких как минимальные размеры заработных плат, пособия по безработице, социальная защита нетрудоустроенных и защита прав трудящихся. Сверху наблюдается отход от идеи полной занятости, что выражается в росте целевых значений инфляции, и в переходе к независимым центральным банкам, преследующих исключительно финансовые интересы.

Рис. 2
Неолиберальный политический квадрат



Особым фактором является глобализация крупных корпораций. Она не только служит источником давления на экономику разных стран, обращая тенденции роста вниз из-за конкуренции импортной продукции и угроз вывода рабочих мест за рубеж, но и создает крепкие связи между ними. Например, глобализация изменила состояние современного производства, когда промышленные предприятия США и Европы (в меньшей степени) оказались переведены в страны с формирующимися экономиками. Такое новое разделение труда оказалось устойчивым в связи с тем, что потребители в США выступали как покупатели первой и последней инстанции, что объясняет отрицательный торговый баланс страны и глобальную проблему дисбаланса.

Важно то, что неолиберальный политический квадрат приняли во всем мире и его положения нашли свое отражение в системах разных стран как на севере, так и на юге. Помимо США, структурные проблемы наблюдаются в Европе и в Латинской Америке. В этом особая роль принадлежит Международному валютному фонду и Всемирному банку, которые вступили в игру во время экономических потрясений и долгового кризиса 1980-х годов в Латинской Америке, навязав странам южного континента свою политику. Такое глобальное проникновение данной модели усилило эффект перехода на неолиберальную экономическую политику, что объясняет значимость Вашингтонского Консенсуса, который продвигают ВМФ и Всемирный Банк.

3. Роль финансовых институтов

Неолиберальная модель постепенно подорвала стабильный процесс роста доходов и спроса, создав тем самым постоянно растущий недостаток потребления. Компенсировать этот недостаток должны были финансовые регуляторы. Таким образом, царящая в США дерегламентация финансовых рынков, процветающая спекуляция, коррупция и новые подходы к регулированию позволили финансовым институтам исправить ситуацию путем чрезмерного предоставления кредитов потребителям и подпитывания роста цен на объекты недвижимости. В свою очередь, американские потребители помогли компенсировать недостаток мирового спроса при поддержке европейских и американских корпораций, которые переводили свои производственные мощности и направляли инвестиции за океан, в страны с растущей рыночной экономикой.

Здесь важно подчеркнуть три вещи. Первое, ту роль, которую во всей истории сыграли финансовые учреждения, что нельзя назвать заранее продуманной частью большого плана, скорее это - непредумышленное последствие. Экономисты и политики, апологеты неолиберальной модели

и не осознавали, что они подстрекают ограничение спроса, но именно их идеология попустительства привела к такому развитию событий, что финансовый рынок сам нашел, чем заполнить существующие пустоты.

Второе, тот финансовый процесс, который их действия породили, был заранее обречен на провал и уже в начале, выглядел расшатанным. Нельзя занимать у банков до бесконечности, и у цен на активы есть свой потолок, а каждая финансовая пирамида рано или поздно рухнет. Предсказать когда она рухнет – невозможно. Но то, что рухнет – очевидно.

Третье, процесс длился гораздо дольше, чем кто-либо мог себе вообразить, вот почему критиков неолиберализма ждала судьба древнегреческой Кассандры. Однако же, из-за продолжительного финансового изобилия, когда, наконец, произошел провал, он показался гораздо страшнее. Да и выкарабкиваться оказалась не так просто, связи с тем, что экономика была нагружена проблемными задолженностями, и кредит доверия населения к финансовым учреждениям был исчерпан. А это, в свою очередь, повышает вероятность будущей экономической стагнации.

4. Экономическая политика после кризиса

Три разных подхода описанных выше ясно дают понять, что же поставлено на карту, и рекомендуют разные пути политического реагирования. В случае с твердой неолиберальной гипотезой провала государства, ее сторонники рекомендуют идти во-банк при реализации тех политик, которые обозначены в неолиберальном политическом квадрате и продолжать отстраняться от регулирования рынка. Кроме того, государству требуется усилить независимость Центробанка и взять на себя обязательства по понижению инфляции путем проведения строгой кредитно-денежной политики, а так же продолжить вывод государства из участия в экономике и ввести меры жесткой бюджетной экономии для снижения уровня государственного долга, раздутого кризисом.

Активисты мягкой неолиберальной модели фиаско рынка призывают отвечать на кризис следующим образом: ужесточить финансовое регулирование, но продолжать идти по существующему пути неолиберальной политики. Что в ближайшем рассмотрении предполагает поддержку глобализации крупных компаний, так называемого гибкого рынка труда, низких целевых показателей инфляции и мер жесткой бюджетной экономии.

Защитники идеи «краха государства всеобщего благосостояния» предлагают кардинально другой подход к ответу на кризисные явления. Требуется полностью отказаться от неолиберальной парадигмы и заменить ее на “структурную кейнсианскую” модель. Это потребует “раскрытия политического квадрата”, как показано на рисунке 3. Важно выгащить

рабочих из центра данной геометрической фигуры и вместо них поставить корпорации и финансовые рынки, чтобы те служили интересам широкой общественности. Так же, немаловажно заменить глобализацию корпораций на управляемую ее разновидность, восстановить ориентацию на полную занятость, заменить неолиберальную антиправительственную повестку на социально-демократический подход к формированию государства, и заменить неолиберальную гибкость на рынке труда на такие отношения, которые были бы построены на солидарности. Целью такого подхода будет восстановление полной занятости и прямой связи между ростом зарплаток и увеличением производительности.

Рис. 3
Структурный кейнсианский квадрат



И последнее. В связи с тем, что неолиберальная модель была принята как часть нового мирового экономического уклада, назрела потребность в перенастройке всей мировой экономики. На первый план выходит понятие “восстановление мирового баланса”, для этого экономика переходного периода нужно уйти от стратегии развития ориентированной исключительно на экспорт и переключиться на удовлетворение собственного спроса. Что для многих развивающихся стран может оказаться непосильной задачей в связи с тем, что они долгое время подстраивались под нужды потребителей США и ориентировали свою экономику на экспорт в эту страну

5. Какой из вариантов окажется превалирующим?

Несмотря на сопротивление классической школы экономической мысли, общество сегодня активно обсуждает причины мирового финансо-

во-экономического кризиса 2008 года и последовавшей вслед за ним великой рецессии. В данной работе приведены три альтернативных варианта его происхождения. Важно то, что каждый из вариантов содержит собственный политический рецепт по преодолению сложившейся ситуации, так что наиболее актуальный из них предопределяет последующий курс развития экономической политики.

В связи с этим, экономические принципы регулирования рынков приобретают огромную важность, поскольку именно они повлияют на то, какой из вариантов возобладал. Если люди будут верить в неолиберальную экономику, тогда, скорее всего, пальму первенства вырвет именно консервативная модель провала государства. Если чаша весов склонится в сторону экономики фиаско рынка, тогда более мягкая одноименная гипотеза выйдет вперед. А если доверие людей окажется на стороне кейнсианской макроэкономики, тогда победа будет за прогрессивным подходом.

Итак, какой же из вариантов одержит верх? Нас рассудит политика и история, поскольку именно вокруг этого вопроса сейчас ведется политическая и интеллектуальная борьба. На настоящий момент, экономисты разделились на два лагеря – между консервативной и мягкой неолиберальными позициями. Однако все еще может поменяться под воздействием суровой экономической действительности. Великая депрессия 1930-х годов привела к перевороту экономической ситуации и дала возможность кейнсианству проявить себя. Великая рецессия и маячащая на горизонте стагнация могут привести к аналогичным последствиям.

Одно ясно точно, перемены встретят жестокое политическое сопротивление. Истеблишмент в лице политических элит и сторонников традиционной экономики заинтересован в сохранении господствующего положения ортодоксальной парадигмы, поскольку это отвечает их потребностям в навязывании конкретного объяснения причин Великой рецессии.

Литература

Palley, T.I. From Financial Crisis to Stagnation: The Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics, Cambridge University Press, 2012.

Palley, T.I. “A Theory of Minsky Super-Cycles and Financial Crises,” *Contributions to Political Economy*, 30 (1) (2011), 31 – 46.

Palley, T.I. America’s Exhausted Paradigm: Macroeconomic Causes of the Financial Crisis and Great Recession, New America Foundation, Washington, D.C., July 2009.

II.

**Доходы и заработная плата:
мировые и региональные тенденции**

Майкл Ф. Фёрстер и Джон П. Мартин

Уравновешивание экономической эффективности и социальной справедливости¹

1. Введение: почему нас должен волновать высокий уровень и рост неравенства?²

Разрыв между богатыми и бедными в странах ОЭСР достиг наивысшего уровня за последние 30 лет. Рост неравенства доходов создает экономические, социальные и политические проблемы и риски, оставляя без внимания все больше людей в условиях постоянно меняющейся мировой экономики. Это может поставить под угрозу социальную мобильность: мобильность заработков при замещении поколений низка в странах с высокой степенью неравенства и высока в странах, в которых доход распределяется более равномерно. Вытекающее из этого неравенство возможностей может негативно повлиять на показатели экономической деятельности и благосостояние. Неравенство также может вызвать протекционистские настроения. Люди не станут более поддерживать открытую торговлю и свободные рынки, если почувствуют, что проигрывают в то время, как небольшая группа победителей становится все богаче и богаче. Наконец, высокий уровень неравенства также вызывает политические проблемы, потому что он порождает социальное недовольство и политическую нестабильность.

Высокий и растущий уровень неравенства может также вызвать экономическую нестабильность. Совокупный спрос может уменьшиться при распределении ресурсов от бедных домохозяйств с кредитными ограничениями к богатым домохозяйствам с более высокой склонностью к сбе-

¹ Данная статья опубликована в издании Japan SPOTLIGHT, November / December 2012. Редакторы книги выражают благодарность Japan Spotlight за разрешение на публикацию статьи на русском языке.

² В статье представлены личные мнения авторов, которые не являются точкой зрения ОЭСР или правительств стран-членов ОЭСР.

режению. Эпоха «Великого успокоения», которая началась в середине 80-х годов, привела к политике низких процентных ставок, которая вызвала увеличение задолженности домашних хозяйств за пределы устойчивого уровня. Параллельно, поиск высокой прибыли инвесторами с быстро растущими доходами может способствовать появлению пузырей цен на активы.

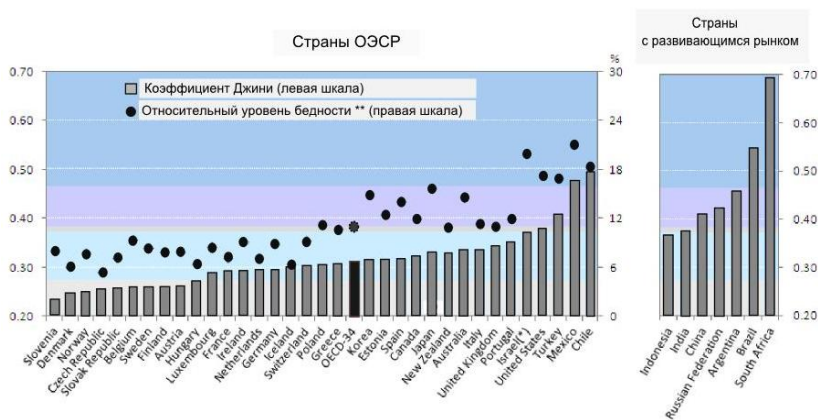
2. Насколько неравны общества ОЭСР?

Между странами существуют большие различия в уровнях неравенства. На сегодняшний день в странах ОЭСР средний доход 10% самого богатого населения в 9 раз выше дохода 10% самого бедного. В некоторых европейских странах этот разрыв гораздо меньше, доход там 10% самых богатых в 5 раз больше дохода 10% самых бедных, в Соединенных Штатах соотношение доходит почти до 14 к 1, а в Чили и Мексике до 27 к 1. В Японии доход богатых более чем в 10 раз выше дохода беднейших - в 1985 г. это соотношение было меньше 9 к 1. Коэффициент Джини, стандартный показатель неравенства, который варьируется от 0 (когда все имеют одинаковый доход) до 1 (когда весь доход идет к одному человеку), составлял в среднем 0,31 в странах ОЭСР в 2008 г., варьируясь от 0,24 в Словении до 0,49 в Чили (диаграмма 1).

Как широко распространена бедность? Для межстрановых сравнений стандартной практикой является отношение к «бедности» как к относительному понятию в развитых экономиках. Например, сравнение *абсолютных* доходов стран показывает, что 10% беднейшего населения Японии имеют больше денег (с точки зрения покупательской способности), чем средний житель Мексики. Но важен стандарт жизни *по отношению* к другим людям внутри страны. Здесь бедность измеряется как половина среднего национального дохода домохозяйств. Этот ориентир, конечно, также изменяется со временем. Около 11% населения в среднем в 34 странах ОЭСР оказалось ниже этого порога бедности (желтые ромбики на диаграмме 1). Опять же, это очень различно для стран: от 6% в Дании и в Чешской республике до 20% и более в Израиле и Мексике. Бедные люди, согласно этому относительному определению, составляют около 16% населения Японии. Страны с более широким распределением дохода, как правило, имеют более широкое распространение бедности, хотя размеры неравенства и бедности не обязательно идут рука об руку. В новой Зеландии и Соединенном Королевстве, например, уровень неравенства выше, чем в Японии и Корее, но уровень бедности ниже по сравнению с этими странами.

Рис. 1

Диаграмма 1. Огромные различия в разрыве между богатыми и бедными в странах ОЭСР и в странах с развивающейся экономикой



Примечания: Данные относятся к конечному доходу домохозяйства, за исключением Индии и Индонезии (потребление).

* Информация по данным Израиля: <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

** Показатели бедности относятся к проценту людей, живущих в домохозяйствах с доходом меньше, чем половина медианного дохода, в каждой стране.

Источник: ОЭСР.

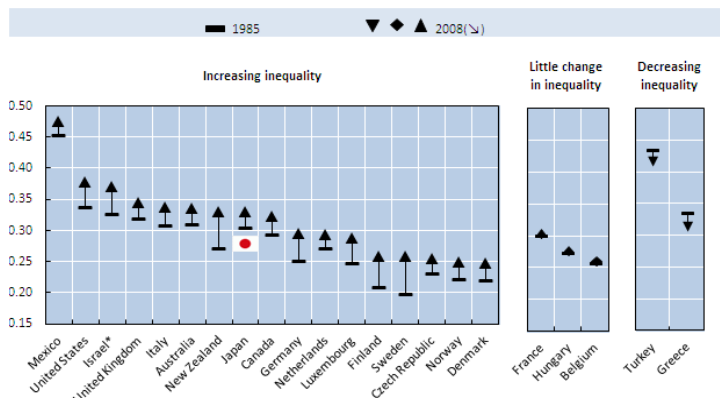
В странах с формирующейся рыночной экономикой поступательный экономический рост и политические реформы помогли поднять сотни миллионов людей из крайней нищеты. Но преимущества сильного экономического роста не были равномерно распределены и высокий уровень неравенства доходов еще больше увеличился. Среди крупных стран с развивающейся экономикой только Бразилии удалось значительно сократить неравенство. Но уровень неравенства в этой стране согласно коэффициенту Джини почти вдвое превышает показатель ОЭСР.

3. Увеличился ли разрыв между богатыми и бедными?

За четверть века увеличился разрыв между богатыми и бедными в более трех четвертях стран ОЭСР, по которым имеются долгосрочные ряды данных до 1980-х гг. (диаграмма 2). Он поднялся более чем на 4 процентных пункта в Финляндии, Германии, Израиле, Люксембурге, Но-

вой Зеландии, Швеции и Соединенных Штатах. Только в Турции, Греции, Франции, Венгрии и Бельгии не было никаких увеличений, а лишь небольшие снижения коэффициентах Джини.

Рис. 2
Диаграмма 2. Неравенство доходов (коэффициенты Джини)
возросло в подавляющем большинстве стран ОЭСР



Источник: ОЭСР.

С течением времени неравенство доходов в странах ОЭСР протекало по различным моделям. Оно начало расти в 1980-х в некоторых англоговорящих странах, в частности, в Соединенном Королевстве и США, а также в Израиле. Тенденции 2000-х показали увеличение разрыва между богатыми и бедными не только в странах с уже высоким уровнем неравенства типа Израиля и США, но и - впервые - в странах с традиционно низким уровнем, таких как Германия, Дания и Швеция (и другие страны Северной Европы), в которых уровень неравенства вырос больше чем где-либо еще в 2000-х. В то же время, в Чили, Мексике, Греции, Турции и Венгрии уровень неравенства значительно уменьшился - в большинстве случаев с очень высокого уровня. Таким образом, мы видим предварительные признаки возможного приближения уровней неравенства к среднему уровню в странах ОЭСР.

В большинстве стран растущий уровень неравенства происходил из-за богатых домохозяйств, живущих намного лучше, чем семьи со средним и низким доходом. Было отмечено увеличение в верхней группе получателей доходов, особенно в 1% наиболее богатых получателей. Как правило, это обуславливается более высокими долями труда, а не капитала, до-

ход - отчасти из-за развития фондовых опционов, заявленных как часть заработных плат и окладов. Рост в верхнем слое получателей был наиболее заметен в США, где доля 1% самых богатых по всем доходам до налогообложения достигла 18%. Тем не менее, он был также высок в некоторых англоговорящих странах (Австралия, Канада, Ирландия и Соединенное Королевство). В остальном, как правило, рост в скандинавских и средиземноморских странах был больше, чем в странах Континентальной Европы. Даже *в рамках* группы наиболее богатых получателей дохода, доходы стали более сконцентрированы. В Соединенных Штатах, например, доля этой группы 0,1% в общем объеме доходов до налогообложения за 30 лет (до 2008) увеличилась в четыре раза с 2% до 8% общего объема доходов до налогообложения. Эта группа 0,1% составляла около 4-5% итоговых доходов до налогообложения в Канаде, Соединенных Штатах и Швейцарии, и почти 3% в Австралии, Новой Зеландии и Франции.

4. Возможные причины роста разрыва

Часто в растущем уровне неравенства винят глобализацию. За последние десятилетия страны ОЭСР претерпели значительные структурные изменения, движимые их более тесной интеграцией в глобальную экономику и быстрые технологические прогрессы. Торговая интеграция во многих странах ОЭСР выросла вдвое, а внешние фонды прямых иностранных инвестиций (ПИИ) резко увеличились - от в среднем менее, чем 5% ВВП в 1980, до почти 50% в конце 2000-х.

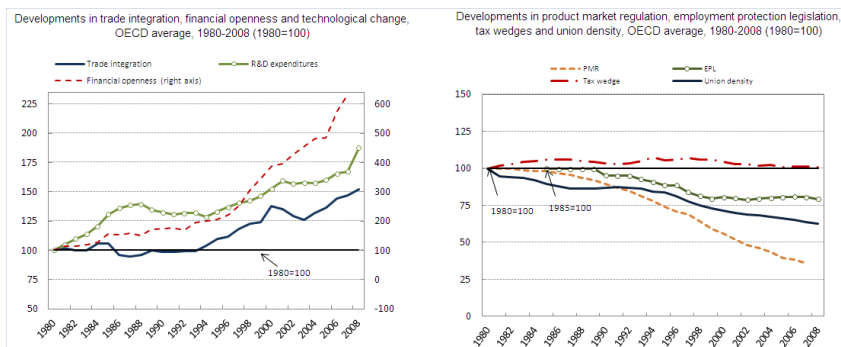
Увеличение производительности, возможностей для торговли и ПИИ содействовали повышению потенциала роста, но эти изменения зачастую приносили больше дохода высококвалифицированным работникам, чем низкоквалифицированным, и, тем самым, повлияли на способ распределения заработной платы. Кроме того, технологический прогресс изменил производственные технологии в промышленности и в обслуживающих отраслях в пользу квалифицированной рабочей силы. Эти структурные изменения начались в начале 1980-х и ускорились с середины 1990-х гг. (Диаграмма 3, левая часть)

Причинами растущего уровня неравенства также часто были изменения в политическом выборе, регуляциях и институтах. Эти изменения могут показать, как глобализация и технологические изменения влияют на распределение доходов. Они также могут напрямую влиять на распределение доходов, *напр.*, путем дерегулирования рынков продукции, механизмов установления зарплат или имущественная самостоятельность рабочих. Большинство стран ОЭСР провели реформы для усиления конкуренции на рынках товаров и услуг для того, чтобы сделать рынки труда

более доступными. Все страны значительно смягчили правила, мешающие свободной конкуренции на рынках товаров, а многие также ослабили строгость законодательства в защиту занятости для работников по временным контрактам. Ряд стран также отказался от минимальных заработных плат в пользу средних зарплат. Механизмы установления заработной платы также изменились: доля членов профсоюзов среди рабочих уменьшилась в большинстве стран, хотя охват занятых коллективными договорами оставался с течением времени довольно стабильным. Некоторые страны сократили коэффициент возмещения пособий по безработице, в попытке содействовать занятости среди низкоквалифицированных рабочих, некоторые также сократили налоги на труд для низкооплачиваемых рабочих (диаграмма 3, правая часть).

Рис. 3

Диаграмма 3. Экономическая интеграция и технологический прогресс росли быстро, в то время как регуляции и институты становились слабее



Примечание: Торговая интеграция относится к общему воздействию торговли. Финансовая открытость - это сумма трансграничных пассивов и активов в процентах от ВВП. «PMR» - это итоговый показатель регулирования товарного рынка. «EPL» - итоговый показатель строгости общего законодательства в защиту занятости. «Tax wedge» (налоговый клин) - сумма подоходного налога и налогов на заработную плату работников и работодателей в процентах от затрат на рабочую силу. «Union density» (плотность профсоюза) - количество членов профсоюза в пропорции от всех работников.

Источник: ОЭСР.

Кроме экономической глобализации и нормативных изменений, другие социальные изменения могли также напрямую повлиять на рост уров-

ня неравенства. В частности, изменение структуры семьи сделало доход домохозяйства более разнообразным и снизило экономию на масштабах. Население стареет и появляется все больше домохозяйств с одним родителем и без детей: в середине 2000-х они насчитывали 20% от всех домохозяйств трудоспособного возраста, в среднем, в странах ОЭСР. В полных домохозяйствах уровень занятости жен больше всего увеличился в верхней группе получателей дохода. И во всех странах изменилась динамика браков. В настоящее время люди гораздо более склонны выбирать партнеров с тем же уровнем заработка: таким образом, доктора предпочитают жениться на других докторях, нежели на младшем медперсонале.

5. Какие доказательства ОЭСР говорят нам о главных причинах

Доклад ОЭСР 2011 *«Мы остаемся разделенными: Почему неравенство продолжает расти»* представил свежий взгляд на причины и средства борьбы с растущим неравенством, а также несколько удивительных выводов. В нем говорится, что ни повышение торговой интеграции, ни финансовая открытость не оказывают значительного влияния ни на неравенство зарплат, ни на тенденции занятости в странах ОЭСР. Влияние торговли на неравенство зарплат нейтрально, даже когда рассматривается только влияние увеличения проникновения импорта из стран с формирующейся рыночной экономикой, таких как Китай и Индия. Этот вывод противоречит ожиданиям, что торговые потоки из таких стран должны снизить зарплату работников обрабатывающей промышленности и/или в обслуживающих отраслях стран ОЭСР. В то же время, технологический прогресс, например, в области информации и коммуникаций, проявил предпочтение в сторону высококвалифицированных работников, и это отразилось на увеличении разрыва между высоко- и низкоквалифицированными рабочими.

С другой стороны, реформы и институциональные изменения в экономике увеличили возможности трудоустройства, но, в то же время, способствовали увеличению различий в заработных платах, так как стали трудоустраиваться больше низкооплачиваемых работников. Таким образом, увеличение в области неполной занятости в нетипичных трудовых договорах и сокращение коллективных договоров во многих странах также повлияло на неравенство доходов.

Однако увеличение количества высококвалифицированных работников помогло компенсировать рост неравенства зарплат, возникший в результате технологического прогресса, реформ и институциональных изменений. Повышение квалификации рабочей силы тоже в значительной мере положительно повлияло на рост занятости. Рост в сфере среднего

образования, таким образом, по-видимому, был самым важным фактором, который способствовал не только сокращению дисперсии зарплат среди рабочих, но и повышению уровня занятости. На основе этих результатов можно рассмотреть эволюцию неравенства заработных плат в странах ОЭСР за несколько последних десятилетий, главным образом, как разницу между спросом и предложением, или как результат «гонки между образованием и технологией», подробно описанной голландским экономистом Яном Тинбергеном почти сорок лет назад (таблица 1).

Таблица 1

Тенденции в области технологий, политики и образования были ключевыми факторами изменений неравенства зарплат и занятости в странах ОЭСР

Показатели	Экономическое влияние	
	на неравенство зарплат	на уровень занятости
Глобализация и технологии		
Торговая интеграция	=	=
Ослабление регулирования в области прямых иностранных инвестиций (ПИИ)	=	=
Технологический прогресс	+	=
Политика и институты		
Снижение охвата профсоюзами	+	+
Снижение регулирования продуктового рынка	+	+
Снижение строгости законодательства по защите занятости	+	=
Снижение разницы между общими издержками на труд работодателя и заработной платой работника (т.е. снижение «налогового клина» - «tax wedges»)¹	+	++
Снижение величины пособия по безработице	+	+
Другие способы регулирования		
Повышение квалификации (повышение уровня образования)	-	+

Примечание: Неравенство зарплат определяется как отношение 10% самых высокооплачиваемых работников к наименее оплачиваемым (отношение D9/D1).

Источник: ОЭСР.

¹ Снижение величины «налогового клина» (tax wedges) приводит к снижению общей величины издержек на труд, которые несут фирмы, и таким образом напрямую влияет на уровень занятости (*прим. перев.*)

Это объяснение, однако, меньше подходит для объяснения быстрого роста в верхней группе получателей доходов. Для последнего необходимо учитывать и другие факторы, такие как рост финансового сектора, распространение культуры «победитель получает все» и сокращения в предельных ставках налога на высокий доход.

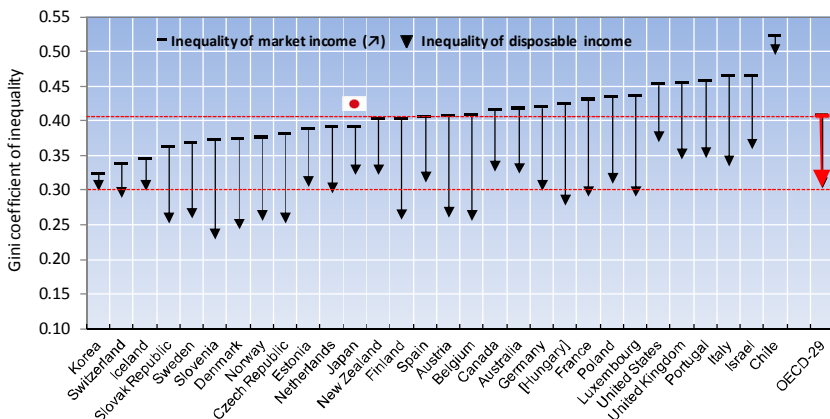
6. Важность систем налоговых льгот

Государственные денежные переводы, а также подоходные налоги и взносы на социальное обеспечение, сыграли важную роль в процессе сокращения неравенства доходов во всех странах ОЭСР. Вместе они сократили неравенство среди населения трудоспособного возраста в странах ОЭСР в среднем на четверть. Этот эффект перераспределения был более значительным в скандинавских странах, Бельгии и Германии, но гораздо ниже среднего в Чили, Исландии, Корее, Швейцарии и Соединенных Штатах (диаграмма 4).

Рис. 4

Диаграмма 4. Рыночные доходы распределяются еще неравномернее, чем чистая прибыль:

Неравенство (коэффициент Джини) рыночного дохода и располагаемого (чистого) дохода в зоне ОЭСР в конце 2000-х гг.



Примечание: Данные относятся к лицам трудоспособного возраста (18-65 лет)

Источник: ОЭСР.

В большинстве стран, политика налоговых льгот традиционно компенсировала некоторый рост неравенства рыночных доходов, хотя они

стали менее эффективны в этом смысле начиная с середины 1990-х. До середины 1990-х системы налоговых льгот во многих странах ОЭСР компенсировали более половины роста неравенства рыночных доходов. Однако, в то время как неравенство рыночных доходов продолжило расти и после середины 1990-х, компенсирующий эффект налоговых льгот на доход домохозяйств на неравенство доходов сократился. Эта тенденция продолжилась лишь в нескольких странах. В Японии объем перераспределения продолжал слабо увеличиваться, хотя его уровень до сих пор ниже, чем в большинстве стран ОЭСР.

Основная причина снижения перераспределения относится к льготам: реальная стоимость множества социальных льгот упала, правила отбора были ужесточены, чтобы сдерживать расходы на социальную защиту, и передача бедным не успевала за ростом заработка. Кроме того, расходы на пособия по безработице сместились в сторону «пассивных» льгот, которые привели к снижению коэффициента активности и, таким образом, усугубили тенденцию к более высокому неравенству рыночных доходов. В то же время, несмотря на существенные успехи получателей высоких доходов в некоторых странах, подоходные налоги играли относительно маленькую роль в ослаблении тенденций к росту неравенства. Причина заключается в том, что тенденции к более низким подоходным налогам, с одной стороны, и более прогрессивному налогообложению, с другой, имели противоположный эффект на перераспределение и частично отменяли друг друга.

7. Каково влияние недавней Великой Рецессии?

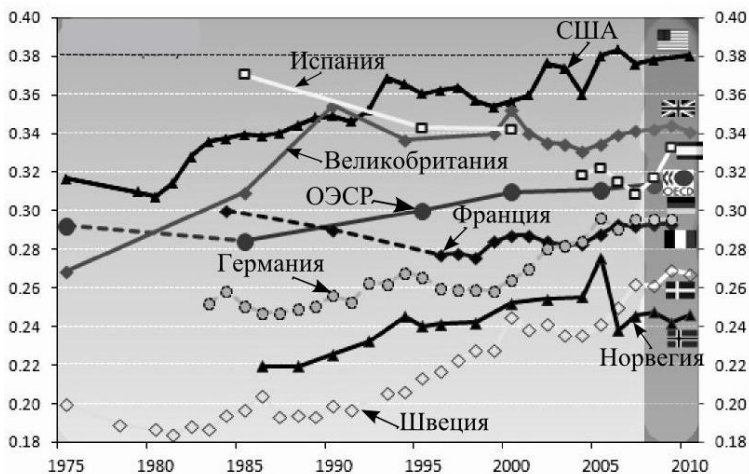
Значительный рост неравенства происходил до Великой Рецессии, когда многие страны переживали период довольно устойчивого экономического роста. Что теперь будет, когда 200 миллионов человек во всем мире не имеют работы? На фоне растущей застойной безработицы и увеличивающейся безработицы среди молодежи, кризис вакансий больше всего затрагивает самые уязвимые группы, а это накладывает дополнительную нагрузку на распределение доходов. Но не будем забывать, что многие правительства вступают на путь налогово-бюджетной консолидации.

Недавно стали доступны данные о распределении доходов на 2009 и 2010 гг. некоторых стран ОЭСР. Эти данные позволяют предположить, что первоначальное краткосрочное влияние кризиса на неравенство может оказаться меньше, чем предполагаемое в большинстве стран ОЭСР, с некоторыми примечательными исключениями, например, Ирландия и Испания (диаграмма 5).

Рис. 5

Диаграмма 5. Во многих странах ОЭСР первоначальное влияние кризиса на неравенство осталось небольшим.

Тенденции неравенства доходов (коэффициент Джини) в отдельных странах, 1975 – 2010 гг.



Примечание: для Испании последовательность прерывается в 2000 г. и возобновляется с 2005 г.

Источник: ОЭСР.

Это сравнительно небольшое влияние объясняется, во-первых, пакетами мер по стимулированию и дополнительной государственной поддержкой посредством системы налоговых льгот в 2008 и 2009, которая смягчила падение доходов домохозяйств в нижнем сегменте. Во-вторых, домашние хозяйства выбрали стратегии преодоления, напр. молодые люди вернулись жить со своими родителями, или второй работник увеличил рабочие часы. В-третьих, в верхней части распределения, доли доходов упали из-за снижения цен на акции и процентных ставок, а также из-за большого спада в приросте капитала.

Этот спад в верхней группе получателей доходов кажется временным, однако, и не отменяет предшествующий рост. Кроме того, предшествующие рецессии повысили уровень неравенства только в среднесрочной перспективе из-за увеличения разрыва между богатыми и бедными. В конечном итоге, существует риск увеличения неравенства и, в частности, бедности, если налогово-бюджетная консолидация и политика жёсткой экономии не будут сбалансированы сегодня.

8. Что может сделать политика для уменьшения слишком высокого уровня неравенства?

Наиболее перспективный способ уменьшения слишком высокого уровня неравенства - повышение занятости и профессионального роста. Содействие развитию большего количества хорошо оплачиваемых рабочих мест, позволяющих людям избежать бедности, и предложение реальной возможности профессионального роста - самые главные задачи для политиков. В рамках нынешних бюджетов, для решения вопроса растущего неравенства, политика могла бы быть более эффективной, например, при более активном использовании льгот, которые мотивируют людей устроиться на оплачиваемую работу и предлагают дополнительную поддержку домохозяйствам с низкими доходами. Такие льготы действуют примерно в половине стран ОЭСР. Еще одной важной политической задачей является увеличение доступности и качества образования и профподготовки, которые помогут работникам устроиться на более оплачиваемую работу и, тем самым, снизит неравенство.

Еще одно решение - это инвестирование в человеческий капитал. Оно должно включать период раннего детства и поддерживаться обязательным образованием. Это является ключевым аспектом обеспечения равенства возможностей для детей из малообеспеченных семей. После успешного перехода из школы на работу должны существовать достаточные стимулы для работников и работодателей инвестировать в навыки на протяжении всей трудовой деятельности.

Реформирование политики налоговых льгот - третье решение для лучшего распределения доходов - налоги и льготы - это самые прямые инструменты для перераспределения доходов. Так как наиболее богатые получатели дохода теперь имеют больше возможностей платить налоги, чем прежде, правительства могут рассмотреть возможность пересмотра своих налоговых систем, для того, чтобы убедиться, что более богатые лица вносят справедливый вклад в налогообложение. Эта цель может быть достигнута различными способами. Они включают в себя не только возможность повышения предельных налоговых ставок для богатых, но и улучшение соблюдения налогового законодательства, ликвидацию налоговых вычетов и переоценку роли налогов во всех формах собственности и богатства, включая передачу активов.

Перераспределение касается не только денег. Правительства тратят столько на государственные социальные услуги, такие как образование, здравоохранение, сколько получают от всех денежных льгот вместе взятых. Япония тратит 10-12% ВВП на такие услуги. Хотя основная цель этих услуг не распределение, они уменьшают неравенство на одну пятую.

Кроме того, общественные услуги, такие как высокое качество образования, представляют собой долгосрочные социальные инвестиции для содействия продвижения по службе и создания большего равенства возможностей в долгосрочной перспективе.

Новые работы ОЭСР показывают, что нет ничего неизбежного в растущем неравенстве. Глобализация и технологические изменения открывают возможности, но также вызывают проблемы, которые могут быть решены при помощи эффективной и целенаправленной политики. Любая политическая стратегия по сокращению растущего разрыва между богатыми и бедными должна основываться на трех главных столпах: поощрение расширения занятости; более интенсивное инвестирование в человеческий капитал; и хорошо продуманная политика перераспределения налогов.

Хансйорг Герр

Дисперсия заработной платы и занятость – эмпирическое развитие и объяснение¹

1. Эмпирическое развитие дисперсии заработной платы

Сравнение децилей заработной платы - общая мера дисперсии заработной платы. На рисунке 1 получатели заработка разделены на 10 равных частей так, чтобы каждая часть представляла 1/10 всех сотрудников (один дециль). В диаграмме 5-я группа сравнивается с группой, имеющей самые низкие заработные платы. Можно увидеть, что в большинстве стран средняя группа зарабатывает примерно в 1,5 раза больше заработной платы получателей самого низкого дохода. Однако, существуют различия: В таких странах, как Швеция, Дания, Финляндия, Италия или Новая Зеландия, средняя группа зарабатывает по сравнению с низшей группой гораздо меньше, чем например, в США, где средняя группа зарабатывает в два раза больше или более, чем низшие группы. В течение последних десятилетий нет никаких резких изменений в дисперсии заработной платы между этими двумя группами – за исключением субъективных изменений в США.

Картина резко меняется, когда мы сравниваем группы получателей наивысшего дохода с группой самого низкого дохода (см. рисунок 2). Десять процентов получателей наивысшего дохода в США, Корее или Венгрии зарабатывают более, чем в 4,5 раза больше, чем нижние десять процентов получателей дохода. В Дании Финляндии, Италии или Швеции этот децильный коэффициент оказывается около или ниже 2,5. В большинстве стран соотношение между получателями наибольшего и наи-

¹ Автор благодарит Рудольфа Трауб-Мерца из Фонда Фридриха Эберга в Москве за ценные комментарии. За поддержку автор благодарен Томасу Обсту, который закончил магистратуру по Международной Экономике в Берлинской Школе Экономиики и Права.

меньшего заработка возросло. Заметным исключением является Франция, которая показывает снижение данного коэффициента. Мы можем прийти к общему выводу, что дисперсия заработной платы в большинстве стран ОЭСР увеличилась, но победители были среди более высоких доходов. Изменения в дисперсии заработной платы должны рассматриваться как важный элемент общего изменения распределения личных доходов.

Рис. 1

Номинальная заработная плата, 5-й процентиль (D5) по отношению к 1-ому процентилю (D1) в отдельных странах ОЭСР

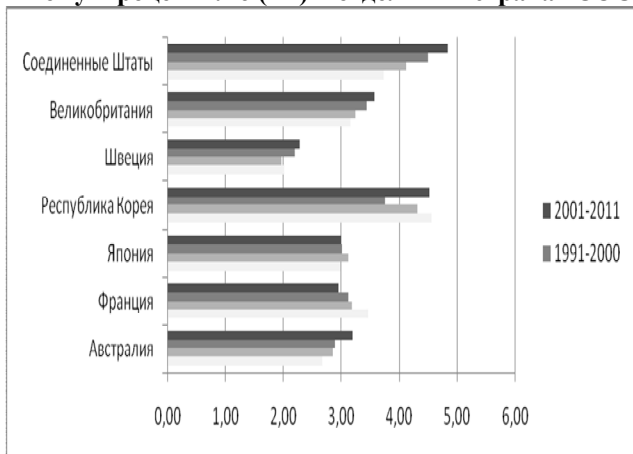
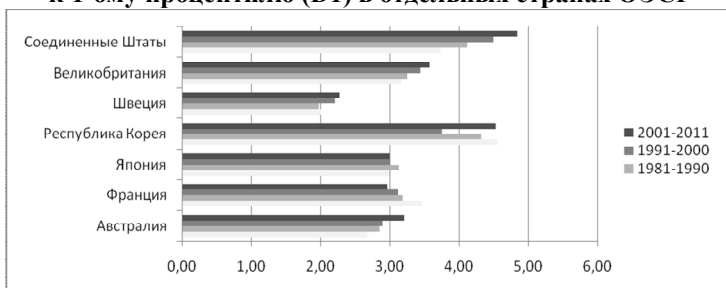


Рис. 2

Номинальная заработная плата, 9-й процентиль (D9) по отношению к 1-ому процентилю (D1) в отдельных странах ОЭСР



2. Традиционное толкование дисперсии заработной платы и ее развития

Теоретические аргументы

Дихотомия между вещественной и денежной сферами имеет ключевое значение для неоклассического мышления. В долгосрочной перспективе денежная сфера не влияет на переменные, такие как рост реального ВВП, занятость или распределение доходов. Деньги нейтральны и только определяют уровень цен. Они – по крайней мере, в долгосрочной перспективе – не влияют на относительные цены; это вуаль, которая покрывает вещественную сферу. Рынок труда принадлежит к вещественной сфере. В неоклассическом мире работники и работодатели обсуждают реальную заработную плату, которая означает корзину товаров и услуг, зарабатываемых работником. Это тоже рынок, такой же как рынок яблок или шнурков. Предполагается, что рынок труда находит свое равновесие, если цена труда – уровень реальной заработной платы – является гибкой. Следовательно, уровень безработицы всегда является проблемой, искажающей равновесие на рынке труда и никогда не является проблемой отсутствия спроса на товары и услуги. При допущении совершенной конкуренции и отсутствии искажений рыночного равновесия, таких как асимметричная информация или операционные издержки, рынок труда приведет к полной занятости.¹

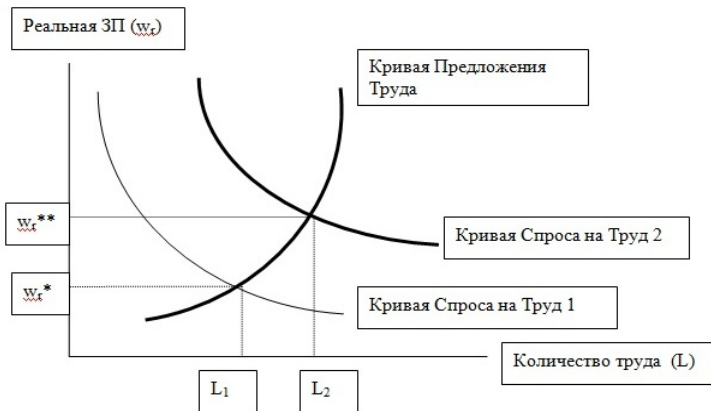
В самом простом случае предполагается гомогенный труд и совершенная конкуренция. Эта модель основана на работах Джона Бейтса Кларка (1899), которые заложили основы мышления еще в начале XX века, дожившие до сегодняшнего дня. Основой для объяснения спроса на рабочую силу в неоклассической парадигме является так называемая макроэкономическая производственная функция. Аргумент состоит в том, что в условиях данной величины капитала любое увеличение трудоемкости увеличивает объем производства, однако, приращение объема производства уменьшается. Таким образом, предельная производительность труда снижается при увеличении трудоемкости. Столкнувшись с данной проблемой, фирмы будут пользоваться услугами работников до тех пор, пока приростный продукт, который производит рабочий будет выше реальной заработной платы, которую должна заплатить компания. Разница между наивысшим приростом продукта и реальной зарплатой идет в карман

¹ Подробное объяснение неоклассической парадигмы см. Гейне, Герр (2013).

компании.¹ В случае уменьшения реальной заработной платы, фирмы двигаются вдоль кривой предельной производительности и увеличивают спрос на труд. На рисунке 3 кривая спроса на труд 2 показывает такой пример. Иными словами, кривая спроса на труд идентична кривой предельной производительности труда. Необходимо отметить, что приростный продукт труда может быть рассчитан только когда предполагается фиксированный капитал. Изменение величины капитала ведет к сдвигам кривой предельной производительности труда. Повышенная величина капитала сдвинет функцию спроса на рабочую силу на рисунке 3 влево.

Обычно предполагается функция предложения труда, которая показывает увеличение предложения труда при повышении реальной заработной платы. Объяснение таково, что более высокие реальные зарплаты приводят к более высоким возможностям потребления и стимулируют домохозяйства, максимизирующие полезность, жертвовать некоторым свободным временем для того, чтобы больше работать и больше потреблять.

Рис. 3
Неоклассический рынок труда



Равновесие реализовано, когда кривые спроса на труд и предложения труда пересекаются. В такой комбинации, все работники, которые хотят

¹ Фирма максимизирует прибыль, когда предельная производительность (также предельный доход) равна реальной заработной плате (также прямым издержкам).

работать за данную зарплату находят работу; и все компании, которые хотят нанять работников на эту зарплату могут найти их. На рисунке 3 приведено такое равновесие, при котором реализованы: кривая предложения труда, кривая спроса на труд 2, реальная ставка заработной платы w_r^{**} и занятость L_2 . Предварительным условием для реализации равновесия являются, гибкие реальные зарплаты.

Модель неявно определяет распределение функциональных доходов. Равновесная ставка заработной платы, умноженная на равновесие занятости, дает сумму макроэкономической заработной платы. Таким образом, мы получаем: сумма заработной платы = $w_r^{**} \cdot L_2$, где заработная плата w_r^{**} равна предельной производительности труда в равновесии. Капитальные прибыли определяются аналогичным образом¹. Это основная идея теории распределения предельной производительности.

Давайте перейдем к гетерогенному труду. Здесь предполагается два вида труда: квалифицированных и неквалифицированных рабочих. Оба сегмента имеют функции спроса на труд и предложения труда аналогично случаю гомогенного труда. Неискаженные рынки и гибкие заработные платы приводят к равновесию во всех сегментах рынка труда и полной занятости в экономике. Конечно, неквалифицированные рабочие менее продуктивны, чем квалифицированные. Уровень кривой предельной производительности неквалифицированных рабочих будет значительно ниже кривой квалифицированных рабочих. Почти при всех обстоятельствах это приводит к более низким реальным зарплатам неквалифицированных рабочих. Это можно показать на рисунке 3. Давайте представим функцию идентичного предложения труда для квалифицированных и неквалифицированных работников (конечно, это может произойти только случайно). Кривая предельной производительности квалифицированной рабочей силы может быть представлена кривой спроса на труд 2, а кривая предельной производительности неквалифицированной рабочей силы кривой спроса на труд 1. Можно увидеть, что заработная плата неквалифицированных рабочих намного ниже, чем заработная плата квалифицированной рабочей силы. Подводим итог: дисперсия заработной платы в неоклассической парадигме представлена предельной продуктивностью труда в равновесии в различных сегментах рынка труда.

¹ Предельная производительность капитала дает норму прибыли, основанную на предельной производительности капитала. Подобно труду, предельная производительность капитала уменьшается с увеличением капитальных затрат. В конечном итоге капитал и труд компенсируются согласно той же логике и модель определяет сумму равновесия заработной платы и сумму равновесия прибыли.

Интерпретация исторического развития

После этого введения в неоклассическую теорию рынка труда представим неоклассическую интерпретацию увеличения дисперсии заработной платы в большинстве стран ОЭСР. В основном используются три аргумента (обзор дискуссии см. Леви/Темин 2010):

- a. Технологическое развитие после 1970-х заменило неквалифицированных рабочих машинами и сделало неквалифицированных рабочих относительно невостребованными. Снижение относительного спроса на неквалифицированный труд привело к сокращению относительной заработной платы в нижней части иерархии зарплат. Мы сможем увидеть этот эффект, если интерпретируем Диаграмму 3 как сегмент рынка труда для неквалифицированной рабочей силы. Начиная с кривой предложения труда и кривой спроса на труд 2 и равновесия заработной платы w_r^{**} , технический прогресс сдвинул спрос на труд к кривой спроса на труд 1. В новом равновесии заработная плата за неквалифицированный труд упала до w_r^* . В то же время относительный спрос на квалифицированных работников вырос и увеличил заработные платы в этом сегменте рынка труда. Общий итог этого развития - поляризация заработной платы с ростом дисперсии заработной платы.
- b. Аналогичный эффект вызывается глобализацией. Международное распределение труда сосредоточило неквалифицированную рабочую силу в Китае и других развивающихся странах и сократило этот тип рабочих мест в других промышленно развитых странах. Последние сконцентрированы на высокотехнологичных производствах с высоким спросом на квалифицированную рабочую силу.
- c. Обсуждается, что инвестиции в образование и подготовку кадров в развитых странах были недостаточны, чтобы компенсировать эту тенденцию. Достаточная подготовка передвинула бы неквалифицированных рабочих в сегменты рынка труда с квалифицированной рабочей силой и замедлила бы рост дисперсии заработной платы.

Страны, которые не позволяют увеличение дисперсии заработной платы, движимое рынком, столкнутся с проблемами безработицы. Уместно привести следующую цитату ОЭСР: «Ключевой вопрос, на который необходимо ответить... – подрывают ли определенные организационные формы коллективных договоров показатели занятости, имеющих тенденцию получить в результате либо: а) уровень средней заработной платы, который слишком высок по отношению к производительности; или б) структуру сжатых заработных плат, которая не отражает должным образом различия в производительности между работниками...» (ОЭСР 2004: 128f.) Следствием этого является дерегулирование рынков труда и ослаб-

ление институтов переговоров о размерах заработной платы, чтобы позволить уровню реальной заработной платы и достаточной дисперсии зарплат обеспечить высокий уровень занятости.

Что не так?

Неоклассическая модель, представленная выше, обременена множеством фундаментальных проблем. Самая главная состоит в следующем.

Во-первых, предельные производительности во многих случаях трудно или даже невозможно определить. Что такое предельная производительность топ-менеджмента на автомобильном заводе или предельная производительность инвестиционного банкира или кинозвезды? Как выделить предельную производительность работника в случае командной работы, например, предельную производительность работника на сборочной линии или инженера в научно-исследовательской группе? Как статистически определить, что производительность охранника, уборщицы или профессора увеличивается, когда увеличивается его или ее заработная плата?

Во-вторых, производительность в секторе низкой заработной платы не является независимой от заработных плат вообще. Повышение заработной платы в этом секторе может существенно повысить производительность этих работников. Например, повышение реальной заработной платы может повысить мотивацию работать более эффективно. Можно уменьшить оборот труда в экономике и сэкономить расходы путем сокращения периода профессиональной перестройки. Компании могут вкладывать больше средств в профессиональную подготовку и образование, когда заработная плата выше. И последнее, но не менее важное, более высокие зарплаты могут привести к улучшению отдыха трудящихся, или стимулировать желание потратить часть заработанных денег на обучение. Все это может повысить производительность.

В-третьих, весь подход предельной производительности основан на предельных предположениях. Макроэкономическая производственная функция, которая находится позади функции спроса на труд, должна предполагать неизменные эффекты масштаба.¹ В случае экономии от масштаба сумма зарплат и прибылей, определенная теорией распределе-

¹ Неизменный эффект масштаба означает, что существует линейная зависимость между увеличениями всех коэффициентов затрат и увеличениями коэффициентов выработки. Если экономия (рост издержек) за счет масштаба производства увеличивается быстрее (медленнее), чем увеличения всех затрат.

ния предельной производительности, больше дохода, определенного по той же модели. Экономия от масштаба также может привести к ситуации, в которой спрос на труд растет с увеличением реальных заработных плат. Со стороны эмпирической ситуации многие отрасли характеризуются экономией от масштаба. В случае роста издержек от масштаба, зарплаты и прибыли, определенные теорией распределения предельной производительности, в сумме не составляют доход.

В-четвертых, и это является самым основным аргументом, производственная функция на макроэкономическом или совокупном уровне не существует. Теоретическая критика макроэкономической производственной функции началось, когда Джоан Робинсон (1953) задала вопрос, как измерить капитал. Кембриджские дебаты в 1960-х показали, что, благодаря «обратному переключению технологий», макроэкономическая производственная функция существует только при допущении одного капитального товара (или же одинаковой капиталоемкости во всех отраслях промышленности).¹ Спор состоял в том, что изменения в распределении доходов будут по-разному влиять на различные отрасли промышленности и приведут к различным нормам прибыли без изменения цены. Например, начиная с равных норм прибыли во всех отраслях промышленности, снижение уровня заработной платы приведет к более высоким нормам прибыли в трудоемких отраслях, чем в капиталоемких отраслях промышленности. Только при изменении структуры относительных цен нормы прибыли могут снова стать такими же во всех отраслях промышленности. Новая структура относительных цен предполагает новые значения всех совокупных переменных, а также стоимости капитала. Но другая величина капитала в производственной функции изменит предельную производительность труда и капитала. Вся концепция макроэкономической производственной функции и плавной функции спроса на труд распадается. Действительно, стыдно, что результаты Кембриджских дебатов скрываются или просто игнорируются.²

¹ После публикации Сраффа (1960) неоклассические экономисты пытались доказать, что «простые притчи», основанные на макроэкономической производственной функции, могут быть рассказаны в мире с более, чем одним капитальным товаром. Попытки провалились (обзор дебатов см. Харкерт, Лэинг, 1971).

² Что остается от неоклассической модели при наличии множества капитальных товаров? Неоклассические экономисты должны строить свои модели на основе модели общего равновесия. Хотя эта модель целостна, она не может дать сильных макроэкономических выводов. Например, в ситуации неравновесия с безработи-

Также неоклассическая аргументация эмпирически не убедительна. В течение последних десятилетий в общем дисперсия заработной платы увеличилась, но не во всех странах (см. рисунки 1 и 2). Это не так убедительно, чтобы предполагать, что в разных странах имели место совершенно разные технологические разработки, которые могли бы объяснить эти различия.

3. Кейнсианское толкование дисперсии заработной платы и ее развития

Согласно кейнсианскому мышлению рынки труда принципиально отличаются от товарных рынков. На товарных рынках, например, рынках картофеля или обуви, в среднесрочной перспективе цены зависят от издержек производства, тогда как объем спроса определяет объем производства.¹ В случае переизбытка картофеля или обуви предложение картофеля и обуви может даже сократиться или совсем исчезнуть. На рынке труда спрос на рабочую силу не определяет предложение даже в долгосрочной перспективе, потому что труд не может производиться или уничтожаться как картофель или обувь. Томас Мальтус (1798) считал, что население и, таким образом, предложение труда будет в долгосрочной перспективе приспособляться к потребностям капиталистического производства. Однако, его аргумент - по крайней мере, для развитых капиталистических стран - не является убедительным. Если предложение труда является слишком большим по сравнению со спросом, нет простой возможности снижения или уничтожения труда. История капитализма показывает, что высокий уровень безработицы или неполной занятости может продолжаться длительные периоды времени. Потенциал работников для работы может уменьшаться во время безработицы, но рабочие, как люди продолжают существовать.

Стоимость труда также не определяется затратами на воспроизводство труда как предполагали классические экономисты. На самом деле, эти экономисты были слишком оптимистичными в предположении, что рыночный механизм гарантирует определенную корзину товаров в качестве

цей модель не может говорить в пользу того, что сокращение реальной заработной платы является способом достижения полной занятости.

¹ В микроэкономических моделях товарных рынков в условиях чистой конкуренции и неизменном эффекте масштаба, долгосрочная цена дается издержками производства и количеством, произведенным по запросу. Конечно, в краткосрочной перспективе, с учетом производственных мощностей, спрос также влияет на цену. Эта модель изменяется в случае экономии или роста издержек за счет масштаба.

заработной платы. При безработице заработная плата для определенных групп трудящихся может упасть до такого низкого уровня, что воспроизводство через рыночный доход не является возможным. Короче говоря, рынки труда это не нормальные рынки и они работают совершенно по-другому по сравнению с товарными рынками. На рынке труда нет механизмов для создания высокого уровня занятости.

В кейнсианской модели распределение и уровень производства и занятости в значительной степени независимы друг от друга. Это фундаментальное отличие от неоклассического стиля мышления. В неоклассическом представлении макроэкономическое производство и занятость зависят только от условий предложения. Более оптимальное распределение ресурсов, включая труд, это более высокий объем производства и занятости. Свободная игра рынков приводит к структуре относительных цен, включая заработную плату, которая гарантирует оптимальное распределение и - учитывая запасы и распределение ресурсов – ведет к максимальному производству и полной занятости. При этом подходе кризисы с безработицей просто не имеют места. В частности, экономики не страдают от недостатка спроса, так как любое предложение создает свой собственный спрос. Это суть закона Сэя. В кейнсианской парадигме уровень производства и занятости зависит от совокупного спроса, который состоит из инвестиционного спроса, потребительского спроса, государственного спроса и экспорта за вычетом импорта. Только в исключительных случаях полного использования производственных мощностей дополнительный спрос не увеличивает объем производства. Но даже в этом случае дополнительный инвестиционный спрос может увеличить потенциал. Закон эффективного спроса независим от оптимального распределения ресурсов. Из следующей цитаты Кейнса ясно, что даже крайне искаженное распределение не может предотвратить высокой занятости, если только совокупный спрос достаточно высок. «Если бы Казначейству нужно было заполнить старые бутылки банкнотами, захоронить их на подходящей глубине в заброшенных шахтах, которые затем были бы доверху заполнены городским мусором, и предложить выкопать банкноты частному предприятию на проверенных принципах невмешательства (а право сделать это, конечно, было бы получено посредством тендера на аренду территории захоронения банкнот), безработицы бы больше не было, и впоследствии, реальный доход сообщества, а также его капитальное богатство возможно стали бы намного больше, чем сейчас. Действительно, было бы более разумно строить дома и т.п.; но если есть политические и практические трудности на этом пути, описанное выше было бы лучше, чем ничего» (Кейнс 1936:129). Хорошим примером кейнсианского аргумента является развитие Китая в течение последних двух десятилетий. Происходило

много искажений относительных цен и неэффективностей на микроэкономическом уровне, но динамичный рост, главным образом обусловленный высоким инвестированием путем кредитного финансирования совместно с экспортным спросом, не был предотвращен, и результатом стал высокий рост реального ВВП (Герр, 2010).

Занятость зависит от роста реального ВВП и производительности. По определению, процентное изменение занятости равно процентному изменению реального объема производства минус процентное изменение производительности. Если реальный ВВП увеличивается на 3 процента, а продуктивность на 2 процента, занятость вырастет на 1%. Данное повышение производительности занятости зависит от совокупного спроса, который определяет объем производства, а затем занятость.

Уровень номинальной заработной платы является наиболее важным фактором для определения уровня цен. Если увеличивается заработная плата во всех компаниях в отрасли, фирмы смогут немедленно увеличить цены, независимо от состояния спроса. Если цена на нефть повышается, компании увеличивают цены; если налог на добавленную стоимость увеличивается, компании будут увеличивать цены; и если уровень заработной платы увеличивается, компании также повышают цены¹. Профсоюзы могут вести переговоры касательно только номинальной заработной платы, а не реальной. Кейнс (1936: 12f.) очень четко выразился по этому поводу: «Если предположить, что переговоры о размерах заработной платы определяют реальную заработную плату, классическая школа незаметно сделала запрещенное предположение. (...) Может не существовать метода, при котором рабочая сила, как целое, может уменьшить свою реальную заработную плату до данной цифры, совершая устные переговоры с предпринимателями.»

Кейнс использовал пример падения заработной платы, чтобы показать, что неоклассическая модель рынка труда, которая предполагает, что снижение заработной платы в ситуации безработицы сокращает безработицу, не работает. Если профсоюзы захотят снизить реальную заработную плату, в экономике возникнет дефляция. В последнее время хорошим примером этого является Япония (см. тематическое исследование Герр, Казандиска, 2011).

Кейнсианский подход имеет некоторые неприятные последствия для профсоюзов. Во-первых, рабочие как класс не могут изменить уровень

¹ Международная конкуренция может все усложнить, но в итоге не изменяет основной аргумент.

реальной заработной платы путем изменения уровня номинальной заработной платы. Конечно, одна группа рабочих может изменить свою реальную заработную плату, изменив номинальную, при условии, что номинальная заработная плата в остальной экономике не изменяется (Герр 2009). Во-вторых, работники не могут изменить функциональное распределение доходов. Однако профсоюзы имеют ключевое значение для установления якоря номинальной заработной платы, чтобы предотвратить дефляционные и инфляционные тенденции. И, конечно, профсоюзы могут играть ключевую роль во влиянии на дисперсию заработной платы. Профсоюзам трудно изменить функциональное распределение доходов, так как увеличение прибыли дается финансовой системой и политикой погони за рентой компании. Чтобы уменьшить мощность финансовой системы, расчёт финансовых результатов должен быть повернут назад и погоня компаний за рентой должна быть сокращена. Для достижения этой цели прежде всего необходима правительственная политика. Однако профсоюзы могут играть важную роль в продвижении такой политики.

Вернемся к нашей главной теме, структуре заработных плат. Структура относительных цен и структура потребления и производства, включая структуру производственных затрат, зависят от совокупности факторов, среди которых используемые технологии, предпочтения домашних хозяйств и, как было показано выше, функциональное распределение доходов. Одним из факторов, которые определяют структуру цен и структуру производства и потребления, является дисперсия заработной платы. Изменение в дисперсии заработной платы приведет к новой структуре цен, производства и потребления – подобной изменению функционального распределения доходов.

Например, зарплата неквалифицированных работников производства компьютерных чипов может увеличиваться. Дисперсия заработной платы, а также расходы и цены в индустрии чипов растут. Это уже меняет структуру цен. Чипы используются в качестве вводного фактора производства во многих отраслях промышленности, однако, в разной степени. Таким образом, различные отрасли по-разному затрагиваются повышением цен на чип и соответственно меняют цены по-разному. Продукция этих отраслей промышленности является вводным фактором производства для других отраслей промышленности, включая производство чипов. Цена производства чипа снова меняется и влияет на целый ряд других отраслей промышленности. Система относительных цен крутится вокруг, пока не будет найдена новая структура равновесия. Эти изменения могут стать даже более сложными, поскольку фирмы, которые сталкиваются с использованием другого набора относительных цен, могут переключиться

на более трудоемкое или капиталоемкое производство. В конце концов, невозможно предвидеть, увеличится или нет занятость в экономике в результате повышения заработной платы неквалифицированных работников¹.

Если следовать этой логике доказательства, любое изменение в дисперсии заработной платы приводит к изменению структуры цен и заработной платы, к изменению в структуре производства и потребления, а также, потенциально, в использовании новых технологий. Но изменения в распределении не предотвращает того, что достаточный совокупный спрос приводит к высокой занятости. На рисунке 4 представлен кейнсианский подход.

Рисунок также показывает ядро неоклассического теоретического мышления. Здесь мы имеем распределение, распределение Моисея и его пророков! Все является результатом распределения, включая структуру относительных цен, дисперсию заработной платы и объем производства и занятости. Любое вмешательство в свободную игру рынков уменьшит благосостояние и будет вредно².

Дисперсия заработной платы, которая является одним из факторов, определяющих относительные цены и структуру потребления и производства, в основном зависит от институциональных факторов, включая относительную мощность различных групп сотрудников. Кейнс (1936: 14) пояснил это: «Иными словами, борьба за номинальную зарплату в основном влияет на распределение совокупных реальных зарплат между различными трудовыми группами, а не его среднее количество на единицу занятости, которая зависит... от набора различных сил. Эффект комбинации со стороны группы работников заключается в защите их относительной реальной заработной платы. Общий уровень реальной заработной платы зависит от других сил экономической системы».

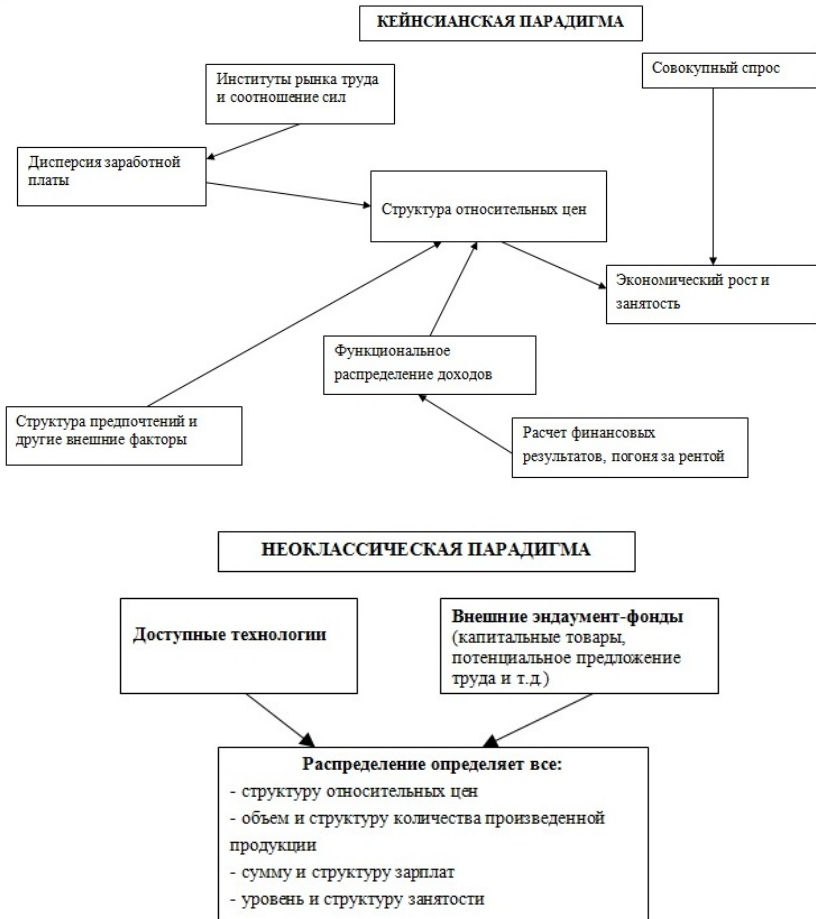
Конечно, рыночные силы могут создать дефицит в одних сегментах рынков труда и более, чем средний уровень безработицы в других. Но то, как это отражается на развитии относительной заработной платы и перемещении работников из одного сегмента в другой, зависит от институ-

¹ Частичный анализ рынков труда или даже одного сегмента рынка труда методологически не приемлем для вычисления влияния, например, изменения минимальной заработной платы на занятость.

² Согласно неоклассической парадигме внешние эффекты разрушают власть рынков в максимизации благосостояния, например, в области экологически устойчивого производства. Однако, это не имеет особого значения для занятости.

циональных факторов и относительной мощности различных групп на рынке труда.

Рис. 4
Структура заработной платы, цен, производства и занятости
в рамках кейнсианской и неоклассической парадигмы



Структура заработной платы, которая наконец реализована в обществе, не имеет ничего общего с различными предельными продуктивностями. Квалифицированные рабочие обычно зарабатывают больше, чем не-

квалифицированные, но это отражает, прежде всего, конвенцию и социальную справедливость. Во многих случаях неквалифицированные рабочие зарабатывают больше, чем квалифицированные. К примеру, штатные медсестры в Германии получают меньше, чем водители транспортных средств для спутников. Объяснение увеличения дисперсии заработной платы в последние десятилетия по этой логике не имеет ничего общего с предельной производительностью. Оно связано с сокращением профсоюзов во многих странах, с ослаблением института переговоров о размерах зарплаты, волной аутсорсинга внутри стран и на глобальном уровне, глобализацией, которая укрепила капитал и ослабила различные группы трудящихся по-разному, с недостаточным использованием политики обязательной минимальной заработной платы, и т.д. Это также связано с меняющимся пониманием социальной справедливости и равенства. Высокая зарплата звезд спорта или сотрудников управляющих позиций в финансовой системе и в других местах, зарабатывающих гораздо больше, чем руководители правительств, в прежние времена считалась бы чрезвычайно аморальной.

4. Заключение

Ключевая роль совокупного спроса в уровне производства и, косвенно, занятости позволяет сделать вывод, что не существует четкого отношения между уровнем дисперсии зарплаты, ростом ВВП и занятостью. Есть страны с низкой и высокой дисперсией заработной платы, имеющие высокий рост ВВП и высокий уровень занятости (например, Китай и скандинавские страны). И есть страны с относительно низкой дисперсией заработной платы и низкими экономическими показателями (например, Япония или, в определенной степени, Италия). Эта теоретическая открытость не должна быть неожиданностью, так как дисперсия заработной платы является лишь одним элементом объяснения неравенства доходов и это лишь один из элементов общей экономической комбинации страны.

Однако, высокое неравенство доходов и высокая дисперсия заработной платы, как часть этого, может стать препятствием для процветающего экономического развития или даже предотвратить его. Слишком высокие уровни неравенства личного дохода и дисперсии заработной платы, как ключевые факторы в определении неравенства личных доходов, приводят к нехватке потребительского спроса.

Потребительский спрос является крупнейшим элементом спроса во всех странах, обычно около двух третьих от общего объема спроса. Потребительский спрос, среди прочих факторов, зависит от распределения доходов. Более неравномерное распределение дохода рано или поздно

приведет к проблемам с совокупным спросом, так как потребительский спрос станет недостаточным. Группы с более высоким доходом, без сомнения, потребляют больше, чем группы с более низкими, но первые имеют меньшую склонность тратить весь свой доход, чем вторые. Этот хорошо известный Кейнсианский аргумент (Кейнс 1936, книга III) означает, что более равномерное распределение доходов увеличивает совокупный спрос и, в этом случае, объем производства и занятость.

Потребительский спрос, мотивированный кредитами, может помочь в преодолении влияния неравного распределения доходов на отрицательный спрос; экспортные излишки или государственный спрос может стимулировать спрос. Однако, рост потребления, мотивированный кредитами, не является устойчивым, экспортно-ориентированные стратегии спроса приводят к международным дисбалансам, а налоговое стимулирование также имеет ограничения. Инвестиционный спрос нуждается в достаточном объеме других элементов спроса, в противном случае будут созданы избыточные мощности, которые в конечном итоге положат конец инвестиционному буму.

Относительно равномерное распределение доходов поэтому не только позитивный фактор экономического развития; слишком высокие показатели неравенства могут даже помешать экономическому развитию, так как оно создает структурный недостаток спроса. Для профсоюзов и политиков это хорошая новость. Дисперсия заработной платы может быть радикально изменена без негативных последствий для занятости. Сжатие структуры заработной платы в ситуации высокого экономического неравенства может не только привести к более справедливому обществу, это также является частью экономического режима с достаточным совокупным спросом и экономической динамикой¹.

Литература

Кларк, Х.Б. (1899): Распределение богатства: Теория зарплат, дохода и прибыли, перепечатано в 2005, Козимо Паблишер.

Дуллиен, С., Герр, Х., Келлерманн, К. (2011): Достойный капитализм. Лондон: Плуто Пресс.

Харкерт Г.К., Лэинг, Н.Ф. (1971): Капитал и рост, Хармондсворт, Пингвин.

Гейне, М., Герр, Х. (2013): Политэкономия. Парадигмо-ориентированное введение в микро- и макроэкономику, 4^е изд., Мюнхен, Ольденбург.

¹ Общий вариант реформы с дисперсией заработной платы, как одного элемента см. (Дуллиен, Герр, Келлерманн, 2011).

Герр, Х. (2009): Рынок труда в кейнсианском экономическом режиме: Теоретические дискуссии и эмпирические выводы // Кембриджский журнал экономики, 33, 949-965.

Герр, Х. (2010): 2010: Расширение и развитие кредита: шумпетерианский и кейнсианский взгляд на «Китайское чудо». Интервенция. Европейский журнал экономики и экономической политики, 7, 71-90.

Герр, Х., Казандиска, М. (2011): Макроэкономические политические режимы в западных промышленно развитых странах, Лондон, Раутледж.

МОТ (2012): Доклад о мировой заработной плате 2012/13: Заработная плата и равный рост, Женева.

Кейнс, Дж.М. (1936): Общая теория занятости, процента и денег, Кембридж, Издательство Кембриджского университета.

Леви, Ф., Темин, П. (2010): Учреждения и заработные платы в Америке после Второй Мировой Войны, в: К. Браун, В. Айхенгрин, М. Рейх (ред.), Труд в эпоху глобализации, Кембридж, Издательство Кембриджского университета, 15-50.

Мальтус, Т.Р. (1798) [2003]: Очерк о законе народонаселения (Второе Издание), Нортон Критикал Эдишнс.

ОЭСР (2004): Обзор занятости: институты и результаты установления заработной платы, Париж.

Робинсон, Дж. (1953): Производственная функция и теория капитала. Обзор экономических исследований (1953-54), 21, 81-106.

Сраффа, П. (1960): Производство товаров посредством товаров, Кембридж, Издательство Кембриджского университета.

Сангюн Ли

Заработная плата и справедливый рост: время восстановить равновесие?¹

1. Введение

Заработная плата представляет собой важнейший источник дохода домохозяйств во многих частях света, и, вследствие этого, обоснованное распределение доходов подразумевает «справедливое» вознаграждение за труд. Если наемные работники не получают надлежащей компенсации за свой производственный вклад, расходы по поддержанию дохода малоимущего работающего населения «несправедливо» возлагаются на плечи общества и государства, что, в свою очередь, может создавать дополнительную нагрузку на систему социального обеспечения.

Исходя из важности заработной платы в общем распределении дохода, я исследую недавние тенденции в оплате труда и последствия политических мер, в частности, в контексте современного экономического кризиса (известного, как Великая рецессия). Очевидным является то, что Великой рецессии предшествовал продолжительный период сдерживания заработной платы, в течение которого ее рост отставал от роста производительности труда. Важным следствием этой тенденции является падение доли трудового дохода (т.е. доли «труда» в суммарной отдаче). Также имеется предположение, что то, что я называю «Великим сдерживанием» заработной платы на протяжении предкризисного периода, стало главным фактором, способствующем наступлению Великой рецессии. Это означает, что посткризисное восстановление экономики требует «восстановле-

¹ Данная статья использует в качестве источника работу автора *Доклад: Заработная плата в мире в 2012-2013 гг.: Заработная плата и справедливый рост*, и другие работы автора, имеющие отношение к теме (см. список литературы). Высказанные в данной статье взгляды являются исключительно мнением автора и не обязательно совпадают с точкой зрения МОТ.

ния равновесия» функционального распределения или распределения между заработной платой и прибылью.

Эта глава имеет следующую структуру. В разделе 2 проанализированы последние тенденции в оплате труда, особое внимание при этом уделяется вариациям в разных странах и роли Китая (или «китайскому фактору»). Затем полученные в ходе наблюдений характеристики оплаты труда оцениваются по отношению к производительности труда. Демонстрируется, что устойчивый расширяющийся разрыв между ними приводит к падению доли трудового дохода в большинстве стран мира. Раздел 3 исследует экономические последствия падения трудового дохода в рамках посткейнсианского подхода. Показывается, что тенденция к снижению доли трудового дохода способна негативно воздействовать как на *уровень*, так и на *стабильность* экономического роста. В заключение в разделе 4 рассматриваются возможные политические меры, направленные на разворот тенденции функционального распределения дохода к более ровному и устойчивому росту.

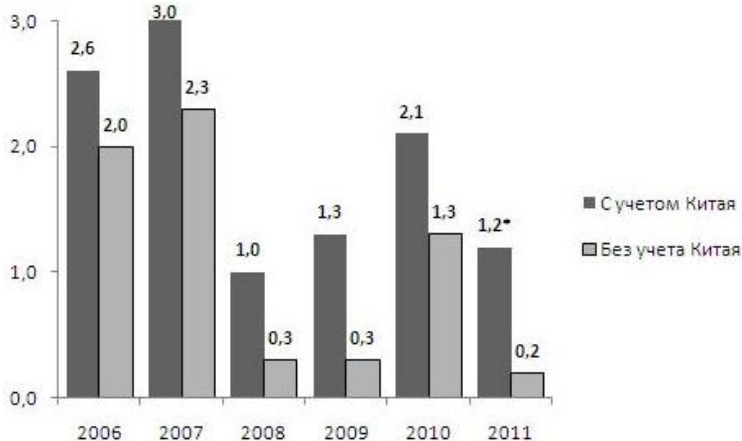
2. “Великое сдерживание” заработной платы

До Великой рецессии, мировая экономика была свидетелем роста заработной платы. Как видно из рисунка 1, МОТ оценивает годовой темп роста *реальной* заработной платы в 2006 и 2007 гг. как 2,6% и 3,0% соответственно.

Эти позитивные процессы предкризисного периода находились под сильным влиянием быстрого роста заработной платы в Азии, в особенности в Китае, где, ежегодный прирост оплаты труда колебался вокруг 10%. «Китайский фактор» может быть проиллюстрирован тем, насколько уменьшился бы показатель мирового роста заработной платы, если бы Китай был исключен из расчета. К примеру, В 2007 г. темпы роста заработной платы без учета Китая упали бы на 0,7 процента.

Великая рецессия оказала незамедлительное и разрушительное воздействие на заработную плату. В то время как росту заработной платы удалось оставаться положительным во многих странах с развивающейся экономикой, он ушел на минус в развитых странах. Как результат, рост оплаты труда в мире в 2008 г. (1,0 процент) был сокращен до одной трети уровня предшествующего года. С тех пор, с кратковременным подъемом в 2010 г., заработная плата остается на спаде во всем мире. Масштаб глобальной депрессии оплаты труда окажется даже еще более значительным с учетом упомянутого выше «китайского фактора». Если исключить Китай из расчета, мировой рост заработной платы будет практически нулевым на протяжении Великой рецессии.

Рис. 1
Рост заработной платы в мире, 2006-2011 гг.
(годовой рост, в реальном выражении)



Источник: МОТ 2012, рисунок 3.

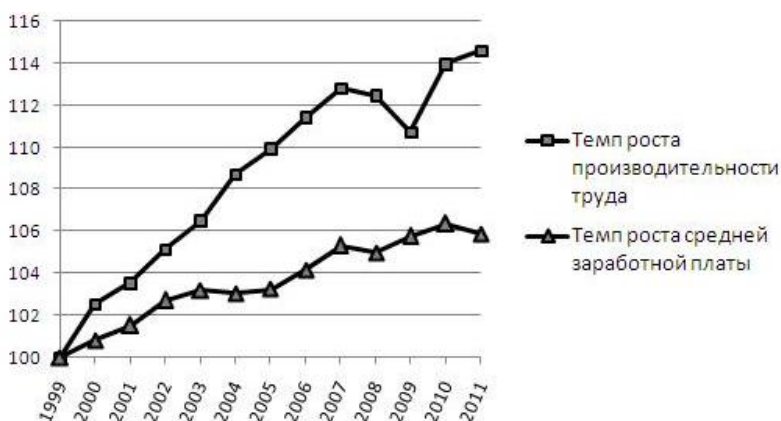
Если посмотреть на тенденции роста заработной платы с точки зрения длинного горизонта инвестирования, региональные различия представляются более острыми, отражая коренные различия в функционировании экономики. В контексте кумулятивного роста заработной платы с 2000 по 2011 год, *мировая* средняя ежемесячная заработная плата в реальном выражении выросла лишь менее чем на четверть, в то время как в Азии она почти удвоилась. Развитые экономики продемонстрировали скромный прирост в размере около 5 %. Темпы роста заработной платы в Восточной Европе и Центральной Азии, на первый взгляд, были впечатляющими (почти утроились), но в основном это произошло благодаря восстановлению после резкого падения уровня оплаты труда в начале переходного экономического периода. В России, например, в 1990-х годах реальная заработная плата пережила свободное падение более чем на 40% от предпереходного уровня, а на полное восстановление ей потребовалось еще одно десятилетие (МОТ 2012).

Тогда как же мы сможем оценить эти тенденции в оплате труда, в особенности с учетом поляризованных споров о «чрезмерно высокой» заработной плате в противовес «сдерживанию» заработной платы до начала Великой Рецессии? Часто в дебатах присутствовала неясность относительно того, когда заработная плата «чрезмерна» или «занижена», но все же у экономистов имеется взаимопонимание о возможности оценки

«обоснованности» (и также «справедливости») заработной платы в сравнении с производительностью труда. Устойчивая тенденция показана на рисунке 2, где представлены вместе рост заработной платы и производительности труда, начиная с 1999 г.

Рис. 2

Рост среднего уровня заработной платы и производительности труда в странах с развитой экономикой (суммарный рост, базовый год 1999=100%)



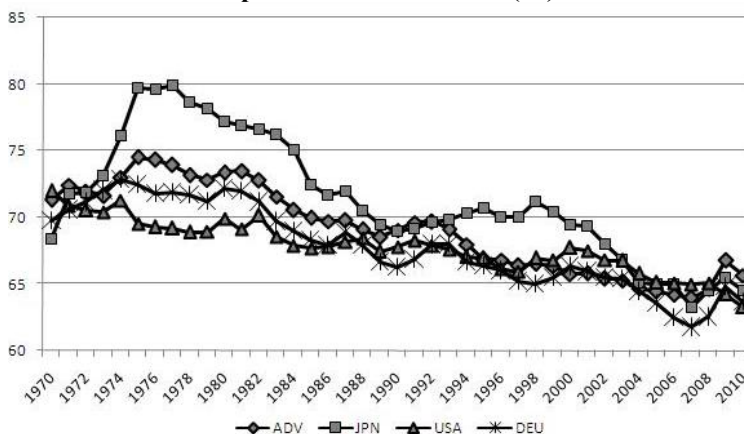
Источник: МОТ 2012, рисунок 36.

Поскольку сопоставимые данные по производительности труда в развивающихся странах не являются легкодоступными, фокус делается на развитых странах. Тенденция ясна и поразительна. Рост заработной платы не смог догнать рост производительности труда, и разрыв между ними продолжал увеличиваться в 2000-х годах. В Соединенных Штатах, например, с 1980 г. реальная часовая производительность труда в секторе нефинансовых компаний увеличилась на 90%, в то время как реальная часовая компенсация выросла на гораздо меньшие 26,7 %. В Германии производительность труда возросла почти на четверть за последние два десятилетия, при этом реальная заработная плата осталась без изменений. Что касается развитых стран в целом, разрыв между зарплатой и производительностью труда установил рекорд в 9% в 2007 г., снизившись затем на первые несколько лет Великой рецессии. Но эта тенденция снижения оказалась временной, и разрыв начал расти вновь с 2010 г. Подводя итог,

можно сказать, что Великой рецессии предшествовал долгий период «Великого сдерживания» заработной платы.

Эти увеличивающиеся разрывы между заработной платой и производительностью труда означали существенные изменения в функциональном разделении дохода (т.е. распределение суммарной отдачи между капиталом и трудом). Как и ожидалось, доля трудового дохода (т.е. доля работающих в суммарной отдаче) в развитых странах существенным образом снижалась на протяжении последних тридцати лет (см. рисунок 3).

Рис. 3
Скорректированная доля трудового дохода в странах с развитой экономикой (%)



Примечание: ADV относится к невзвешенному среднему значению для 16 стран ОЭСР с высоким уровнем доходов¹; JPN =Япония; USA =США; DEU=Германия; см. более подробно в МОТ 2011.

Источник: МОТ 2012, рисунок 31

Эта устойчивая долговременная тенденция ставит сложные задачи перед стандартным допущением о «стабильном функциональном распределении дохода», сделанным в рамках основного направления макроэкономической науки (МОТ 2012; Ла Марка и Ли (*La Marca and Lee*), скоро

¹ В данную группу из 16-ти стран входят: Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Италия, Япония, Нидерланды, Испания, Швеция, Великобритания, США.

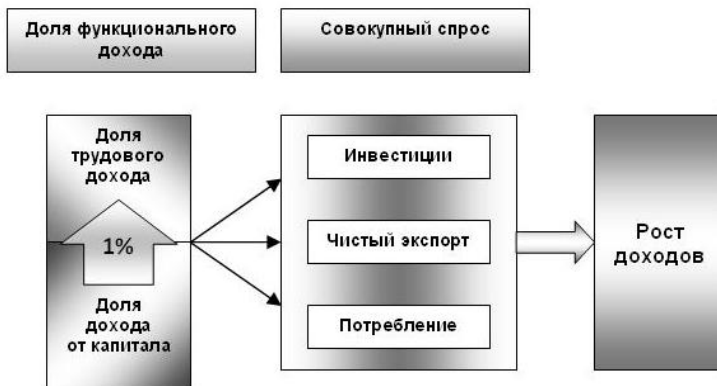
выходит в свет). Важное замечание - хотя точное время начала данного явления в разных странах отличается, тенденция к понижению доли трудового дохода появилась приблизительно в начале 1980-х, что совпадает с началом проведения политики неолиберализма в отношении глобализации, либерализации экономики, монетаризма, а также со временем Вашингтонского консенсуса, являющегося глобальной версией такой политики. Также стоит отметить, что развивающиеся страны тоже не избежали сдвига в функциональном распределении дохода в сторону капитала, хотя такая отрицательная динамика появилась у них позже, чем в странах с развитой экономикой (MOT 2012). Например, даже в Китае, где заработная плата практически утроилась за прошедшее десятилетие, доля трудового дохода упала за последние годы.

3. Макроэкономические издержки «Великого сдерживания»

Имеет ли значение это изменение доли трудового дохода в сторону понижения? Или, имело ли «Великое сдерживание» заработной платы серьезные экономические последствия, способствующие Великой рецессии? На этот счет существуют противоречащие друг другу теоретические точки зрения. В то время как неоклассическая экономическая теория рассматривает заработок и наемный труд как производственные затраты (что может влиять на инвестиции и экспорт), посткейнсианская теория делает упор на их роль важного источника дохода в активно растущей потребности в потреблении (*Belser and Lee, 2011*). Так как национальный доход состоит из частного потребления, валовых капиталовложений, государственных расходов и чистого экспорта (экспорт минус импорт), нетрудно увидеть, почему изменение доли трудового дохода может иметь различные последствия для разных компонентов совокупного спроса. Например, уменьшающаяся доля труда уменьшает потребление в большей степени, чем она увеличивает инвестиции и экспорт, при этом нетто-эффект для роста будет отрицательным. С учетом возможных противоречащих друг другу влияний (см. рисунок 4), макроэкономическое воздействие растущей или сокращающейся доли трудового дохода является эмпирическим вопросом.

Тогда о чем говорят нам эмпирические доказательства? Глядя на данные Еврозоны и 15 стран Большой двадцатки, относящиеся к 1960-м - 2000-м годам, представленные в таблице 1, можно увидеть, что 1%-ное снижение доли трудового дохода устойчиво сопровождается более низким уровнем частного потребления и более высоким чистым экспортом.

Рис. 4
Как доля трудового дохода влияет на совокупный спрос:
иллюстрация



Источник: МОТ 2012, рисунок 39

Масштаб такого влияния на потребление значителен в большинстве стран, но вполне можно утверждать, что даже эта оценка является заниженной с учетом того, что в годы, приведшие к кризису, частное потребление зачастую существовало за счет долгового финансирования (например, в Соединенных Штатах), таким образом маскируя полный объем последствий низкого уровня оплаты труда (*Lee and Gerecke, 2013*). Вопреки общепринятому мнению о критической роли затрат на оплату труда в принятии инвестиционных решений, влияние доли труда на инвестиции оказалось более неоднозначным: 1-процентное снижение доли труда сопровождалось более высоким уровнем инвестиций в Еврозоне и девяти других странах, но не имело определенного влияния в Соединенных Штатах и многих странах с формирующейся экономикой. В результате суммарное влияние падающей доли трудового дохода на потребление и инвестиции было негативным и привело к значительному дефициту в совокупном спросе во всех рассматриваемых странах (см. четвертую колонку “С+I” в таблице 1).

Тогда как же был урегулирован данный дефицит? Представляется, что существуют два обычно применяемых метода. Первый метод, ограничение дохода, вытекающий из сокращения доли трудового дохода, может быть смягчен посредством «дешевого кредита», на самом деле полученного в результате скачков прибыли (что, как упоминалось ранее, не

было направленно обратно в «продуктивные инвестиции»). Однако данный метод привел к непосильной задолженности домохозяйств и, таким образом, оказался нежизнеспособным. Этот подход «на основе долга», безусловно, явился одной из главных причин Великой рецессии в Соединенных Штатах.

Второй метод основан на внешних возможностях. Если сокращение доли труда может оказывать значительное влияние на удельные издержки на оплату рабочей силы и, таким образом, повышать преимущество страны по показателям себестоимости по сравнению с другими странами, чистый экспорт может вырасти. Такое положительное влияние на чистый экспорт наблюдалось во всех странах.

Таблица 1

Влияние 1% сокращения доли трудового дохода на совокупный спрос

	Частное потребление (С)	Инвестиции (I)	С+I	Чист. экспорт (NX)	Сумм. влияние (С+I-N)
Еврозона-12	-0.439	0.299	-0.140	0.057	-0.084
Германия	-0.501	0.376	-0.125	0.096	-0.029
Франция	-0.305	0.088	-0.217	0.198	-0.020
Италия	-0.356	0.130	-0.226	0.126	-0.100
Великобритания	-0.303	0.120	-0.183	0.158	-0.025
США	-0.426	0.000	-0.426	0.037	-0.388
Япония	-0.353	0.284	-0.069	0.055	-0.014
Канада	-0.326	0.182	-0.144	0.266	0.122
Австралия	-0.256	0.174	-0.082	0.272	0.190
Турция	-0.491	0.000	-0.491	0.283	-0.208
Мексика	-0.438	0.153	-0.285	0.381	0.096
Корея	-0.422	0.000	-0.422	0.359	-0.063
Аргентина	-0.153	0.015	-0.138	0.192	0.054
Китай	-0.412	0.000	-0.412	1.986	1.574
Индия	-0.291	0.000	-0.291	0.310	0.018
Южная Африка	-0.145	0.129	-0.016	0.506	0.490

Источник: составлено по: МОН 2012 (Приложение)

Как показывает таблица 1, пока такое влияние во многих странах сравнительно невелико. При этом, в довольно большом числе стран, включая Германию, Японию и Корею, благоприятное влияние на экспорт со стороны сокращающейся доли трудового дохода достаточно велико для того, чтобы компенсировать дефицит в потреблении и инвестиционный спрос. Тем не менее, ясно, что этот подход под девизом «сделай соседа нищим» целесообразен только в *некоторых* странах, и не может быть жизнеспособным решением *в глобальном масштабе*. По причине того, что все страны не могут поддерживать профицит счета текущих операций в одно и то же время. Это означает то, что сокращение конкурентной заработной платы одновременно в большом числе стран может привести к «гонке по нисходящей» в доле труда, результатом которой будет обще-

мировой спад совокупного спроса и экономического роста (*La Marca and Lee, 2013*). Одним словом, ни подход «на основе долгового финансирования», ни подход «на основе экспорта» не являются жизнеспособными.

4. Время восстановить равновесие: что и как?

До сих пор, я приводил аргументы в пользу того, что скачки вниз в доле трудового дохода имеют негативные последствия как для уровня, так и для устойчивости экономического роста. Тогда что же можно сделать? Чтобы ответить на этот вопрос, важно знать, какие факторы способствовали падению доли трудового дохода. И действительно, данный вопрос широко изучался, и было представлено множество различных точек зрения. Наш анализ показывает, что главными способствующими факторами могут быть технологический прогресс, глобализация торговли, экспансия финансовых рынков и понижающаяся интенсивность профсоюзного движения, которые все вместе подорвали позицию труда на рынке. Что еще более важно, возможно финансовая глобализация, в частности, сыграла более важную роль, чем предполагалось раньше (см. рисунок 5).

Рис. 5

Какие факторы способствовали сокращению доли трудового дохода?
(Процентный вклад)



Источник: Составлено по: МОТ 2012 (рисунок 38)

Следовательно, необходимы политические усилия для воздействия на эти факторы и, таким образом, перелома негативной динамики доли трудового дохода. Должны быть приняты политические меры, направленные на «восстановление равновесия» как на национальном, так и на глобальном уровне. В попытке ликвидировать внешнее неравенство, те,

кто формирует политику, должны воздержаться от упрощенного представления о способности стран «выбраться» из рецессии. Директивные органы должны проводить политику, обеспечивающую тесную связь между ростом производительности труда и ростом вознаграждения за него. Существование значительного профицита счета текущих операций в некоторых странах предполагает наличие возможности для лучшей увязки роста заработной платы и повышения производительности труда, как средства стимулирования внутреннего спроса. Инстанции, отвечающие за политические решения, должны действовать с осторожностью, чтобы не допустить «гонки по нисходящей» в доле труда в странах с пассивным платежным балансом или в странах Еврозоны. Жесткие экономические меры, принимающиеся извне в обход социальных партнеров, вредят эффективным трудовым отношениям и должны избегаться.

«Внутреннее восстановление равновесия» может быть начато путем укрепления институтов, устанавливающих заработную плату. С учетом трудности организации работников, особенно в контексте роста сегментации рынка труда и стремительного технического прогресса, должны быть созданы поддерживающие и более благоприятные условия для заключения коллективных договоров. В то же время, низкооплачиваемые работники нуждаются в более сильной поддержке при установлении заработной платы (см. *Lee and Sobeck, 2012*). Минимальный размер заработной платы, если он надлежащим образом определен, доказал свою эффективность как действенный политический инструмент, который в состоянии обеспечить достойный установленный законом минимум оплаты, тем самым гарантируя работникам и их семьям минимальный жизненный уровень. В то же самое время, достижение перераспределения дохода исключительно посредством политики на рынке труда является не реальным. Перераспределение также потребует ряда изменений за пределами рынка труда, включая реформы и реконструкцию финансовых рынков для восстановления их функции перенаправления ресурсов в продуктивные и рациональные инвестиции. Имеются и другие критические параметры «восстановления равновесия», которые заслуживают более подробного анализа, включая соотношение между налогообложением дохода с капитала (см. об этом статью Томаса И. Палли в разделе I данной книги).

В развивающихся странах система гарантий занятости, в рамках которой выплачивается минимальная заработная плата, является способом создания стимулов для соблюдения частными компаниями требований к минимальному размеру оплаты труда. Но из-за того, что в развивающихся странах и странах с формирующейся экономикой только около половины

работников являются получателями заработной платы, нужны дополнительные меры для создания большего количества оплачиваемых рабочих мест и для подъема производительности и заработка самозанятого населения. Повышение средней производительности труда остается главной проблемой, для решения которой должны быть приложены усилия по повышению уровня образования и средств, необходимых для продуктивных преобразований и развития экономики. Разработка хорошо продуманных систем социальной защиты позволила бы работникам и их семьям снизить размер сбережений на непредвиденные нужды, инвестировать в образование своих детей, способствовать более интенсивному спросу на внутреннее потребление и развитию жизненного уровня среднего класса (см. об этом статью Майкла Сишона в разделе I).

Литература

Belser, Patrick and Lee, Sangheon (2011) “Wages and economic crisis: Towards a new perspective on wages, productivity and economic growth”, in ILO eds, *The Global Crisis: Causes, responses and challenges*, ILO: Geneva, pp. 151-165. [Белсер, Патрик и Ли, Сангьон (2011) Заработная плата и экономический кризис: К новому взгляду на заработную плату, производительность труда и экономический рост // *Глобальный кризис: Причины, реакция и вызовы*, МОТ: Женева, с. 151-165]

La Marca, Massimiliano and Lee, Sangheon (2013) (forthcoming), “Wages and growth in open economies: a policy dilemma?”, in Isam, Iyan and Kucera, David eds. *Beyond Macroeconomic Stability: Structural transformation and inclusive development*, ILO and Palgrave. [Ла Марка, Массимилиано и Ли, Сангьон (2013) (скоро выходит в свет) Заработная плата и рост экономик свободного предпринимательства: политическая дилемма? // Исам, Иан и Кучера, Давид (ред.) *За пределами макроэкономической стабильности: Структурные преобразования и инклюзивное развитие*, МОТ и Пелгрейв]

Lee, Sangheon and Gerecke, Megan (2013) (forthcoming), “Inequality and economic growth: Revisiting Kuznetian political economy of inequality”, *Indian Journal of Labour Economics*. [Ли, Сангьон и Гереке, Меган (2013) (скоро выходит в свет) Неравенство и экономический рост: Пересматривая политическую экономию неравенства С. Кузнеца // *Индийский журнал экономики труда*]

Lee, Sangheon and Sobeck, Kristen (2012) “Low-wage work: a global perspective”, *International Labour Review* 151(3), pp. 141-155. [Ли, Сангьон и Собек, Кристен (2012) Низкооплачиваемая работа: глобальные перспективы // *Международный обзор вопросов труда*, 151 (3), с. 141-155]

ILO 2012, *Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth*, ILO: Geneva. [МОТ 2012, Доклад: Заработная плата в мире в 2012-2013 гг.: Заработная плата и справедливый рост, МОТ: Женева]

II. Доходы и заработная плата: мировые и региональные тенденции

ILO 2010, Global Wage Report 2010/11: Wage policies in times of crisis, ILO: Geneva. [МОТ 2010, Доклад: Заработная плата в мире в 2010-2011 гг.: Политика в области оплаты труда во времена кризиса, МОТ: Женева]

III.

**Бразилия, Китай, Индия: неравенство
и перераспределение доходов**

Мария Хелена Лавинас де Мораис

Бразилия: подъем экономики, снижение уровня бедности и сокращение неравенства. Предстоящие вызовы

В 2000-е годы Бразилия (большая страна с численностью населения 192 млн. человек) стала свидетелем устойчивого подъема экономики. В отличие от *экономического чуда* 1970-х, данный период экономического роста содействовал развитию широкомасштабного процесса рыночной и социальной интеграции. В 1970-х годах рост в огромной степени основывался на потреблении верхних слоев общества. В результате неравенство увеличивалось, несмотря на снижение уровня бедности (в частности, из-за ускоренного процесса урбанизации).

В 2000-х годах возникает новая модель экономического роста. Подъем экономики проиллюстрирован на рис. 1. Подъем экономики опирается на: 1) расширение внутреннего рынка, стимулирующегося созданием 12 миллионов рабочих мест нового формата в течение десятилетия с 2003 по 2012 год (рис. 2), что нанесло сокрушительный удар по безработице¹; 2) доступ к кредитным ресурсам, показатель которого достиг 49% ВВП в 2010 г. против 22% в 2001 г. и 3) растущую заработную плату – в особенности, минимальную заработную плату в стране, выросшую более чем на 90% между 2001 и 2012 гг. в своем реальном значении.

Минимальный размер оплаты труда в Бразилии, урегулированный в рамках законодательства в 1939 году, когда у власти находилось правительство Варгаса, превозносимое за введение нормативных требований в отношении труда и усиление социальной защиты для определенных категорий рабочих, резко снизился между серединой 1960-х и началом 1990-х (рис. 3). Этой тенденции к понижению был дан обратный ход в 1994 г. Начиная с 2004 г. подъем уровня минимальной заработной платы активизировался – в период, соответствующий двум президентским срокам Лулы (с 2003 по 2010 г.)

¹ Уровень безработицы упал с 12,4% в 2003 г. до менее, чем 5% в 2013 г., достигнув рекордно низкого значения!

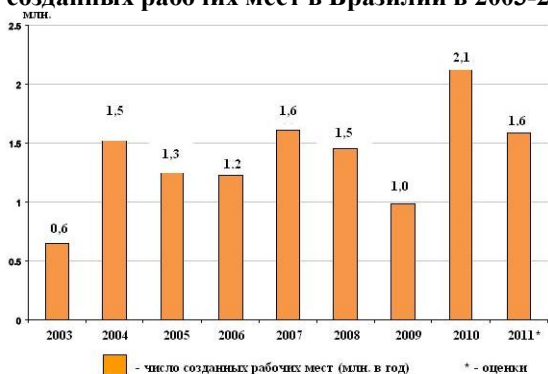
Рис. 1
Годовые темпы роста ВВП в 1995-2010 гг.



ФНС 1 и ФНС 2 – условные обозначения первого и второго президентского срока Фернандо Энрике Кардосо (Fernando Henrique Cardoso – ФНС) (прим. перев.)

Источник: Центральный банк Бразилии.

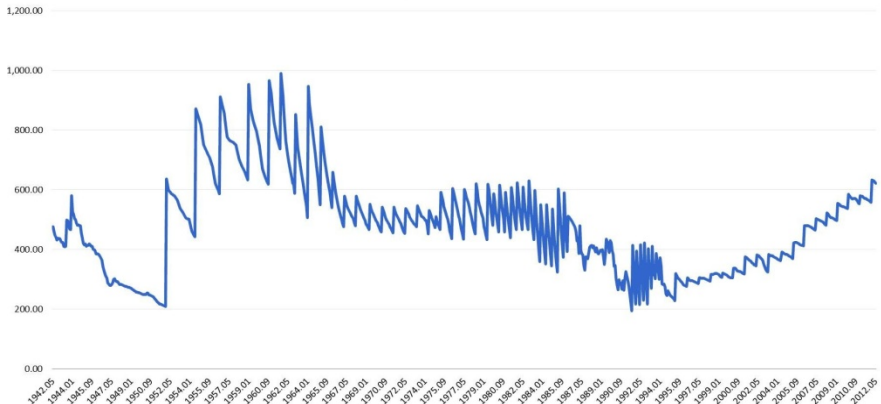
Рис. 2
Число созданных рабочих мест в Бразилии в 2003-2011 гг.



Источник: Общий реестр принятых и уволенных работников (CAGED).

Рис. 3

Уровень минимальной заработной платы в Бразилии
(бразильских реалов, в постоянных ценах: 05.2012=100%)¹



Показатели скорректированы на инфляцию на основании Национального индекса потребительских цен (INPC)².

Источник: Бразильский Институт прикладных экономических исследований (IPEA).

В течение 11 лет, с 2001г. по 2012 г., минимальная заработная плата увеличилась фактически более, чем на 93%. Это стало возможным благодаря новому правилу индексации, введенному в практику во время пребывания Лулы у власти: минимальный размер заработной платы индексируется в соответствии с изменениями индекса потребительских цен с учетом инфляции предшествующего года, и, таким образом, учитывает темпы экономического роста, достигнутые за два года до этого. Тем самым данное правило не только гарантирует покупательную способность минимальной заработной платы, но также дает ее реальное увеличение, соответствующее темпам роста.

¹ На рис.3 приведены данные об уровне реальной минимальной заработной платы с 05.1942 по 05.2012, при этом данные за каждый год приводятся с интервалом в 20 месяцев (05.1942, 01.1944, 09.1945, 05.1947 и т.д.) (прим. перев.).

² Национальный индекс потребительских цен (INPC) рассчитывается для семей, месячный доход которых составляет от 1 до 8 минимальных размеров оплаты труда, при этом источником дохода является жалованье (заработная плата). (прим. перев. на основании: Economy and Energy. №41. Доступ по ссылке: www.ecen.com/eee41/eee41e/brazilian_ind.htm)

В 2013 году размер минимальной заработной платы в Бразилии составлял 687 реалов или 345 долларов США. Имеется высокая вероятность того, что в 2014 году он в первый раз превысит все предшествующие максимальные значения.

Поскольку минимальный размер оплаты труда утвержден на национальном уровне и также служит как ориентир для оплаты труда в неформальном секторе, одним из главных следствий данной позитивной тенденции стало сокращение регионального неравенства в стране. В сочетании с более высокими государственными инвестициями в менее развитые регионы (Север и Северо-Восток), особенно в их инфраструктуру, переоценка минимального уровня оплаты труда уменьшила трудовые диспропорции между полами и между регионами и доказала, что является действенным механизмом резкого увеличения потребления, что, в свою очередь стало движущей силой развития.

Одновременно Бразилия воспользовалась благоприятной мировой конъюнктурой – растущими ценами на сырьевые товары, что способствовало консолидации золотовалютных резервов страны (более 370 миллиардов долларов США в начале 2013 г.). В 2004-2012 гг. среднегодовой уровень инфляции составлял 5,5% (Центральный банк Бразилии, 2013 г.), против 9,1% в период 1995-2003 гг. Макроэкономическая стабилизация, за которой последовало снижение ставки по кредитам (в качестве ориентира, процентная ставка (Selic rate) ЦБ Бразилии упала с 25% в декабре 2002 г. до 8% по состоянию на июнь 2013 г.), имели основополагающее значение для утверждения новой модели экономического роста в сочетании с перераспределением доходов и сокращением неравенства. Хорошо известно, что высокий уровень инфляции в прошлые годы нанес серьезный ущерб наиболее незащищенным группам бразильского общества, составляющим большую часть населения страны.

Первый раз за десятилетия Бразилии удалось добиться сочетания экономического роста со стабилизацией, с гораздо более благоприятной средой для бизнеса, с сокращением неравенства и социальной интеграцией. Как видно из таблицы 1, хорошим признаком является то, что Бразилия достигла сокращения неравенства наряду с удержанием инфляции на уровне однозначных значений. Это объясняет, почему уровень поддержки правительства, находящегося у власти в настоящий момент, достигает 75%.

Таблица 1
Динамика инфляции и индекса Джини в 1993-2010 гг.

Показатель	Годы		
	1993	2003	2010
Индекс инфляции, % (ИПСА) ¹	2477	9,3	5,91
Индекс Джини	0,604	0,583	0,538

Источник: данные Бразильского института прикладных экономических исследований (ИРЕА).

Одним из главных факторов, содействующих установлению равенства и сокращению бедности, является система социального обеспечения Бразилии, созданная в 1988 г. как следствие новой демократической конституции. Система социального обеспечения Бразилии объединяет три направления: социальное страхование (солидарная пенсионная система, на основе взносов), единую систему здравоохранения (общественного), программы пособий по социальному обеспечению (проверка имущественного положения). В 1988 г. законодатели решили привязать базовое пособие, начисляемое на основе взносов и выплачиваемое ежемесячно, к минимальной заработной плате. Они также заявили, что сельскохозяйственные рабочие, вне зависимости от накопленных взносов, будут иметь право на получение основной пенсии (женщины в возрасте 55 лет и старше и мужчины 60 лет и старше) в размере минимальной оплаты труда, таким образом, уравнивая права сельских районов и городов, работающих мужчин и женщин. Вот почему в Бразилии, где неформальный труд является повсеместным явлением (35% рынка труда представлены теневым сектором), государственные пенсии не имеют регрессивного характера (когда только те, кто делал взносы, имеют право на получение пенсии). Мощный механизм перераспределения действует в поддержку сокращения диспропорций в доходах среди старших групп населения. Как следствие этого – в качестве иллюстрации – коэффициент Джини среди старшей возрастной группы в сельских районах ниже, чем 0,3, в то время как национальный коэффициент Джини достигает 0,504 (см. далее рис. 5).

Более того, система социального обеспечения Бразилии гарантирует наиболее обездоленным систему материальной социальной поддержки. Бедным семьям с пожилыми людьми в возрасте старше 65 лет или инва-

¹ ИПСА - расширенный национальный индекс потребительских цен, рассчитывается для семей с месячным доходом от 1 до 40 минимальных размеров оплаты труда, независимо от источника доходов. (прим. перев. на основании: Economy and Energy. №41. Доступ по ссылке: www.ecen.com/eee41/eee41e/brazilian_ind.htm)

лидами в рамках «Постоянного поддерживающего пособия» (Benefício de Prestação Continuada - BPC; 3,5 миллионов получателей в 2013 г.) предоставляется пособие в размере одной минимальной заработной платы. Для других групп «Семейная стипендия» (Bolsa Família) обеспечивает пособие, в среднем равное 140 реалам в месяц (или 70 долларам США) на семью, охватывая на настоящий момент 13 миллионов домохозяйств или 45 миллионов получателей.

Это подводит нас к первому спорному вопросу стратегии Бразилии по борьбе с бедностью: статус бедности определяется посредством двух характерных ее оценок, в соответствии с профилем получателей, а не исходя из уровня испытываемой ими нужды. В то время как BPC был институционализирован как компонент современной системы социального обеспечения, Bolsa Família остается нерегламентированной (*ad hoc*). Материальный порог бедности для получения права на обеспечение для каждого случая также резко отличается¹; размер Bolsa Família в настоящий момент соответствует 1/5 от величины BPC. Само собой разумеется, что схема Bolsa Família приводит к существенной недооценке доли населения, пребывающего в бедности, и вследствие этого отказывает в праве на доступ многим нуждающимся, оказывающимся «недостаточно» пожилыми или нетрудоспособными. Это представляет собой основание для предвзятости, дискриминируя определенные категории бедных (значительное большинство).

Рост в сочетании с новыми возможностями трудоустройства, растущая заработная плата, в особенности низшего ее уровня (минимальная оплата труда) и конституционные права привели к существенному снижению уровня бедности на протяжении десятилетия. Уровень бедности сократился с 47,9% в 2001 г. до 26,3%, снизившись на 45%, что является непосредственным результатом экономического подъема и создания рабочих мест. Представляется, что в течение всего десятилетия никакой другой источник дохода не имел такого позитивного влияния на сокращение бедности, как оплата труда. Благодаря новой динамике на рынке труда, в настоящем интегрирующем часть наиболее уязвимых групп, 31 млн. человек были выведены из состояния бедности, в результате численность

¹ В 2012 г. порог бедности Bolsa Família был установлен на уровне дохода семьи на человека, равного 70 реалам, в то время как черта бедности BPC, определяемая как часть минимальной заработной платы (1/4), составила 311 реалов. До сих пор Бразилией не было принято официальной черты бедности, которая служила бы в качестве единственного параметра для всех политических мер, направленных на борьбу с бедностью.

бедных сократилась до 48,5 млн. человек. Государственные пенсии содействовали подъему выше черты бедности еще 21 миллиона бразильцев. Государственные денежные пособия помогли 7 миллионам бразильцев избежать бедности, что снизило ее уровень до 11% – показатель, невиданный для Бразилии с момента начала ведения с середины 60-х годов базы данных по домохозяйствам страны.

И последнее. Государственные пособия уменьшили численность пребывающих в состоянии нищеты с 12 млн. человек до 8 млн. человек в 2011 г., продемонстрировав более масштабный эффект по сравнению с 2001 г. благодаря расширенному охвату системы социальной защиты в течение продолжительного периода. В общей сложности, в течение 10 лет Бразилия сократила на $\frac{3}{4}$ масштабы крайней формы бедности и на $\frac{2}{3}$ умеренной бедности!

Тем не менее, некоторые показатели остаются существенными: по крайней мере, 28 миллионов бразильцев все еще попадают за черту бедности *Bolsa Família*, критерий которой является более низким, чем даже пороговые рамки, рекомендуемые Всемирным банком.

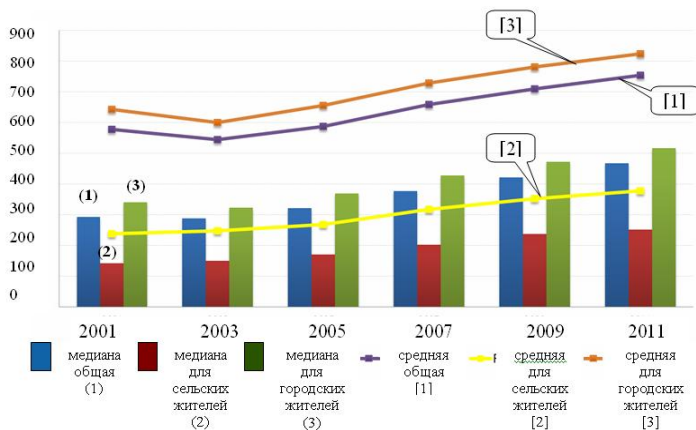
Несмотря на рост, доход семьи на человека в Бразилии, как медианный, так и средний, является низким по мировым меркам, что в некотором смысле затрудняет рассмотрение и изменение критериев оценки бедности для достижения ими уровня стран с высоким средним уровнем доходов. Главным образом, это происходит из-за преобладающего в стране глубочайшего неравенства. В 2011 г. медианный доход домохозяйства на человека составлял 480 реалов в месяц или около 240 долларов США (см. рис. 4). В то же время средний доход домохозяйства на человека был равен 740 реалам в месяц, или приблизительно 370 долларам США. Вследствие того, что неравенство является в Бразилии таким острым, средний доход на душу населения значительно выше, чем медианный. В городах (83% населения Бразилии) доход домохозяйств на человека превышает среднее значение на 10-15% (см. рис.4).

Однако стоит признать, что в последнее время в Бразилии неравенство тоже сократилось. Рисунок 5 отражает эту позитивную тенденцию, тем не менее подтверждая, что неравенство все еще присутствует на исключительно высоком уровне¹.

¹ Данные относятся к декларируемому доходу, а не к доходу после вычета налогов.

Рис. 4

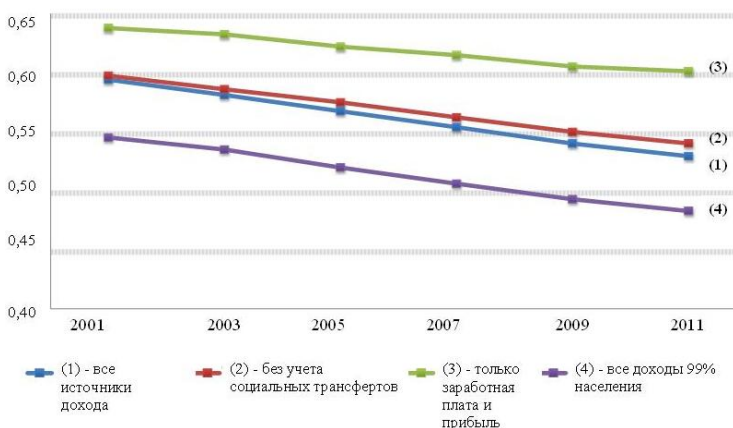
Медианный и средний доход домохозяйств в 2001-2011 гг.
(в постоянных ценах 2011 г., бразильских реалов)



Источник: Национальное обследование домашних хозяйств, проводимое Бразильским институтом географии и статистики (PNAD – IBGE).

Рис. 5

Динамика индекса Джини в 2001-2011 гг.



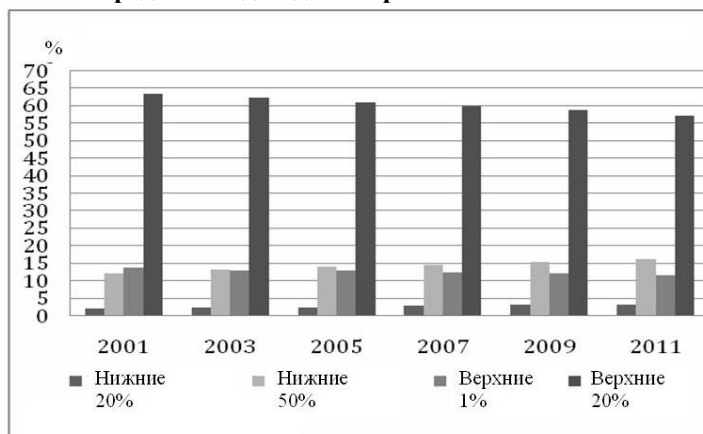
Источник: Национальное обследование домашних хозяйств, проводимое Бразильским институтом географии и статистики (PNAD – IBGE).

Коэффициент Джини с учетом всех источников дохода резко упал с 0,593 в 2001 г. до 0,529 в 2011 г. С учетом социальных выплат или без них, тенденция имеет устойчивый характер. Последняя, несомненно создает эффект смягчения неравенства даже в большей степени.

Второй положительный момент – это то, что если богатейший 1% населения не будет учитываться при расчете коэффициента Джини, его значение снизится до уровня ниже 0,50 (до 0,482). Рисунок 6 показывает, что в 2000-х годах верхние 1% и нижние 50% пересеклись.

В то время как доля доходов верхнего 1% общества снизилась с 14% до 11,6%, доля дохода 50%-ной низшей части немного выросла, начиная с 2005 г. Но эти значения остаются из ряда вон выходящими, отражая тяжесть неравенства в Бразилии и все предстоящие вызовы в отношении сдерживания устойчивых диспропорций в доходах. Нижним 20% населения в распределении доходов не достается значимой доли дохода общества: несмотря на положительную динамику, в 2011 г. на их долю приходилось всего 3,2% всех доходов по сравнению с еще более низким уровнем в 2,3% за десять лет до этого.

Рис. 6
Распределение доходов в Бразилии в 2001–2011 гг.

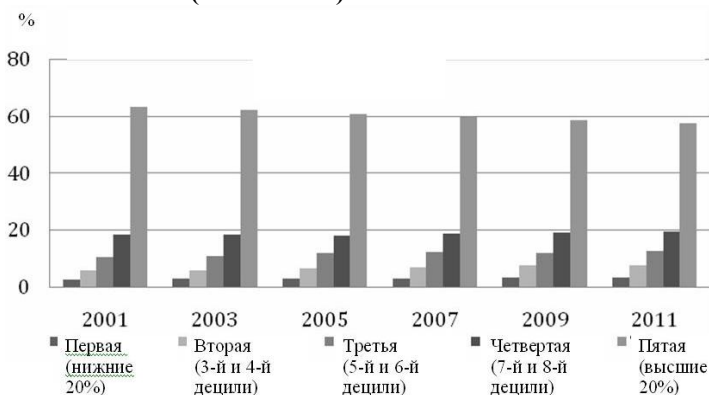


Источник: Национальное обследование домашних хозяйств, проводимое Бразильским институтом географии и статистики (PNAD – IBGE).

И наконец, рис. 7 представляет полную картину распределения доходов по 20%-ным группам населения (квинтилям), что наилучшим образом

отражает позитивную динамику, имеющую место в Бразилии в настоящий период. Все 20%-ные группы населения (квинтили) повысили свою долю в распределении доходов, за исключением верхних 20%. Однако на верхний квинтиль все равно приходится более 57% всего дохода.

Рис. 7
Распределение доходов в Бразилии по 20%-ным группам населения (квинтилям) в 2001-2011 гг.



Источник: Национальное обследование домашних хозяйств, проводимое Бразильским институтом географии и статистики (PNAD – IBGE).

Тем не менее, как и в других странах Латинской Америки, растущая заработная плата в большой степени объясняет значительное снижение бедности и фактические улучшения в распределении доходов. Также для работников, прежде занятых в областях нематериального характера, были обеспечены возможности трудоустройства. Доля этой группы населения в трудовых ресурсах Бразилии сократилась с 9% до 6% за десять лет.

Вследствие этого процесс интеграции рынка стал результатом роста числа рабочих мест в сочетании с развертыванием денежных трансфертов, как на основе взносов, так и не предусматривающих взносов, – это привело к повышению среднего дохода и увеличению платежеспособного спроса/меркантилизации в качестве компенсации неудач правительства в удовлетворении базовых нужд населения.

На протяжении 2000-х годов Бразилия не была исключением и не избежала тенденции сосредоточения бюджетных расходов на социальные нужды в денежных трансфертах, вместо таких социальных услуг, как общественное здравоохранение, образование, улучшение санитарных усло-

вий и другие виды всеобщего и безусловного обеспечения (т.е. декоммодифицированных социальных услуг).

Пример Бразилии иллюстрирует, насколько важна институциональная составляющая для улучшения и гарантий перераспределения доходов. Несмотря на личный вклад Президента Лулы, нужно помнить, что бедность и неравенство резко сократились в Бразилии благодаря существованию общенациональной минимальной заработной платы – законодательного механизма, имеющего мощную поддержку населения Бразилии, а также тот факт, что Бразилия обладает всеобъемлющей системой социальной защиты, претворяющей в жизнь принципы универсальности и равномерности.

В настоящее время совершенно необходимо продолжать движение вперед в отношении закрепления перераспределения доходов и благосостояния всего бразильского общества. Разрыв между доходом и достатком является чрезвычайно большим в Бразилии, занимающей 15^{ое} место в мире среди стран с наиболее выраженной неравномерностью. То, что было достигнуто до сих пор, это всего лишь начало позитивной тенденции. Предстоящие вызовы многочисленны и огромны. Нам бы хотелось обозначить лишь некоторые из них:

1. Срочная необходимость проведения основательной финансовой реформы с целью фиксации высоких уровней регрессивности (налоговая система Бразилии в основном базируется на косвенных налогах, что глубоко затрагивает в основном наиболее уязвимые слои населения) и утверждения постоянно действующей и более широкой модели перераспределения – необходимо включить налоговую систему в модель перераспределения доходов.
2. Бразилия должна вкладывать значительные денежные средства в социальную инфраструктуру (жилье, улучшение санитарных условий, чистая вода)
3. Необходимо устранить условный характер и совместную ответственность в отношении доступа к программам социального обеспечения, так чтобы не наказывать и не исключать крайне бедных;
4. В Бразилии должен быть обеспечен постоянный доступ к универсальным программам, таким, как государственное образование всех уровней, университеты (квоты для групп населения африканского происхождения, коренного населения и студентов с низким доходом), надлежащее начальное и среднее образование;
5. Важным является сохранение независимого бюджета и структуры системы социального обеспечения населения Бразилии;

6. И в заключение, нужно навсегда закрепить существующую политику с целью ежегодного увеличения реальной минимальной заработной платы для достижения мощного эффекта, оказываемого перераспределением доходов.

Андре М. Бьянкарелли и Камила Унис Крепски

Экономический рост и социальное развитие: опыт Бразилии¹

Введение

Несмотря на пессимизм и критику, характерные для нескольких последних лет, обычно опыт социально-экономических преобразований Бразилии в первом десятилетии XXI века описывается зарубежом как весьма успешный. В то время как во многих развитых странах наблюдался рост концентрации доходов и социальные государства находились под угрозой, одно из государств с самым высоким в мире неравенством шло иным путем. Начиная с 2004 года, восстановление экономического роста в Бразилии сопровождалось значительным снижением индекса Джини. Такое сочетание является действительно редким, как в условиях текущего глобального сценария, так и в истории данной страны. Однако замедление роста экономики после 2011 года и, в особенности, многотысячные демонстрации в крупнейших городах Бразилии в июне 2013 года породили сомнения относительно будущей модели роста и привели к появлению новых вариантов национальной стратегии, некоторые из которых в социальном плане являются откровенно регрессивными.

В статье кратко описываются некоторые аспекты взаимодействия социальной и экономической сферы в Бразилии, особое внимание уделяется историческому обзору, изменениям в период правления Лулы да Силвы, а также малоэффективной работе нового правительства президента Дилмы Руссеф и основным трудностям, с которыми оно столкнулось. В заключе-

¹ Данная статья представляет собой доработанную версию доклада, представленного на Московском экономическом форуме 20 марта 2013 года на круглом столе, организованном при участии Фонда им. Фридриха Эберта «Экономический рост и макроэкономическая политика: роль зарплаты, налогов и социальных выплат». Информация представлена по состоянию на конец сентября 2013 года.

ние представлены некоторые идеи и приоритеты по обновлению и углублению социального наполнения модели развития Бразилии.

1. Вечный вопрос: экономический рост, внутренний рынок и концентрация доходов в истории Бразилии

Как независимое государство Бразилия возникла в 1822 году после более чем трех столетий колониализма. Наследие того периода включало рабство (официально отмененное лишь в 1888 году), преимущественно экспортную ориентированность экономики (с успешными «волнами» экспорта сырьевых товаров: сахара, каучука, золота и кофе) и концентрацию земли и богатств. Даже после обретения политической независимости, на протяжении более чем ста лет, общие принципы организации экономики оставались прежними: один-два основных сырьевых товара служили главным источником прибыли в иностранной валюте, страна оставалась уязвимой перед цикличностью цен на экспортируемые товары и превратностью процедур международных займов, а внутренние рынки не могли служить в качестве сколько-нибудь значительного источника роста. Социальное же обеспечение в стране согласно определению, приписываемому последнему президенту «Старой Республики» (до 1930 года) Вашингтону Луису, сводилось к «наличию полицейских».

Обвал Нью-Йоркской фондовой биржи в 1929 году и последовавшая за ним Великая депрессия привели к резкому падению цен на кофе на международном рынке и краху системы коммерческого кредитования. В качестве защитной меры (для недопущения полного банкротства фермерского сектора) и шага к промышленной диверсификации в 1930-е годы Бразилия начала осуществлять «сдвиг динамической оси» (термин Сельсо Фуртадо), т.е. на первый план национальной экономики должны были выходить внутренние активы. В эру Варгаса (1930-1954) этот процесс еще более усилился и ознаменовал теперь уже начало периода «национал-девелопментализма» в истории Бразилии, продлившегося до 1980-х годов.

Наряду с запуском базовых отраслей промышленности и созданием государственной структуры по стимулированию экономического роста, эра Варгаса также характеризуется появлением некоторых мер социальной защиты, а именно совершенствованием трудового законодательства и введением официальной минимальной заработной платы. Будучи далеки от того, чтобы представлять всеобъемлющую стратегию развития, эти меры были чрезвычайно важны для расширения местного рынка и использования эффекта мультипликации в экономике. После дальнейших усилий по индустриализации при правительстве Кубичека (1956-1961) и его «Плана достижения целей», при котором произошел скачок в энерге-

тическом секторе и в секторе потребительских товаров длительного использования, начало 1960-х годов также было ознаменовано широкой дискуссией в бразильском обществе. Военный переворот 1964 года, ставший началом двадцатилетней военной диктатуры, положил конец всем кампаниям по расширению социальных прав.

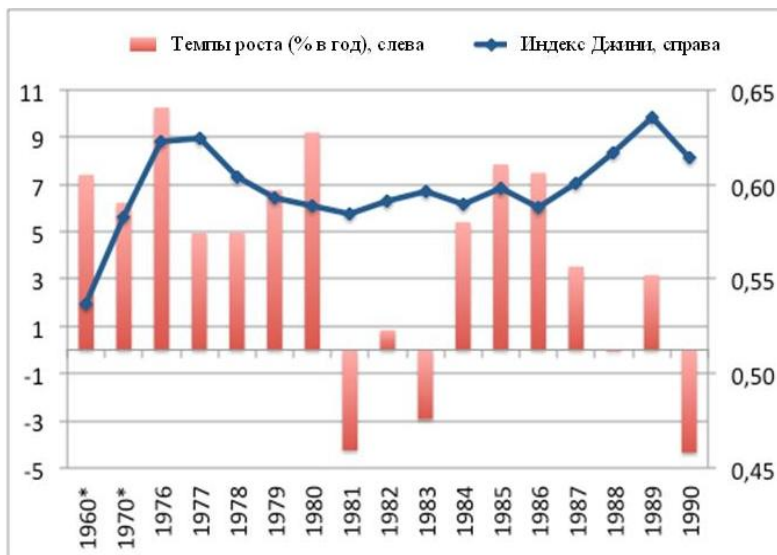
В годы диктатуры развернулась общественная дискуссия, которая продемонстрировала взаимосвязь социальной и экономической составляющих развития. В этот период углубилось понимание стратегии развития индустриализации и структурной диверсификации путем государственного вмешательства в экономику и через систему планирования. С точки зрения социального развития эти годы были регрессивными и консервативными. Высокие темпы экономического роста, особенно в ходе так называемого «бразильского чуда» (1968-1973), не сопровождались улучшениями условий жизни или перераспределением доходов. Как показано на рис. 1, экономический рост и концентрация доходов происходили параллельно и стали основной особенностью бразильской экономики в 1960-х и 1970-х годах.

Взаимосвязь между экономическим и социальным развитием стала предметом широкой дискуссии, которая позволила значительно продвинуться в понимании экономической отсталости страны. В 1960-е годы ожесточенный спор разразился между двумя гетеродоксальными бразильскими экономистами: Сельсо Фуртадо и Мариа да Консенсао Таварес. Они пролили свет на то, каким образом структура распределения доходов влияет на спрос, и высказали противоположные взгляды относительно взаимосвязи между экономическим ростом и распределением доходов в Бразилии.

Фуртадо отмечал, что вдобавок к сохранившемуся со времен колониализма большому неравенству при распределении доходов, запущенный процесс индустриализации породил структурную тенденцию к дальнейшей концентрации доходов. Процесс индустриализации ориентировался на модели потребления богатейшего слоя населения. Внедрение трудосберегающих технологий привело к образованию излишка на рынке труда, что спровоцировало снижение зарплат и еще больше повысило концентрацию доходов.

Согласно Фуртадо, тенденция к концентрации в распределении доходов вызвала последующее сужение рынков товаров длительного пользования и оборудования с длительным сроком службы и привела к тотальной неэффективности производства, что, в свою очередь, вновь спровоцировало снижение соотношения доход-капитал и привело к экономической стагнации (Furtado, 1966).

Рис. 1
Экономический рост и распределение доходов в Бразилии
в 1960–1990-х годах



* Темпы роста - средние за предыдущие 10 лет

Источник: расчеты авторов, основанные на данных Института экономических исследований (Ipead), Бразильского государственного статистического бюро (IBGE) и Нери (Neri, 2012).

Однако, с точки зрения Таварес, концентрация доходов не являлась препятствием для роста, а могла даже использоваться для его стимуляции. Рост ограничивался недостатком финансовых средств для инвестирования и отсутствием спроса, который мог бы сделать их рентабельными. Обеспечение баланса экономического роста и концентрации доходов позволило бы преодолеть стагнацию. Согласно Таварес, политические меры, усиливающие неравенство – такие, как изменение структуры распределения доходов в пользу групп со средним и высоким уровнем доходов – спровоцировали бы снижение зарплат низкоквалифицированных рабочих. Рост доходов, впоследствии подпитываемый и повышением доступности кредитов, усилил бы спрос на потребительские товары длительного использования. Может показаться странным, что концентрация доходов вызывает больший спрос на эти товары, но такую реакцию легко объяснить особенностью индустриализации в Бразилии, которая осуществ-

влялась в условиях структурно неоднородной экономики (Tavares and Serra, 1971).

Важно отметить, что Таварес не смешивала понятия роста и развития. Она только лишь признавала жизнеспособность стратегии роста, связанной с концентрацией доходов (что произошло в Бразилии в период «экономического чуда»), но она также считала такую стратегию роста социально опасной. Она полагала, что рост в условиях неравенства возможен, но указывала, что такой вариант не является оптимальным. Несмотря на разительные отличия в подходах, оба автора соглашались в том, что концентрация доходов была социально порочной и препятствовала развитию страны.

Официальная версия, поддерживаемая Лангони, опирается на либеральные теории, в том числе на теорию человеческого капитала. Лангони оправдывал увеличение концентрации доходов как естественное следствие процесса развития, который привел бы к временному неправильному распределению рыночных факторов вследствие ускорения роста, а такое неправильное распределение позже автоматически скорректировалось бы рыночными механизмами.

Но бразильское экономическое чудо не продлилось долго. Динамичная, но несправедливая (или, как утверждают Таварес и ее последователи, динамичная, потому что несправедливая) экономика обернулась в 1980-х годах стагнацией и нестабильностью. После того, как в 1979 году США повысили кредитную ставку, бремя накопленного за предыдущее десятилетие чрезмерного внешнего долга наложило на нехватку внешнего финансирования, что создало множество трудностей для бразильской экономики. Это стало концом национал-девелопментализма как стратегии развития, не включавшей в себя социальный подход. Налогово-бюджетный и финансовый кризис, разразившийся в стране вследствие национализации внешнего долга, стал барьером для политических курсов, направленных на достижение социальных целей. Низкие и неустойчивые темпы роста, высокий и постоянно растущий уровень инфляции (с негативными социальными эффектами) и общая макроэкономическая нестабильность – все это стало следствием постоянной необходимости сохранять значительный профицит торгового баланса, для того чтобы обслуживать внешний долг. В течение этого сложного (или «потерянного») десятилетия обязательная экспортная ориентированность экономики исключала возможность внутреннего роста и сокращения неравенства распределения доходов (Carneiro, 2002; Batista Jr., 1987).

Последний кризис национал-девелопментализма также стал серьезным политическим откровением он лишил военное правительство под-

держки общества. Даже в условиях отсутствия прямых выборов (проведение которых было возобновлено только в 1989 году), принятая в 1988 году новая конституция стала значимым символом возвращения к идеалам демократии. В ее разделах, посвященных социальным вопросам, описывались важные механизмы социальной защиты, особенно в части пенсионной системы (распространение ее на занятых в сельском хозяйстве – даже тех, кто до этого не делал взносы), системы здравоохранения (было восстановлено всеобщее бесплатное медицинское обслуживание) и трудовых прав (оплачиваемые отпуска, пособия по безработице, право на забастовку и др.). Несмотря на серьезные финансовые проблемы, ставшие очевидными в последующие периоды, эти изменения в законодательстве стали ростками бразильского социального государства, оправдав данное законопроекту 1988 года название – «гражданская конституция».

Благодаря возобновившимся в рамках «Плана Брэйдли» переговорам о внешнем долге (завершившимся только в 1994 году), изменениям в международных финансовых отношениях, характерным для финансовой глобализации, а также низким кредитным ставкам в центральных экономиках в начале 1990-х годов, в экономики стран Латинской Америки устремилась новая волна капитала. Это положило конец «потерянному десятилетию» и открыло путь новой стратегии развития, разработанной в рамках так называемого Вашингтонского консенсуса.

В Бразилии эти реформы, начатые Колором (первым демократически избранным в 1989 году президентом после почти тридцати лет власти военного правительства), были продолжены в период правления Кардосо (1995-2002). Успех в снижении темпов инфляции (благодаря «Реальному плану», удержанию обменного курса и стратегии деиндексации, осуществленной в середине 1994 года) был крайне важен для политической поддержки либеральной повестки. Снижение официального индекса цен (от пика в 2500% в 1993 году до 5,2% в 1997 году) привело к повышению реального уровня доходов бедных слоев населения.

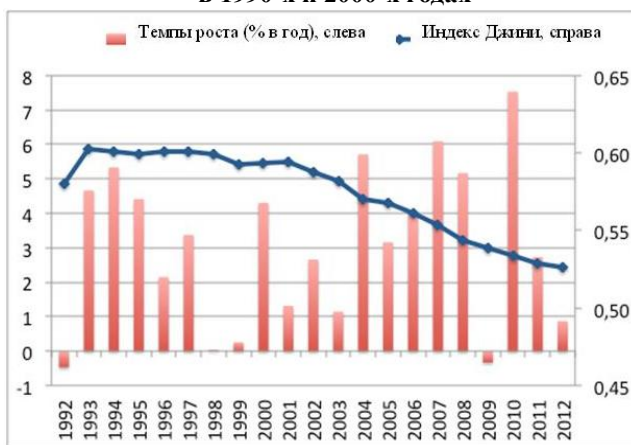
После наступившей в 1994 году стабилизации в течение некоторого времени казалось, что расширение домашнего рынка (также стимулируемое кредитной экспансией) стало приоритетом.

Тем не менее, в течение последующих лет динамика модернизации не особенно благоприятствовала росту, внутреннему рынку или социальному развитию. Открытие экономики повысило долю иностранного капитала на внутренних рынках. На фоне значительно завышенного обменного курса этот процесс оказался непродуктивным с точки зрения показателей роста производительности и привел к банкротству и денационализации предприятий и к безработице. Бюджетные средства (получение которых было

затруднено макроэкономической стратегией завышения обменного курса и накоплением международных ресурсов) обесценивались, а регрессивная налоговая система увеличивала общее налоговое бремя. Экономика стала подверженной волатильности международных потоков капитала и пережила три валютно-курсовых кризиса (в 1998-1999 годах, в 2001 году и в 2002 году). Меры реагирования на эти кризисы были традиционными: повышение ликвидности с использованием средств МВФ, снижение государственных расходов и повышение кредитных ставок.

Все это позволило обеспечить стабильный (по бразильским меркам) уровень инфляции, но породило нестабильность в широком макроэкономическом смысле: слабый и неустойчивый рост экономики (среднегодовые темпы роста в 1995-2002 гг. составили лишь 2,3%), высокие кредитные ставки (почти 50% на пике после сдерживания инфляции, при этом номинальный уровень процентных ставок никогда не опускался ниже 15% в год), непостоянный обменный курс и, что наносило особенно сильный ущерб социальной системе, – высокий уровень безработицы (который постепенно рос в 1990-е годы и в 2002-2003 годы достиг 20% трудоспособного населения). На фоне такой ситуации было не удивительно, что индекс Джини снизился незначительно (рис. 2).

Рис. 2
Экономический рост и распределение доходов в Бразилии
в 1990-х и 2000-х годах



Источник: расчеты авторов, основанные на данных Института экономических исследований (IPEAD) и Бразильского государственного статистического бюро (IBGE)

В целом, краткий экскурс в историю позволяет увидеть, что на протяжении истории Бразилии взаимосвязь между социальной и экономической составляющими развития никогда не была центральным компонентом какой-либо из стратегий. Начиная с периода колониального наследия, во времена сильного правительства при девелоппментализме и даже уже в момент расцвета реформ, направленных на осуществление либеральной повестки, удовлетворение (даже базовых) потребностей подавляющего большинства населения оставалось второстепенной задачей. Однако очевидно, что и при такой траектории движения присутствовали некоторые очень важные институциональные достижения (трудовые права и введение минимальной заработной платы в эру Варгаса, раздел, посвященный социальным вопросам, в Конституции 1988 года) и объективные достижения (особенно сокращение неравенства, последовавшее за существенным снижением уровня инфляции в 1990-е годы).

Но неопровержимый факт состоит в том, что несмотря на демократические и экономические достижения предыдущих десятилетий, Бразилия вошла в XXI век страной с одним из самых высоких в мире уровнем социального неравенства.

2. Перемены и оптимизм: распределение доходов и возобновление роста в период правления Лулы да Силвы (2003-2010 гг.)

Даже с учетом природы капитализма, довод о положительной связи между экономическим ростом и социальным прогрессом не является новым. Социально-демократический опыт стран Западной Европы в период Золотого века – это лучший исторический пример стратегии, при которой улучшение условий жизни (включая занятость, зарплату, социальные права, пенсионную систему и госуслуги) стало опорой частного накопления капитала и экономического роста и усиливало взаимный эффект.

В то время как Золотой век в Западной Европе может быть объяснен в рамках исторического контекста холодной войны, коммунистической угрозы и существовавшим политическим давлением, которое подталкивало к формированию широкого понятия социального государства/формированию широкого социального государства, в Бразилии в 1950–1960-е годы ничего похожего не происходило. Как уже отмечалось, лишь в конце 1980-х годов появилась более слабая версия системы социальной защиты, и она была плодом усилий по отказу от демократизации. Но опыт развитого мира занимал умы некоторых бразильских юристов и руководителей, а также некоторых прогрессивных интеллектуалов и политиков. Среди этих идей – простой макроэкономический постулат, касающийся ресурсов и размера совокупного спроса: расширение рынка в обществе,

где подавляющее большинство населения исторически было исключено из структуры потребления широкого набора товаров, может стать мощным стимулом развития экономики.

Согласно Белчовски (Bielschowsky, 2012) идея массового потребительского рынка, развиваемого благодаря разнообразной структуре поставок, была впервые озвучена Кастро (Castro, 1990), но стала важной составляющей экономических взглядов крупнейшей левой партии (Партии трупящихся) с самого ее основания в 1980-х годах.

Проиграв три раза подряд (в 1989 году Колору с «повесткой модернизации», в 1994 году и в 1998 году Кардосо с политикой сдерживания инфляции), Лула да Силва в конце концов одержал победу на всеобщих выборах 2002 года в сложных макроэкономических и социальных условиях. Его предвыборная программа была уже «смягчена» некоторыми уступками рыночным силам и экономической ортодоксии.

В течение первых лет его правления преобладали последние аспекты. Экономическая политика была ориентирована на снижение уровня инфляции и сокращение государственного долга посредством несколько хищнической валютно-кредитной политики, большому профициту бюджета, завышенному обменному курсу и повестки структурных реформ, которая не очень сильно отличалась от повесток предыдущих политических курсов. Конечно, срочность принятия решений в этих политических сферах (к началу 2003 года инфляция достигла почти 10%, к концу срока работы предыдущего правительства чистый государственный долг составлял более 60% ВВП, а обменный курс возрос до почти 4 бразильских реалов за 1 доллар США) стала решающим фактором для первых лет правления Лулы да Силвы. Низкие темпы экономического роста в 2003 году компенсировались постепенным введением контроля за другими важными макроэкономическими показателями. Кроме того, улучшение общей экономической ситуации в последующие годы (особенно низкие кредитные ставки в центральных экономиках, возобновление потоков капитала в развивающиеся страны и повышение цен на основные сырьевые товары) также сыграло важнейшую роль в восстановлении экономики Бразилии.

В 2004 году начался пятилетний этап высоких темпов роста ВВП, которые достигли среднегодового уровня в 4,8% (это самые высокие показатели за более чем два десятилетия) и стали достаточно устойчивыми, так что и население, и аналитики были настроены оптимистично.

Наиболее важной чертой экономического роста были не темпы, а факторы и последствия роста. Если в 2002 и 2003 годах внешний спрос был доминирующей движущей силой, то, начиная с 2004 года, его место

заял внутренний спрос, в то время как внешние факторы после 2006 года (за исключением 2009) стали действовать отрицательно. С учетом сохранившегося низкого уровня инвестиций (в пиковый 2010 год он составил лишь 19,5% ВВП), основным компонентом внутреннего развития стало потребление.

Здесь в истории Бразилии появляется нечто новое: это расширение массового рынка потребления как стимула экономической деятельности – инновация, которая сформировалась в условиях, диаметрально противоположных тем, что существовали в 1960-е и 1970-е годы, когда концентрация доходов способствовала росту.

Индекс Джини, после незначительного снижения в 1990-е годы, начал быстро падать: с 0,588 в 2002 году до 0,539 в 2009 году (рис. 2). Доля семей, живущих за чертой бедности (установленной на уровне в 705 бразильских реалов в ценах 2009 года) снизилась с 28,1% в 2003 году до 15,3% в 2009 году. Снижение масштабов крайней бедности (денежное выражение минимального количества калорий на одну семью) также впечатляет: с 11,3% в 2003 году до 5,8% в 2009 году. Кроме того, темпы роста доходов бедных слоев населения в период с 2001 по 2009 годы были значительно выше, чем богатых: доходы самых бедных 10% населения в среднем росли на 7,2% в год, в то время как доходы самых богатых 10% населения увеличивались на 1,4%¹.

Такое взаимодействие – это результат не одного фактора политики, но следствие иного понимания роли государства, размеров и значения государственных банков и других государственных предприятий, центрального планирования, государственных инвестиций и пр. Даже сохранив ортодоксальную систему управления макроэкономикой, «модель» смещалась от либеральной к новой версии девелопментализма, и новый подход был основан на сочетании макроэкономической стабильности и социальных аспектов развития². Некоторые авторы называют эту стратегию социал-девелопментализмом (Carneiro, 2012; Bastos, 2012; Costa, 2012).

¹ Если иное не обозначено отдельно, показатели приводятся на основе данных Бразильского государственного статистического бюро (Brazilian national statistics bureau, IBGE).

² Подробнее об этом переходе во время правления правительства Лулы да Силвы и, в особенности, о роли государства в нем см. в: (Lopreato, 2013). Противоположная точка зрения на экономическую политику Лулы да Силвы представлена в (Barbosa and Souza, 2010).

Помимо этих общих тенденций, благоприятного международного развития событий и хорошей макроэкономической конъюнктуры, существовали четыре основных фактора «создания» массового потребительского рынка в Бразилии, не все из которых были должным образом признаны на ранних этапах общественной дискуссии в Бразилии: политика перераспределения доходов, система обеспечения безопасности, политика минимальной заработной платы, а также некоторые изменения и благоприятная конъюнктура рынка труда в этот период. Взаимодействуя с этими факторами и реагируя на другие силы, расширение внутреннего кредитования также сыграло важную роль.

Первым и наиболее значимым инструментом была политика перераспределения доходов, ориентированная на беднейшую часть населения страны. На первый план выступила программа Bolsa Família («Пособие для многодетных семей»), в рамках которой предусматривались ежемесячные выплаты семьям, чей доход был ниже определенного уровня, а также решались некоторые вопросы, касающиеся будущего детей (содействие в покупке школьных принадлежностей, проведение кампаний по вакцинации и др.). Перераспределение доходов посредством «отрицательного подоходного налога» не было изобретением команды Лулы да Силвы: подобные программы и ранее проводились как в отдельных городах, так и на федеральном уровне. Но масштаб и влияние программы, ее размах и привлеченные технологии действительно являются отличительной чертой данного правительства. Эта одна из наиболее адресно направленных социальных программ в мире не только по охвату, но и по эффективности.

С 2004 года (когда другие схожие инициативы были объединены в программу Bolsa Família) по 2011 год число получивших выплаты домохозяйств увеличилось более чем в два раза (достигнув 13,4 млн. семей). Во время этого периода общие государственные расходы повысились с 0,20% до 0,41% ВВП (17 млрд. бразильских реалов), что являлось очень скромным показателем в сравнении с почти 6% ВВП, которые направлялись на выплату процентов по государственному долгу. Но даже все эти выплаты по-прежнему не позволяли средней заработной плате подняться до уровня официальной минимальной заработной платы.

Однако программа Bolsa Família – это не единственная программа перераспределения доходов. Программа Benefício de Prestação Continuada («Дополнительное пособие»), предусмотренная конституцией 1988 года – это своего рода пенсия, выплачиваемая работникам села, которые не делали взносов во время своей трудовой деятельности. В 2011 году помощь по данной программе получили 3,9 млн. человек, а общий объем выплат

по ней превысил выплаты по программе Bolsa Família и составил более 30 млрд. бразильских реалов. Данные пенсионные выплаты индексируются до уровня минимальной зарплаты. Охват и влияние государственных пенсий и пособий по достижению пенсионного возраста значимы для любой стратегии, направленной на достижение социальных целей. По подсчетам Кастро (Castro, 2012) общий объем выплат по системе социального страхования достиг 11,8% ВВП (в 2010 году), в том числе 7,4% составили выплаты для лиц, вышедших на пенсию с предприятий частного сектора (28 млн. человек, 19 млн. из которых получили выплаты, равные минимальной заработной плате) и 4,4% – выплаты для получателей с предприятий государственного сектора (4,3 млн. человек, все получают выплаты, превышающие минимальную заработную плату).

Уже эти цифры подчеркивают значимость политики установления минимальной заработной платы для социального развития в Бразилии. Если добавить к этому еще почти 9 млн. работников предприятий частного сектора, то введение минимальной заработной платы как центрального компонента напрямую касается более 30 млн. человек. Косвенно же минимальная заработная плата – это важный критерий для ведения переговоров о заработной плате на предприятиях частного сектора. Созданный в 1930-х годах механизм регулирования минимальной заработной платы претерпел множество преобразований, особенно в период милитаристского правления. В течение 1990-х годов ставка минимальной заработной платы удерживалась на одном уровне или незначительно повышалась, в то время как в период правления Лулы да Силвы она возросла значительно. Рост реальной заработной платы в период с 2003 по 2010 годы составил 56%. Еще более значимым является тот факт, что в 2006 году Конгресс утвердил формулу расчета этой цены труда (формула действует до 2015 года): ежегодное повышение должно быть равным сумме уровня инфляции за предыдущий год и уровня реального роста ВВП за два предыдущих года. В этой формуле отражена попытка перенаправить результаты роста производительности труда на зарплату тем, у кого она зависит от экономических показателей.

Четвертый фактор, взаимосвязанный с предыдущими тремя, – это благоприятная конъюнктура рынка труда на протяжении последнего десятилетия. Его основная черта – это формализация трудовых отношений: за более чем восемь лет было создано более 15 млн. официальных рабочих мест, доля официально трудоустроенных возросла с 45% до 52% в 2011 году, 72% занятого населения (в 2002 году – 63%) делали взносы в систему социального страхования. Уровень безработицы снизился с почти 12% трудоспособного населения в 2002 году до 6,6% в 2010 году.

Последний фактор динамичности, социальной вовлеченности и расширения потребительского рынка в период правления Лулы да Силвы – это возобновление кредитных операций. Благодаря стимулам в виде определенных мер по регламентации деятельности (особенно в части гарантий по жилищному кредитованию), важным финансовым инновациям (кредит предоставляется на основании справки о доходах, что снижает риск невыплаты) и в условиях улучшения ситуации на рынке труда и роста заработной платы, банки расширили программы кредитования для частных лиц и предприятий. Соотношение между общим объемом кредитов и ВВП выросло с 25% в 2003 г. до 45% в 2010 г. Несмотря на впечатляющий рост, соотношение все еще остается низким по сравнению с развитыми и даже развивающимися странами. Особенно низкой по международным стандартам остается доля жилищного кредитования (4% в 2010 г.).

3. Крах модели и прощание с иллюзиями? Замедление темпов роста и задачи для Дилмы Руссеф (2011-2013 гг.)

Дилма Руссеф, кандидат от правящей партии, пришла на смену Луле да Силве. Выбор остановился на ней, поскольку она, хотя и не имела опыта участия в предвыборных кампаниях, с 2005 года возглавляла администрацию президента. При поддержке широкой политической коалиции и после сложной кампании она вступила в должность в начале 2011 года на фоне всеобщих ожиданий продолжения общеполитического курса и социальной стратегии.

После интенсивного роста в год выборов, экономика проявила признаки «перегрева», и правительство ожидало незначительные корректировки в сторону снижения. Первые макроэкономические действия нового правительства были направлены на сокращение расходов и повышение базовых кредитных ставок и дополнительных «макропруденциальных» мер по сокращению кредитной экспансии. Тем не менее, такое вмешательство государства не сочеталось с международным контекстом и в то же время было чрезмерно осторожны в вопросах инфляции. Экономический спад оказался острым и продолжается по сей день: в 2011 году рост ВВП составил 2,7%, а в 2012 году – 0,9%, прогноз на 2013 год – 2,5%.

Распространение международного финансового кризиса (в условиях, когда Европейский валютный союз находится на грани развала, де-факто введено вето на использование Соединенными Штатами Америки налогово-бюджетной политики в качестве инструмента экономического восстановления, когда используется ультраэкспансионистская денежно-кредитная политика, проведена конкурентная девальвация в нескольких странах) обеспечило дополнительное давление дефляционных сил на уже

и так замедлившуюся бразильскую экономику. Могут существовать и другие особые причины, которые можно упомянуть (коррупционные скандалы, затрудняющие внедрение инфраструктурных проектов, бюрократические сложности и пр.), но истина в том, что замедление темпов роста вызвано неправильным изменением экономической политики в начале срока полномочий президента, особенно в сфере налогово-бюджетной политики (Serrano and Summa, 2012).

В первом квартале 2012 года последствия консервативной экономической политики стали очевидны даже для властей, и макроэкономическая стратегия начала меняться. Значительное и смелое сокращение базовых кредитных ставок (достигнут исторический минимум в 7,25%) и более высокий уровень контроля за обменным курсом (что частично нейтрализует эффект завышенного курса) стали важными подвижками, но в налогово-бюджетной сфере появились новые проблемы. В условиях невозможности или нежелания повысить объем государственных инвестиций, стимулирование частных инвестиций осуществлялось посредством череды несогласованных налоговых вычетов для особо производительных секторов. Несмотря на огромное негативное воздействие на государственные доходы и налогово-бюджетные счета, эти меры, тем не менее, оказались недостаточными для повторного ускорения темпов роста экономики и промышленного производства.

В социальной сфере политика перераспределения доходов с приходом к власти президента Дилмы Руссеф не изменилась (см. выше рис. 2). Благодаря новой программе *Brasil sem Miséria* и при дальнейшем реальном повышении минимальной заработной платы в 2012 году индекс Джини снизился до уровня 0,50. Рынок труда демонстрировал удивительную устойчивость: даже на фоне снижения темпов экономического роста уровень безработицы продолжал падать и сейчас находится на историческом минимуме (5,5% в 2012 году)¹.

Негативные экономические сигналы поступают не только в виде медленного экономического роста. Пессимистичные настроения относительно бразильской макроэкономики подпитываются ухудшением состояния счета текущих зарубежных операций (дефицит счета текущих

¹ Причины такого поведения сложны и остаются предметом широкого обсуждения в Бразилии, но ни в коем случае не следует воспринимать такую ситуацию как «полную занятость», как это делают некоторые ортодоксальные аналитики, призывающие к более рецессивным мерам. Обзор трансформаций на рынке труда см. в: (Baltar, 2013).

операций в настоящее время составляет 3,5% ВВП) и уровнем инфляции, который достигает верхней границы официально установленного уровня (6,5% в 2011 году, 5,8% в 2012 году и, вероятно, такой же уровень в 2013 году). Производственные сектора продемонстрировали явные признаки регрессии, дефицит торгового баланса в обрабатывающей промышленности резко вырос. Предприятия логистической инфраструктуры и энергетического сектора продолжают заявлять о недостаточной эффективности, но есть некоторые обнадеживающие новости ввиду послаблений для предприятий частного сектора на использование автодорог и железных дорог, аэропортов и огромных запасов нефти в Атлантическом океане.

Означает ли это, что рост производства, основанный на массовом потреблении, при правительстве Дилмы Руссеф достиг предела? Означает ли это, что модель Лулы да Силвы оказалась недолговечной или неустойчивой? Важные группы участников общественной дискуссии в Бразилии отвечают на эти вопросы утвердительно. В некоторых случаях экономическая логика, лежащая в основе принятия решений, представляется сомнительной, в особенности – предложение о снижении потребления ради стимулирования инвестиций. В целом, такая критика требует разграничения экономических и социальных улучшений, чтобы вернуться к экономическому росту.

Кроме того, была сформулирована новая версия либеральной бразильской повестки, которую в настоящее время продвигают интеллектуалы, экономисты и представители СМИ¹. Основные предложения сводятся к призывам к новому раунду торговой открытости (в одностороннем порядке), снижению роли государства, обращению к ортодоксальной системе управления макроэкономикой (в особенности в части важных налогово-бюджетных корректировок), сокращению затрат на оплату труда и общему акценту на образование и квалификацию работников.

Как и следовало ожидать, в условиях либеральных рамок решающая роль не закреплена за социальной составляющей, но универсальный характер некоторых аспектов бразильской системы социальной защиты подвергается критике: рекомендуется принимать более целенаправленные политические меры. Такое изменение стратегии, вероятно, будет означать поворот от успехов в социальной сфере, которых удалось достичь в последние десять лет. Более того, либеральное восприятие зиждется на основном понятии конкурентных экономических преимуществ, иногда прямо проповедующих репримаризацию - возврат к сырьевой ориентации

¹ См. (Bacha and Bolle, 2013) и (Giambiagi and Porto, 2013).

бразильской экономики без внимания к последствиям для занятости, внешней устойчивости и пр.

С другой стороны, гетеродоксальный взгляд на макроэкономическую политику, приписываемый подходу развития – «нео-девелопментализму» – стал иметь больший вес и внутри правительства¹. Проводится критика экономического роста, основанного на иностранных сбережениях и завышенном обменном курсе, а также проявляется особая обеспокоенность деиндустриализацией в Бразилии, однако предлагаемые рецепты скорее сосредоточены в области макрополитических мер, нежели на общей стратегии развития. Основными предложениями остаются существенная девальвация национальной валюты (для стимулирования роста, основанного на экспорте – по примеру азиатских стран), снижение кредитных ставок и налогово-бюджетные корректировки (или сокращение расходов). Несмотря на менее либеральный характер и борьбу против сокращения производственных секторов, такой набор представлений также не учитывает социальный прогресс как двигатель экономики. Кроме того, при стремлении достичь в Бразилии роста, основанного на экспорте, не учитываются все другие преимущества азиатских промышленных стран (технологическое лидерство, местные решения относительно работы многонациональных корпораций, барьеры входа и пр.), поэтому это стремление следует рассматривать всего лишь как призыв к установлению более низких зарплат как части политики, направленной на снижение курса национальной валюты. В некоторых случаях «нейтралитет» относительно соотношения между социальными и экономическими целями явно преобразуется в противоречие: Орейро (Oreiro, 2012), один из основных сторонников данной повестки, считает, что «мягкое снижение зарплат» и «стабильность функционального распределения доходов»² – это необходимые составляющие нео-девелопменталистской макроэкономической политики.

Дискуссия, поиск альтернатив и распространяющаяся неудовлетворенность не ограничиваются только экономической сферой. Из-за стиля

¹ Главным публичным лицом, придерживающимся таких взглядов, является бывший министр финансов Луис Карлос Брессер-Перейра, но существует и важная группа его сторонников, работающих в различных университетах страны (см. документы и статьи, доступные по ссылке: <http://www.bresserpereira.org.br/novodesenvolvimentismo.asp>).

² Т.е. распределения доходов по факторам производства: труду (зарботная плата), капиталу (прибыль), земле (рента) (*прим. перев.*).

президента, менее склонного к постоянным политическим переговорам, и некоторых особенностей бразильской системы правительство сталкивается с трудностями в парламенте, которые становятся все более серьезными по мере ухудшения экономических показателей. Тем не менее, популярность президента держалась на историческом максимуме и, казалось, была непоколебима до середины 2013 года. Социальная ситуация, в особенности безработица и уровень доходов, могут восприниматься как факторы, объясняющие такую устойчивость. С этой точки зрения модель отнюдь не была исчерпана.

Однако в июне 2013 года неожиданная волна массовых демонстраций полностью изменила политическую картину. Начавшись с небольшой группы людей, протестовавшей в Сан-Паулу против повышения стоимости проезда в общественном транспорте, волнения за несколько дней распространились на все большие города страны, а счет демонстрантов пошел на миллионы. В действительности, сложно рассматривать все эти демонстрации как одно цельное явление, поскольку набор требований протестующих весьма широк: от улучшения государственных систем здравоохранения и образования до призывов к отмене чемпионата мира по футболу 2014 года¹, от более дешевого и удобного общественного транспорта до всеобщего желания искоренения коррупции. Несмотря на некоторые угрозы политической дестабилизации (имели место случаи вандализма, включая попытки прорваться в здания Национального конгресса и Министерства иностранных дел), волнения пошли на спад в июле и последующих месяцах, а основной их результат – это внезапное падение популярности президента. Резко упали показатели общественной поддержки всех существующих институтов власти, но основное недовольство было вызвано действиями федерального правительства.

На момент написания данной статьи сохраняется неопределенность относительно истинного значения волнений, и преобладают идеи именно о важности их политических последствий². Существует большое число

¹ Протесты совпали с проведением в некоторых больших городах Кубка конфедераций – чемпионата, организуемого за год до главного спортивного мероприятия Федерации футбола FIFA. Протестующие выступали против приоритетного развития инфраструктуры стадионов и других спортивных объектов. Требования распространить «стандарты FIFA» на больницы и школы стали весьма распространенными и использовались даже на некоторых футбольных матчах.

² Рейтинг президента был частично восстановлен благодаря принятым мерам и благоприятным новостям: провалившееся предложение о проведении референдума по вопросу о политических реформах, программа найма местных и иностранных рабочих в бедных районах, замедление инфляционных тенденций, которые

объяснений, но многие наблюдатели более единодушны в своих сомнениях, нежели в выводах. Являются ли такие споры еще одним признаком того, что бразильская модель исчерпала себя, на этот раз предположительно из-за главного своего достоинства: социального прогресса, достигнутого за последнее десятилетие?

Кажется, что оппозиционные политики, важные игроки в экономике и большая часть публикуемых в печати мнений (даже в международной прессе¹) согласны с такой интерпретацией. Тем не менее, это может быть скорее желанием данных конкретных групп людей, а не волей народа. Социальная картина сегодняшней реальности может быть прочитана и наоборот: люди хотят больше, хотят скорейшей включенности в жизнь страны и устранения неравенства в бразильском обществе, до сих пор не затронутым трансформациями последних лет.

Это может быть и вполне правильным пониманием причин демонстраций². В данной статье оно послужило основой для предложения обновленного и углубленного социального наполнения бразильской модели развития.

4. На пути к обновленному и углубленному «социал-девелопментализму»

На последней сессии либеральная и нео-девелопменталистская повестки были расценены как неподходящие из-за того, что в них недостаточно внимания уделяется социальным вопросам. На самом деле, отправной точкой любого видения будущего Бразилии должен быть социальный вопрос. План развития, идущий вразрез с задачей по сокращению огромного

были одной из основных причин для беспокойства людей. Однако теперь вопрос о президентских выборах 2014 года (на которых ранее ожидалась победа Дилмы Руссеф в первом туре) остается открытым.

¹ См. недавно опубликованную статью о Бразилии в журнале *The Economist* (2013), полностью соответствующую новой версии либеральной повестки, изложенной несколькими абзацами выше.

² В ходе недавнего своего выступления на заседании Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций президент сказала: «Содействуя социальной мобильности и преодолению крайней нищеты, что мы и делаем, мы создали большую категорию граждан, которые сегодня живут в лучших условиях, имеют более широкий доступ к информации и лучше осведомлены о своих правах, – граждан, у которых появились новые надежды, новые чаяния и новые требования. Демонстрации, состоявшиеся в июне прошлого года в Бразилии, были неотъемлемой частью нашего процесса построения демократии и социальных перемен».

социального неравенства, которое до сих пор характерно для бразильского общества, в практических условиях и в текущем контексте не кажется подходящим или многообещающим¹.

Выходя за рамки расширения массового потребительского рынка, составляющая социальных прав (как это указано в конституции 1988 г.) должна задавать основное направление в углублении социальной составляющей развития Бразилии. Помимо значительного экономического потенциала, развитие правового режима социальных прав может также быть оправдано его моральным и гражданским содержанием и его явным влиянием на жизнь общества и коллективное благосостояние.

Большой объем инвестиций может помочь получить важный мультипликативный эффект в части занятости, доходов и местной экономической активности. Подсчеты Кастро (Castro, 2012) показывают, что мультипликативный эффект в части повышения доходов и снижения индекса Джини выше для государственных расходов на здравоохранение и образование, чем для расходов на другие цели, например, в жилищном секторе или в области экспорта сырьевых товаров. И поскольку объем и качество государственных услуг возрастают, увеличивающаяся часть государственных доходов может быть направлена на другие цели. Правильное с точки зрения социальных целей распределение государственных расходов особенно важно для того, чтобы помочь беднейшим слоям населения. Прямое перераспределение доходов для повышения чистого дохода кажется более действенным (и справедливым), нежели предоставление субсидий частным компаниям, которые также оказывают социальные услуги, однако почти всегда эти услуги более низкого качества. Поэтому следует особо подчеркнуть необходимость государственного контроля и мониторинга достижений в социальной составляющей развития.

Несмотря на необходимость расширения реформ, важно закрепить достигнутые на сегодняшний день результаты. Продвижение в составляющей социальных прав должно сопровождаться средствами, которые поддерживают или повышают размер рынка массового потребления. Призывы к изменению трудового законодательства Бразилии, направленные на более гибкие рабочие отношения и разрешение опасных условий труда, представляют угрозу социальному прогрессу. Необходимо предотвратить такие нападки. Кроме того, совершенствование социального законода-

¹ Подробнее об идеях, представленных в этом разделе (включая размышления о макроэкономической политике, роли государства и структуре производства), см. в (Biancarelli, 2013).

тельства необходимо закрепить юридически путем превращения этих мер в государственную политику. Это особенно касается программы *Bolsa Família* («Пособие для многодетных семей»), которая – в отличие от программы *Benefício de Prestação Continuada* («Дополнительное пособие») – (пока еще) не является социальным правом и поэтому может быть легко прекращена.

Другая инициатива по стимулированию благосостояния и распределению доходов и по усилению макроэкономических инструментов (особенно по снижению кредитных ставок до «цивилизованного» уровня) состоит в том, чтобы сделать бразильскую «подчиненную» налоговобюджетную систему более прогрессивной. Налоговая структура в Бразилии работает как средство повышения концентрации доходов. Кастро (Castro, 2012) делает следующий вывод: «основной доход» населения до вмешательства государства (оплата труда, доходы от собственности, субсидии, проценты по вкладам и др.) дает значение индекса Джини, равное 0,643, при добавлении всех механизмов социального страхования (пенсий, льгот, пособий по безработице и пр.) этот показатель снижается до уровня в 0,591. С учетом прямых налогов несправедливость распределения доходов еще несколько сокращается до 0,576. Однако косвенные налоги обращают это процесс вспять, и индекс Джини повышается до 0,598. Индекс Джини снижается до уровня в 0,5, только если учитывать расходы на образование и здравоохранение. Поэтому крайне важно прилагать усилия к введению более высоких прямых налогов на такое имущество, как большое наследство, собственность в сельской местности и наследуемая недвижимость. Практические и политические сложности решения данной задачи не снижают ее важности для построения более справедливого общества с большим потенциалом роста.

Опыт Бразилии показывает, что социально-ориентированная стратегия, учитывающая достижения европейской социал-демократической эпохи, обладает значительным экономическим потенциалом. Но действительно цивилизованное (или социально-демократическое) общество не может быть построено исключительно на массовом потреблении без других характерных и действенных элементов развитых социальных устоев. В целом, повышение качества государственных услуг и реформа прогрессивного налогообложения представляется оптимальным путем углубления и обновления «социал-девелопментализма» в Бразилии, способом избежать возврата к либеральной повестке (или к слепой гонке за конкурентоспособностью в ущерб социальной сфере) и средством возобновления ускоренного роста. Недавно на открытии сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций Дилма Руссеф так высказала

лась о массовых демонстрациях в Бразилии в июне 2013 года: «Демонстранты не требовали возврата к прошлому. Напротив, они требовали дальнейшего прогресса на пути построения более светлого будущего, в котором были бы обеспечены более широкие права и участие, а также большие социальные завоевания».

Литература

Bacha E. and Bolle, M. (2013) O futuro da indústria no Brasil: desindustrialização em debate. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

Baltar, P. (2013). Crescimento da Economia e Mercado de Trabalho no Brasil. IPEA/IE-Unicamp, mimeo.

Barbosa, N. e Souza, J. A. P. (2010) “A inflexão do governo Lula: política econômica, crescimento e distribuição de renda.” In: Sader, e M.A. Garcia (orgs., 2010) Brasil: entre o Passado e o Futuro. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo/Boitempo.

Bastos, P.P.Z. (2012). A economia política do novo-desenvolvimentismo e do social-desenvolvimentismo. *Economia e Sociedade* v. 21, n. Especial, pp. 779-810.

Batista Jr., P.N. “Formação de capital e transferência de recursos ao exterior”. *Revista de Economia Política*, vol. 7, n. 1, jan/mar, 1987.

Biancarelli, A. M. (2013). Por Uma Agenda Social-Desenvolvimentista para o Brasil. FPA Discute: Desenvolvimento. São Paulo: Fundação Perseu Abramo. Available at <http://novo.fpabramo.org.br/sites/default/files/fpa-discute-desenvolvimento-v2-1.pdf>

Bielschowsky, R. (2012). Estratégia de desenvolvimento e as três frentes de expansão no Brasil: um desenho conceitual. *Economia e Sociedade* v. 21, n. Especial, pp. 729-747.

Carneiro, R. M. Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no ultimo quarto do século XX. São Paulo, Editora da Unesp, 2002.

Carneiro, R. M. (2012). Novos e velhos desenvolvimentismos. *Economia e Sociedade* v. 21, n. Especial, pp. 749-778.

Castro, A. B. (1990). O Brasil a caminho do mercado de consumo de massa. In: Reis Velloso (coord., 1990). As perspectivas do Brasil e o Novo Governo. São Paulo: Nobel.

Castro, J. A. (2012). Política social e desenvolvimento no Brasil. *Economia e Sociedade* v. 21, n. Especial, pp. 1011-1042.

Costa, F. N. (2012). Desenvolvimento do desenvolvimentismo: do socialismo utópico ao social-desenvolvimentismo. Texto para Discussão IE-Unicamp n. 205. Available at: <http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=3185>

&tp=a

Dedecca, C. (2013). A redução da desigualdade e seus desafios. IPEA/IE-Unicamp, mimeo.

Furtado, C. (1966). Desarrollo y estancamiento en América Latina: un enfoque estructuralista. In: A. Bianchi (Org.) América Latina: Ensayos de Interpretación Económica, Santiago: Ed. Universitaria, 1969, p. 120-149.

Giambiagi, F. and Porto, C. (orgs.) (2013). *Propostas para o governo 2015-2018*. Rio de Janeiro: Elsevier.

Lopreato, F. L. (2013) *Caminhos da Política Fiscal do Brasil*. São Paulo: Ed. Unesp.

Malan, P. and Wells, J. (1978) *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. In: *Tolipan, R. & Tinelli, A. (orgs.) A controvérsia da distribuição de renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro, Zahar, p. 241 - 262.

Neri, M. (org.) (2012) *De volta ao país do futuro: projeções, crise europeia e a nova classe média*. Rio de Janeiro: FGV/CPS.

Oreiro, J. L. (2012). *Novo-desenvolvimentismo, crescimento econômico e regimes de política macroeconômica*. *Estudos Avançados* 26 (75), pp. 29-40.

Serrano, F. e Summa, R. (2012). *A desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011*. *Oikos* Vol. 11, No 2, pp. 166-202.

Tavares, M. C. and Serra, J. (1971) *Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente de Brasil*. *Revista Latino-Americana de Ciencias Sociales*, n 1-2, p. 2-38, jul./dez. De.

The Economist (2013). *Has Brazil blown it?*. Sep 28th, 2013. Available at: <http://www.economist.com/news/leaders/21586833-stagnant-economy-bloated-state-and-mass-protests-mean-dilma-rousseff-must-change-course-has>

Ианнан Гуо, Заичао Ду и Лин Жанг¹

Гуаньси (*Guanxi*) и неравенство доходов в Китае

1. Введение и обзор существующей литературы

Растущее неравенство доходов в Китае стало объектом особого внимания ученых, равно как и структур, определяющих политику. Общепризнанным фактом является то, что разрыв в уровне доходов городов и сельской местности, а также неравенство доходов внутри самих городов и сельских районов выросло во время переходного периода (Хан и Рискин (*Khan and Riskin*), 1998; Найт и Сонг (*Knight and Song*), 2003; Бенджамин (*Benjamin*) и др. 2005; Хешмати (*Heshmati*), 2007, в числе прочих), и то, что разрыв между городом и деревней в большой степени объясняет общую неравномерность (Янг (*Yang*), 1999; Ву и Перлофф (*Wu and Perloff*), 2005). В результате, внимание существующих исследований сосредоточено на изучении факторов, объясняющих растущий разрыв между городом и селом в период экономических преобразований. Эти факторы охватывают политические стратегии, благоприятствующие определенным отраслям промышленности и секторам (Янг (*Yang*), 1999; Янг и Жу (*Yang and Zhou*), 1999; Канбур и Жанг (*Kanbur and Zhang*), 2005), развитие финансовых секторов (Жанг (*Zhang*), 2004), двойственную структуру экономики, включающую государственную экономику и сельское хозяйство (Путтерман (*Putterman*), 1992), разрыв в уровне человеческих ресурсах города и села (Гуо (*Guo*), 2005), политику открытости (Вей и Жао (*Wei and Zhao*), 2012), а также образование и профессиональную деятельность с точки зрения отдельных характеристик (Су (*Su*) и др., 2013).

В то же время, многие наблюдатели и ученые признают, что *гуаньси*, в свободном переводе «связи», является центральной структурой общества Китая, например Лианг (*Liang*) (1949), Джекобс (*Jacobs*) (1979, 1980),

¹Авторы благодарны Иинсай Хе (Jincai He) за помощь в проведении исследовательской работы. Ценные замечания также были получены во время Московской конференции FES и Ежегодной конференции CES в 2013 г.

Фей (*Fei*) (1992) и Голд (*Gold*) и др. (2004), среди прочих. Как указывалось основоположником общественных наук Китая Фей Сиаотонгом (*Fei Xiaotong*) (1992), китайское общество состоит из перекрывающихся волн или *гуаньси* – «образовавшийся от брошенного в озеро камня, каждый круг, расходясь от центра, удаляется и становится все менее и менее значительными». В таком, основанном на *гуаньси*, обществе, где экономические преобразования связываются с выросшим до беспрецедентного уровня неравенством доходов, роль *гуаньси* для объяснения растущего неравенства доходов заслуживает специального внимания.

Целью данной работы является применение критерия оценки *гуаньси*, предложенного в одной из параллельных работ автора, где он рассматривал вклад данного явления в структуру дохода Китая. Заметим, что *гуаньси* – это многоплановая концепция, исследуемая в литературе как особые отношения, связи, общественный капитал или обмен, при этом имеющиеся средства оценки могут охватить только один или два из измерений *гуаньси*. Например, *гуаньси* рассматривается как общественный капитал в работе Найт и Юэ (*Knight and Yue*) (2008), и у Жанга и Ли (*Zhang and Li*) (2003), и как системы родственных связей у Пенг (*Peng*) (2004). Также заметим, что имеющиеся исследования неравенства доходов в Китае сфокусированы на факторах, которые объясняют растущий разрыв между городом и селом в период экономических преобразований (см. выше). Однако, создается впечатление, что *Гуаньси*, центральный элемент китайского общества, был оставлен без внимания имеющимися исследованиями неравенства доходов. Тем не менее, в рыночной экономике, как декларировалось Хе (*He*) (1998), *гуаньси* играет беспрецедентную роль, как ключевое средство не только перераспределения ресурсов, но также и накопления богатства и перенаправления общественной собственности в частные руки.

Критерий оценки *гуаньси*, применяемый в этой работе, охватывает его многочисленные измерения, при этом используются данные Исследования финансового состояния домохозяйств Китая (ИФСДК) (*CHFS*). Чтобы вывести индекс *Гуаньси*, нами было выбрано три главных компонента: статические связи, авторитет и власть, а также средства поддержания/развития связей. Эта система оценки не противоречит фундаментальной теории Фей (*Fei*) (1992), согласно которой каждое домохозяйство может рассматриваться как находящееся в центре, его авторитет и власть определяет размер его *гуаньси*, и волны, расходящиеся из конкретного эпицентра, зависят от средств, имеющихся для поддержания/развития связей.

Хотя Су и Хешмати (*Su and Heshmati*) (2013) и считают, основываясь на данных исследования домохозяйств девяти провинций, что образование и вид профессиональной деятельности являются важнейшими определяющими факторами неравенства доходов домохозяйств, наши результаты показывают, что помимо физического капитала и человеческого капитала, *гуаньси* – это еще один ключевой источник неравенства доходов, который становится количественно более важным, чем человеческий капитал для верхних 25 процентов городских домохозяйств. Эти результаты малочувствительны по отношению к различным методам анализа данных и оценочным требованиям. Насколько нам известно, мы первыми в литературе предлагаем средство оценки *гуаньси*, охватывающее его многочисленные измерения и строго количественно определяющее его вклад в неравенство доходов в Китае.

2. Неравенство в Китае на основе данных Исследования финансового состояния домохозяйств Китая (ИФСДК)

Для того, чтобы изложить некоторые результаты научных наблюдений по неравенству в Китае мы используем данные Исследования финансового состояния домохозяйств Китая, собранные Юго-западным университетом финансов и экономики в 2011 году. В рамках исследования произвольно выбираются 80 из 2 585 округов в стране (Тибет, Синьцзян, Внутренняя Монголия, Макау и Гонконг не были включены). Из каждого округа произвольно отбираются по 4 населенных пункта. Всего участвуют 320 населенных пунктов, из которых случайно выбираются 8438 домохозяйств. Исследование содержит подробную информацию (на состояние 2010 г.) о демографических характеристиках, имуществе и долгах, страховых и социальных пособиях, доходе и расходах домохозяйств. В 2012 г. был проведен дополнительный телефонный опрос для всей выборки, при котором некоторая ключевая информация (на состояние 2011 г.), относящаяся к доходу, расходам и поведению домохозяйств была собрана вновь.

Таблица 1 отражает различия в доходе домохозяйств, сгруппированных в перцентили по всей выборке, а также соответственно по городу и сельской местности.

Как видно из таблицы 1, огромная разница между средним и медианным доходом отражает масштабное неравенство доходов. Ситуация в городах гораздо более серьезна – средний доход там на 42 000 RMB выше, чем медианный, в то время как в сельской местности разница составляет только около 12 000 RMB. Тем не менее, в обоих случаях среднее значение более чем в два раза превосходит медианное. Таблица также показывает диспропорцию между городом и сельской местностью. Средний до-

ход в городах составляет 70 876 RMB, - в 3,5 раза выше, чем в сельских районах. Нам могут возразить, утверждая, что среднее значение может оказаться некорректной мерой оценки, т.к. включение богатой верхушки может привести к подъему среднего дохода и, таким образом, к искажению картины в отношении бедных слоев. Однако, сравнение медианных значений и большинства перцентилей рассказывает нам ту же историю - медианный доход в городах почти в три раза больше медианного дохода в сельской местности, что практически одинаково для большинства перцентилей.

Таблица 1
Распределение доходов домохозяйств в Китае после уплаты налогов, 2010 г. (Женьминьби - RMB)¹

Группировка	Вся выборка	Город	Сельская местность
25 перцентиль	4,950	6,420	4,294
75 перцентиль	44,554	63,000	24,020
90 перцентиль	100,000	137,200	50,044
95 перцентиль	172,000	223,527	77,500
99 перцентиль	559,000	664,000	275,000
Среднее значение	51,569	70,876	22,278
Медианное значение	17,510	28,800	10,580

Более того, внимательный взгляд обнаруживает, что чем выше перцентиль, тем больше разница между городом и селом. Это напрямую отражает тот факт, что группа богатых в городе имеет значительно большие возможности для высокого заработка, чем их аналоги в сельской местности. На основании более подробной разбивки перцентилей было приблизительно подсчитано, что всего имеется 1,5 миллиона китайских семей с доходом после выплаты налогов, превышающим 1 миллион RMB, – они могут быть идентифицированы как группа богатых китайских семей.

Таблица 2 показывает относительные доли дохода верхних 10% и верхних 5%. Всего, верхние 10% домохозяйств заработали 57% от сум-

¹ Если не указано иное, все данные в настоящей работе относятся к 2010 году.

марного дохода, в то время как верхние 5% семей получили 44%. Если мы разобьем эти доли по различным источникам дохода, то мы увидим, что группа богатых имеет гораздо большую возможность зарабатывать деньги посредством инвестирования и ведения бизнеса. ВЕРХНИЕ 10% получают соответственно 67% и 77% всех доходов от инвестирования и бизнеса. В отношении доходов от сельского хозяйства и оплачиваемого труда, доля богатых также значительна, но не настолько.

Таблица 2
Распределение доходов по источникам

Источники дохода	Верхние 10% домохозяйств в общем доходе	Верхние 5% домохозяйств в общем доходе
Заработная плата	55.6%	37.5%
Инвестиции	67.2%	49.2%
Сельское хозяйство	32.0%	24.7%
Бизнес	76.9%	67.8%
Социальная помощь	43.2%	31.0%
Всего доход	57.0%	44.0%

Для сравнения неравенства в Китае с другими странами мы используем коэффициент Джини. Таблицы 3 и 4 показывают коэффициенты Джини, рассчитанные на основе данных ИФСДК, а также на основе официальных данных, опубликованных Национальным статистическим бюро (НСБ) (NBS)¹.

Очевидно, коэффициент Джини, рассчитанный на основе данных ИФСДК (0,61) значительно выше, чем полученный по данным НСБ (0,48 на 2010 г.). Учитывая традиционно критикуемую точность данных НСБ, а также тщательный расчет и строгий контроль процесса сбора данных ИФСДК, нам представляется, что коэффициент Джини ИФСДК ближе к реальной ситуации неравенства в Китае. При этом данные НСБ отражают

¹ Значения коэффициента Джини НСБ были опубликованы в январе 2013 г., первый раз за всю историю КНР, - считается, что это было инициировано выпуском отчета ИФСДК.

общее направление эволюции неравенства в Китае, пиком которого стал 2008 год, после чего произошло снижение. Это не соответствует картине в других странах, а также нашим наблюдениям в реальной жизни.

Таблица 3
Коэффициент Джини (2003-2012 гг.) – исследования NBS

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Коэффициент Джини	0.479	0.473	0.485	0.487	0.484	0.491	0.49	0.481	0.477	0.474

Источник: НСБ Джини, официальный сайт НСБ www.stats.gov.cn

Таблица 4
Коэффициент Джини в 2010 г.

Регион	Коэффициент Джини
Города Китая	0.56
Сельская местность Китая	0.60
Восточный Китай	0.59
Центральный Китай	0.57
Западный Китай	0.55
Китай В ЦЕЛОМ	0.61

Источник: ИФСДК

Следуя проверенному временем здравому смыслу и исходя из коэффициента Джини 0,5, принятого как граница социальной нестабильности, можно заключить, что неравенство в Китае (0,61) значительно выше и требует безотлагательного внимания. Данные ИФСДК также показывают, что неравенство в сельской местности даже еще больше, чем в городах, то же самое можно сказать и о направлении запад-восток; чем более развит регион, тем значительнее там неравенство. Подоходный налог – ключевой инструмент для перераспределения дохода и одно из традиционных политических средств смягчения неравенства, теряет свою эффективность в Китае. Таблица 5 демонстрирует коэффициент Джини до и после вычета подоходного налога. Коэффициент Джини практически не изменяется после вычета подоходного налога.

Таблица 5
Влияние подоходного налога на неравенство

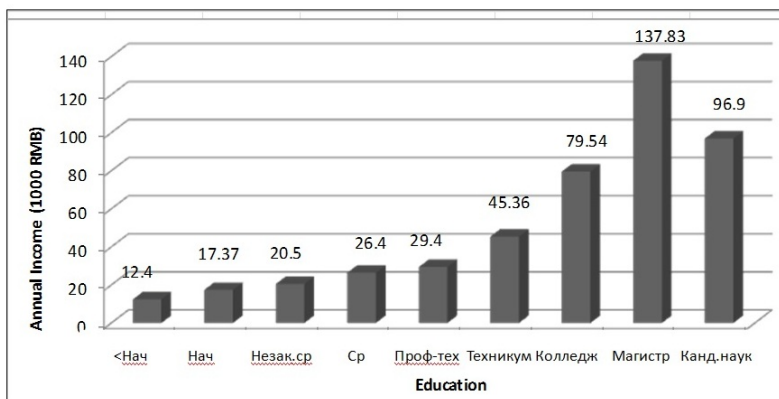
	Общий доход домохозяйства		Доход домохозяйства исходя из заработной платы	
	Джини до вычета налога	Джини после вычета налога	Джини до вычета налога	Джини после вычета налога
Город	0.57	0.56	0.47	0.46
Сельская местность	0.60	0.60	0.49	0.48
Общий	0.61	0.61	0.49	0.48

3. Возможные факторы, способствующие неравенству

Мы стремимся объяснить, как возникло неравенство в Китае. Исходя из этого, имеет смысл исследовать вклад различных факторов, определяющих доход. В дополнение к расчету доходов из различных источников (Таблица 2), мы рассчитали средний доход различных групп в соответствии с их уровнем образования.

Рисунок 1 показывает, что образование играет важную роль в формировании дохода домохозяйства.

Рис. 1
Уровень образования и формирование дохода



В общем случае, чем выше уровень образования, тем выше доход. От высшего образования может ожидать более высокая отдача. Эта тенден-

ция, однако, достигает своего пика со степенью магистра – ее обладатели в среднем зарабатывают на 73% больше, чем выпускники колледжей, в то время как кандидаты наук получают на 30% меньше, чем магистры. Чтобы добиться более высокого дохода наличие диплома колледжа или степени магистра обязательно.

Как уникальное, характерное для Китая свойство, вклад *гуаньси* в формирование дохода должен измеряться с обеих сторон: как источник дохода и как канал затрат. Таблица 6 показывает, что общие расходы, относящиеся к межличностным отношениям, доходят почти до 12% суммарного семейного дохода. Это отношение даже выше в сельской местности – более 17%. Как источник дохода, общий межличностный доход составляет 5,6% суммарного дохода семьи. Опять же, этот источник более важен в сельской местности, где на него приходится почти 10% суммарного дохода.

Таблица 6
Непосредственный вклад Гуаньси

	Расходы, относящиеся к межличностным отношениям	Как часть дохода в процентах	Доходы, относящиеся к межличностным отношениям	Как часть дохода в процентах
Город	7 837 RMB	11,1%	3 522 RMB	5,0%
Село	3 818 RMB	17,1%	2 120 RMB	9,5%
Общее значение	6 051 RMB	11,7%	2 899 RMB	5,6%

На разных людях *Гуаньси* может отражаться по-разному. Если мы разобьем выборку на работников негосударственных структур и работников госструктур, мы обнаружим, что межличностный доход от неродственников для работников госструктур гораздо выше - почти на RMB 1000 юаней, чем у группы, с которой производится сравнение (таблица 7).

Однако нам верится, что межличностные расходы и доходы – это только часть той роли, которую играет *гуаньси*. Тем не менее, уже стало ясным, что важно смотреть более глубоко, чтобы увидеть, как *гуаньси* может влиять на доход и, тем самым, вносить свой вклад в формирование неравенства доходов. В следующих разделах будет разработана концепция измерения его влияния.

Таблица 7
Доход, непосредственно связанный с Гуаньси,
для различных видов деятельности

Категории работников	Пропорциональная доля межличностного дохода	
Работники негосударственных структур	50,3%	
Работники государственных структур	49,7%	
	Доля не-родственников	Сумма
Работники негосударственных структур	21,7%	2 839 RMB
Работники государственных структур	30,4%	3 749 RMB

4. Гуаньси и неравенство доходов

4.1 Индекс Гуаньси

В сумме, *гуаньси* – это многоплановая концепция, изучаемая в литературе, как особые отношения, связи, общественный капитал и обмен, и все эти измерения могут быть охвачены фундаментальной теорией Феи (1949, 1992), посвященной *гуаньси*. Имеющиеся эмпирические исследования оценивают только один или два параметра *Гуаньси* – но, чтобы измерить множество его параметров, невозможно использовать только одну переменную. Поэтому создание комплексного показателя представляется единственно возможным решением.

В соответствии с приведенным выше обзором литературы, прежде, чем применить методы выведения такого показателя, мы наметим несколько главных принципов выбора переменных. Во-первых, для оценки его статического измерения как особых отношений, в пул включаются переменные величины, измеряющие базис *гуаньси* (т.е. родственные отношения и социальную основу). Во-вторых, переменные, измеряющие власть и авторитет домохозяйства, имеют критическое значение, т.к. они определяют размер *гуаньси*. В-третьих, для того, чтобы охватить динамическое измерение *гуаньси*, переменные, оценивающие его развитие и поддержание, также должны быть включены в пул. И последнее, т.к. социальные связи, воспринимаемые другими, являются важным фактором оценки общего социального статуса и социального авторитета, переменные, отражающие контроль до-

мохозяйством имиджа своего социального статуса, также должны быть включены в пул. Следуя этим четырем руководящим принципам, 22 переменные были объединены в пул, из которых методом проб и ошибок было окончательно выбрано 9 переменных (Таблица 8).

Таблица 8
Определение переменных

Переменная	Определение
Расходы на подарки	Расходы на подарки не членам семьи
Членство в партии	Состоит (состоят) ли члены семьи в коммунистической партии
Служебное положение	Служебное положение членов семьи, определяется как категория, умноженная на квадратный корень из числа лет пребывания в должности
Тип организации	Тип организации, где работают члены семьи (т.е. государственные учреждения или предприятия)
Число родных братьев и сестер	Число родных братьев и сестер главы семьи и его/ее супруги/а
Расходы на посещение ресторанов	Расходы семьи на посещение ресторанов за год
Расходы семьи на связь	Расходы семьи на связь за год
Расходы на транспорт	Расходы семьи на местный транспорт за год
Расходы на развлечения	Расходы семьи на КТВ, бары, театр и т.п.

Уточняя методологию исследования, проведенного ОЭСР (*OECD*) (2008), мы применяем метод главных компонент (МГК) и факторный анализ (ФА) чтобы вывести комплексный показатель «Индекс Гуаньси», который, приведенный к стандартной форме, является переменной, варьирующейся в диапазоне от 1 до 100, где 100 соответствует наиболее значительному уровню Гуаньси.

4.2 Вклад Гуаньси в определение уровня дохода

В этом исследовании мы сфокусируемся на неравенстве доходов домохозяйств (см. также Лерман и Иитцхаки (*Lerman and Yitzhaki*) (1985), Мордач и Сикьюлар (*Morduch and Sicular*) (2002) и Ван и Жоу (*Wan and Zhou*) (2005) и ряд других). Мы начнем со следующего уравнения для определения дохода домохозяйства:

$$\ln(\text{доход}_{ij}) = \beta_0 + \beta_1 \text{Гуаньси}_{ij} + \beta_2 \text{FC}_{ij} + \beta_3 \text{НС}_{ij} + \beta_4 \text{Имущество}_{ij} + c_i + u_{ij}, \quad (1)$$

где доход_{ij} – это доход домохозяйства j в населенном пункте i в 2011 г. *Гуаньси* – это индекс; FC – это показатель, оценивающий характеристики семьи, включая размер домохозяйства, площадь домохозяйства, пол и риск-оустойчивость главы домохозяйства, а также средний возраст работающих (и квадрат возраста). Переменная НС, отражающая человеческий капитал семьи, включает средний уровень образования работающих (и образование в квадрате), фиктивные показатели состояния здоровья главы домохозяйства и его супруги, и средний профессиональный титул работающих. Переменная имущества семьи включает финансовые средства, основные средства, а также стоимость земли и сельхозтехники для фермеров. В то же время, мы включаем фиксированный эффект c_i , относящийся к населенному пункту. Чтобы избежать проблемы эндогенности, наша зависимая переменная – это доход домохозяйства в 2011 г., в то время как все независимые переменные представляют собой наблюдения 2010 года.

Результаты приблизительной оценки показывают, что с увеличением индекса *Гуаньси* на один процент, доход домохозяйства вырастает на 5,86 процента, почти так же, как отдача от образования (6,69 процента). Отдача от *Гуаньси* в сельских районах Китая гораздо выше, чем в городе. Более того, регрессии квинтилей для уравнения дохода обнаруживают, что в целом отдача от Гуаньси для высоких квинтилей (групп с высокими доходами) выше, чем для низких квинтилей (групп с низким доходом).

4.3 Декомпозиция неравенства доходов

В этом подразделе мы изучаем вклад различных переменных в неравенство доходов в Китае, для чего мы используем подход, разработанный Шорроксом (*Shorrocks*) (1999).¹ на основе оценки Шепли (*Shapley*). Для того, чтобы произвести декомпозицию неравенства по доходам, мы вычисляем экспоненциал от обеих частей уравнения (1). Декомпозиция проводится с использованием программы на базе Интернет-технологий, разработанной Международным научно-исследовательским институтом эко-

¹ Также см. подробное описание метода декомпозиции у Ван (Wan) (2004).

номики развития Университета Организации Объединенных Наций (УООН-МНИИЭР) (*UNUWIDER*).

В Таблице 9 приведены результаты декомпозиции для всей выборки, и города и села соответственно.

Таблица 9
Результаты декомпозиции неравенства

КОМПОНЕНТЫ	Вклад в неравенство доходов (процентов)		
	Выборка целиком	Город	Сельская местность
Индекс <i>Гуаньси</i>	17,56	19,10	12,02
Характеристика семьи	3,98	2,38	8,49
Человеческий капитал	28,89	30,00	29,87
Имущество	13,19	16,18	11,03
Фиктивный населенный пункт	36,36	32,35	38,59

Фиктивные населенные пункты имеют наибольший вклад среди всех 5 компонентов, т.к. они отражают региональные различия. На долю человеческого капитала приходится около 30 процентов доходного неравенства Китая. Индекс *Гуаньси* - третий по значению фактор доходного неравенства, опережающий имущество. Его вклад в неравенство доходов Китая составляет 19,1% в городах и 12,02% - в сельской местности.

С помощью более детальной декомпозиции (Таблица 10) различных квинтилей, нами даже было обнаружено, что чем выше квинтиль, тем значительнее вклад индекса *Гуаньси* для выборки целиком и ее части, относящейся к городу. *Гуаньси* даже обгоняет Человеческий капитал и Имущество, второй наиболее значительный источник неравенства доходов для верхних 25% и верхних 10% домохозяйств в городах Китая. Что касается сельских районов Китая, *Гуаньси* остается менее важным источником неравенства.

Таблица 10
Декомпозиция неравенства после регрессии квинтилей

	КОМПОНЕНТЫ	Кв. 10	Кв. 25	Кв.50	Кв.75	Кв.90
Выборка целиком	<i>Индекс Гуаньси</i>	4.73	9.58	13.95	12.91	16.28
	Характеристика семьи	2.94	4.21	4.49	4.75	5.82
	Человеческий капитал	28.22	22.83	22.56	18.09	15.75
	Имущество	15.61	15.74	14.36	17.44	17.87
	Фиктивный населенный пункт	48.50	47.63	44.64	46.80	44.28
Город	<i>Индекс Гуаньси</i>	8.12	12.64	15.31	18.84	19.41
	Характеристика семьи	2.80	4.11	6.35	6.35	7.80
	Человеческий капитал	28.59	24.65	22.52	17.01	16.77
	Имущество	15.69	17.95	16.63	16.74	17.24
	Фиктивный населенный пункт	44.80	40.65	39.18	41.07	38.78
Сельская местность	<i>Индекс Гуаньси</i>	2.45	9.01	6.91	8.01	7.54
	Характеристика семьи	4.81	11.89	5.62	7.93	7.58
	Человеческий капитал	27.58	25.48	39.30	15.41	12.29
	Имущество	14.49	17.01	12.34	21.15	18.65
	Фиктивный населенный пункт	50.66	36.61	35.83	47.50	53.94

5. Выводы

Гуаньси, в свободном переводе - “связи”, является центральной структурой общества Китая. Это многоплановая концепция, рассматриваемая в литературе как особые отношения, связи, общественный капитал или как экономика обмена подарками. Данная работа исследует неравенство в Китае, используя данные недавно (в 2010 г.) опубликованного Исследования финансового состояния домохозяйств Китая (ИФСДК), и затем предлагает меру оценки *гуаньси* для того, чтобы охватить его многочисленные измерения и изучить его влияние на неравенство доходов. В соответствии с фундаментальной теорией Феи (1992), в рамках анализа главных компонентов выбираются три главных компонента для выведения Индекса *Гуаньси*: статические отношения, авторитет и власть и средства для поддержания/развития *гуаньси*.

Настоящая работа устанавливает, что неравенство в Китае существенно выходит за границы традиционной тревожной линии 0,5 по индексу Джини. Более того, подоходный налог не имеет влияния на неравенство и не выполняет свою целевую задачу перераспределения доходов. С помощью декомпозиции Шоррокса эта работа также демонстрирует, что наряду

с концентрацией богатства и человеческим капиталом, *гуаньси* является ключевым фактором, определяющим неравенство доходов, и он становится количественно более важным, чем человеческий капитал, для верхних 25 городских домохозяйств.

В дальнейшем, если политика будет направлена на сокращение неравенства в Китае, перераспределение доходов или прямая помощь (например, совершенствование сети социального обеспечения) с целью помочь бедному населению увеличить свой человеческий капитал будут эффективными. Однако, с точки зрения долгосрочной перспективы, должны быть проведены реформы общественных институтов (социальная справедливость) для снижения негативного влияния *гуаньси* на неравенство доходов.

Литература

Абрамсон, Н.Р. и Аи, Дж.Кс. (1999) Канадские компании, ведущие предпринимательскую деятельность в Китае: Ключевые факторы успеха // *Management International Review*, 39 (1): 7-35. [Abramson, N.R. and Ai, J.X. (1999). "Canadian companies doing business in China: Key success factors." *Management International Review* 39 (1): 7-35]

Бенджамин, Д., Брандт, Л., и Джэйлс, Дж. (2005) Эволюция неравенства доходов в сельских районах Китая // *Экономическое развитие и культурные изменения*. 53(4): 769-824. [Benjamin, D., Brandt, L., and Giles, J. (2005) "The Evolution of Income Inequality in Rural China." *Economic Development and Cultural Change* 53(4): 769-824.]

Бян, Янише. (1994) *Гуаньси* и распределение рабочих мест в городах Китая // *China Quarterly*, Декабрь, 140: 971-99. [Bian, Yanjie. (1994) Guanxi and the allocation of urban jobs in China. *China Quarterly*, December, 140: 971-99]

Баттерфилд, Фокс. (1982) «Китай: Живой в Море горечи». Нью-Йорк: Нью-Йорк Таймс Букс. [Butterfield, Fox. (1982) "China: Alive in the Bitter Sea." New York: New York Times Books.]

Колеман, Джеймс С. (1988) Социальный капитал в создании человеческого капитала // *Американский журнал социологии* 94: S95–121. [Coleman, James S. (1988) "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 94: S95–121]

Фарх ДжЛ, Цун А, Син К, Ченг БС. (1998) Влияние реляционной демографии и *гуаньси*: Случай Китая // *Organization Science* 9: 471–489. [Farh JL, Tsui A, Xin K, Cheng BS. (1998) "The influence of relational demography and guanxi: the Chinese case." *Organization Science* 9: 471–489]

Фей, Сиаотонг (1949) «Сиангту Жонгту» (Китайский народ) Исследовательская группа Факультета социологии Пекинского университета, 1983, мимеограф (опубликовано в 1949 г. В Китае Гуаном Ча Ше.) [Fei, Xiaotong (1949) "Xiangtu Zhong-

guo.” (Folk China) Beijing University Sociology Department Study Group, 1983, mimeograph. (1949 publication in China by Guan Cha She.)]

Фей, Сиаотонг (1992) Из земли: Фундамент китайского общества (переведено Гэри Г. Хамильтоном и Ванг Женг). Беркли: издательство Калифорнийского университета. [Fei, Xiaotong (1992) “From the Soil: The Foundation of Chinese Society” (translated by Gary G. Hamilton and Wang Zheng). Berkeley: University of California Press]

Голд, Томас Б., Даг Гатри и Дэвид Л. Венк, ред. (2002) Социальные связи в Китае: Институты, культура и изменяющаяся природа Гуаньси. Нью-Йорк: Издательство Кембриджского университета. [Gold, Thomas B., Doug Guthrie, and David L. Wank, eds. (2002) “Social Connections in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi.” New York: Cambridge University Press]

Гу, Ф. Ф. Хуанг, К. И Це, Д.К. (2008) Когда Гуаньси имеет значение? Вопросы капитализации и его темная сторона // Журнал маркетинга, 72: 12-28. [Gu, F.F. Huang, K. and Tse, D.K. (2008) “When Does Guanxi Matter? Issues of Capitalization and Its Dark Side.” Journal of Marketing, 72: 12-28]

Гуо, Дж.С. (2005) Человеческий капитал, рождаемость и сужающийся разрыв в доходах города и села // Социальные науки в Китае 3: 27-37. [Guo, J.X. (2005) “Human Capital, the Birth Rate and the Narrowing of the Urban-Rural Income Gap.” Social Science in China 3: 27-37]

Гатри, Даглас. (1998) Снижающаяся важность Гуаньси в экономической трансформации Китая // China Quarterly, Июнь, 158: 369-93. [Guthrie, Douglas. (1998) “The Declining Significance of Guanxi in China’s Economic Transition.” China Quarterly, June, 158: 369-93]

Хе, Квинглиан. (1998) Западные модернизации: Экономические и социальные проблемы в современном Китае. Бейджинг: Jinri zhongguo chubanshe. [He Qinglian. (1998) “Xiandaihua de xianjing: dangdai zhongguo de jingji shehui wenti” (Pitfalls of Modernization: Economic and Social Problems in Contemporary China). Beijing: Jinri zhongguo chubanshe]

Хешмати А. (2007) Неравенство доходов в Китае // Хешмати (ред.). Недавние события в китайской экономике. Издательство Nova Science Publishers, NY. [Heshmati A. (2007) “Income Inequality in China”, in Heshmati (Ed.), “Recent Developments in the Chinese Economy”, Nova Science Publishers, NY].

Хванг ЕР. (1987) Лицо и одолжение: китайская игра с позиции силы // Американский журнал социологии, 92: 35–41. [Hwang ER. (1987) “Face and favour: the Chinese power game. American Journal of Sociology” 92: 35–41]

Джекобс, Дж.Б. (1979) Предварительная модель частных связей в политических альянсах Китая: кан-чи’инг и куан-хси в тайваньском сельском поселке // The China Quarterly 79:237-273. [Jacobs, J. B. (1979) “A preliminary model of particularistic ties in Chinese political alliances: kan-chi’ing and kuan-hsi in a rural Taiwanese township.” The China Quarterly 79:237-273]

Джекобс Дж.Б. (1980) Местный подход к культурным установкам китайской деревни: Исследование на месте – поселок Мазу, Тайвань. Канберра: Центр совре-

менного Китая, Исследовательская школа по изучению Тихоокеанского региона, Австралийский национальный университет. [Jacobs J.B. (1980) "Local Politics in a Rural Chinese Cultural Setting: A Field Study of Mazu, Township, Taiwan." Canberra: Contemporary China Centre, Research School of Pacific Studies, Australian National University]

Хан, А.Р. и Рискин, С. (1998) Доход и неравенство в Китае: Состав, распределение и рост дохода, с 1988 по 1995 г. // The China Quarterly 154: 221-253. [Khan, A.R. and Riskin, C. (1998) "Income and Inequality in China: Composition, Distribution and Growth of Household Income, 1988 to 1995." The China Quarterly 154: 221-253]

Найт, Дж. и Сонг, Л. (2003) Растущее неравенство оплаты труда в городах Китая // Экономика трансформаций, 11(4): 597-619. [Knight, J. and Song, L. (2003) "Increasing Urban Wage Inequality in China." Economics of Transition 11(4): 597-619]

Найт, Дж. и Сонг, Л. (1991) Определяющие факторы неравенства доходов в городах Китая // Оксфордский бюллетень экономики и статистики 53(2): 123-154. [Knight, J. and Song, L. (1991) "The Determinants of Urban Income Inequality in China." Oxford Bulletin of Economics and Statistics 53(2): 123-154]

Найт, Дж.Б. и Юэх, Л. (2008) «Роль общественного капитала на рынке труда Китая, Экономика переходного периода.» 16(3): 384-414. [Knight J.B. and Yueh, L. (2008) "The Role of Social Capital in the Labor Market in China, Economics of Transition." 16(3): 384-414]

Лианг, С.М. (1949) "Zhongguo wenhua yaoyi" (Сущность китайской культуры) Chengdu: Luming shudian. [Liang, S.M. (1949) "Zhongguo wenhua yaoyi" (The Substance of Chinese Culture), Chengdu: Luming shudian]

Лин, Н. (2001) Социальный капитал: теория социальной структуры и действия. Кембридж: Издательство Кембриджского университета. [Lin, N. (2001) "Social Capital: A Theory of Social Structure and Action." Cambridge: Cambridge University Press]

Лиу, Б. (1983) «Люди или чудовище?» и другие истории и репортажи из Китая и Мао (под ред. П. Линк). Блумингтон, Инд. Издательство Университеты Индианы [Liu, B. (1983) "People or Monster? And Other Stories and Reportage from China and Mao." (ed. by P. Link). Bloomington, Ind. Indiana University Press]

Луо, И. (1997а) Гуаньси и деятельность предприятий с иностранными инвестициями в Китае: эмпирическое исследование // Management International Review, 37(1): 51-71. [Luo, Y. (1997а) "Guanxi and performance of foreign-invested enterprises in China: an empirical inquiry." Management International Review, 37(1): 51-71]

Луо, И (1997b) Выбор партнеров и успех предпринимательства: Пример совместных предприятий с фирмами в Китайской народной республике // Organization Science 8 (6): 648-662. [Luo, Y. (1997b) "Partner selection and venturing success: The case of joint ventures with firms in the People's Republic of China." Organization Science 8 (6): 648-662]

Мордач, Дж и Сикьюлар, Т. (2000) Политика, рост и неравенство в сельских районах Китая: Выгодно ли вступить в Партию? // Журнал государственной экономики, 77(3): 331-356. [Morduch, J. and Sicular, T. (2000) "Politics, Growth, and Inequal-

ity in Rural China : Does It Pay to Join the Party?” *Journal of Public Economics* 77(3): 331-356]

Мордач Джонатан и Сикьюлар Терри (2002) Пересматривая декомпозицию неравенства, с доказательством из сельской части Китая // *The Economic Journal* 112: 93-106. [*Morduch Jonathan and Sicular Terry* (2002) “Rethinking Inequality Decomposition, with Evidence From Rural China.” *The Economic Journal* 112: 93-106]

Норт, Даглас С. (1990) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Кембридж: Издательство Кембриджского университета. [*North, Douglass C.* (1990) “Institutions, Institutional Change and Economic Performance.” Cambridge: Cambridge University Press]

Пенг, И. (2004) Система родственных связей и предприниматели в переходной экономике Китая // *Американский журнал социологии*, 109(5): 1045–1074. [*Peng, Y.* (2004) “Kinship networks and entrepreneurs in China’s transitional economy.” *The American Journal of Sociology*, 109(5): 1045–1074]

Путтерман, Л. (1992) Дуализм и реформы в Китае // *Экономическое развитие и культурные перемены* 40(3): 467-493. [*Putterman, L.* (1992) “Dualism and Reform in China.” *Economic Development and Cultural Change* 40(3): 467-493]

Роберт И. Лерман и Шломо Дж. (1985) Последствия имущественного неравенства исходя из источника доходов: Новый подход и применения в Соединенных Штатах // *Экономический и статистический обзор*, 67(1): 151-156. [*Robert I. Lerman and Shlomo Y.* (1985) “Income Inequality Effects by Income Source: A New Approach and Applications to the United States.” *The Review of Economics and Statistics* 67(1): 151-156]

Су, Б.В. и Хешмати, А. (2013) Анализ определяющих факторов дохода и разрыва между городским и сельским Китаем // *Материалы для обсуждения IZA No. 7162, Институт по исследованиям в области труда (IZA) в Бонне.* [*Su, B.W. and Heshmati, A.* (2013) “Analysis of the Determinants of Income and Income Gap between Urban and Rural China.” *IZA Discussion Paper No. 7162, The Institute for the Study of Labor (IZA) in Bonn*]

Цанг, Эрик В.К. (1998) Может ли Гуаньси быть источником устойчивого конкурентного преимущества для ведения бизнеса в Китае // *Academy of Management Executive* 12 (2): 64–72. [*Tsang, Eric W.K.* (1998) “Can Guanxi Be a Source of Sustained Competitive Advantage for Doing Business in China,” *Academy of Management Executive* 12 (2): 64–72]

Ван, Г. (2004) Объяснение неравенства доходов в сельской части Китая, подход на основе регрессий // *Journal of Comparative Economics* 32: 348–363. [*Wan, G.* (2004) “Accounting for income inequality in rural China: a regression-based approach.” *Journal of Comparative Economics* 32: 348–363]

Ван, Г. И Жоу, З. (2005) Неравенство доходов в сельском Китае: Декомпозиция с использованием данных по домохозяйствам на основе регрессий // *Review of Development Economics* 9(1): 107-120. [*Wan, G. and Zhou, Z.* (2005) “Income Inequality in Rural China: Regression-Based Decomposition Using Household Data.” *Review of Development Economics* 9(1): 107-120]

Вей, Х. и Жао, С. (2012) Воздействие международной торговли на разрыв в доходах города и села Китая // *Finance & Trade Economics* 1: 78-86 [Wei, H. and Zhao, C. (2012) "Effects of International Trade on Urban-Rural Gap income in China." *Finance & Trade Economics* 1: 78-86]

Ву, С.М. и Перлофф, Дж.М. (2005) Распределение дохода в Китае, 1985-2001 // *Экономический и статистический обзор* 87(4), 763-775. [Wu, X.M. and Perloff, J.M. (2005) "China's Income Distribution, 1985-2001." *The Review of Economics and Statistics* 87(4), 763-775]

Син, К.Р. и Пирс, Дж.Л. (1996) Гуаньси: связи как заменитель официальной институциональной поддержки // *Academy of Management Journal*, 39(6): 1641-1659. [Xin, K.R. and Pearce, J.L. (1996) "Guanxi: connections as substitutes for formal institutional support." *Academy of Management Journal*, 39(6): 1641-1659]

Янг, Д.Т. (1999) Политика со смещением в сторону города и растущее неравенство доходов: Возникающая модель в реформируемой экономике Китая // *Журнал сравнительной экономики* 19: 362-391. [Yang, D.T. (1999) "Urban-Biased Policies and Rising Income Inequality: Emerging Pattern in China's Reforming Economy." *Journal of Comparative Economics* 19: 362-391]

Янг, Д.Т. и Жоу, Х. (1999) Диспропорция между городом и селом и распределение рабочей силы по секторам в Китае // *Journal of Development Studies* 35(3): 105-133. [Yang, D.T. and Zhou, H. (1999) "Rural-urban disparity and sectoral labour allocation in China." *Journal of Development Studies* 35(3): 105-133]

Янг, М. (1994) Подарки, одолжения и банкеты: Искусство социальных отношений в Китае. Итака, NY: Университет Корнелл. [Yang, M. (1994) "Gifts, favours and banquets: The art of social relationships in China." Ithaca, NY: Cornell University]

Еунг, И. Я. М. и Тунг, Р. Л. (1996) Достижение успеха в бизнесе в конфуцианских обществах: важность гуаньси // *Organisational Dynamics*, 25(2): 54-65. [Yeung, I. Y. M. and Tung, R. L. (1996) "Achieving business success in Confucian societies: the importance of guanxi." *Organisational Dynamics*, 25(2): 54-65]

Жанг, Кв. (2004) Развитие финансовых посредников и неравенства доходов города и села в Китае // *China Journal of Finance* 11: 71-79. [Zhang, Q. (2004) "Development of Financial Intermediaries and Urban-Rural Income Inequality in China." *China Journal of Finance* 11: 71-79]

Жанг С.Б. и Ли, Г. (2003) Имеет ли значение гуаньси для несельскохозяйственной занятости // *Journal of Comparative Economics*, 31(2): 315-331. [Zhang X.B. and Li, G. (2003) "Does guanxi matter for nonfarm employment?" *Journal of Comparative Economics*, 31(2): 315-331]

Хэн Куан и Хайрон Луо

**Рост заработной платы, положительное сальдо
торгового баланса и внутреннее развитие:
пример Китая и его значение**

Введение

В конце 1980-х годов Китай начал переход от плановой экономики к экономике рыночной, допускающей принцип неравновесного экономического развития. С тех пор Китай достиг небывалого экономического роста, стабильных показателей внешней торговли и значительных успехов в снижении уровня бедности. В 2010 году Китай стал второй крупнейшей экономикой¹, в 2009 году занял первое место по объему экспорта, а 235 млн. его жителей к 2008 году вышли из положения абсолютной бедности (Pang, 2008). Однако разница в уровне доходов затронула три аспекта: регионы и местности, отрасли промышленности и самих людей. В научных кругах, особенно после мирового кризиса 2008 года, поставившего под угрозу экспортно-ориентированную экономическую стратегию Китая, стал обсуждаться вопрос о том, не замедляет ли увеличивающийся разрыв в уровне доходов рост потребления. В данной статье рассматривается явление разрыва в уровне доходов в Китае и проводится анализ влияния отсутствия роста зарплат на экономический рост страны. В заключительной части дается обзор возможных действий и вероятного развития событий в ближайшем будущем.

¹ Источник данных – «Показатели мирового развития» (World Development Indicators).

1. Неравенство в распределении доходов и рост оплаты труда: синдром застоя

1.1. Государственная система распределения прибылей и рост доходов

Несмотря на высокие темпы экономического роста, широко признается, что распределение доходов в Китае становится все более неравномерным вследствие незавершенного рынка факторов производства, нарушающего справедливость оплаты наемного труда. Своими стараниями завлечь иностранный капитал с помощью обещаний имеющейся здесь в избытке дешевой рабочей силы, местные власти еще больше нарушают баланс оплаты труда. Таким образом, основной национальный механизм распределения доходов в значительной мере благоприятствует притоку капитала. За период 1994–2010 гг. доля зарплат наемных работников в структуре ВВП сократилась с 51,2% до 45%, в то время как соотношение прироста капитала (износ основных фондов и операционная прибыль) к получаемой от наемного труда выгоды выросло с 0,72 до 1,14, а затем, начиная с 2009 года, стало несколько снижаться (0,82 и 0,88 в 2009 и 2010 годах). Кроме того, на расходы на оплату труда влияют и действия правительства, доля которого возросла с 11,9% (1994 г.) до 15,2% (2010 г.) (см. табл. 1.1).

Таблица 1.1

Соотношение распределения национального дохода в Китае по сегментам (1994–2010 гг.)

Год	Затраты на оплату труда	Правительственные прибыли	Прибыль с капитала		Доля прибыли с капитала над затратами на оплату труда
	Выплаты сотрудникам		Чистый налог на производство	Износ основных фондов	
1994	51,2%	11,9%	13,6%	23,3%	0,72
2002	50,9%	15,7%	14,0%	19,4%	0,66
2007	39,7%	14,8%	14,2%	31,3%	1,14
2010	45,0%	15,2%	12,9%	26,9%	0,88

Источник: Статистические ежегодники Китая 1996–2011, Китайское издательство статистической информации.

Более того, второстепенные механизмы распределения доходов также не меняют общей картины. Реальный чистый доход жителей повысился в последнее время незначительно, что по большей части объясняется ограниченным влиянием перераспределения налогов. Такие ограниченные возможности правительства при перераспределении объясняются низкой эффективностью трансферных платежей и высокими затратами на содер-

жание государственного аппарата, а также нецелесообразными государственными инвестициями и коррупцией.

1.2. Расхождение доходов городских и сельских домохозяйств

Широко признается тот факт, что двойственная структура китайской социально-экономической среды обуславливает и углубляет разрыв в чистом доходе горожан и жителей села. С 1978 по 2010 год чистый доход городских домохозяйств увеличился более чем в 50 раз и достиг 19109,4 юаней в номинальном выражении (см. табл. 1.2).

Таблица 1.2

Сравнение темпов роста подушевого дохода в городских и сельских домохозяйствах (1986-2010 гг.)

Наименование показателя	Год					Темпы роста в 1986-2010 гг.*
	1978	1986	1994	2002	2010	
Подушевой годовой чистый доход городских домохозяйств, юаней	343,4	899,6	3496,2	7702,8	19109,4	—
Подушевой годовой чистый доход сельских домохозяйств, юаней	133,6	424	1221	2476	5919,01	—
Разница в доходах городских и сельских домохозяйств, юаней	209,8	475,8	2275,2	5227,2	13190,39	—
Соотношение дохода городских/ сельских домохозяйств	2,57	2,12	2,86	3,11	3,23	—
Темпы роста доходов городских домохозяйств, %**	—	13,7%	8,5%	13,4%	7,8%	7,2%
Темпы роста доходов сельских домохозяйств, %**	—	0,5%	7,4%	5,0%	10,9%	5,3%
Темпы роста ВВП, %	—	8,8%	13,1%	9,1%	10,4%	9,8%

* - среднегодовые темпы роста в 1986-2010 гг.

** - реальные темпы роста скорректированы с учетом индекса потребительских цен для жителей городов.

Источник данных: Статистический ежегодник Китая-2011, Китайское издательство статистической информации.

Для сравнения, чистый доход сельских домохозяйств вырос только в более чем в 40 раз до 5919,01 юаней. Таким образом, разница в доходах городских и сельских жителей увеличилась еще на 25,3%. Следует также отметить, что в течение большей части лет темпы роста чистого дохода обеих групп были ниже темпов роста ВВП, что также отражает тенденцию зависимости доходов от государственных налогов и государственного инвестирования.

1.3. Расхождение доходов домовладений в зависимости от региона

Стратегия неравномерного развития влияет не только на разницу в доходах в городах и сельской местности, но также и на экономическое развитие различных регионов. Китай провозглашает приоритетом развитие западной части страны, и в последнее время с помощью региональных программ удалось сократить разрыв в распределении доходов между разными районами в относительном выражении. В то время как все пять богатейших провинций (расположенных на восточном побережье) уже долгое время удерживают лидирующие позиции в рейтинге доходов, список пяти провинций в конце этого рейтинга постоянно меняется, и обычно последние строчки занимают провинции в западной части страны (см. табл. 1.3).

Таблица 1.3

Рейтинг чистого дохода городских домохозяйств по регионам (1995-2010 гг., тыс. юаней)

Год	Города, 5 ведущих		Города, 5 отстающих		Сельская местность, 5 ведущих		Сельская местность, 5 отстающих	
	2010	Шанхай	31,8	Нинся-Хуэйский	15,3	Шанхай	14,0	Шаньси
Пекин		29,1	Хэйлунцзян	13,9	Пекин	13,3	Юньнань	4,0
Чжэцзян		27,4	Цинхай	13,9	Чжэцзян	11,3	Цинхай	3,9
Гуандун		23,9	Синьцзян-Уйгурский	13,6	Тяньцзинь	10,1	Гуйчжоу	3,5
Цзянсу		22,9	Ганьсу	13,2	Гуандун	9,1	Ганьсу	3,4
Соотношение ведущих/отстающих 2,4				Соотношение ведущих/отстающих 4,1				
1995	Гуандун	7,4	Шаньси	3,3	Шанхай	0,29	Хэнань	0,10
	Шаньси	7,2	Хэнань	3,3	Пекин	0,22	Шаньдун	0,10
	Пекин	6,2	Гирин	3,2	Синьцзян - Уйгурский	0,20	Внутренняя Монголия	0,10
	Чжэцзян	6,2	Ганьсу	3,2	Гуандун	0,18	Ганьсу	0,09
	Тяньцзинь	4,9	Внутренняя Монголия	2,9	Гирин	0,18	Хэбэй	0,09
	Соотношение ведущих/отстающих 2,6				Соотношение ведущих/отстающих 3,2			

Источник данных: Статистический ежегодник Китая-2011, Китайское издательство статистической информации.

Необходимо отметить, что в таблице 1.3 для сравнения использовались только 31 провинция и автономия, т.к. данные по Тибету за 2005 год отсутствуют, а данные по Чунцину имеются только после 1997 года,

1.4. Отсутствие роста зарплат в различных секторах экономики

Помимо различий в городской и сельской местности и региональных различий, распределение доходов варьируется в зависимости от отрасли промышленности. Государственный капитал и прямые иностранные инвестиции продолжают поступать в восточные провинции, где находятся производственные кластеры прибыльных отраслей, и это порождает разницу в зарплатах в зависимости от сектора экономики (см. табл. 1.4).

Таблица 1.4
Пять лидирующих и пять отстающих секторов.
Средние зарплаты персонала и работников (2008 г.)

Пять лидирующих отраслей	Зарплата (в юанях)	Пять отстающих отраслей	Зарплата (в юанях)
Секьюритизация	172123	Животноводство	10803
Другие виды финансовой деятельности	87670	Растениеводство	11590
Авиатранспорт	75769	Лесная промышленность	11716
Создание программного обеспечения	74610	Лесопереработка, производство древесины, производство изделий из бамбука, ротанга, пальмы и соломы	15663
Компьютерные услуги	74324	Текстильное производство	16222

Источник данных: Статистический ежегодник Китая-2009, Китайское издательство статистической информации.

С 1978 по 2010 год зарплаты больше всего выросли в финансовом секторе: с 13478 юаней до 70146 юаней, в то время как зарплаты в первичных отраслях, таких как сельское хозяйство, лесная промышленность, животноводство, были невысокими и выросли с 5184 юаней лишь до 16717 юаней. Разница между отраслями с высокой и низкой зарплатой остается относительно стабильной в последние тридцать лет, за исключением некоторых секторов, чувствительных к мировым ценам на энергоносители. Это подтверждает тот факт, что большинство трудоемких отраслей промышленности относятся к секторам с низкой зарплатой, в отличие от наукоемких и капиталоемких секторов. Очевидно, что высокие зарплаты

также характерны для отраслей, имеющих монопольную структуру: авиа-транспорта, банков, телекоммуникационного сектора и других услуг передачи информации. К высокодоходным секторам относится непроеизводственная сфера, тогда как к низкодоходным отраслям промышленности относится первичный сектор с низкой добавочной стоимостью.

Регулирование минимальной зарплаты было впервые введено министерством труда в 1993 году и касалось только промышленных предприятий. Последнее изменение в законодательстве было внесено министерством трудовых ресурсов и социального обеспечения в 2003 году. Регулирование минимальной зарплаты теперь касается всех сфер экономики, а механизм его менялся несколько раз. Подход к установлению минимальной зарплаты регламентирован, и провинциям разрешается устанавливать собственный уровень минимальной зарплаты. Существует большая разница в ее уровне в зависимости от провинции, и обычно зарплата в провинции с самым высоким уровнем в два раза выше, чем в провинции с самым низким¹. Однако для сельских жителей минимальный уровень зарплаты по-прежнему не устанавливается.

1.5. Снижение уровня бедности и система социальной защиты

По данным Всемирного банка, к 2008 году 235 млн. жителей Китая вышли из положения абсолютной бедности (Pang, 2008). Однако нет универсальных национальных критериев «абсолютной бедности», поскольку каждая провинция устанавливает собственные стандарты. Двойной стандарт для городских и сельских домохозяйств еще больше осложняет проведение замеров уровня бедности. Тем не менее, Китай добился значительного успеха в сокращении масштабов бедности, преимущественно в сельской местности. Высокие темпы урбанизации увеличили долю городского населения почти до 50%², а общий уровень жизни вырос также благодаря более действенной системе социальной защиты для городских жителей. Однако улучшения в домохозяйствах с низким уровнем доходов были менее ощутимыми, чем в домохозяйствах с высоким уровнем доходов, как в городских, так и в сельских (см. табл. 1.5).

¹ В 2012 году самая высокая минимальная месячная зарплата в 1500 юаней была установлена в провинции Шеньчжень, самая низкая – 870 юаней – в провинции Цзянси.

² По данным Статистического ежегодника Китая-2011, в 2010 году доля городского населения составляла 49,95%.

Таблица 1.5
Чистый годовой доход сельских домохозяйств на душу населения
(в юанях и в %)

Год	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Подуше- вой годовой чистый доход (в юанях)	191	398	686	1578	2253	3255	4761	5153	5919
Размер дохода, юаней	Доля населения по группам в зависимости от размера подушевого годового чистого дохода, %								
Менее 100	9,8	0,95	0,3	0,21	0,31	0,65	0,61	0,72	0,48
100-200	51,8	11,2	1,78	0,36	0,2	0,11	0,09	0,11	0,09
200-300	25,3	25,6	6,56	0,78	0,43	0,2	0,13	0,14	0,10
300-400	8,6	24,1	12,04	1,47	0,69	0,31	0,13	0,14	0,10
400-500	2,9	15,9	14,37	2,3	1,01	0,41	0,17	0,21	0,14
500-600		9,13	13,94	3,37	1,37	0,57	0,27	0,23	0,16
600-800		7,99	20,8	9,54	4,44	1,88	0,79	0,66	0,43
800-1000	1,6	2,85	12,49	11,63	5,72	2,84	1,23	1,08	0,64
1000-1200				11,83	6,75	3,53	1,55	1,49	1,06
1200-1300		1,76	12,25	5,38	3,75	1,97	0,91	0,82	0,66
1300-1500				9,74	7,42	4,4	2,07	1,83	1,30
1500-1700		0,29	3,48	7,92	7,48	4,89	2,44	2,18	1,55
1700-2000				9,39	10,45	7,67	4,14	3,69	2,81
2000-2500				10,29	14,54	12,49	7,95	7,14	5,74
2500-3000				5,89	10,29	11,42	8,63	7,74	6,49
3000-3500				3,49	7,11	9,55	8,13	7,77	6,55
3500-4000		0,15	1,99	1,95	4,76	7,57	7,93	7,35	6,68
4000-4500				1,34	3,44	5,93	7,06	6,93	6,43
4500-5000				0,86	2,4	4,64	6,46	5,97	6,19
5000 юаней и более				2,26	7,45	18,96	39,3	43,8	52,4
ИТОГО, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: Статистический ежегодник Китая-2011, Китайское издательство статистической информации.

Кроме того, состояние системы социального страхования все еще далеко от удовлетворительного. Система социального страхования в Китае состоит из пенсионного фонда, механизма государственного страхования, пособий и благотворительных фондов. Но система также предполагает деление на городскую и сельскую, и каждая провинция располагает собственной отдельной системой учета, не очень хорошо интегрированной с системами других провинций. По-прежнему не существует налаженного механизма переноса социальных льгот из одной провинции в другую; существуют препятствия, приводящие к трудностям при снятии пенсии работником-мигрантом по месту его работы и сложностям при оплате медицинских услуг, оказанных на территории другой провинции. Недавние изменения позволили улучшить систему социального страхования, в том числе добиться прогресса в объединении городской и сельской систем и обмене информацией между провинциями, в то время как целью других реформ системы социальной защиты были и больший охват, и равный доступ к ним.

1.6. Медленный рост зарплат

Хотя средняя зарплата работника в городской местности увеличилась с 5348 юаней (1995) до 41799 юаней (2011), реальный рост средней зарплаты не такой впечатляющий, как рост ВВП Китая. Темпы роста средней зарплаты начали падать в 2002 году, когда страна вступила во Всемирную торговую организацию (см. таблицу 1.6.1).

Таблица 1.6.1
Реальная средняя зарплата в 1995-2011 гг.

Год	Средняя заработная плата (в юанях)	Средняя реальная зарботная плата (предыдущий год = 100%)
1995	5348	101,8
2002	12373	115,4
2007	24721	113,4
2010	36539	109,8
2011	41799	108,6

Источник: Статистический ежегодник Китая-2012, Китайское издательство статистической информации.

Уровень зарплат в производственном секторе Китая (см. таблицу 1.6.2) по-прежнему примерно сопоставим с уровнем других развивающихся экономик, таких как Таиланд, Иордания, и значительно ниже, чем в

более развитых экономиках – в Корее или в Японии. Уровень зарплат в Китае даже ниже, чем в других развивающихся странах, например в России и Мексике.

Таблица 1.6.2
Уровень зарплат в производственном секторе в 2003-2007 гг.
(долларов в месяц)

Страна	2003	2004	2005	2006	2007	В среднем
Филиппины	131,70	126,86	137,05	159,86	178,17	146,73
Таиланд	154,20	–	–	–	–	–
Китай	125,81	141,29	160,11	187,14	227,31	168,33
Иордания	279,72	262,75	286,82	–	–	276,43
Россия	181,84	237,00	298,60	373,10	501,79	318,47
Мексика	352,64	345,45	378,48	407,29	429,71	382,71
Макао, Китай	353,36	372,75	387,31	392,19	499,61	401,04
Ирландия	673,05	784,61	828,04	844,62	–	782,58
Португалия	864,26	999,33	1051,09	1080,90	1215,68	1042,25
Китайский Тайбэй	1180,29	1246,44	1319,22	1319,03	–	1266,25
Гонконг, Китай	1282,23	1220,06	1259,71	–	1320,39	1270,60
Сингапур	1871,55	1979,95	2105,67	2262,76	2489,04	2141,79
Корея	1690,33	1913,55	2325,46	2571,94	2512,02	2597,47
Япония	2508,12	2710,64	2684,62	2994,89	–	2826,42
Бельгия	2515,83	2871,51	2923,46	3439,92	3757,29	3156,63
Канада	2582,72	2850,65	3152,57	3439,92	3757,29	3171,51
Нидерланды	2868,23	3269,51	3376,80	–	–	3171,51
Финляндия	2746,68	3179,00	3316,52	3471,83	–	3178,51
Великобритания	3351,48	3892,14	4030,70	4146,12	4663,88	4506,76
Норвегия	3802,40	4131,30	4515,94	4665,13	5419,04	4506,76
Швейцария	–	5099,89	–	4970,58	–	5035,24
Люксембург	4561,07	5193,77	5442,56	5446,83	6134,21	5355,69

Все больший разрыв в темпах роста ВВП и темпах роста зарплат можно объяснить четырьмя факторами: (1) низкий уровень доходов приводит к недостаточному внутреннему спросу, а избыточное производство должно направляться на экспорт, для обеспечения которого необходимы ценовые преимущества, в том числе более дешевая, чем в других странах, рабочая сила; (2) низкий уровень образования и подготовки кадров приводит к появлению большого числа уязвимых и низкоквалифицированных работников, особенно в сельской местности; (3) несовершенное рыночное ценообразование ведет к недооцениванию стоимости вложений в основной капитал и стоимости природных ресурсов, что отрицательно влияет

на уровень зарплат; (4) низкая эффективность коллективных договоров и слабая система социальной защиты еще более усугубляют ситуацию.

2. Влияние отсутствия роста зарплат на экспортно-ориентированный экономический рост

2.1. Отрицательное влияние на совокупный спрос

Низкие темпы роста зарплат приводят к недостаточному спросу, влекущему за собой ряд других проблем: потребительский рост подрывается низкими зарплатами, эффектом вытеснения правительственных затрат, разрывом в распределении доходов в городах и сельской местности и разрывом в уровне потребления, снижением предельного предпочтения потребления и недостаточной урбанизацией страны.

(1) После 1996 года, когда доля доходов домовладений снизилась до 50,63%, в то время как доли правительства и промышленных предприятий приблизились к 25%, система распределения стала оказывать негативное воздействие на личное потребление. В период 2000–2009 годов уровень потребления домохозяйств снизился с 46,4% до 35,1% (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1

Потребление и другие макроэкономические показатели: 2000-2010 гг.

Год	Доля прироста капитала (%)	Уровень общего потребления (%)	Уровень потребления домохозяйств (%)	Соотношение потребления домохозяйств к государственному потреблению	Общее общественное потребление. Соотношение оптовых продаж к ВВП (%)	Доля чистого экспорта товаров и услуг (%)
2000	35,3	62,3	46,4	2,93	39,60	12,5
2005	41,6	52,9	38,8	2,75	35,60	23,1
2010	48,6	47,4	33,8	2,49	39,13	9,2

Источник: Статистический ежегодник Китая-2011, Китайское издательство статистической информации.

(2) В то же время уровень инвестиций продолжал расти, отражая эффект вытеснения государственного потребления. Все это вынуждало экономику полагаться на инвестиции и чистый экспорт. Иными словами, высокий рост государственных доходов, получаемых от налогов, а также благоприятствовавшая притоку капитала система распределения доходов привели к ситуации, при которой экономический рост оказался уязвимым

к внешней среде. Для преодоления этой ситуации китайскому правительству следует стимулировать потребление домохозяйств (см. табл. 2.2) путем облегчения налогового бремени на доход домохозяйств и повышения зарплат.

Таблица 2.2

Потребление городских и сельских домохозяйств (в юанях)

Показатель	1990	2000	2009	2010
Годовой подушевой чистый доход городских домохозяйств	1510	6280	17175	19109
Годовой подушевой чистый доход сельских домохозяйств	686	2253	5153	5919
Годовые подушевые потребительские расходы городских домохозяйств	1279	4998	12265	13471
Годовые подушевые текущие расходы сельских домохозяйств	585	1670	3993	4382
Подушевой баланс сберегательного депозита	623	5076	19541	22619

Источник: Статистический ежегодник Китая-2011, Китайское издательство статистической информации.

(3) Значительное повышение объемов вкладов в банках по отношению к чистому доходу сельских жителей свидетельствует о высоких темпах накопления сбережений городскими домохозяйствами, что, в свою очередь, подразумевает относительный спад потребительского спроса горожан. В таком случае экономике необходимо реагировать повышением инвестиций и, опять-таки, объемов чистого экспорта.

(4) Хотя урбанизация зачастую расценивается как огромное достижение стремительного развития Китая, большое число небоскребов и развитие инфраструктуры – это не полная картина урбанизации страны. В 2010 году доля городского населения достигла почти 50%, но такая «урбанизация» сопровождается большими сомнениями относительно существования единой системы социального обеспечения городского населения. В 2010 году доля мигрантов в Шанхае и Пекине достигла соответственно 39% и 36% от всего населения, но уникальные инструменты, такие как хукоу, ограничивающие доступ к общественной инфраструктуре, остаются большим препятствием и не позволяют мигрантам пользоваться социальными благами, предусмотренными для городских жителей. Эти рабочие-мигранты по-прежнему не считаются жителями городов, хотя они работают и проживают на городских территориях.

2.2. Влияние стимулирования на инвестиции

Китайские власти, особенно на нижестоящих уровнях, глубоко заинтересованы в создании государственного инвестирования, поскольку

оценка качества работы в политической иерархии в значительной мере основана на достижениях в «ВВП-ориентированном соревновании». Государственное инвестирование – это действенный и удобный метод стимулирования роста ВВП, потому что он не зависит от развития сложных инструментов для оказания влияния на модели личного потребления или доступ к иностранным рынкам (Tang and Shen, 2011). Таким образом, у властей есть стимул инвестировать крупные суммы в государственные предприятия, у которых хорошие отношения с местными властями. Также государственные предприятия могут нивелировать высокий уровень безработицы в случае, если капиталопоток в рамках инвестиций достаточен. Хорошим примером может служить сталелитейная промышленность и больше число государственных сталелитейных предприятий, получающих или берущих займы дешевый капитал от правительства или государственных банков для импорта ресурсов, например, необработанной стали, из Австралии или Бразилии. Однако весь объем производимой стали не может быть освоен местными рынками, и правительство предоставляет государственным предприятиям экспортные льготы с тем, чтобы они выводили продукцию на западные рынки США и Европы, и все заканчивается масштабными антидемпинговыми мерами и торговыми мерами противодействия. То же самое касается и производства солнечных панелей.

2.3. Двойное влияние на прямые иностранные инвестиции и рост китайского экспорта

Начиная с 1993 года, а в особенности после 2000 года, в Китай хлынул поток прямых иностранных инвестиций, что сделало эту страну первым по объему получателем прямых иностранных инвестиций (см. табл. 2.3). Два вида прямых иностранных инвестиций серьезно повлияли на рост китайского экспорта (Yu and Tan, 2006)¹.

¹ Согласно Юй Юндин и Тан Дунхай (Yu Yongding and Tan Donghai, 2006), существует три вида прямых иностранных инвестиций в Китай: (1) технологически-ориентированные инвестиции с импортом современного оборудования и навыков и направленное на экспорт, но на него приходится малая доля; (2) экспортно-ориентированные инвестиции, преимущественно через компании обрабатывающих секторов из Гонконга, Кореи и Китайского Тайбея, на этот вид приходится значительная доля всех инвестиций; (3) рыночно-оккупирующие инвестиции с импортом оборудования и не предусматривающие экспорт.

Таблица 2.3
Прямые иностранные инвестиции в Китай

Год	Прямые иностранные инвестиции
1979-1984	41,04
1985	19,56
1993	275,15
2000	407,15
2008	923,95
2011	1160,11

Источник данных: Статистический ежегодник Китая-2012, Китайское издательство статистической информации.

(1) Экспортно-ориентированные прямые иностранные инвестиции. Низкие темпы роста зарплат в Китае способствовали появлению сравнительных преимуществ в трудоемких секторах и, таким образом, удалось привлечь компании обрабатывающих секторов, в особенности из Гонконга, Южной Кореи и Китайского Тайбэя. Эти компании инвестировали в города восточного побережья, например, компания Foxconn – в Шэньчжэнь, а их производство создавало огромный профицит внешнеторгового баланса, создавая таким образом значительные валютные резервы. Коммерческие данные свидетельствуют о преобладании промышленных товаров в профиците внешнеторгового баланса Китая (см. табл. 2.4).

Таблица 2.4
Товарная структура торговли в Китае в 2003-2012 гг.

	2003	2005	2008	2009	2011	2012
В среднем	253,77	1021,05	2974,01	1981,55	1578,51	2327,65
Общая торговля	-57,30	355,48	916,51	-20,18	-592,45	-19,70
Сделки с обрабатывающими предприятиями	637,35	1256,46	2769,01	2476,00	3672,51	4009,72

Источник: Всемирный торговый атлас

(2) Прямые иностранные инвестиции, ориентированные на внутренний рынок. Неравномерное распределение доходов и большое население Китая создали огромный внутренний рынок предметов роскоши. Популярность приобрели иностранные инвестиции, направленные на производство и продажу мировых брендов в таких мегаполисах, как Китай, Шанхай и Шэньчжэнь. Обзор рекламных материалов показывает, что Ки-

тай стал точкой притяжения для производства товаров роскоши для покупателей с высоким уровнем доходов. Однако коммерческие данные свидетельствуют о том, что показатели общей торговли стали отрицательными после внешнего потрясения, последовавшего за мировым экономическим кризисом 2008 года (см. табл. 2.4).

2.4. Определяющее влияние на рост экономики Китая

Как уже отмечалось выше, низкие темпы роста зарплат в Китае серьезно повлияли на рост объемов китайского экспорта и товарную структуру торговли. Сегодня большинство политиков и ученых согласны с тем, что внешне-ориентированный рост уже более не является достаточным для Китая и, хотя это и нелегкая задача, структуру доходов необходимо изменить¹. Тем не менее, последние исследования вызывают всеобщее одобрение и свидетельствуют о том, что распределение доходов влияет на рост экономики через два механизма: с одной стороны, политика распределения доходов в Китае благоприятствует правительству и промышленным предприятиям и, тем самым, ведет к недостаточному личному потребительскому спросу, причина которого в низких доходах домохозяйств; это делает экономический рост зависимым от инвестиций и чистого экспорта. С другой стороны, значительный разрыв в доходах затрудняет рост потребления из-за несочетания предельного предпочтения потребления и чистого дохода богатых и бедных, что, опять-таки, делает экономический рост зависимым от инвестиций и чистого экспорта (Quan, 2012).

3. Переход и новая политика: дорога к росту Китая в будущем

Впечатляющий экономический рост не достался Китаю даром: индекс Джини доходов жителей страны, недавно опубликованный Государственным статистическим бюро Китая, близок к показателю 0,5 – уровню неравенства, который по мнению многих ученых может привести к соци-

¹ Обычно в дискуссии на международном уровне ее участники не приходят к единству в вопросе о влиянии разрыва в доходах на рост экономики. Такие ученые, как Ли и Цзон (Li and Zou, 1998), Форбс (Forbes, 2000), Перугини и Мартино (Perugini and Martino, 2008), и др., считают, что разрыв в доходах стимулирует рост экономики, тогда как другие, например, Бертола (Bertola, 1993), Алесина и Родрик (Alesina and Rodrik, 1994), Персон и Табеллини (Persson and Tabellini, 1994), Кларке (Clarke, 1995), Дайнинггер и Сквайр (Deininger and Squire, 1998), Эскурра (Escurra, 2007), полагают, что разрыв в доходах препятствует росту экономики (Quan, 2012).

альным волнениям. Индекс рос на протяжении многих лет, но, как кажется, начиная с 2009 года, начал снижаться (см. табл. 3.1).

Хотя в некоторых международных докладах показатель этот значительно ниже (0,415 в докладе организации Human Right Report по Китаю за 2010 год), официальный уровень индекса Джини широко подвергают сомнению: ученые считают, что он занижен¹. В то же время внешняя среда более уже не благоприятствует китайским экспортерам из-за роста расходов, связанного с завышенным обменным курсом, и необходимости прибегать к частым торговым мерам для защиты китайской продукции.

Таблица 3.1
Индекс Джини по доходам жителей Китая (2003–2012 гг.)

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Индекс Джини	0,479	0,473	0,485	0,487	0,484	0,491	0,490	0,481	0,477	0,474

Источник: Государственное статистическое бюро

Хотя на такой сложный вопрос невозможно ответить однозначно, вероятно, экономическое развитие Китая не может быть устойчивым при наличии в стране двойной структуры экономики и с учетом финансового кризиса в мире. Все больше политиков и ученых признают приоритетную необходимость нового раунда экономических реформ, особенно на уровне распределения доходов. Необходимо начать стимулирование экономического развития для того, чтобы в целом повысить уровень доходов домохозяйств. Структуру экономики следует изменить так, чтобы соотношение инвестиций и потребления было уравновешено без риска. Китайское общество нуждается в эффективном политическом руководстве для изменения схем распределения доходов.

Поэтому, как предлагают большинство ученых, китайскому правительству, вероятно, необходимо повысить расходы на образование, чтобы сократить нехватку человеческого капитала, а также стимулировать проведение эксперимента с личными финансовыми счетами для всех граждан, чтобы можно было отслеживать уровень личных доходов. Помимо этого,

¹Результаты некоторых исследований, проведенных университетскими профессорами, свидетельствуют о гораздо более высоком уровне индекса Джини. В одном из случаев индекс Джини в Китае составляет 0,61 (см. материалы Исследовательского центра финансовых вопросов домохозяйств Китая (The Survey and Research Center for China Household Finance) 2011).

необходимо совершенствовать систему налогообложения и налогово-бюджетную систему так, чтобы они служили потребностям перераспределения доходов, например, улучшению учреждений социальной защиты и созданию действенной системы социальной защиты. Также правительству следует стимулировать развитие экономики сельских районов и создать долгосрочные механизмы стимулирования роста доходов домохозяйств.

Литература

- Alesina, A., & Rodrik, D.* (1994). Distributive Politics and Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, No.5, pp. 465-90.
- Bai, Z., & Qian, Z.* (2009). Analysis on influence factors and causal factors of China capital income proportion: research based on provincial panel data. *Journal of Tsinghua University, Philosophy and Social Sciences Edition*, No. 4, pp. 137-147.
- Bertola, G.* (1993, 12). Factor Shares and Savings in Endogenous Growth. *American Economic Review*, No.12, pp. 1184-98.
- Cellini, R.* (2007). Migration and welfare: a very simple model. *Journal of International Development*, No.7, pp. 885-894.
- Clarke, R. H.* (1995). International labour-cum-Capital Migration: Theory, Welfare Implications and Evidence. Working Paper No.4.
- Deininger, K., & Squire, L.* (1998). New ways of looking at old issues: inequality and growth. *Journal of Development Economics*, No.2, pp. 259-287.
- Ezcurra, R., Pascual, P., & Rap n, M.* (2007). The spatial distribution of income inequality in the European Union. *Environment and Planning A*, No.4, pp. 869-890.
- Forbes, K. J.* (2000, 9). A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth. *The American Economic Review*, No.9, pp. 869-887.
- Li, H., & Zou, H.* (1998). Income Inequality is not Harmful for Growth: Theory and Evidence. *Review of Development Economics*, No.23, pp. 318-334.
- Pang, G.* (2008). China's 30-year Reform and Openness Reduces 235 Million Absolute Poverty. Retrieved November 24, 2012, from People's Daily Online: <http://politics.people.com.cn/GB/1026/8282588.html>
- Persson, T., & Tabellini, G.* (1994). Is Inequality Harmful for Growth? *American Economic Review*, No.6, pp. 600-621.
- Perugini, C., & Martino, G.* (2008). Income Inequality Within European Regions: Determinants And Effects On Growth. *Review of Income and Wealth*, No.9, pp. 373-406.
- Quan, H.* (2012). *Income Distribution and Income Movement: China's Experience and Theory*. Shanghai: Trith and Wisdom Press.
- Sukiassyan, G.* (2007). Inequality and growth: What does the transition economy data say? *Journal of Comparative Economics*, No.3, pp. 35-56.

Tang, Z., & Shen, Y. (2011). Why China's Economy Is Unbalance -- Unbalanced Economy Unbalance Under Unbalanced Power Distribution. *Journal of Hubei University of Economics* , 9 (4), pp. 19-25.

The Survey and Research Center for China Household Finance. (2011). *China Household Finance Survey*. Chengdu: Southwestern University of Finance and Economics.

Ying, L. (2009). Mechanism Analysis on Impact of Income Disparity Expansion on China's Household Consumption Insufficiency. *China Collective Economy* , pp. 27-28.

Yu, X., & Xiao, Y. (2009). Current situation, problems, causes and solution of China income distribution. *Economic Perspectives* No. 8.

Yu, Y., & Tan, D. (2006). China's Dual Surplus: Substance, Origin and Solution. *World Economics* (3), pp. 31-41.¹

Правин Джа

Программы заработных плат и занятости в сельских районах современной Индии

Возможно, совершенно неуместно предполагать, что в течение более шести десятилетий независимости Индии от британского колониального господства, неравенство и перераспределение доходов никогда не были в центре обсуждения официальной политики, за исключением спорadicеской и тангенциальной риторики, особенно в последние годы. Фактически, никогда не было никакой серьезной попытки отметить на карте неравенство активов и доходов в различных социальных группах (например, таких, как каста, класс и пол), регионах и т.д. в какой-либо всесторонней манере.¹ Это исследования потребительских расходов, которые обычно использовались для отслеживания тенденций неравенства.² Кроме того, политики проявили озабоченность по поводу неравенства, главным образом, посредством программ ликвидации/сокращения масштабов нищеты, направленных на создание механизмов для улучшения абсурдно жалких средств к существованию, доходов и т.д. на нижних ступенях общества.³ В рамках общей

¹ Тем не менее, ограниченная информация как из вторичных, так и первичных источников (напр. деревня) предоставляет множество мнений о природе, объеме и тенденциях неравенства. Хотя оценки неравенства по информации из этих источников представляют большой диапазон, похоже, что в последние годы наблюдается значительное увеличение неравенства, особенно в эпоху «экономических реформ» (Химаншу 2013; Дрезе и Сен 2013).

² Национальная Организация Выборочных Опросов (NSSO) официально назначена для сбора данных по потребительским расходам домашних хозяйств. Она была создана в 1949 году и собирает данные по большому набору переменных. Большая часть недавних дискуссий о неравенстве в Индии основана на исследовании расходов пятилетнего потребления с 1973-74.

³ Фактически, аналогичное обоснование такой линии мышления повторяется в недавней оценке Дрезе и Сен (2013): «Что касается экономического аспекта, худшим нарушением принципов справедливости в Индии является не столько непри-

официальной стратегии решение проблемы нищеты, расширение схем занятости и увеличение заработной платы имеют первостепенное значение.

Эта статья в первую очередь связана с программами заработных плат и занятости в сельских районах современной Индии. Она состоит из четырех частей. Первая часть в общих чертах описывает официальную методику расчета бедности и некоторые связанные с этим вопросы. Во втором разделе дан краткий обзор программ борьбы с нищетой в стране. Третья часть посвящена недавним крупным инициативам, закрепляющим «право на работу» в сельских районах Индии посредством широко обсуждаемой программы оплачиваемой занятости, а именно, «Закона о гарантии занятости сельского населения имени Махатмы Ганди» (MGNREGA). В последнем разделе приведены некоторые выводы.

1. Официальная оценка бедности в Индии: что она (не-) оценивает?

Проблема общего числа бедных в Индии стояла очень остро практически с момента получения независимости, а в последние годы она стала еще более спорной. После множества дебатов и дискуссий в 1950-х и 1960-х гг. на основе рекомендаций официально назначенной группы экспертов было решено, что допустимый прожиточный минимум должен быть закреплен в «нормах питания». Таким образом, среднее ежемесячное потребление на домашнее хозяйство, норма которого составляла 2400 калорий на человека в день в сельских районах и 2100 калорий на человека в день в городских районах, было принято в качестве официального прожиточного минимума. Тем не менее, следует отметить, что официальная сельская норма в 2400 калорий была снижена до 2200 в фактическом применении при первой оценке.

Таким образом, официальное уменьшение прожиточного минимума связано со средним ежемесячным расходом на домашнее хозяйство, нормы питания, которых составляли 2200 и 2100 калорий в сельских и городских районах соответственно по первым исследованиям пятилетнего потребления (в 1973-1974 гг.). Однако официальная оценка впоследствии перестала связываться с принятой нормой, без каких-либо объяснений, а прожиточный минимум базового года изменялся просто индексацией

лично высокое состояние богатых или сверхбогатых, сколько тот факт, что огромное множество людей по-прежнему не имеют того, что необходимо для достойной жизни - еды, жилья, одежды, водопровода и канализации, здравоохранения и школ для детей» (с.218).

потребительских цен. Хорошо известно, что подобная индексация, сопряжена с рядом серьезных трудностей, а выбор «подходящего» дефлятора цен остается сложным и спорным вопросом. Не удивительно, что оба эти вопроса были в центре полемики, начиная с конца 1970-х.

Как правило, разрыв между официальным прожиточным минимумом и минимумом, основанным на нормах питания, угрожающе увеличивается с годами, поэтому в последнее время данный вопрос часто затрагивается профессором Патнаик в нескольких её работах.¹ Например, по ее оценке, прожиточный минимум, рассчитанный по нормам питания (при проведении расчетов по тому же источнику данных – исследованию пятилетнего потребления, проведенному NSSO), показывает, что масштаб нищеты в 2009-2010 гг. был почти в три раза выше по сравнению с масштабом нищеты, рассчитанным по официальному прожиточному минимуму.² Кроме того, в денежном выражении официальный прожиточный минимум является невероятно низким, таким, что в общественном представлении к нему относятся не только с насмешкой, но даже с недоумением, не говоря о смущении официальных учреждений. В действительности подобное беспокойство проявляется уже почти десять лет, что привело к созданию различных официальных комитетов, которые разработали разные методы для оценки нищеты и обнаружили существенные различия в ее масштабах. Это привело к появлению большого объема литературы по вопросу оценки нищеты и степени сокращения бедности с течением времени.³

Каким бы способом не измерялась нищета и какими бы ни были ее масштабы, совершенно очевидно, что основную часть бедного населения Индии составляют сельские домашние хозяйства, не имеющие недвижимости, главным образом, сельскохозяйственные рабочие. Почти половина бедных слоев сельского населения в таких штатах, как Андхра-Прадеш, Бихар, Гуджарат и Карнатака – сельскохозяйственные рабочие домашних хозяйств. Существуют домашние хозяйства, либо не имеющие земель,

¹ Патнаик (2005; 2006; 2010а; 2010b)

² Расчеты прожиточного минимума на основе нормы питания, выполненные Патнаик, показывают, что 75,5% сельских и 73% городских районов Индии не достигают минимума. Однако *официальная* оценка в 2009-2010 гг. показала только 33,8% сельских и 20,9 % городских районов.

³ Некоторые недавние упоминания этой темы: Патнаик (2005; 2006; 2010а; 2010b); Раваллион и Датт (2010); Комиссия по планированию, Правительство Индии (2012); Химаншу (2008; 2010а; 2010b); Сен и Химаншу (2005).

либо с очень небольшими земельными наделами. Еще одна группа бедных слоев сельского населения представляет собой частных земледельцев, главным образом, мелких и маргинальных фермеров. Состав касты бедных слоев сельского населения имеет еще одну отличительную черту: племена и касты, включенные в списки, составляют непропорционально высокую долю малообеспеченных домашних хозяйств в сельских районах.

2. Программы по снижению уровня бедности

Политический консенсус в отношении необходимости сокращения масштабов и скорейшей ликвидации бедности уже некоторое время существует в Индии. Сельскохозяйственные рабочие, мелкие и маргинальные фермеры, подёнщики, занятые в несельскохозяйственной деятельности, составляют основную часть бедных слоёв сельского населения Индии. Одной из основных причин бедности миллионов людей в сельскохозяйственных районах Индии является крайне неравномерное распределение земельных владений. Хотя с началом проведения земельных реформ в период независимости была предпринята попытка перераспределения земель, ее осуществлению препятствовало несколько причин, а в недавней пореформенной эпохе идея справедливого перераспределения посредством земельных реформ, кажется, была полностью забыта. Основные причины бедности домашних хозяйств заключаются в хозяйственной деятельности на земле, среди этих причин – маленькие земельные наделы и их низкая производительность, также ведут к бедности низкий уровень образования и отсутствие других профессиональных навыков. Из-за отсутствия достаточной физической и социальной капитальной базы значительная часть населения вынуждена искать работу в сферах деятельности с чрезвычайно низким уровнем заработной платы и производительности труда. Создание рабочих мест, которые позволят использовать неквалифицированную рабочую силу, остается серьезной проблемой в планировании развития Индии.

Снижение уровня бедности в Индии главным образом основывается на трех крупных стратегиях: ускорение экономического роста, развитие человеческого потенциала и целевые программы для борьбы с различными аспектами бедности. Отсутствие доступа к активам, прежде всего к земле, стало основным фактором, который обуславливает низкие доходы большей части бедных слоев сельского населения.

До шестидесятых годов основной перспективой борьбы с бедностью считалась стратегия роста, которая опиралась главным образом на аргумент, что внимание прежде всего должно быть сосредоточено на

экономическом росте, который впоследствии отразится на бедных слоях населения по теории «просачивания благ сверху вниз». До конца шестого пятилетнего плана (осуществлявшегося в 1980-1985 гг. – прим. перев.) программы прямого вмешательства, направленные на снижение уровня бедности, даже не упоминались в плановых документах. Средний темп роста, достигнутый во время первых четырех пятилетних планов, был значительным, и его можно было смело сравнивать с темпами роста в других развивающихся странах. Но воздействие на сокращение масштабов бедности было незначительным. К тому времени опыт развития ряда стран показал, что пока влияние роста на сокращение бедности однозначно, выгода от роста увеличивается в различных экономических группах примерно в тех же пропорциях, что и их первоначальные доходы. Кроме того, окажет ли рост влияние на сокращение масштабов бедности в значительной степени зависит от составляющих этого роста. Траектория роста, основанная главным образом на увеличении сельскохозяйственного производства, казалось бы, имеет более заметное влияние на снижение уровня бедности. Однако в случае крайне неравномерного распределения сельскохозяйственных земельных наделов влияние роста, который происходит преимущественно за счет сельского хозяйства, на сокращение бедности больше зависит от способности создания рабочих мест. Именно в этом контексте важно содействовать росту в сельском несельскохозяйственном секторе.

Помимо структурной составляющей роста (с точки зрения ведущих отраслей), существует еще один фактор, влияющий на «просачивание благ сверху вниз» благ от роста к бедным слоям населения – наличие инфраструктуры, как материальной, так и институциональной. Это не только способствует быстрому распределению благ, но также повышает мобильность бедных слоев населения и, тем самым, увеличивает возможность трудоустройства. При наличии значительных инвестиций в развитие человеческого потенциала и большего равенства в обладании активами, эффект просачивания благ сверху вниз становится более выраженным. Другими словами, рост важен, но сам по себе он не обеспечивает «эффекта распределения». В начале шестидесятых годов стало ясно, что мы не можем больше возлагать надежды по сокращению числа бедных в Индии лишь на теорию просачивания.

Оплачиваемая занятость: стратегии и недавние события

Именно тогда стала внедряться идея о начале *программ оплачиваемой занятости*. Целью таких программ было предоставление бедным слоям сельского населения возможности заработка во время

неурожайных сельскохозяйственных сезонов. По этим программам сельские жители работают на проектах инфраструктуры, таких как разработка деревенских водоемов, строительство школ и улучшение сельских дорог. Эти программы выполняют двойную цель – обеспечение занятости и создание сельских активов и инфраструктуры.

Опыт Индии в финансировании прямых действий по созданию рабочих мест мал, хотя страна имеет продолжительную историю в этом отношении. С момента обретения независимости, а в частности, с начала 1970-х гг., программы оплачиваемой занятости были важной особенностью государственной политики. На самом деле можно смело предположить, что весь спектр того, что можно рассматривать как Активную Политику Занятости на рынке труда (ALMPs) в случае Индии, это, по существу, такие программы, которые направлены на наиболее уязвимые слои трудящихся, обычно совмещающие цели создания общественных активов или инфраструктуры и рабочих мест для безработных и частично занятых. Таким образом, примерно в это время было начато несколько целевых программ; почти все крупные программы были инициированы Центральным правительством (за исключением известной Схемы Гарантии Трудоустройства, запущенной правительством Махараштры в мае 1972 года). Изначально почти все эти программы были разработаны для сельских районов, но, начиная с середины 1980-х годов, появилось несколько инициатив для городских районов. Программы создания рабочих мест в период шестого пятилетнего плана (т.е. в период 1980-1985 гг.) могут быть разделены на 2 большие категории: (1) программы прямого создания рабочих мест (особенно программы оплачиваемой занятости) и (2) меры по содействию самостоятельной занятости.

Положительный результат этих программ – повышение спроса на сельскую рабочую силу и повышение ставок заработной платы. Программы оплачиваемой занятости были запущены во время шестого и седьмого пятилетних планов и продолжают существовать до сих пор. Основные схемы по созданию оплачиваемой занятости, действующие в стране в настоящее время, следующие: Программа Гарантии Занятости Сельского Населения (NREGP) в сельских областях и Сварна Джаянти Шахари Розгар Йоджана (SJSRY) в городских. NREGP появилась на свет благодаря Закону, известному как Закон о Гарантии Занятости Сельского населения (NREGA: впоследствии названный Закон о Гарантии Занятости Сельского населения имени Махатмы Ганди (MGNREGA)) Парламента в декабре 2005 года, в итоге данная программа включила в себя все существующие программы оплачиваемой занятости сельских областей,

такие как Продовольствие в оплату за труд (FWP) и Сампурна Грамин Розгар Йоджана (SGRY)¹.

Таким образом, основной целью программ по снижению уровня бедности было создание возможности оплачиваемой занятости для неквалифицированных рабочих и создание производственных активов или активов с длительным сроком службы как результат работ, осуществляемых по этим программам/схемам. Пока менялся уровень достижения этих двух целей, одним из открытий множества исследований этих программ, приводящим в замешательство, является то, что из-за утечек системы (напр. расходы на административные механизмы, наличие посредников и, как следствие, низкая заработная плата трудящихся, привлечение подрядчиков и пр.), фактический доход от заработных плат, полученных бенефициарами, был очень низким.

Различные проблемы, связанные с программами оплачиваемой занятости ранее включали такие вопросы, как отсутствие у бедных слоев населения информации об особенностях этих программ. В результате, многие из них в конечном итоге были обмануты, и возникало множество случаев использования подложных списков работников для перекачивания денег. Кроме того, многие из этих схем страдали от бюрократической волокиты и жестких принципов управления, которые часто не вписывались в местные условия. Более того, начиная с девятого пятилетнего плана, средства, выделяемые на эти программы стали сокращаться. Большинство этих программ полностью управлялись правительством на всех уровнях, а бедные слои населения стали пассивными получателями, не имея никакого права голоса. С момента запуска программы NREGA в 2005 г. (подробности о ней см. далее), большинство программ оплачиваемой занятости были включены в нее.

3. Закон о гарантии занятости сельского населения имени Махатмы Ганди

В свете опыта по программам оплачиваемой занятости и сельскохозяйственного упадка, увеличилась потребность в обеспечении средствами к существованию сельских домохозяйств, и правительство вышло с новой концепцией – предложить минимум сто дней гарантированной оплачиваемой занятости в финансовом году каждой семье, взрослые члены которой желают добровольно заниматься неквалифицированным ручным трудом. Правительство приняло Закон о Гарантии Занятости Сельского насе-

¹ Программа создания сельской инфраструктуры – *прим. перев.*

ления (NREGA), основной целью которого было создание механизмов, которые не только минимизируют утечки, обнаруженные в предыдущих программах по созданию рабочих мест, но и увеличивают заработные платы работников. Две особенные цели Закона: (1) укрепление низовых процессов демократии путем прозрачности и отчетности в управлении и (2) применение децентрализованного подхода с предоставлением ключевой роли PRIs (Учреждения Панчаяти Радж) в планировании, мониторинге и осуществлении закона. Другие цели этого Закона: (3) улучшение условий жизни бедных слоев населения путем улучшения управления природными ресурсами посредством работ, направленных на устранение причин хронической бедности, таких как засуха, обезлесение и эрозия почвы, и, следовательно, (4) поощрение применения практик устойчивого развития путем проделанной работы. Программа NREGA была запущена в 200 районах 2 февраля 2006 года, а позднее, в 2007-2008 гг. – еще в 130 районах. В остальных сельских районах Закон вступил в силу 1 апреля 2008. Схема отличается от прежних программ оплачиваемой занятости следующей особенностью: каждому сельскому домохозяйству, взрослые члены которого желают добровольно заниматься ручным трудом, предоставляется 100 дней гарантированного трудоустройства. В случае, если заявителю не предоставляется трудоустройство в течение предусмотренных пятнадцати дней, он имеет право на пособие по безработице. Таким образом, двигателем программы является спрос, а не предложение.

Самое важное изменение, закрепленное в законе MGNREGA – законное право на работу. Это также означает, что ограничение ресурсов не может служить оправданием для правительства в случае необеспечения трудоустройства. Обеспечение трудоустройства – это обязанность государства, и это беспрецедентный факт в истории Индии – и как юридически действительное право и с точки зрения финансовых ресурсов. NREGA не является программой по выдаче пособий по безработице, это инициатива развития, поддерживающая важнейшие государственные инвестиции в создание долгосрочных активов, без которых процесс роста не получит необходимого импульса, в наиболее отсталых сельских районах Индии. Акцент делается на сохранение водных ресурсов, но предотвращение засух и наводнений также важно, т.к. это помогает в сохранении воды и является необходимым условием и основанием преобразования сельских районов. С 2006 года по данной схеме непрерывно увеличивается количество домохозяйств, которым предоставлена занятость. Это число возросло с 21 млн. в 2006 г. до 54,9 млн. в 2010 г.. Общее количество человеко-дней предоставленной занятости также демонстрирует тенденцию роста, увеличившись с 905 млн. в 2006 г. до 2835,9 млн. в 2009 г., хотя в 2010 г. наблюдалось

снижение до 2571,5 млн. Среднее количество человеко-дней предоставленной занятости на одно домохозяйство колебалось, в 2010 г. оно составляло 47 дней (подробнее см. далее в разделе «Оценка Закона...»).

Ключевые процессы реализации закона

Процесс реализации Закона/схемы происходит поэтапно. Взрослые члены сельских домохозяйств могут предоставить подробную информацию о себе в Грам Панчаят (GP) - имя, возраст, адрес и фотографию. Данные лиц, ищущих работу, внесенные в заявку, проверяются местными авторитетными источниками, для того, чтобы рабочие карточки выдавались правильно. После соответствующего запроса GP регистрирует и выдает рабочую карточку, содержащую личные данные и фотографию работника. Зарегистрированное лицо имеет право подавать заявление на работу. Они обязаны подавать заявку минимум на 14 дней непрерывной работы. Панчаят или сотрудник программы принимает действующие заявки и выдает направление. Письмо о приеме на работу должно быть направлено заявителю, а также предъявлено в офис Панчаята. Обязательным условием является предоставление трудоустройства в радиусе 5 км в течение 15 дней с момента получения заявки. Так как ставки заработной платы могут различаться в разных регионах, зарплата по предоставленной работе не должна быть ниже 60 рупий в день. Трудоустройство представляется минимум на 100 рабочих дней на домохозяйство в год. Если трудоустройство не предоставлено в течение отведенного срока, заявителю выплачивается ежедневное пособие по безработице. Если расстояние до места работы больше 5 км, выплачивается дополнительная зарплата. Данная схема также предусматривает то, что центральное правительство и правительства штатов примут участие в оплате работы, предоставленной в рамках Закона, в соотношении 3:1, т.е. 75 процентов центральным правительством и 25 процентов правительством штата.

Новые инициативы

В 2009 году правительство представило множество новых инициатив для того, чтобы сделать работу NREGA более транспарентной и подотчетной, а так же изменило название программы на MGNREGA (посвятив программу памяти Отцу Нации, означая, что управление программой станет более прозрачным и эффективным). Это расширило объем работы, включив предоставление сооружений на оросительной системе, садовых плантаций и сооружения для мелиорации землям,

принадлежащим домохозяйствам. Потолок зарплат в соответствии с Законом был увеличен до 100 рупий, с дополнительным положением о том, что штаты, готовые платить больше могут это сделать, используя собственные средства. Кроме того, чтобы убедиться, что заработная плата выплачивается реальным бенефициарам, обязательным условием стала выплата зарплат работникам MGNREGA на счета банка/почты. Помимо усиления «комитетов бдительности и мониторинга» на государственных и районных уровнях для оценки воздействия и параллельного мониторинга, была создана Профессиональная Институциональная Сеть (PIN), состоящая из основных институтов и университетов. Исследования, проведенные PIN, показывают, что производительность и мультиплицированное воздействие MGNREGA включают: а) улучшение грунтовых вод; б) повышение производительности сельского хозяйства и интенсивности земледелия; и в) диверсификация средств к существованию в сельских районах.

Оценка Закона о гарантии занятости сельского населения имени Махатмы Ганди (MGNREGA)

Начиная с охвата 200 районов в 2006-2007 гг., к 2011-2012 гг. программа MGNREGA распространилась на все 626 сельских районов страны. Нарастающий итог предоставленной занятости, насчитывающий миллион человеко-дней, постепенно увеличилось с 905 миллионов в 2006-07 до 2836 миллионов в 2009-2010 гг. В этом отношении наблюдался спад в 2010-2011 гг., когда общее количество миллионов человеко-дней предоставленной занятости составляло 2571,5 миллионов. Количество человеко-дней предоставленной занятости на домохозяйство также увеличилось с 40 дней в 2006-2007 гг. до 42 дней в 2007-2008 гг., 48 дней в 2008-2009 гг. и 54 дней в 2009-2010 гг. и уменьшилось до 47 дней в 2010-2011 гг. Средняя зарплата за рабочий день, тем не менее, неуклонно увеличивалась с 65 рупий в 2006-2007 гг. до 75 рупий в 2007-08, 84 рупий в 2008-2009 гг., 91 рупии в 2009-2010 гг. и 117 рупий в 2010-2011 гг. Увеличивая средний заработок в день с предоставлением занятости, мы обнаруживаем, что средний заработок домохозяйства-участника за работу по программе постоянно увеличивался на протяжении всех пяти лет. Действительно, с увеличением 5499 рупий – в 2010-2011 гг., он составил значительное увеличение доходов домашних хозяйств в сельских областях, вытекая из цели программы - «дополнить», а не «заменить» основной источник занятости и дохода домохозяйств и их членов. Особенно примечательно, что процент работающих женщин не только превысил уровень, предусмотренный в Законе, но и постоянно увеличивался в течение первых четырех лет осуществления программы,

III. Бразилия, Китай, Индия: неравенство и перераспределение доходов

но имел небольшой спад в 2010-2011 гг. Кроме того, выполняемая работа имела увеличивающуюся долю расходов на заработную плату. Таковы положительные аспекты работ, осуществляемых в рамках закона.

Тенденции, представленные в таблице 1, показывают, что хотя предоставленная занятость домашнего хозяйства в рамках программы была меньше минимума в 100 дней, предусмотренного Законом, она обещает изменить уровень жизни бедных сельских семей.

Таблица 1
MGNREGA: прогресс и исполнение (2007-2012 гг.)

Характеристики Программы	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012
Покрыто районов	200	330	615	619	626	626
Предоставлено трудоустройство (млн. человеко-дней)	905,0	1435,9	2163,2	2835,9	2571,5	2092,5
Процент женщин-рабочих	40	43	48	48	48	48
Занятость человеко-дней на домохозяйство	40	42	48	54	47	42
Всего выдано рабочих карточек (млн.)	37,8	64,7	100,1	112,5	119,8	122,5
Всего запросов на занятость домохозяйств (млн.)	21,2	34,2	45,5	52,9	55,7	49,7
Трудоустроенных домохозяйств (млн.)	20	30	50	50	54,9	49,2
Работа, предоставленная работающим домохозяйством в год (дней)	43	42	48	54	47	42
Всего доступных средств (в т.ч. начальное сальдо) (млрд.)	120,74	193,06	373,97	495,79	541,72	378,93
Бюджетные расходы (млрд.)	113,00	120,00	300,00	391,00	401,00	330,00
Расходы (млрд.)	88,23	158,57	272,50	379,05	393,77	273,50
Процент расхода по доступному фонду	73	82	73	76	73	72
Расход на зарплаты (%)	66	68	67	67	65	66
Средняя зарплата в день (рупий)	65	75	84	90	100	117
Средний заработок на домохозяйство (рупий)				4860	4700	4289
Процент завершенных работ	46	46	44	49	51	20

Источник: Папола и Саху, 2012 (<http://nrega.nic.in/netnarega.mpr>).

Оценочное исследование осуществления Закона в 330 района страны до 2007-08 показывает, что существует массовый спрос на работу по

NREGA (почти 98 процентов опрошенных лиц выразили желание работать минимум 100 дней). Фактический процент людей, которым удалось получить работу на 100 дней, был равен всего 14. Хотя эта программа бессрочна, подвижна спросом и не имеет бюджетных ограничений, сокращение использования доступного бюджета в 2009-2011 гг. (таблица 2) предполагает относительно плохое управление в сельских советах и необходимость сосредоточения на их улучшении в этом отношении.

Таблица 2
Средняя заработная плата в рамках MGNREGA в некоторых штатах (рупий в день)

Штат	Заработная плата					
	ставка	средняя фактически выплаченная	ставка	средняя фактически выплаченная	ставка	средняя фактически выплаченная
	2010-2011 гг.		2009-2010 гг.		2008-2009 гг.	
Андхра-Прадеш	121	97,5	121	90,0	118	75,8
Бихар	144	112,7	144	98,3	144	84,3
Чхаттисгарх	122	103,9	122	82,7	122	73,5
Гуджарат	124	88,6	124	87,1	124	81,9
Манипур	126	81,7	126	81,3	126	81,4
Тамил-Наду	119	82,3	119	70,1	119	65,0
Раджастан	119	78,5	119	81,7	119	84,3
Одиша	125	95,6	125	105,6	125	88,2

С точки зрения выполнения штатами, существует большое различие в среднем количестве дней занятости на домохозяйство в штатах: 69 дней в Раджастане, 66 дней в Андхра-Прадеше и 28 дней в Бихаре и Пенджабе. Целых 15 штатов были ниже национального среднего в 48 дней.

Ликвидация посредников, оказывающих беднякам помощь в получении работы за комиссионные, а также сокращение коррупции и неэффективности управления в целом, было целью работы MGNREGA. Оценочные исследования показали слабые стороны в осуществлении

работ по MGNREGA: (i) непредоставление работы по требованию; (ii) отсутствие прозрачности при расчете заработной платы на основе графика работ; (iii) невыплата минимальных зарплат; (iv) невыплата зарплат в течение установленного 15 дневного срока; (v) использование подрядчиков, несмотря на запрет; (vi) невыплата зарплат/пособий по безработице; (vii) непредоставление рабочих мест; и т.д. Сообщалось также о случаях «жульничества» по спискам работников для продажи «пособий». Это те области, в которых необходимы улучшения процессов осуществления работ в рамках Закона.

Несмотря на вышеуказанные недостатки, полевые исследования для изучения возможного влияния MGNREGA на женщин, проведенные в четырех штатах - Бихар, Джаркханд, Раджастхан и Химачал-Прадеш, обнаружили, что работающие женщины только выиграли от программы. Эти успехи исследовались с точек зрения: (i) влияние дохода-потребления; (ii) внутреннего влияния на домохозяйство; и (iii) расширение выбора и возможности. Другие преимущества включают реализацию равенства зарплат, балансирующих гендерную дискриминацию, распространенную на сельском рынке труда. Однако также отмечалось, что если рыночная зарплата выше ставок MGNREGA, то обычно мужчины не работают по этой программе, и в основном женщины изъявляют желание работать по ней. Действительно, женщины составили 90 процентов работников в штате Керала и 83 процента в штате Тамилнад, по отношению общенациональному среднему проценту равному 48 в 2009-2010 гг. Несмотря на это наблюдение, благоприятные выводы о занятости женщин по программе MGNREGA, сами по себе являются сигналами, достойными упоминания.

Важнейшие аспекты

Полевые исследования и тщательный анализ правительственных данных по показателям программы выявили, что права людей, гарантированные законом, систематически нарушаются. Реализация программы MGNREGA в 2011-2012 была крайне низкой, настолько, что существует консенсус в пользу сокращения бюджета программы. Основной причиной медленного распада программы является полное разрушение программы, а именно: огромные задержки в выплате зарплаты, непрозрачная система размера работ, включая тарифные сетки, концентрация материальной составляющей и нежелание тратиться на материальные составляющие, неплата законной минимальной зарплаты, негибкость допустимых работ, нерегистрация запросов и зарплат, которые еще не индексированы с учетом Индекса потребительских цен для сельскохозяйственных рабочих

(ИПЦСР), работники MGNREGA получают меньше минимальной заработной платы за каждый день своей работы (см. таблицу 2).

Прежде всего, это происходит по трем причинам: (1) Вопиющее пренебрежение обязанностью строго соблюдать святость минимальной заработной платы со стороны Правительства. Раздел 6(1) закона MGNREGA наделяет Центральное Правительство полномочиями установления ставки заработной платы *«независимо от Закона о Минимальной Заработной Плате»*, Центральное Правительство обязано толковать власть в манере, не нарушающей Статью 23 и фиксировать любую ставку заработной платы, превышающую минимальную зарплату; (2) Нереально высокая производительность норм по Тарифной сетке (SoRs),¹ задачи не указаны или поставлены нечетко, объединяя вместе различные рабочие процессы типа земляные работы и валка леса. Перечень работ и нормы производительности не соответствуют экологическим условиям. Отсутствие квалифицированных и обученных лиц для руководства на рабочих площадках для определения состояния почвы, определения задач и норм продуктивности, принятия своевременных мер для выполнения плана, организации списков работников и выплаты заработных плат; (3) Благодаря Руководящим принципам Взаимодействия работа в департаментах сельского хозяйства, лесоводства, рыболовства сбора урожая и т.д. выполняется рабочими, привлеченными по программе MGNREGA, Правительство платит им меньше утвержденной минимальной заработной платы, не соблюдая конституционное обязательство платить минимальную зарплату бедным и наиболее уязвимым слоям населения, и не следует другим гарантиям MGNREGA. Явный случай дискриминации в соответствии со статьей 14 - когда работникам выплачивается минимальная зарплата за работу департаментом прямого действия не по MGNREGA, в то время как за работы, выполненные в рамках MGNREGA, работник получает зарплату, которая может быть намного ниже минимальной.

В дополнение к этому, жесткость в определении разрешенных работ с акцентом на ручную работу, создание долгосрочных физических активов не только исключает полную зарплату, а также способствует продвижению детского труда, исключает умственный труд, дискриминирует женщин и пожилых людей, затрудняет внедрение ключевых работ по развитию и индивидуальные схемы

¹ Тарифная сетка, в основном представляющая собой совокупность физической, измеримой нормы работы/времени, должна быть разработана для каждой области таким образом, чтобы семь часов нормальной работы были эквивалентны минимальной заработной плате.

благоприобретателя. Поскольку масштабные земляные работы невозможны во время дождя, отсутствует продовольственная безопасность и существует ограничение степени земляных работ, особенно в районах с влажным климатом, это очень сокращает гарантию по трудоустройству в сезон дождей. Процесс отбора происходит сверху вниз и в нем доминируют чиновники и мужчины доминирующей касты-класса. Новые руководящие принципы по-прежнему очень узки и не соответствуют требованиям децентрализованного определения и отбора работ с местной спецификой. Не существует надлежащего определения разделения трудовых процессов или задач, а также не существует никакой дифференциации для пожилых людей.

Показатели различных тематических исследований относительно MGNREGA выявили, что при правильном выполнении закон может работать долго, расширяя возможности мелких фермеров и сельхозрабочих как в экономическом, так и в социальном смысле. Программа предоставляет бедным слоям сельского населения источник дохода, особенно в сельскохозяйственное межсезонье. Она оказалась очень эффективной в отношении миграции бедных слоев сельского населения в города. Миграция связана с серьезными трудностями, и они прибегают к ней только в том случае, когда другого выбора нет. В городах они вынуждены жить в ужасных условиях, не имея доступа к основным условиям, таким как жилье, санитария и даже безопасная питьевая вода. В случае мужской миграции, женщины и дети сталкиваются с материальными и психологическими трудностями, часто страдают семейные отношения. MGNREGA является потенциальной возможностью освобождения от этих трудностей. Аспект MGNREGA, в котором он может использоваться для сдерживания миграции сельских жителей в город, зависит от качества исполнения MGNREGA в определенном регионе, в противном случае, если работа не предоставляется, зарплата не выплачивается вовремя, и если деньги просто перекачиваются, у рабочих не будет мотивации прекращать миграцию.

В последнее время выросла озабоченность тем, что закон MGNREGA привел к увеличению затрат на фермерский труд и, тем самым, приведет к росту цен. В регионах, где программа осуществляется должным образом, зарплата фермеров без сомнения имела тенденцию повышения, а индексация зарплат MGNREGA по розничной инфляции предполагает, что она неизбежно будет расти в регионах с традиционно очень низкой зарплатой. В некоторых кругах было очень много противников этого развития, что привело к необходимости пересмотра всей схемы. Тем не менее, нужно понимать, что не выплачивание достойной зарплат за

фермерский труд из страха, что это повысит издержки сельского хозяйства, тоже не выход. Когда вся остальная зарплата в организованном секторе индексирована, было бы не справедливо не предоставить беднейшим слоям нашего общества право на достойную зарплату. Пересмотр закона MGNREGA не является решением. Вместо этого правительство должно вмешаться и увеличить помощь фермам в тех случаях, когда фермы определенных регионов сталкиваются с нехваткой сельской рабочей силы. В целом концепцией этой схемы было предоставление мелким фермерам и рабочим возможности альтернативной занятости в неурожайные сельхоз сезоны. Так чтобы не было нехватки рабочей силы во время урожайного сезона. Если вообще и есть проблема, то она только в том, что фермерам пришлось бы платить повышенную зарплату наемным рабочим. Для решения этой проблемы необходимо найти другие способы, а не оставлять бедную часть населения с мизерным доходом, который приносит эта программа. Вместо этого, основное внимание следует уделить тому факту, что работы, выполненные как часть программы, решают проблему нехватки аспектов предложения и участвуют в повышении производительности.

Несмотря на сообщения о перекачивании фондов и на то, что в некоторых случаях не работает совсем, у этой программы есть возможность очень сильно повлиять на жизни бедных слоев сельского населения, сильно страдающих от аграрных бедствий. То, что делает эта схема, - это не просто передача покупательной способности в руки бедных слоев сельского населения, она также помогает в создании долгосрочных общественных активов на деревенском уровне, которые затем могут оказаться весьма полезными в сельскохозяйственной деятельности. Необходимо принять меры по информированию сельских жителей о различных положениях Закона, чтобы они смогли организовать себя и убедиться, что схема осуществляется по форме и по существу.

4. Вместо заключения

Хотя нельзя отрицать, что рассмотренные выше программы по снижению уровня бедности выполняются на достойном уровне в части использования средств и влияния на доход бедных, тем не менее, эти схемы оказывают определенное влияние на жизни бедных слоев сельского населения. Например, программы оплачиваемой занятости привели к созданию активов и инфраструктуры на уровне деревень. Аналогичным образом, группы взаимопомощи повлияли на бедные слои сельского населения в том, что касается уверенности в себе и приобретения контроля над своими жизнями. Жизненно важной предпосылкой для успеха этих про-

грамм по снижению уровня бедности является привлечение местных общин. Опыт внедрения закона MGNREGA показал, что в тех регионах, где местное население хорошо осведомлено о положениях закона и принимало участие в различных аспектах, таких как принятие решения о том, какие проекты должны быть осуществлены и пр., схема приносила огромные плоды. Недостаточное привлечение местных общин было огромным недостатком в том, что касается внедрения программ оплачиваемой занятости. Они были омрачены слишком большим административным вмешательством, что привело к таким проблемам, как высокие административные расходы, коррупция, недоиспользование средств и т.д. Укрепление системы Учреждений Панчаяти Радж (PRI) может иметь большое значение в обеспечении местного участия в программах по снижению уровня бедности. Кроме децентрализации и привлечения общественности, которые сопровождают укрепление системы PRI, обязательно, чтобы участие бедных слоев населения было мотивировано в части, касаемой внедрения этих программ. На макроуровне требуется увеличение координации между различными схемами центрального правительства и правительства штатов. Вызывает беспокойство то, что в период быстрого экономического роста расходы на социальный сектор сокращались в пропорциональном отношении к общему объему расходов. Необходимо внедрение все большего количества средств в социальный сектор, для повышения уровня жизни бедных слоев населения. Это имеет экономический смысл потому, что для достижения более высоких экономических показателей, важно, чтобы база человеческих ресурсов имела крепкое здоровье и трудоспособные навыки.

Огромное количество безграмотных семей приложили усилия и зарегистрировались; заработная плата ниже законного уровня была повышена во многих штатах; участие женщин в программах также значительно возросло; пособия по безработице были запрошены и фактически выплачены в таких штатах, как Мадхья-Прадеш и Орисса; оформление списков работников стало нормой в нескольких районах. Пожалуй, наиболее заметным изменением является то, что процесс наделяния бедных слоев населения правами формируется благодаря программе NREGA. Она стимулировала их мобилизацию по всей стране. Это видно из огромного количества «*ятр*» и «*абхиян*», встреч и обсуждений, осведомленности и распространения по регионам всех штатов. Схема стала инструментом значимых мероприятий, который позволяет объединять сельских бедняков для гарантированного трудоустройства. Однако следует отметить, что политика и программы, ориентированные на равенство, независимо от того насколько хорошо они осуществляются, не смогут полностью решить проблему бедности.

Требуются структурные изменения в социально-экономической системе, которая стала причиной бедности и остается ею до сих пор. Было однозначно установлено, что основной причиной бедности сельского населения является чрезвычайно неравномерное распределение активов (главным образом земли), очень эффективным в этом направлении может стать новый акцент на программы земельных реформ. Без какого-либо подобного долгосрочного плана на местах, различные программы по снижению уровня бедности будут просто мешаниной решений, что приведет к более серьезной проблеме.

Перспективы достойного трудоустройства и средств к существованию и по прошествии шести десятилетий независимости остаются одними из наиболее важных задач. Принятие Закона о Гарантии Занятости Сельского населения (2005), который гарантирует 100 дней занятости всем сельским домохозяйствам по требованию (или компенсацию вместо нее), может считаться законом о гарантии существенных средств к существованию для тех, кто зависит от экономической прибыли (а это значительная часть населения) в Независимой Индии. Несмотря на вышеперечисленные недостатки в осуществлении NREGP, существуют причины гордиться этой важной политической инициативой по обеспечению оплачиваемого трудоустройства. Схема, безусловно, помогла в улучшении общего социально-экономического благосостояния наиболее маргинализированных слоев, в том числе Женщин. Существуют отчеты, показывающие, что программа способствовала увеличению основного потребления, привила привычку регулярных сбережений, дала надежду на экономическую независимость практически заброшенным пожилым людям и уязвимым группам населения, а также привела к созданию товариществ между ними. Занятость рабочих в сельских областях также привела к снижению давления на городских рынках труда, таким образом, на перспективы труда в городской промышленности не было отрицательного воздействия ускоренной миграцией.

Стоит подчеркнуть, что MGNREGA может иметь целый ряд мощных побочных эффектов в сторону динамики Индийского рынка труда и бедности, а также неравенства. Доступность достойного существования в сельских районах благодаря MGNREGA может остановить поток миграции в городские районы и тем самым уменьшить давление на них. Кроме того, закон также может генерировать перспективы улучшения координации между сельскими и городскими рабочими и укрепления профсоюзных движений. Это очень важно в контексте растущего отчуждения рабочих в неолиберальной эре.

Литература

- Дрезе, Жан и Амартия Сен* (2013). Сомнительная слава: Индия и ее противоречия, Пенгуин Аллен Лейн, Лондон.
- Химаниу* (2008) «Каковы новые оценки масштабов бедности, и что они подразумевают?», Экономический и Политический Еженедельник, 25 Октября;
- ___ (2010a) «На пути к новому прожиточному минимуму Индии», Экономический и политический еженедельник, 2 января;
- ___ (2010b) «Последние тенденции в области бедности и неравенства: Некоторые предварительные результаты», Экономический и политический еженедельник 10 февраля.
- ___ (2013). «Некоторые аспекты неравенства в Индии», готовится к выпуску.
- Джа, Правин* (2006). «Некоторые аспекты благосостояния Индийского сельскохозяйственного труда в контексте современного аграрного кризиса», Индийский журнал экономики труда, т. 49, № 4.
- Патнаик, Утса* (2005). «Бедность и неолиберализм» Артхвижнана, Т.XIVII №№ 3-4 сентябрь-декабрь
- ___ (2006) «Неолиберализм и Бедность сельских слоев населения в Индии», Экономический и политический еженедельник т.42 №30 Июль 28.
- ___ (2010A) «Тенденции бедности в городах под влиянием экономических реформ с 1993-94 до 2004-05», Экономический и политический еженедельник т. 45 №4 Янв.23, 42-53.
- ___ (2010b) «Критический взгляд на некоторые предложения по потреблению и бедности», Экономический и политический еженедельник, т.45 №10, 6 марта;
- Комиссия по планированию, Правительство Индии, (2012) Заметки по Оценке Бедности 2009-10, март.
- Раваллион, Мю и Г. Датт* (2010) «Блестящее и для бедных?» Экономический и политический еженедельник, т.XLV №7, 13 февраля;
- Сен, Абхижит и Химаниу* (2005) «Бедность и Неравенство в Индии: Приближаясь к истине» в ред. Ангуса Дитона и Валери Козел. Великие Дебаты по поводу Индийской Бедности, Макмиллан Индия, 2005.

IV.

**Россия: тренды дифференциации
в постсоветских трансформациях**

Галина Анисимова

Социально-экономическая дифференциация российского общества: динамика и тенденции

За годы постсоветского реформирования в России произошли весьма негативные, зачастую необратимые последствия в социально-экономической сфере. Одна из главных социальных проблем современной России - наличие большого контингента бедных в стране и необоснованное неравенство населения по материальному уровню благосостояния.

В советский период официальная идеология провозглашала тезис о полном единстве и равенстве членов социалистического общества. Периодический учет распределения рабочих и служащих по размерам оплаты труда начался в середине 1950-х гг. с введением официального минимума заработной платы. Тогда же началось планомерное уменьшение дифференциации в уровне жизни советских работников.

Данные табл. 1 свидетельствуют о стабильном и весьма незначительном расслоения советского общества по уровню доходов. За период с 1950 по 1985 годы на фоне устойчивой тенденции роста среднемесячной заработной платы (у работников промышленности она возросла с 70,8 до 210,6 руб., т.е. почти на 200%) произошло значительное сокращение численности малооплачиваемых работников.

Если в 1956 г. заработки менее 80 руб. получала основная часть работающего населения (70,3%), то спустя 30 лет – менее 5 %, т.е. численность малообеспеченных работников сократилась почти в 15 раз. Но еще интенсивнее возросла доля высокооплачиваемых работников (в 23 раза). При этом основная масса трудящихся передвинулась в зону средних доходов.

Вместе с тем темпы роста заработной платы различных категорий работников были неодинаковы. Более быстрыми темпами возрастала зарплата промышленно-производственных рабочих. Динамика заработной платы ИТР и служащих характеризовалась более низкими темпами роста, что привело к значительному сближению уровней оплаты труда указанных категорий работников (табл. 2).

Таблица 1
Распределение численности рабочих и служащих
по размерам заработной платы (в процентах)*

	Март 1956	Апрель 1968	Март 1972	Апрель 1976	Март 1981	Март 1986
Всего рабочих и служащих, проработавших полностью месяц	100	100	100	100	100	100
из них:						
с начисленной заработной платой (без работников, принятых на неполный рабочий день или неделю, и учеников), руб.						
менее 80	70,3	32,3	23,3	15,0	6,3	4,8
80-100	13,1	21,1	18,3	14,5	13,5	11,2
100,01- 120	6,5	14,9	14,5	13,1	12,2	10,2
120,01-140	3,6	10,6	12,0	12,8	12,4	10,9
140,01-160	2,0	7,2	9,4	11,5	11,6	11,3
160,01-200	1,9	7,3	11,8	16,0	19,0	18,2
200,01-250	1,2	3,1	5,5	8,9	12,4	15,1
250,01-300	1,2	1,3	2,1	3,8	5,5	7,6
свыше 300	0,4	1,1	2,0	3,4	6,1	9,5
Коэффициент фондов	3,28	2,88	3,2	3,35	3,12	3,38

*Без учета работников, принятых на неполный рабочий день или неделю, и учеников

Источник: Труд в СССР. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика. 1988. С. 146.

В послевоенный период оплата труда квалифицированных рабочих и инженерно-технических работников (ИТР) в промышленности был значительно выше заработка неквалифицированного рабочего.¹ Тогда в политике заработной платы стремились к максимально возможному поощрению и стимулированию более сложного и квалифицированного труда. Но вскорости ситуация стала меняться. Уже во второй половине 50-х годов разрыв между оплатой труда инженеров и служащих, с одной стороны, и рабочих, с другой, последовательно искусственно стал сокращаться. Зарплата ИТР стремительно сближалась с заработком рабочих (см. рис. 1).

¹ См. подробнее: Соболев Э.Н. Социально-трудовые отношения в России: история, современное состояние, перспективы. М.: ИЭ РАН, 2008, гл. 1.

Таблица 2

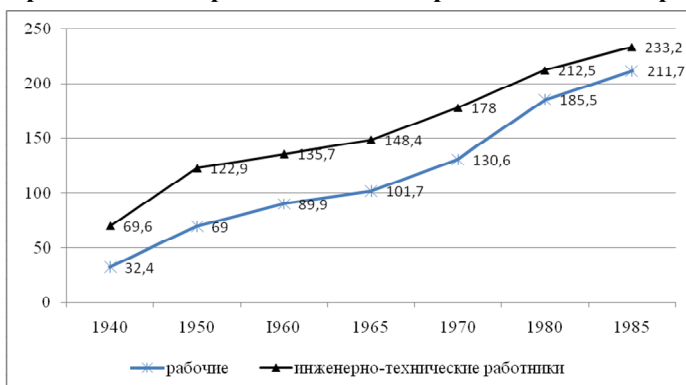
Динамика среднемесячной заработной платы рабочих, инженерно-технических работников и служащих

	1940	1950	1960	1965	1970	1980	1985
Среднемесячная заработная плата в промышленности (рублей)							
промышленно-производственный персонал	34,1	70,8	91,6	104,2	133,3	185,4	210,6
в том числе:							
рабочие	32,4	69,0	89,9	101,7	130,6	185,5	211,7
инженерно-технические работники	69,6	122,9	135,7	148,4	178,0	212,5	233,2
служащие	36,0	64,3	73,8	85,8	111,6	145,8	164,6
Соотношение заработной платы рабочих, ИТР и служащих в промышленности (средняя заработная плата промышленно-производственного рабочего = 1)							
инженерно-технические работники	2,15	1,78	1,51	1,46	1,36	1,15	1,10
служащие	1,11	0,93	0,82	0,84	0,85	0,79	0,78

Рассчитано по: Народное хозяйство СССР в 1970 году (Статистический ежегодник). М.: Статистика. 1971. С. 519; Народное хозяйство СССР в 1985 году (Статистический ежегодник). М.: Финансы и статистика. 1986. С. 397.

Рис. 1

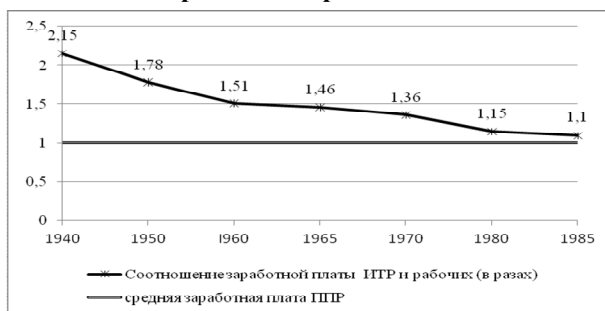
Динамика оплаты труда промышленно-производственного рабочего и инженера



Согласно господствующей официальной идеологии этот процесс соответствовал основной закономерности развития социализма - преодолению классовых различий. В конце 1950-х годов под эти представления начали подводить даже теоретическую базу, состоящую в необходимости преодоления классовых различий и достижения социальной однородности социалистического общества.

Как видно на рис. 2, если в 1940 г. средняя зарплата инженерно-технических работников (ИТР) превосходила зарплату рабочего в 2,25 раз, то в 1950 г. - в 1,78 раза, в 1960 г. - в 1,51, в 1970 г. - в 1,36, а в 1985 г. зарплаток инженерно-технических работников практически сравнялся с заработной платой рабочих (превышение составило всего 1,1 раза). С 1986 г. ЦСУ вообще перестало публиковать данные по заработной плате ИТР.

Рис. 2
Динамика соотношения заработной платы ИТР и рабочих в промышленности



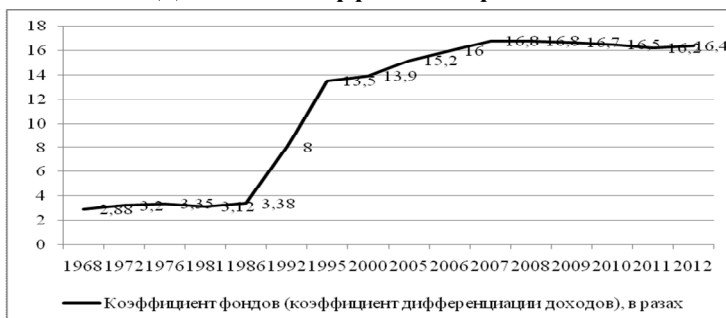
Более низкий социальный статус лиц интеллигентских профессий (ученых, врачей, учителей и т.п.) выводился из основополагающего постулата марксизма о решающей роли материального производства по сравнению со всеми остальными сферами человеческой жизнедеятельности и роли рабочего класса. На эту же цель работало и учение о производительном труде, когда производительным объявлялся лишь труд, непосредственно связанный с производством материальных благ. Низкий уровень оплаты интеллектуального труда обосновывался концепцией, согласно которой при социализме уровень образования работника не влияет на его трудовой доход.

Тяжелым негативным социально-экономическим результатом рыночных преобразований в постсоветской России стала непомерная и неизвестная нескольким поколениям граждан нашей страны поляризация до-

ходов населения и, как следствие, социальная поляризация общества. Четко выраженной тенденцией, сформировавшейся в постсоветский период, является устойчивая тенденция роста подоходной дифференциации населения.

Динамика коэффициента фондов, который характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов первой (беднейшей) и пятой (наиболее богатой) квинтильными (20%-ными) группами населения свидетельствует об устойчивой тенденции роста дифференциации доходов населения. За период 1992-2012 гг. значение коэффициента фондов выросло более, чем в два раза (в 2,1 раза). Если в 1992 г. доходы наиболее обеспеченного населения превышали доходы наименее обеспеченного в 8 раз, то к 2013 г. - уже в 16,4 раз (см. рис. 3)¹.

Рис. 3
Динамика коэффициента фондов



В связи с этим нелишне отметить, что согласно принятой в мировой практике оценки, если соотношение доходов наиболее и наименее обеспеченных групп населения превышает 10:1, то страна находится в зоне социальной нестабильности. Таким образом, в настоящее время в России речь идет не столько о дифференциации доходов, сколько о переходе ее в крайние, особо опасные формы имущественного неравенства.

Как показывают данные табл. 3 постсоветский период характеризуется ростом концентрации доходов в руках богатых.

¹ Социальное положение и уровень жизни населения России. М.: Госкомстат России, 2001. С. 130; Российский статистический ежегодник. 2011. М.: Росстат, 2011. С. 176; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32kv.htm (дата обновления 18.04.2013).

Таблица 3
Распределение общего объема денежных доходов населения¹⁾

Годы	1970	1980	1990	1992	1995	2000
Денежные доходы ²⁾ – всего, процентов	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:						
первая (с наименьшими доходами)	7,8	10,1	9,8	6,0	6,1	5,9
вторая	14,8	14,8	14,9	11,6	10,8	10,4
третья	18,0	18,6	18,8	17,6	15,2	15,1
четвертая	22,6	23,1	23,8	26,5	21,6	21,9
пятая (с наибольшими доходами)	36,8	33,4	32,7	38,3	46,3	46,7
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в разах	8,0	13,5	13,9
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,289	0,387	0,395
Годы	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Денежные доходы – всего, процентов	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:						
первая (с наименьшими доходами)	5,4	5,1	5,1	5,2	5,2	5,2
вторая	10,1	9,8	9,8	9,8	9,9	9,8
третья	15,1	14,8	14,8	14,8	14,9	14,9
четвертая	22,7	22,5	22,5	22,5	22,6	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	46,7	47,8	47,8	47,7	47,4	47,6
Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в разах	15,2	16,8	16,7	16,5	16,2	16,4
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,409	0,422	0,422	0,421	0,417	0,420

¹⁾ Оценка на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения. За 2005-2010 гг. показатель рассчитан с использованием численности населения, пересчитанной с учетом итогов ВВП-2010.

²⁾ 1970-1992 гг. – совокупный доход (с учетом стоимости чистой продукции личных подсобных хозяйств населения).

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат. 2011. С. 176; 2012. С. 186; Россия в цифрах. М.: Росстат. 2011. С. 125. Доступ по ссылке: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32kv.htm (обновлено 18.04.2013)

Об этом свидетельствует динамика коэффициента Джини (индекса концентрации доходов), который характеризует степень отклонения линии фактического распределения общего объема доходов от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента Джини может варьироваться в пределах от 0 до 1, при этом, чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы. В России за период 1992-2012 гг. коэффициент Джини вырос с 0,289 до 0,420.

За период 1990-2012 гг. произошло повышение удельного веса высшей (пятой) квинтильной наиболее обеспеченной группы населения в 1,5 раза, при сокращении в 1,6 раза удельного веса низшей (первой) группы. В настоящее время наиболее обеспеченной 20% группе населения достается почти половина всех денежных доходов (47,5%). При этом все меньшая доля доходов приходится на остальные, в том числе - беднейшие группы населения.

Поляризация доходов населения и социальный разлом общества является наиболее опасным социально-экономическим результатом реформ, так как «две России» различаются не только уровнем материальной обеспеченности, но у них разные системы ценностей и приоритетов, разные предпочтения и потребительский спрос. Для них характерны разные мотивации, стереотипы общественного поведения. Особенно это опасно тем, что в «страну» богатых и очень богатых, а также высокообеспеченных фактически входит политическая элита, которая не хочет знать, как существует большинство населения, как живет «страна» бедняков, доходы и потребление которых не достигают даже прожиточного минимума, сформированного на биологическом уровне.

Тренд усиления дифференциации не зависит от динамики экономических показателей (ВВП, рост промышленного производства и др.). При сопоставлении динамики основных экономических показателей с динамикой степени социального расслоения российского общества оказывается, что между ними не прослеживается четкой взаимосвязи и одинаковой направленности тенденций (см. табл. 4).

Стремительное усиление поляризации социальной структуры российского общества в 90-х годах XX века можно было бы объяснить падением основных экономических показателей в условиях трансформационного кризиса. Но с 1999 г., как показывают данные официальной статистики (табл. 4), начался устойчивый экономический рост. В 2007 г. Россия достигла объема ВВП уровня докризисного 1989 г. За период 1999-2008 гг. ВВП вырос почти на 70%, объем промышленной продукции – на 60%, а сельскохозяйственной – увеличился на 48,7%.

Таблица 4

Динамика индексов социально-экономических показателей и дифференциации денежных доходов населения

Годы	ВВП	Промышленное производство	Продукция сельского хозяйства	Коэффициент фондов, в раз
1992	85,5	84,0	90,6	8,0
1995	95,9	95,4	92,0	13,5
1998	95,1	94,8	86,8	13,8
1999	105,4	111,0	104,1	14,1
2000	110,0	108,7	107,7	13,9
2001	105,1	104,9	107,5	14,1
2002	104,7	103,1	101,5	14,1
2003	107,3	108,9	101,3	14,3
2004	107,2	108,0	103,0	15,2
2005	106,4	105,1	102,3	15,2
2006	107,7	106,3	103,6	16,0
2007	108,1	106,3	102,4	16,8
2008	105,6	100,6	110,8	16,8
2009	92,0	90,7	101,4	16,7
2010	104,5	108,2	88,1	16,5
2011	104,3	104,7	123,0	16,2
2012	103,4	102,6	95,3	16,2

Источники: Россия в цифрах. М.: Госкомстат России, 2002. С. 32; 2004. С. 32; Росстат, 2007. С. 35; 2009, С.35, 123; 2011. С. 37, 125; Социальное положение и уровень жизни населения России. М.: Госкомстат России, 2001. С. 130; 2004. С. 166; Росстат, 2006. С. 138; 2008. С. 132; 2010. С. 131; <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_32kv.htm; http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата последнего размещения данных – 02.04.2013); Россия. 2013. М.: Росстат. 2013. С. 20, 23.

В условиях улучшения экономической ситуации можно было бы ожидать и сглаживания социально-экономического неравенства. Но действительность свидетельствует об обратном (табл. 4). На фоне начавшегося в 1999 г. экономического роста степень социального расслоения продолжала расти. Коэффициент фондов после некоторого сокращения в 2000 г. опять стал увеличиваться и к 2008 г. доходы наиболее обеспеченного населения - уже в 16,8 раз превысили доходы наименее обеспеченного, был даже превзойден разрыв 1999 г. (14,1 раз).

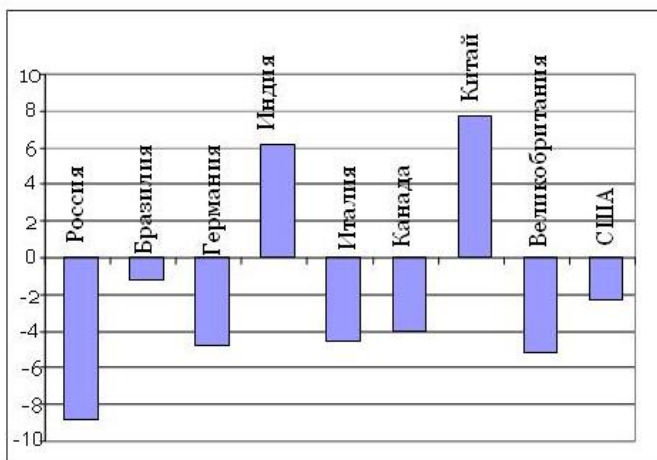
То же происходило и с коэффициентом Джини, который в 2008 г. достиг величины 0,422. Если в 2000 г. доходы наиболее обеспеченного населения составляли 46,7% от доходов всего населения, то в 2008 г. – уже 47,8% (см. табл. 3). Это означает, что среднедушевые доходы осталь-

ных 80% населения были не выше, чем 8200 рублей в месяц или только в 1,9 раза превышали прожиточный минимум.

Таким образом, на протяжении всего периода устойчивого экономического роста (1999-2008 гг.) в России, несмотря на позитивную динамику доходов бюджета и растущие возможности проведения активной государственной политики, наблюдалась ярко выраженная тенденция роста социально-экономического неравенства.

Мировой финансово-экономический кризис 2007-2009 гг. ярко осветил проблемы качества развития российской экономики и общества. Уже сегодня можно констатировать, что он наиболее сильно ударил по нашей стране. Если по темпам роста величины реального объема валового внутреннего продукта (ВВП) к 2008 г. Россию превосходили лишь Китай и Индия, то с началом мирового экономического кризиса ситуация в корне изменилась. Наглядно глубина падения ВВП в России по сравнению с другими странами видна на рис. 4. За период с III квартала 2008 г. по III квартал 2009 г. снижение реального объема ВВП в России составило 8,9%. Это значительно больше, чем в США (сокращение ВВП – 2,3%), Франции (2,4%), Японии (4,5%), Великобритании (5,2%).

Рис. 4
Динамика реального объема ВВП за 2008-2009 гг. (в %)



На фоне существенного сокращения реального объема ВВП в 2007-2009 гг. в России наблюдалось наивысшее значение коэффициента дифференциации доходов (16,8-16,7 раз). Социально-экономическое неравен-

ство, отражая структуру доминирующих экономических интересов в обществе, одновременно является важнейшим фактором и результатом общественного развития. Различные аспекты неравенства в современном российском обществе необходимо рассматривать в комплексе, с учетом их противоречивого влияния на экономическое развитие. Оптимальный уровень неравенства стимулирует экономический рост. Избыточное неравенство начинает тормозить общественный прогресс, а при определенных условиях может достигать критического значения, создавая угрозу стабильности общества.

Необоснованное неравенство уровней доходов населения в России является одним из важнейших факторов сдерживающих экономический рост, который тесно связан с величиной потребительского спроса населения. При проведении экономических реформ в России не учитывается позитивный зарубежный опыт использования сбережений населения. Именно сбережения населения во многих индустриально развитых странах развития являются одним из основных источников финансирования долгосрочных инвестиций. В России лишь малая часть населения обладает крупными неиспользуемыми сбережениями. Основная же его часть зачастую не только не имеет сбережений, но и вынуждена себе во многом отказывать. Как показывают данные официальной статистики на долю 20% наиболее обеспеченных граждан приходится почти 50% денежных доходов, а на долю 20% наименее обеспеченных – практически в 10 раз меньше (см. табл. 3). Это порождает фрагментацию социальной структуры общества на множество все более автономных и изолированных друг от друга слоев и групп, подрыв общественной солидарности, а - в конечном счете – выдавливание отдельных категорий населения из социальной жизни.

Неравенство доходов в значительной степени детерминирует объем и структуру потребительского спроса. Чем выше неравенство, тем ниже совокупный потребительский спрос при одних и тех же совокупных доходах населения. Это объясняется тем, что, чем выше неравенство, тем большая доля населения вынуждена снижать свои расходы по отношению к своим потребностям, и тем больше часть населения, которая, достигнув определенного уровня насыщения потребления, переключает свои денежные ресурсы отчасти на потребление эксклюзивных товаров и услуг, а в основном - на накопление. Такой механизм сильнее всего действует на совокупный спрос на отечественные товары, резко снижая его. На этом фоне следует отметить охранение спроса на продукцию российского сельского хозяйства и пищевой промышленности. Сохранение спроса на эту продукцию, с одной стороны, обусловлено тем, что расходы населе-

ния на продукты питания дифференцированы значительно меньше, чем расходы на непродовольственные товары, с другой - нередко низким качеством импортируемой продукции.

Следует отметить, что анализируемая динамика показателей дифференциации доходов исчислена на основе данных официальной статистики. Однако, официально рассчитываемый коэффициент фондов существенно занижает (не менее, чем в два раза) реальную дифференциацию доходов населения по нескольким причинам:

- коэффициент фондов официально рассчитывается по информации бюджетной статистики. А любое обследование домашних хозяйств не включает маргинальные слои, доля которых сегодня, по оценкам социологов, достигает 7-10% населения. Также в сеть обследования не попадают доходы сверхбогатых (5%). Таким образом, бюджетная статистика описывает уровень жизни только 80-85% населения страны;

- при расчете коэффициента фондов учитывается лишь величина официально зарегистрированных доходов, без учета теневых выплат (около 30-40% финансовых средств), сосредоточенных в руках наиболее обеспеченных слоев населения.

- при расчете коэффициента фондов используется разбивка объема всех денежных доходов на пять групп (от 20% высокообеспеченных до 20% низкообеспеченных), а не на десять (от 10% высокообеспеченных до 10% низкообеспеченных).

Однако, даже опираясь на официально публикуемые данные, можно сделать вывод о существенном социально-экономическом расслоении российского общества. Современная Россия оказалась страной, где самыми высокими темпами растет численность миллиардеров. Согласно данных журнала «Forbs» Россия по числу долларовых миллиардеров занимает второе место в мире. Но с каждым годом увеличивается число граждан, владеющих миллиардными состояниями и в рублях. По статистике Федеральной налоговой службы, в 2011 г. доходы более миллиарда рублей задекларировали 416 человек, свыше 10 миллиардов рублей – 27 человек. Речь идет о данных, которые граждане предоставляют в службу в декларациях по налогам на доходы физических лиц.

Немало в стране и тех граждан, доходы которых, хотя и не дотягивают до миллиардной планки, но тоже являются высокими. В 2010 г. о доходах от миллиона до 10 миллионов рублей заявило 318 тысяч граждан. Налоговые декларации, в которых показана сумма дохода от 10 до 100

миллионов рублей, подали более 25 тысяч человек, от 100 до 500 миллионов – более 4 тысяч, от 500 миллионов до миллиарда – 579 граждан¹.

Усиление неравенства по уровню доходов в постсоветский период происходит на фоне катастрофического общего ухудшения экономического положения трудящихся. Среди бедных увеличивается доля групп, где бедность наиболее опасна по своим социальным и экономическим последствиям, и прежде всего – в семьях с детьми и среди работающих (см. табл. 5).

Таблица 5
Распределение малоимущих домашних хозяйств
по основным категориям

(в процентах от общего числа малоимущих домашних хозяйств)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Справочно: все обследованные домохозяйства, 2011
По месту проживания									
Проживающие в городах – всего	69,5	62,4	61,7	60,4	58,9	59,0	60,9	62,3	75,1
в том числе с численностью населения, человек:									
свыше 1 млн.	16,7	11,9	11,8	11,1	10,0	9,6	7,3	7,8	20,1
от 250 тыс. до 1 млн.	21,9	17,6	15,8	14,8	14,4	14,7	10,6	9,1	15,1
от 100 до 250 тыс.	9,1	10,7	11,5	11,1	10,4	10,0	8,5	8,7	9,47
от 50 до 100 тыс.	7,4	7,0	7,6	7,5	7,1	6,9	8,5	8,4	7,64
менее 50 тыс.	14,5	15,3	15,0	15,9	16,9	17,8	25,9	28,3	23,0
Проживающие в сельских поселениях – всего	30,5	37,6	38,3	39,6	41,1	41,0	39,1	37,7	24,9

¹Где и как живут «рассерженные» горожане и «счастливые» крестьяне // Российская газета. 2012. 14 марта.

Окончание таблицы 5

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Все об- следов. д/х, 2011
в том числе с численностью населения, человек:									
свыше 5 тыс.	8,7	10,0	10,3	11,4	12,5	11,8	8,9	9,0	6,4
от 1 до 5 тыс.	12,8	15,8	15,8	15,6	15,7	16,3	17,3	16,4	11,3
от 200 человек до 1 тыс.	8,1	10,2	10,5	10,7	11,0	11,1	12,3	11,9	7,0
менее 200	0,9	1,7	1,7	1,9	1,9	1,9	0,6	0,5	0,2
По составу домохозяйств									
Домохозяйства, состоящие:									
из 1 человека	8,8	6,4	6,8	6,9	5,3	4,8	4,5	3,8	21,9
в том числе:									
трудоспособного возраста	2,7	1,9	2,0	1,8	1,5	1,5	2,1	1,6	9,0
старше трудоспособного возраста	6,2	4,5	4,8	5,1	3,8	3,3	2,5	2,1	12,8
из 2 человек	21,6	19,2	19,2	19,1	17,6	16,4	16,1	16,2	27,1
из 3 человек	24,4	23,4	23,1	22,7	22,3	22,2	26,4	26,6	23,6
из 4 человек	26,8	30,4	30,7	31,3	32,9	33,6	30,5	31,2	17,9
из 5 и более человек	18,5	20,5	20,2	20,0	21,8	23,1	22,5	22,3	9,4
По наличию детей									
Домашние хозяйства без детей	44,9	50,0	51,2	50,7	47,7	45,4	42,5	40,3	65,8
Домашние хозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет	55,1	50,0	48,8	49,3	52,3	54,6	57,5	59,7	34,2
в том числе:									
1 ребенка	34,5	31,2	29,9	29,6	30,2	30,3	31,2	32,7	22,5
2 детей	16,7	15,2	15,2	15,7	17,3	18,6	20,3	20,6	9,9
3 и более детей	3,9	3,6	3,7	4,0	4,9	5,7	6,0	6,5	1,8
По отношению к экономической активности									
экономически активное население	...	60,2	60,5	61,1	61,4	63,3	64,9	65,6	74,6
занятые в экономике	...	58,4	58,7	59,4	59,7	60,7	61,0	63,1	70,4

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат. 2011. С. 182; Социальное положение и уровень жизни населения России. М.: Росстат. 2008. С. 143-144; 2012. С. 105-106.

В общей численности домохозяйств семьи с детьми до 16 лет составляют 34,2%, тогда как среди бедных в 2011 г. вес этой группы достиг 59,7%. Т.е. риск бедности существенно возрастает с рождением ребенка, что вступает в прямое противоречие с декларациями о мерах по стимулированию рождаемости. Концентрация детей в бедных домохозяйствах приводит к падению качества человеческого потенциала страны в будущем.

Рискообразующим фактором бедности является проживание в сельских поселениях и в малых городах (до 50 тыс. постоянных жителей). Такие города в России концентрируют далеко не малую часть населения, составляя примерно 70% городов. Бедность домохозяйства предопределяется и наличием в его составе пенсионеров. Хотя в то же время пенсионеров относят к иждивенцам не семьи, а государства, принося в семью доход). Причиной бедности домашних хозяйств, имеющих в своем составе пенсионеров, объясняется низким уровнем пенсий в России.

Бедность с точки зрения механизма своего формирования представляет собой непосредственное следствие неравенства. Пока существует необоснованное неравенство уровней доходов, выходящее за рамки справедливости и экономической эффективности, пока не изменится государственная политика распределения, бедность преодолеть невозможно.

Растущая бедность – далеко не единственный тревожный сигнал. Согласно официальной статистике, итогом последних лет стало двукратное замедление темпов роста ВВП, сокращение резервов, стагнация и даже сокращение роста реальных доходов на душу населения. До кризиса реальные доходы населения росли примерно на 10% в год, реальная зарплата увеличилась на 16%. В 2010 г. реальные доходы выросли лишь на 3,8%, а реальная зарплата - на 4,2%. За 2011 г. реальные доходы на душу населения выросли всего на 1,1%. Важнейшая причина – отсутствие регулируемой социальной ценовой политики, что приводит к опережающему росту цен для наименее обеспеченных слоев населения (см. табл. 6). Рост цен на товары первой необходимости в России происходит гораздо быстрее, чем в среднем по всем товарам и услугам. Поэтому, социальная инфляция (инфляция для бедных) гораздо выше, чем для богатых. И чем беднее семья, тем быстрее растут цены на товары, которые она покупает.

В результате рост цен в наиболее значимых социальных сферах каждый год опережает рост реально располагаемых денежных доходов, а это значит, что население с каждым годом все меньше имеет финансовых возможностей пользоваться услугами организаций культуры, медицинскими и санаторно-оздоровительными услугами, услугами дошкольного

воспитания. Для исправления ситуации необходимо сформулировать комплексный подход к проблеме социального ценообразования и, в первую очередь, расширить перечень социально значимых товаров, на которые осуществляется ценовое регулирование.

Таблица 6

Индексы потребительских цен для 10-процентных групп населения*

	2002	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Все товары и услуги								
первая группа (с наименьшими располагаемыми ресурсами)	116,6	112,3	109,8	115,1	115,8	109,3	111,8	106,0
десятая группа (с наибольшими располагаемыми ресурсами)	114,4	109,8	108,3	110,0	111,4	108,4	107,1	105,8
из них:								
продовольственные товары								
первая группа	110,9	108,6	108,2	118,0	117,7	105,0	114,7	103,1
десятая группа	11,3	109,7	109,2	114,4	115,8	106,6	111,7	104,2
непродовольственные товары								
первая группа	111,6	107,1	107,1	107,8	111,0	112,6	106,1	108,2
десятая группа	110,1	105,9	105,5	105,8	106,5	108,6	104,7	105,6
услуги								
первая группа	140,8	126,2	115,5	114,2	115,4	115,8	110,7	109,9
десятая группа	133,6	118,7	113,2	112,9	116,6	109,9	106,7	108,2

* По материалам выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств.

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат. 2011. С. 688; 2012. С. 672.

Неравенство материального положения влечет за собой *неравенство жизненного уровня и состояния здоровья*, дискриминацию при получении образования и медицинского обслуживания. Известно, что состояние здоровья во многом зависит от возможности качественного питания, т.е., прежде всего, - от уровня доходов. Эту зависимость подтверждают и результаты обследования, проведенного при участии Минздравсоцразвития России, Росспорта, Института социальных исследований в 24 субъектах Российской Федерации (табл. 7). Люди с высокими доходами не испытывают и проблем с высококачественным медицинским обслуживанием, с покупкой любых лекарств, с расходами на отдых.

Как свидетельствуют данные в группе респондентов с низким уровнем доходов практически каждый второй опрошенный указал на наличие

болезней опорно-двигательного аппарата и системы кровообращения, а в среднем 8-9 респондентов из каждых десяти опрошенных страдают двумя заболеваниями. Данные опроса дают веские основания для вывода о том, что главным источником стрессов является социальная неустроенность. Например, в группе респондентов, имеющих низкие доходы, в полтора-два раза чаще, чем в высокодоходной группе, проявляется состояние острой психологической тревоги по поводу неясной перспективы существования, чувство одиночества, беспокойство, вызванное возможностью потери работы. Такое нервное состояние, сохраняющееся в течение многих лет, обуславливает широкое распространение аномии общества. Она выражается в противоречивости сознания и поведения многих людей, в том числе в отношении к своему здоровью как ценности и главному фактору, определяющему полноценность жизни. Социально-экономическое расслоение населения, вызывая стрессы и депрессии, приводит к ухудшению здоровья, повышая уровень смертности у низкодоходных групп населения.

Таблица 7
Заболееваемость в группах с разным уровнем доходов (в %)

Заболевания	Уровень доходов			Всего
	высокий	средний	низкий	
Остеохондроз	27,2	36,6	45,6	32,2
Гипертоническая болезнь и/или ишемическая болезнь сердца	21,5	32,2	41,2	27,0
Артрит	7,1	12,9	21,2	10,5
Холецистит	7,6	13,4	12,8	10,0
Бронхит	6,9	9,2	20,8	8,9
Патология щитовидной железы	6,5	8,5	10,6	7,5
Язва желудка и/или двенадцатиперстной кишки	5,0	8,5	8,4	6,7
Мочекаменная болезнь	4,6	7,2	7,5	5,8
Диабет	1,4	5,3	7,5	3,4
Астма	1,2	2,7	7,5	2,5

Источник: Краткие итоги выборочного обследования «Влияние поведенческих факторов на состояние здоровья населения». М.: Росстат, 2009. URL: http://www.gks.ru/free_doc/2008/demo/zdr08.htm (дата обращения: 5.10.2012).

Экономический рост при нарастающем социально-экономическом неравенстве не способен привести к качественным изменениям, принципиально не решая проблему бедности и повышения благосостояния всего

общества. Большинство населения России получают слишком низкие доходы по сравнению с величиной прожиточного минимума, из-за чего их человеческий и трудовой потенциал используется неэффективно. Исследования Института социально-экономических проблем народонаселения РАН показали, что в России избыточное неравенство сдерживает экономическое развитие, способствует снижению рождаемости и увеличению смертности. При нормальном неравенстве Россия (при норме, если доходы богатых больше, чем у бедных, в 7-9 раз, а не в 15-20, как теперь) уже в 2007 г. имела бы ВВП почти на 30-35% больше нынешнего, население могло бы составить к 2050 г. около 160 млн. человек.

Государство обязано регулировать распределение собственности, доходов в интересах большинства населения. Рост ВВП сам по себе не решает ни одну из социальных задач. Гораздо существеннее, как распределяется национальное богатство, на кого оно работает, где оседает.

В странах с рыночной экономикой уже в течение длительного времени осуществляется государственное регулирование, направленное на выравнивание материального положения различных доходных групп населения, и такая система признается наиболее важной частью механизма перераспределения доходов (табл. 8).

Большинство стран в качестве механизма, смягчающего дифференциацию личных доходов, применяют следующие средства:

- необлагаемый вычет из среднегодового заработка работающего (который соотносится с принятым минимальным уровнем заработной платы или с прожиточным минимумом);

- пропорциональное налогообложение с минимальной ставкой (10-30%), а в случае прогрессивного налогообложения – с максимальной ставкой налога (40-50% и более);

- прямые выплаты социально уязвимым слоям населения.

Основной путь корректировки распределительных механизмов - это механизмы перераспределения доходов в системе «налогообложение - социальные льготы». Необходимым условием функционирования национальных систем распределения доходов считается применение прогрессивной шкалы налогов. Россия же с 2001 г. отказалась от такого подхода и практикует единую ставку налогов на личные доходы в размере 13%. Применение единого налога, по сути, представляет собой мультипликатор неравенства: доходы бедных уменьшаются, а доходы богатых увеличиваются.

Таблица 8
Воздействие социального регулирования на уровень неравенства
в экономически развитых странах

	сере- дина 70-х гг.	сере- дина 80-х гг.	начало 1990 гг.	середина 90-х гг.	нача- ло 2000 гг.	среди- на 2000-х гг.	конец 2000- х гг.
коэффициент Джини до уплаты налогов и трансфертов							
США	0,406	0,436	0,450	0,477	0,476	0,486	0,486
Швеция	0,389	0,404	0,408	0,438	0,446	0,432	0,426
Канада	0,385	0,395	0,403	0,430	0,440	0,436	0,441
Великобри- тания	0,338	0,419	0,439	0,453	0,458	0,445	0,456
Нидерланды	0,426	0,473	0,474	0,484	0,424	0,426	0,426
коэффициент Джини после уплаты налогов и трансфертов							
США	0,316	0,337	0,348	0,361	0,357	0,380	0,378
Швеция	0,212	0,198	0,209	0,211	0,243	0,234	0,259
Канада	0,304	0,293	0,287	0,289	0,318	0,317	0,324
Великобри- тания	0,268	0,309	0,354	0,336	0,351	0,331	0,345
Нидерланды	0,263	0,272	0,292	0,297	0,292	0,284	0,294

Источник: Income distribution – Inequality – OECD Stats. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=26067&Lang=en>

В отличие от России, в большинстве стран действуют прогрессивные шкалы налогообложения доходов физических лиц, а в ряде из них с минимальных доходов налоги не берутся (Швеция). В Бразилии и Индии минимальный налог ниже, чем в России (7,5-10%). В то же время наиболее состоятельные граждане платят высокие налоги. Особенно это касается Швеции (57%), Германии (45%) и США (35%)¹. Когда высокие заработки облагаются прогрессивным налогом и налоговые поступления используются не для прямых трансфертов бедным, а для повышения низких зарплат, то при избыточном рыночном неравенстве государство может, используя такую политику, повысить общую продуктивность экономики.

Для разработки эффективной социальной политики необходимо использовать современный зарубежный опыт, а также отечественные научные теоретические и практические разработки, учитывающие российские реалии, в том числе определение оптимального уровня неравенства. Необходимо соблюдение баланса, т.к. опасны все крайности в распределе-

¹ Tax Rates Around the World: [сайт]. URL: <http://www.worldwide-tax.com/> (дата обращения: 15.12.2011)

нии доходов. С одной стороны, чрезмерно *низкий* уровень неравенства в распределении доходов негативно сказывается на трудовой мотивации, экономическом развитии. С другой стороны, чрезмерно *высокое* неравенство ведет к сокращению потребительского спроса и индивидуальных сбережений, обострению социальных проблем, а при определенных условиях может послужить источником социально-политической напряженности и нестабильности.

Владимир Бобков и Риорита Колосова

Характеристика социальной дифференциации в России: 1990 – 2012 гг.

В разделе даны оценки влияния на неравенство уровня жизни населения социально-экономических трансформаций 1991-2010 гг. Рассмотрены изменения в занятости и распределении работников и домохозяйств по заработной плате, доходам, использованным на потребление, среднедушевым денежным доходам и жилищной обеспеченности.

Ключевые слова: социальное неравенство, неустойчивость занятости, социальные стандарты денежных доходов и жилищной обеспеченности, распределение работников по заработной плате, денежным доходам и жилищной обеспеченности.

В связи с 20-летием разрушения СССР и постсоветских реформ в экспертном сообществе активно обсуждаются их последствия и пути дальнейшего развития страны. Наряду со многими другими вопросами в поле острых дискуссий и альтернативных оценок оказался также уровень жизни населения. В настоящее время общественности известны диаметрально противоположные позиции по оценке итогов социальных преобразований прошедшего 20-летия. Одна из них озвучена в докладе «Уровень и образ жизни населения России в 1989-2009 годах» [Уровень и образ жизни населения России. 2011] и в опубликованной на его основе статье «Социальные итоги трансформации, или Двадцать лет спустя» [Ясин, Андрущак, Ивантер, Косарева, Овчарова, Пономаренко, Фадеев 2011]. Авторами сделаны выводы о том, что «объем ВВП в 2009 г. по сравнению с 1991 г. составил примерно 108%»; что «... в среднем уровень жизни за этот период не только не снизился по сравнению с советским временем, как считают многие, но и вырос почти в 1,5 раза». В дальнейшем эта позиция получила свое развитие в публикациях российских ученых нелиберального направления – сторонников максимального усиления роли рынка, превращения государства в орган финансовой олигархии, и как следствие, - «оптимизации» (т.е. экономии, *авторская ред.*) социальных

расходов в процессе дальнейших социально-экономических преобразований в России.

Альтернативная позиция обоснована в статье «Системный выбор России и уровень жизни» [Губанов 2011], в которой сделаны выводы о том, что «...дореформенного уровня не достигают ни ВВП (87,1% в 2010 г.), ни расходы населения на конечное потребление (81,5%)»; что «объем товарной массы, обеспечиваемый внутренним производством, до сих пор еще в 2 раза меньше., а качество несопоставимо хуже»; что «в качестве обобщенного критерия совокупного благосостояния человеческого общества выступает продолжительность жизни населения., установление частнособственнической системы в российском варианте повлекло за собой ярко выраженное сокращение продолжительности жизни». В дальнейшем эта позиция была развита в других публикациях ученых социал – демократического направления [Бобков 2012] – сторонников трансформации государства из органа «совокупного капиталиста» в орган «совокупного работника», расширения его роли в регулировании социально – экономического развития и ограничения стихийного рынка, усиления его социальной направленности преобразований. Дискуссия продолжается и в настоящее время.

Капиталистические реформы 1992 – 2012 годов имели негативные последствия для широких слоев населения. Значительное сокращение его численности и качества, высокий уровень бедности и низкой обеспеченности, а также избыточное социальное неравенство привели к большой взаимной дистанции граждан и власти, а также высокой социальной напряженности, обусловленной разрывами между бедностью и богатством, бесправием большинства и вседозволенности новых «хозяев жизни».

Рост низкооплачиваемой занятости, неравенства в распределении заработной платы и социальной незащищенности наемных работников

В СССР, как известно, для экономически активного населения обеспечивались право и обязанность трудиться, гарантировалась занятость в народном хозяйстве страны.

В основу капиталистических трансформаций в России закладывались свертывание государственных гарантий занятости и экономия издержек работодателей на рабочую силу при традиционных формах занятости. Резкое обесценение наемного труда в начале 1990-х гг., отбросившее реальную заработную плату значительной части наемных работников за черту официального прожиточного минимума, в последующем и не подверглось кардинальному пересмотру. Государство ограничило свою

роль установлением крайне низкой (менее прожиточного минимума трудоспособного населения) минимальной заработной платы, обязательной для всех отраслей экономики, и введением таких систем оплаты труда в бюджетном секторе, которые едва позволяли работникам сводить концы с концами. Бизнес, за исключением минерально-сырьевых и финансовых сфер деятельности, в которых занята незначительная часть наемных работников, также ориентировался на низкую цену рабочей силы.

Новым, не имеющим прецедентов в СССР, стало явление неустойчивости занятости¹ [Бобков, Черных, Алиев, Курильченко 2011], получившей широкое распространение в нашей стране как отражение процессов на рынках труда, свойственных всем современным капиталистическим экономикам. Неустойчивость занятости (прекаризация) оказывает огромное негативное влияние и на доходы работников и взносы в социальные фонды.

В отличие от обычной, традиционной занятости, осуществляемой в режиме полного рабочего дня на основе бессрочных трудовых договоров, неустойчивость занятости реализуется на иных принципах отношений экономически активного населения и работодателей. Они обозначают тенденцию к экономической и правовой дерегуляции трудовых отношений и увеличению принуждения к труду при одновременном демонтаже социальных гарантий с целью снижения издержек по оплате труда и свертывания социальной защищенности при расширении гибкости занятости, в том числе, не оформленной трудовыми договорами.

*В результате всего этого значительная часть наемных работников была отброшена за черту доходов ниже прожиточного минимума трудоспособного населения, а среди других - преобладают работники с низкой и ниже среднего уровня заработной платой.*²

¹ Precarity – прекаризация.

² Для оценивания распределения наемных работников по заработной плате были определены следующие социальные стандарты:

первый - размер заработной платы (доходов) соответствует бюджету прожиточного минимума трудоспособного населения;

второй - размер заработной платы (доходов) соответствует социально-приемлемому (восстановительному) потребительскому бюджету (ВПБ = 3 БПМт);

третий - размер заработной платы (доходов) соответствует потребительскому бюджету среднего достатка (ПБСД = 7 БПМт);

четвертый - размер заработной платы (доходов) соответствует потребительскому бюджету высокого достатка (БВД = 11 БПМт) [Уровень и качество жизни населения в современной России. 2007]

Из представленного в таблице 1 сопоставления распределения наемных работников по уровню реальной среднемесячной заработной платы в 1986 г.¹ и 2010 г. вытекает, что *доля наименее оплачиваемых работников, занятых наемным трудом, с доходами ниже бюджета прожиточного минимума трудоспособного населения (БПМт), выросла за 20 лет с 3,1% до 12,5%², т.е. примерно в 3,9 раза.* Такой уровень заработной платы для одинокого и тем более для семейного работника, как правило, предопределяет среднедушевые доходы ниже абсолютной бедности (ниже среднедушевого прожиточного минимума (БПМср.)).

Таблица 1

Группировка одиноких наемных работников по уровню реальной заработной платы, соответствующей разным социальным стандартам потребления

(в среднем за месяц, в процентах к общей численности наемных работников)

Группы работников	1986 г.	2010 г.
Наименее оплачиваемые (до БПМт)	3,1	12,5
Низкооплачиваемые (БПМт - 3 БПМт)	59,1	46,4
Оплачиваемые ниже среднего уровня (3 БПМт - 7 БПМт)	35,5	31,2
Среднеоплачиваемые (7 БПМт - 11 БПМт)	2,1	6,7
Высокооплачиваемые (>11 БПМт)	0,2	3,2

Источник: расчеты, выполненные Всероссийским центром уровня жизни

Вторая группа наемных работников, размеры реальной заработной платы которых находились ниже социально-приемлемого потребительского бюджета трудоспособного населения (он составляет примерно 3 БПМ), за эти годы сократилась в 1,3 раза. В СССР она составляла примерно 60% от общего количества рабочих, а в настоящее время - около половины от их числа. Этих трудоспособных следует относить к низкооп-

¹ Еще в 1986 г. с началом перестройки были запущены механизмы, ухудшающие материальное положение рабочих.

² В целях сопоставимости величина прожиточного минимума за 1990 год приведена в соответствие с методологией определения этого показателя в 2010г .

лациваемым работникам с заработной платой, покупательная способность которой (в случае полной семьи с двумя работниками и детьми) также практически предопределяет душевой доход ниже БПМср. и абсолютную бедность соответствующих домохозяйств.

Группа работников с реальной заработной платой ниже среднего уровня (выше 3 БПМтр., но ниже 7 БПМтр.) сократилась, но незначительно - в 1,1 раза - и составила 31,2%.

Доля среднеоплачиваемых работников с доходами от 7 БПМтр. до 11 БПМтр. выросла примерно в 3 раза, с 2,1% до 6,7%. Тем не менее, их удельный вес среди наемных работников в настоящее время очень мал: в 1,9 раза меньше, чем у занятых работников с наиболее низкой заработной платой.

Удельный вес высокооплачиваемых работников вырос в 16 раз, с 0,2% до 3,2%. Сами по себе темпы роста этой группы работников кажутся внушительными, однако представительность этого слоя работников является очень низкой, даже ниже среднеоплачиваемых, и охватывает занятых преимущественно в минерально-сырьевых и топливно-энергетических отраслях, а также в финансовом секторе сферы обращения.

Следствием произошедших изменений стал двукратный рост неравенства в распределении работников по заработной плате¹: в 1990 г. коэффициент фондов составлял 7,8², а в 2010 г. - 14,4³ раза. Значительно вырос и коэффициент Джини (индекс концентрации общего объема заработной платы), соответственно, с 0,317⁴ до 0,413⁵.

В современной России значительно повысилась потребительская нагрузка на заработную плату. Так, в СССР доступность наиболее насущных социальных потребностей в образовании, здравоохранении, учреждениях воспитания детей, жилище и других общественных благах обеспечи-

¹ Российский статистический ежегодник. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.: 2011, с. 31.

² Социальное положение и уровень жизни населения России: Статистический сборник. М.: Госкомстат России. 1997, с. 111.

³ Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.: 2011, с. 128.

⁴ Социальное положение и уровень жизни населения России: Статистический сборник. М.: Госкомстат России. 1997, с. 111.

⁵ Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.: 2011, с. 128.

васаль общественными фондами потребления, т.е. бесплатно для граждан. Теперь эти услуги оплачиваются домохозяйствами преимущественно из заработной платы и других источников денежных доходов, и в значительно меньших, чем прежде, размерах они оплачиваются государством из средств обязательного социального страхования и государственного бюджета.

Рост масштабов бедности по доходам, используемым на потребление¹, и избыточное социально-экономическое неравенство²

Результаты расчетов представлены в таблице 2.

В 1990 г. в советской России практически не было наиболее нуждающегося населения, хотя низкообеспеченные домохозяйства составляли, примерно 30% россиян. Большинство населения России, примерно 60%, принадлежали к обеспеченным ниже среднего уровня достатка; средне- и высокообеспеченные слои составляли 6,7% и 0,7% россиян соответственно. Уровень жизни в целом не впечатлял, но наиболее нуждающихся, по сопоставимым стандартам, не было.

Через 20 лет структурирование общества по текущему потреблению кардинально изменилось: наиболее нуждающиеся слои населения выросли примерно в 90 раз и составили 17,4%. Удельный вес низкообеспеченных домохозяйств увеличился в 1,7 раза и составил 53,6%. В настоящее время два нижних неблагополучных по материальной обеспеченности слоя насчитывают почти три четверти населения страны. Среднеобеспеченные слои сократились почти в два раза и составляют 6,7% численности населения. Удельный вес высокообеспеченных россиян остается незначительным и составляет примерно 1,0%.

В 1990 г. преобладало уравнильное распределение доходов - более 90% населения имели доходы ниже среднего уровня материального достатка от 1 ПК до 7 ПК. *За 20 лет капиталистических трансформаций более двух третей населения оказались среди наиболее нуждающихся и низкообеспеченных по уровню текущего потребления.*

¹ Показатель доходов, используемых на потребление, получен как сумма потребительских расходов и денежной оценки натурального потребления (в советской России на их размер существенно влияли общественные фонды потребления).

² 1990 г. - с учетом общественных фондов потребления, 2010 г. - с учетом натуральных поступлений.

Таблица 2
Группировка населения России по доходам,
используемым на потребление

(в среднем за месяц, в процентах к общей численности населения)

Группы населения	Удельный вес населения (в %)		Изменения в 2010 г. (в п.п.)
	1990 г. ¹	2010 г. ²	
Наиболее нуждающиеся (ниже потребительской корзины прожиточного минимума - ПК)	0,2 ³	17,4	17,2
Низкообеспеченные (от ПК до 3 ПК)	31,7	53,6	21,9
Обеспеченные ниже среднего уровня (от 3 ПК до 7 ПК)	60,8	24,6	-36,2
Среднеобеспеченные (от 7 ПК до 11 ПК)	6,7	3,4	- 3,3
Высокообеспеченные (выше 11 ПК)	0,7	1,0	0,3

Источник: расчеты, выполненные Всероссийским центром уровня жизни

Наряду с изменениями в удельном весе слоев с разным уровнем материального достатка *кардинально выросло социально-экономическое неравенство*. Об этом свидетельствует рост коэффициента фондов⁴: по денежным доходам он увеличился с 4,5⁵ до 16,5⁶ раз, по доходам, используемым

¹ Оценка экспертов ВЦУЖ с использованием [Российский статистический ежегодник. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.: 2011, с. 31].

² Оценка экспертов ВВЦУЖ с использованием [Российский статистический ежегодник. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.: 2011, с. 31].

³ В целях сопоставимости величина прожиточного минимума за 1990 г. приведена в соответствие с методологией определения этого показателя в 2010 г.

⁴ Коэффициент фондов показывает отношение средних доходов в 10% группе с наиболее высокими и 10% группе с наиболее низкими доходами.

⁵ Уровень жизни населения России: Статистический сборник. М.: Госкомстат России. 1996, с. 9.

⁶ Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.: 2011, с. 126.

на потребление, - с 4,6 до 13,2¹ раза. Коэффициент Джини вырос: по денежным доходам - с 0,260² до 0,421³, по доходам, используемым на потребление - с 0,227 до 0,398⁴.

Социально-экономическое неравенство по уровню текущего потребления в альтернативных группах населения может оцениваться коэффициентом отношения средних доходов, использованных на потребление, в группах с потреблением выше 11 ПК и ниже 1 ПК (назовем его коэффициент BVN). Коэффициент BVN в 1990 г. составлял 14,4, а в 2010 г. - 20,8⁵ раз. Применительно к 1990 г. размер этого коэффициента достаточно символично характеризовал социально-экономическое неравенство. Тогда наиболее нуждающееся население как самостоятельный слой представлено не было. В капиталистической экономике России при большой доле наиболее нуждающегося населения и огромного отрыва от них по потреблению высокообеспеченных слоев, даже при их небольшом представительстве в обществе, коэффициент BVN позволяет наиболее точно характеризовать социально-экономическое неравенство наименее и наиболее обеспеченных групп населения.

¹ Рассчитано во ВЦУЖ на основе метода логнормального распределения с использованием данных о выплатах и льготах, полученных населением из общественных фондов потребления [Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика. 1991] и данных о натуральных поступлениях домашних хозяйств [Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2010 г. (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств). Росстат. М.: 2011, с. 16].

² Уровень жизни населения России: Статистический сборник. М.: Госкомстат России. 1996, с. 80.

³ Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.: 2011, с. 126.

⁴ Рассчитано во ВЦУЖ с использованием данных о распределении общего объема денежных доходов населения по 20%-ым группам населения [Уровень жизни населения России: Статистический сборник. М.: Госкомстат России. 1996, с. 80; Социальное положение и уровень жизни населения России. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.: 2011, с. 126.

⁵ Рассчитано экспертами ВЦУЖ Ф.Ф. Гулюгиной и В.П. Васильевым на основе метода логнормального распределения с использованием данных о выплатах и льготах, полученных населением из общественных фондов потребления [Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика. 1991] и данных о натуральных поступлениях домашних хозяйств [Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2010 г. (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств). Росстат. М.: 2011, с. 16].

Все выше определенные коэффициенты социально-экономического неравенства свидетельствуют о его избыточном уровне: в ряде регионов, в которых наиболее представлены частные компании отраслей сферы обращения, особенно финансовый сектор (Москва, Санкт-Петербург и др.), а также частно-корпоративные монопольные производства минерально-сырьевых ресурсов (Тюменская, Вологодская области и др.), средние масштабы социально-экономического неравенства достигли 40 и более раз.

Первый этап формирования российского капитализма (1992 – 2000 годы) привел к резкому экономическому спаду, обогащению узкого слоя крупных частных собственников и обеднению основной массы населения, резкому социальному расслоению. На втором этапе (2000 – н. вр.) в результате экономического роста уровень жизни вырос у всех слоев населения. Однако, экономическое неравенство не снизилось, а продолжало расти.

В 2000 – х годах уровень экономического неравенства (к-т Джини по денежным доходам) в России, был примерно в 1,4 раза выше, чем в Германии и сопоставим с США. При этом душевой ВВП по ППС в России был, примерно в 1,4 раза ниже, чем в Германии и в 3 раза ниже, чем в США¹.

Общий вывод состоит в том, что за 20 лет капиталистических реформ в нашей стране кардинально выросли доля населения с низким уровнем текущего потребления и социально-экономическая дифференциация. Последняя значительно превышает нормальный уровень, обусловленный размерами валового внутреннего продукта, является избыточной, препятствует экономическому и демографическому росту [Шевяков 2010].

В программной статье (В.В. Путин, 13.02.2012г.) Президент обратил внимание общества на эту острую проблему и дал ей оценку: «Недопустимо, вызывающе велика дифференциация доходов избыточный разрыв воспринимается как несправедливость и служит источником социальной напряженности».

¹ Данные Росстата и ОЭСР.

Жилье - фокус неравенства условий жизни¹

С жилищной обеспеченностью и ее качеством дела сложно обстояли еще и во времена Советского Союза, но таких разрывов, какие сложились за годы капиталистических трансформаций, в России не было и в принципе не могло быть.

Нелишне вспомнить, что за дореформенные 1986-1990 гг. было построено 343,4 млн. кв.м. жилья. При сохранении этих масштабов за период 1991-2000 гг. могло быть построено около 1374 млн. кв.м. жилищ, а фактически введено в эксплуатацию - 853,6 кв.м. общей жилой площади, несмотря на то, что в это время появились новые строительные материалы, прогрессивные технологии, более производительная техника. Даже при сохранении объемов строительства конца 1980-х гг. мы имели бы дополнительно 520,0 млн. кв.м. нового жилья. При том, что средняя обеспеченность жилищем в 1991 г. была 16,4 кв.м., к 2000 г. она могла бы составить примерно 26,0 кв.м. на человека (прирост - 58,5%)². Фактическая же средняя обеспеченность жильем выросла в 2000 г. лишь до 19,2 кв.м. (прирост - 17,%) и до 22,6 кв.м. в 2010 г. (прирост 37,8 % к 1991г.).

Но главное даже не в этом: *в рассматриваемые годы, за исключением отдельных категорий населения, имеющего законодательно утвержденное и хоть в какой то мере обеспечиваемое финансированием право на бесплатное получение жилья (военнослужащие, участники ликвидации последствий радиационных катастроф, переселяющиеся из зоны Крайнего Севера и приравненных к нему местностей и т. п.), жилищные условия улучшали преимущественно наиболее высокодоходные категории населения.*

Основная часть российских семей, в том числе, относящиеся к категории проживающих в условиях жилищной бедности и в условиях крайне высокой стоимости жилья по сравнению с их доходами (средняя цена 1 кв.м. жилья проданных квартир составила в IV квартале 2009 г. на первичном рынке 47,7 тыс. руб. на вторичном - 52,9 тыс. руб. при среднестатистических доходах в это время - 19,8 тыс. руб.) имеет лишь один парадоксальный способ улучшения жилищных условий - за счет уменьшения числа членов семьи, проживающей на прежней жилой площади.³

¹ В подборе и обработке материалов для этого раздела статьи участвовали эксперты ВЦУЖ Н.А. Денисов и Е.В. Одинцова..

² Оценка проведена Н.А. Денисовым.

³ В качестве стандартов для оценивания масштабов жилищного неравенства были определены следующие нормативы жилищной обеспеченности:

Для расчетов распределения населения по жилищи была использована база данных проводимого с 1994 г. российского мониторинга экономического положения и здоровья населения¹, распространенная на генеральную совокупность населения (таблица 3).

Из данных таблицы 3 можно сделать вывод, что в начале капиталистических трансформаций (1994 г.) примерно 80% населения России имели скромные жилищные условия, составляющие по площади от 7 кв.м до 30 кв.м. на человека. За сравниваемые годы эти слои сжались примерно на 20 п.п., зато жилищное неравенство многократно выросло. Сокращение жилищной бедности в 3,2 раза (с 7,3% до 2,3%) сопровождалось ростом высокообеспеченных жилищем россиян в 17,5 раз (с 0,6% до 10,5%), а сокращение низкообеспеченных в 1,4 раза - ростом среднеобеспеченных в 2,1 раза; при этом доля обеспеченных жилищем ниже среднего уровня практически не изменилась.

Для богатых россиян вложения в жилище стали одним из способов накопления капитала; для бедных россиян видимость улучшения - следствие снижения за этот период времени общей численности населения со 148,3 млн чел. до 142,9 млн чел. В результате за счет этого фактора возник статистический парадокс - в ряде регионов и отдельных городов, лишившихся действующих производственных мощностей, обеспеченность

-
- *первый стандарт*: размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 7 кв.м., имеются централизованное водоснабжение, централизованная канализация и центральное отопление;
 - *второй стандарт*: удовлетворяет всем требованиям первого норматива. Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 18 кв.м., имеется горячее водоснабжение;
 - *третий стандарт*: удовлетворяет всем требованиям второго норматива. Размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства составляет не менее 30 кв.м., имеется стационарный телефон, при этом на одного члена домохозяйства приходится не менее одной комнаты;
 - *четвертый стандарт*: удовлетворяет всем требованиям третьего норматива, при этом размер общей площади жилого помещения на одного члена домохозяйства не менее 60 кв.м., предусмотрено более качественное благоустройство и место расположения жилища.

¹ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН (<http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms> и <http://www.hse.ru/rlms>).

жилем существенно выросла при практически полном отсутствии строительства новых жилых помещений.

Таблица 3
Группировка населения по размерам и качеству жилищной обеспеченности

(в среднем за год, в процентах к общей численности населения)

Группы населения	1994 г.	2010 г.
Наиболее нуждающиеся - жилищная бедность (ниже первого стандарта)	7,3	2,3
Низкообеспеченные (плохие жилищные условия) (выше первого, но ниже второго стандарта)	50,8	35,5
Обеспеченные ниже среднего уровня (выше второго, но ниже третьего стандарта)	32,9	33,8
Среднеобеспеченные (выше третьего, но ниже четвертого стандарта)	8,4	18,0
Высокообеспеченные (выше четвертого стандарта)	0,6	10,5

Источник: расчеты, выполненные Всероссийским центром уровня жизни

За годы реформ были полностью разрушены социальные гарантии получения бесплатного жилища, характерные для СССР: формально права на жилище социального найма провозглашены были, но фактически его строительство так и не развернуто. Государству практически ничего не стоило проведение бесплатной приватизации жилища, зато теперь его содержание и ремонт в значительной мере переложены на плечи обедневшего большинства населения, в результате чего обслуживание жилища и коммунальные платежи значительно выросли. Рыночные прозрачные арендные отношения в жилищном секторе также не созданы, ипотечное кредитование остается недоступным для большинства нуждающихся в жилье, а покупка жилья - не обеспечена доходами у основной части нуждающегося в нем населения.

Преобладание низкого и ниже среднего уровня материальной обеспеченности по доходам и жилищу

Критический анализ изменений уровня жизни населения, обусловленных разрушением СССР и 20-летней трансформацией советской соци-

ально-экономической системы, был бы не полным без рассмотрения взаимосвязанной динамики денежных доходов и жилищной обеспеченности¹, начиная с середины 1990 гг., когда удалось приостановить обвал социально-экономических показателей, и до настоящего времени [Бобков (2) 2011].

В обработку были приняты данные, собранные в рамках 19-й (2010 г.) и 1-й (1994 г.) волн Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ)², распространенные на генеральную совокупность (взвешивание производилось с использованием данных Росстата)³. В результате были получены ряды распределения, представленные в таблице 4.

1994 г. и 2010 г. показывает, что, несмотря на заметное уменьшение доли населения с наиболее низким уровнем жизни с 26,2% до 14,1% и увеличение доли среднего класса с 2,7% до 14,0% *в современном российском обществе устойчиво преобладают низко- и ниже среднего обеспеченные доходами и жилищем группы населения*: в 1994 г. - 71,0%, а в 2010 г. - 69,8% населения относились к низко- и ниже среднего обеспеченному населению⁴.

¹ Совместное распределение населения целесообразно строить по жилищу и денежным доходам населения, а не по доходам, использованным на потребление, поскольку сбережения в составе денежных доходов являются одним из источников улучшения жилищной обеспеченности.

² Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН (<http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms> и <http://www.hse.ru/rlms>).

³ Поскольку РМЭЗ начал проводиться в процессе радикальных экономических реформ с 1994 года у авторов не было возможности по сопоставимым параметрам провести сравнение распределения населения по жилищу и по двум параметрам материальной обеспеченности (доходы и жилище) с дореформенным 1990 годом.

⁴ Согласно исследованиям, проведенным во Всероссийском центре уровня жизни в данной публикации граждане отнесены к среднему классу по двум критериям материальной обеспеченности: 1) денежные доходы от 7 до 11 бюджетов прожиточного минимума и 2) площадь жилища от 30 до 60 м.кв. на человека с соответствующими параметрами качества жилища. Этот подход верифицирован в целом ряде разработок, выполненных по заказам министерств и ведомств и российских регионов. Кроме этих материальных критериев принадлежность к среднему классу определяется также недвижимостью, уровнем образованности, принадлежно-

Таблица 4
Структура российского общества, полученная по критериям доходов и жилищной обеспеченности (2010г./1994г.)

Интегральная характеристика	Компоненты интегральной характеристики	Критерии отнесения по доходам	Критерии отнесения по жилищной обеспеченности	Доля населения (в %)	
Наиболее нуждающиеся	Бедные по доходам и жилью	СДД ниже БПМ	Наиболее плохие ЖУ	0,8/3,5	14,1/26,2
	Бедные по жилью	СДД выше БПМ	Наиболее плохие ЖУ	1,5/3,82	
	Бедные по доходам	СДД ниже БПМ	Плохие - хорошие ЖУ	11,8/18,9	
Низкообеспеченные	Нижний слой	СДД между БПМ и ВПБ	Плохие ЖУ	18,3/27,3	28,6/37,9
	Верхний слой	СДД выше ВПБ	Плохие ЖУ	10,3/10,6	
Обеспеченные ниже среднего уровня	Нижний слой	СДД между БПМ и ВПБ	Ниже средних, средние и хорошие ЖУ	26,5/24,7	41,2/33,1
	Средний слой	СДД между ВПБ и ПБСД	Ниже средних ЖУ	12,0/7,2	
	Верхний слой	СДД выше ПБСД	Ниже средних ЖУ	2,7/1,2	
Среднеобеспеченные	Нижний слой	СДД между ВПБ и ПБСД	Средние и хорошие ЖУ	11,2/2,3	14,0/2,7
	Средний слой	СДД между ПБСД и БВД	Средние ЖУ	2,1/0,2	
	Верхний слой	СДД выше БВД	Средние ЖУ	0,7/0,2	
Высокообеспеченные	Нижний слой	СДД между ПБСД и БВД	Хорошие ЖУ	1,4/0,07	2,1/0,1
	Верхний слой	СДД выше БВД	Хорошие ЖУ	0,7/0,03	

Источник: расчеты, выполненные Всероссийским центром уровня жизни

При сохранении в дальнейшем темпов этих трендов в перспективе сложно рассчитывать на решение задач, предусмотренных в Прогнозе долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Минэкономразвития 2013] по снижению уровней абсолютной бедности до 6-8% и повышению доли среднего

стью к профессионально – квалификационным группам и самоидентификацией. Оценивание этих дополнительных параметров в настоящее время проводится.

класса до 37 - 52% от его общей численности, предусмотренных по разным вариантам прогноза. Особенно это относится к возможностям достижения к 2030 году рубежей, поставленных в инновационном и формируванном вариантах прогноза: по абсолютной бедности – 6 -7%, а по доле среднего класса – 48 – 52%¹.

Для достижения этих ориентиров необходимо реализовать иные, более масштабные меры по повышению реальных доходов населения и улучшению его жилищных условий, особенно в слоях с низкой и ниже средней материальной обеспеченностью.

Согласно одному из авторитетных социологических обследований [Институт социологии Российской академии наук 2012] :

- примерно 40 процентов населения считают, что Россия идет в тупик или требуют замены власти;

- еще, примерно, 20 процентов мечтают о более справедливом обществе, но не считают, что Россия идет в тупик и не требуют замены власти;

- оставшиеся 40 процентов населения считают, что все идет нормально, и сосредоточены на решении личных проблем.

В перспективе промежуточная группа в зависимости от дальнейшего развития страны и реализации своих надежд на более справедливое общество может перейти либо в первую, либо во вторую группу и обеспечить их перевес в общественной оценке итогов будущих трансформаций России.

В настоящее время Правительство представило Обществу Прогноз долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период 2030 года, т.е. еще на 20 лет вперед. От реализации на-

¹ Судя по тексту Прогноза, количественное оценивание среднего класса в нем проведено, в основном, по уровню денежных доходов. Это вытекает из следующего: «В прогнозе в качестве основного критерия отнесения граждан к среднему классу определен уровень дохода свыше 6 прожиточных минимумов. Исходя из этого в 2010 году представители среднего класса имели среднедушевой доход более 34 тыс. рублей в месяц. В 2030 году уровень дохода, позволяющего относиться к этой категории населения, составит около 100 тыс. рублей». После этого авторы прогноза оговаривают следующее: «Однако доходный критерий не является исчерпывающим. ...представители среднего класса должны иметь собственность, сбережения, обладать конкурентоспособными профессиональными квалификациями и участвовать в формировании гражданского общества».

меченных в нем стратегий, особенно, от того удастся ли реализовать форсированный вариант Прогноза (вариант 3), во многом зависит повышение конкурентоспособности России в глобальном мире и позитивные изменения в уровне жизни россиян.

Литература

Бобков В.Н. (2011) Социальные структуры и неравенство распределения населения по качеству и уровню жизни. М.: ВЦУЖ.

Бобков В.Н., Черных Е.А., Алиев У.Т., Курильченко Е.И. (2011) Неустойчивость занятости: негативные стороны современных социально-трудовых отношений // Уровень жизни населения регионов России. № 5.

Бобков В.Н. (2012). 20 лет капиталистических трансформаций в России: влияние на уровень и качество жизни // Мир России. №2.

Губанов С. (2011) Системный выбор России и уровень жизни // Экономист. № 11.

Бобков В.Н. (ред.) (2007) Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в 2010 г. (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств) (2011). Росстат. М.

Качество и уровень жизни населения в современной России (1991-2005 гг.) (2007) / Монография. Руководитель В.Н. Бобков. М.: ВЦУЖ.

Колосова Р.П., Разумова Т.О., Луданик М.В. (2008) Формы занятости населения в инновационной экономике. Учебное пособие. М.: МАКС Пресс.

Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник (1991) / Финансы и статистика. М.

О чем мечтают россияне: аналитический доклад. (2012). Институт социологии РАН в сотрудничестве с представительством Фонда Эберта в России. М.

Прогноз долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Минэкономразвития РФ, март 2013г.

Путин В.В. (2013) Строительство справедливости. Социальная политика для России. Комсомольская Правда. 13.02. 2013г.

Российский статистический ежегодник. Статистический сборник / Госкомстат России. М.: 1995.

Российский статистический ежегодник. 2011: Статистический сборник / Росстат. М.

Россия в цифрах. (2011): Краткий статистический сборник // Росстат.

Социальное положение и уровень жизни населения России: Статистический сборник (1997) . М.: Госкомстат России.

Социальное положение и уровень жизни населения России. (2011): Статистический сборник / Росстат. М.

IV. Россия: тренды дифференциации в постсоветских трансформациях

Социально-экономическое положение и уровень жизни России (1996) // Росстат. М.

Социально-экономическое положение и уровень жизни России (1997) // Росстат. М.

Шевяков А.Ю. (2010) Неравенство доходов как фактор экономической и демографической динамики: монография. М.: ИСЭПН РАН.

Ясин Е., Андрущак Г., Ивантер А., Косарева Н., Овчарова Л., Пономаренко А., Фадеев В. (2011) Социальные итоги трансформации, или Двадцать лет спустя // Вопросы экономики. № 8

Эдуард Соболев

Основные тренды оплаты труда в постсоветской России

С переходом к рыночной экономике роль заработной платы неизменно возрастает. Резкое сокращение объема бесплатных и дотируемых услуг, а также отказ от регулирования цен на основные потребительские товары, в т.ч. по причине фактора глобализации российской экономики, приводит к тому, что основная тяжесть воспроизводства работника и его семьи ложится на заработную плату.

1. Индикаторы уровня оплаты труда и их динамика

На протяжении всего трансформационного периода в России, несмотря на ощутимое возрастание доли доходов от предпринимательской деятельности и от собственности, заработная плата продолжала оставаться основным источником доходов населения, на который приходилось не менее 60% их совокупной величины (табл. 1). На протяжении 2000-х гг. доля заработной платы в совокупных доходах (с учетом скрытой оплаты труда) возросла с 62,8 до 66,2%.

Доля оплаты труда в структуре денежных доходов населения существенно различается по национальным округам и регионам. Можно проследить закономерность: в богатых регионах, отличающихся, как правило, и более высоким уровнем средней заработной платы, доля оплаты труда в доходах, тем не менее, ниже, чем в относительно бедных регионах, в первую очередь за счет высоких доходов от собственности.

Динамика реальной зарплаты. Реальная заработная плата устойчиво снижалась на протяжении 1990-х гг. При этом снижение реальной заработной платы происходило опережающими темпами по сравнению с сокращением ВВП (рис. 1). Падение ВВП составило более 40% (в низшей точке кризиса ВВП в реальном выражении составлял 58,8% от уровня 1990 г.). Реальная заработная плата продолжала снижаться до 1999 г., когда она опустилась до 32,7% от уровня 1990 г. Вплоть до 2001 г. минимальная заработная плата составляла менее 15% от официального прожиточного минимума. И это при том, что в 1992 г. прожиточный минимум

был вдвое сокращен по сравнению с советскими временами, что позволило статистически сократить долю бедного населения с 70% до 33,5%.

Таблица 1
Тенденции изменения структуры денежных доходов населения

Год	Доля в совокупных денежных доходах, %				
	Оплата труда*	Доходы от предпринимательской деятельности	Социальные трансферты	Доходы от собственности	Другие доходы
1990	76,4	3,7	14,7	2,5	2,7
1992	73,6	8,4	14,3	1,0	2,7
1994	64,5	16,0	13,5	4,5	1,5
1996	66,5	13,1	14,0	5,3	1,1
1998	64,8	14,5	13,4	5,5	1,8
2000	62,8	15,4	13,8	6,8	1,2
2001	64,6	15,4	15,2	5,7	1,9
2002	65,8	11,9	15,2	5,2	1,9
2003	63,9	12,0	14,1	7,8	2,2
2004	65,0	11,7	12,8	8,3	2,2
2005	63,6	11,4	12,7	10,3	2,0
2006	65,0	11,1	12,0	10,0	1,9
2007	67,5	10,0	11,6	8,9	2,0
2008	68,4	10,2	13,2	6,2	2,0
2009	67,3	9,5	14,8	6,4	2,0
2010	65,2	8,9	17,7	6,2	2,0
2011	65,6	8,9	18,3	5,2	2,0
2012	66,2	8,5	18,2	5,1	2,0

*Включая скрытую заработную плату

Источник: Росстат (Обследование бюджетов домашних хозяйств).

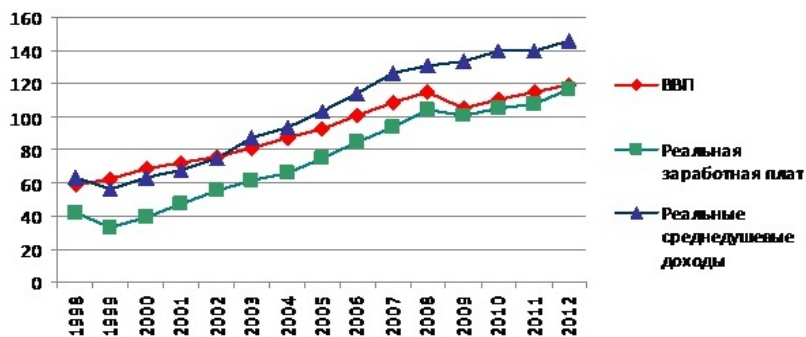
Не менее существенно и то, что на протяжении экономического спада реальная заработная плата испытала значительно более серьезное падение по сравнению со среднедушевыми реальными доходами (рис. 1). Соответственно, падение уровня и качества жизни большинства населения, живущего в основном на заработную плату, было значительно глубже отражаемого средними показателями.

С середины 1999 г. начинается постепенный восстановительный рост заработной платы. С 2001 г. под воздействием нарастающего дефицита квалифицированной рабочей силы, а также в результате мероприятий по повышению минимального размера оплаты труда (МРОТ) заработная

плата стала расти быстрее ВВП и к 2008 г. превысила докризисный уровень. В этой связи ряд экспертов высказывали опасение, что слишком высокий рост заработных плат может привести к падению национальной конкурентоспособности, а в некоторых случаях к банкротству российских предприятий. Однако подобная точка зрения разделяется далеко не всеми, в том числе и в деловых кругах. По наблюдениям многих экспертов, рост заработной платы пока что не ухудшает конкурентоспособность работодателей. В то же время он в немалой степени способствует улучшению конъюнктуры под воздействием роста внутреннего спроса. Устойчивый рост реальной заработной платы был прерван с наступлением кризиса. Однако ее существенного падения не произошло, а в 2010 г. тенденция к росту возобновилась.

Рис. 1

Индекс ВВП, реальной средней заработной платы и реальных сред-
недушевых доходов (1990 = 100)



Рассчитано по данным Росстата

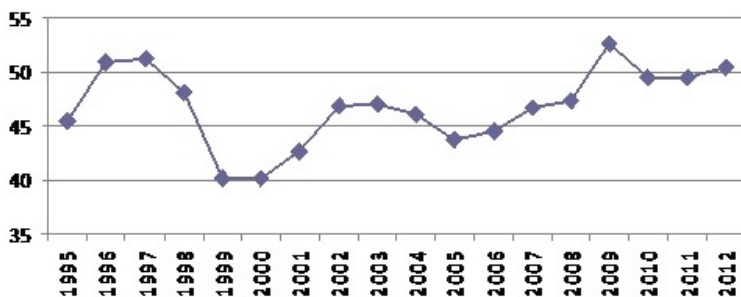
Одним из важнейших макроэкономических показателей, характеризующих поведение оплаты труда в народном хозяйстве, является **доля оплаты труда в ВВП** (рис. 2). Эксперты приводят разные цифры о ее величине. Цифры «гуляют» от 20% до чуть ли 60%. Такая разногласия связана с различиями в методологии подсчета. В данном докладе мы используем методологию системы национальных счетов (СНС), когда в заработную плату включают как отчисления работодателей на социальное страхование, так и скрытую оплату труда.

В России в последнее десятилетие наблюдается повышательная тенденция доли заработной платы в ВВП: 2000 г. – 40,2%, 2004 г. – 46,1%, 2012 г. – 50,4% (рис. 2). Тем не менее переоценивать динамику этого по-

казателя не стоит. Во-первых, во второй половине 1990-х гг. в стране наблюдалось существенное снижение этого показателя по сравнению с до-реформенным периодом. Поэтому его более быстрый рост в значительной мере имел восстановительный характер. Во-вторых, рост зарплатоёмкости сопровождается значительными перекосами в дифференциации. Для основной массы работников так называемая медианная зарплатоёмкость, как будет показана далее, существенно ниже. Для исправления перекосов следовало бы более сбалансировать верхние и нижние параметры заработков россиян, т.е. усилить перераспределительные процессы. В-третьих, рост зарплатоёмкости сочетается с постоянным возрастанием нагрузки на зарплату как результат не продуманных процессов приватизации социальной сферы (ЖКХ, здравоохранение, образование), когда появление платных услуг взамен бесплатных не сопровождалось соответствующим ростом зарплаты.

Рис. 2

Динамика доли заработной платы в ВВП (включая скрытую оплату труда и отчисления работодателей на социальное страхование)



Тем не менее, сегодня по показателю зарплатоёмкости ВВП мы выйдем вполне достойно на фоне других стран (рис. 3). На уровне таких стран как Испания, Португалия, Германия, уступая Франции, Великобритании, США и превосходя другие посткоммунистические страны – Польшу, Чехию, Украину.

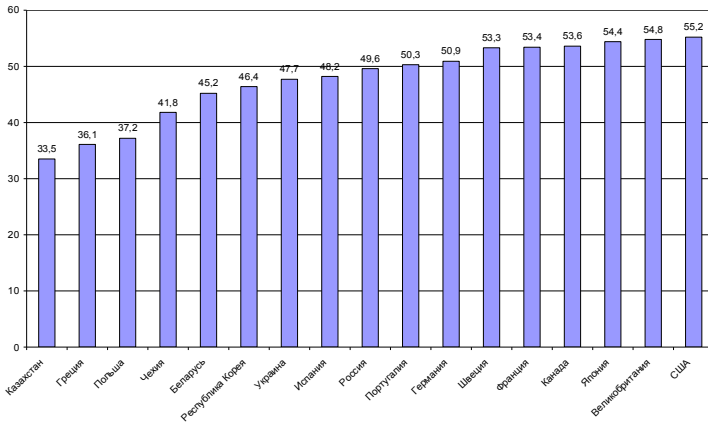
Динамика средней заработной платы дает лишь очень приблизительное представление об изменении социально-экономического положения наемного труда на протяжении периода реформ. Не менее важную роль играют тенденции дифференциации заработной платы.

В советский период правила и механизмы установления заработной платы действовали в направлении сдерживания неравенства. С одной сто-

роны, ее общий уровень был относительно низким. С другой – установленная государством минимальная заработная плата превышала прожиточный минимум почти в 1,5 раза и обеспечивала доступ хотя и к низкому, но социально приемлемому уровню потребления базового спектра благ и услуг. Величина прожиточного минимума законом не утверждалась, но использовалась государственными органами как отправная точка для определения размеров минимальной заработной платы.

Рис. 3

Доля оплаты труда в ВВП в России и мире в 2010 г. (включая отчисления работодателей на социальное страхование и скрытую оплату труда)¹



2. Тенденции дифференциации

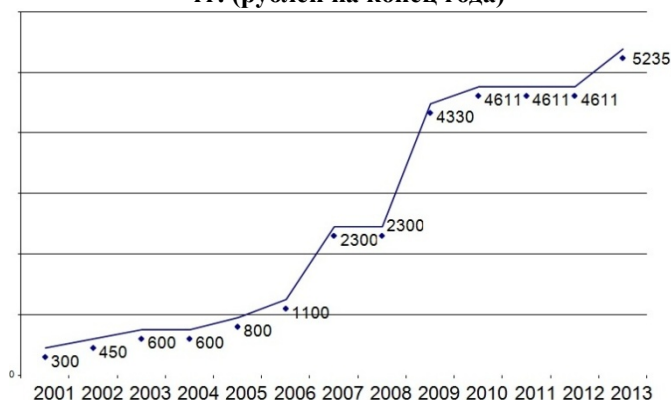
Динамика МРОТ и прожиточного минимума. Важнейшим фактором, который способствовал повышению темпов роста заработной платы низкооплачиваемых работников, явилось поэтапное повышение минимального размера оплаты труда до социально значимой величины (рис. 4), а также в результате повышения оплаты труда бюджетников. За период с 2000 по 2012 г. законодательно установленный минимум оплаты труда вырос в 35 раз, что позволило вывести значительную часть населения из состояния бедности. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума

¹ Данные за 2010 г.

сократилась с 29% (42 млн. чел.) в 2000 г. до 11,2% (15,8 млн. чел.) в 2012г.

Рис. 4

Изменение официального минимума заработной платы в 1999-2013 гг. (рублей на конец года)



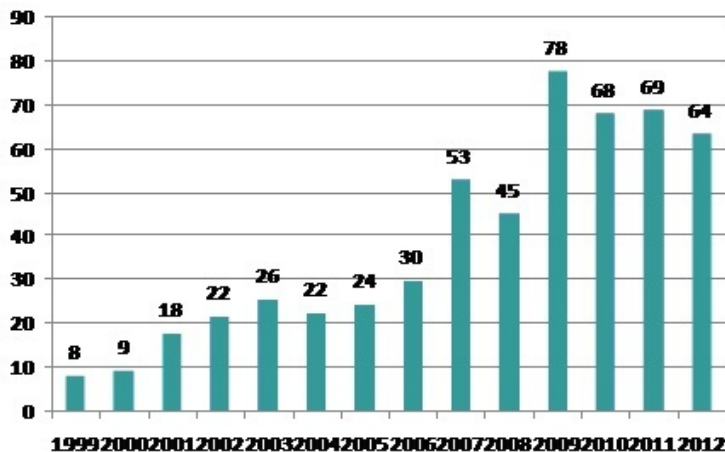
К концу 2012 г. отношение МРОТ к прожиточному минимуму (рис. 5) составляло 63,5% (МРОТ с 1 июня 2011 г. равен 4611 руб., а общефедеральный прожиточный минимум для трудоспособного населения в IV квартале 2012 г. составлял 7623 руб.). В то же время значительная часть населения имеет доходы лишь немногим превышающие прожиточный минимум, который, не предусматривает удовлетворения на должном уровне важнейших социальных потребностей.

На старте рыночных реформ коэффициент фондов по заработной плате был равен немногим менее 8. Это было ниже, чем в большинстве развитых стран Запада, и существенно ниже, чем в развивающихся экономиках, таких как Бразилия, Колумбия или Чили. Первый резкий скачок наблюдался на начальном этапе реформ. В то же время выход экономики на траекторию экономического роста сопровождался дальнейшим довольно значительным усилением неравенства в заработной плате. Пик неравенства был достигнут в 2001 г., когда средняя заработная плата 10% наиболее высоко оплачиваемых работников превысила среднюю заработную плату 10% наименее оплачиваемых почти в 40 раз (табл. 2).

В последующий период разрыв сократился до 16,1 раза, однако и это соотношение существенно превышает пропорции, сложившиеся в развитых рыночных экономиках.

Рис. 5

Соотношение минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума (%)¹



В целом период восстановительного роста характеризовался неравномерными темпами изменений в оплате труда различающихся по уровню оплаты категорий работников. В 2001 г. наибольшими темпами росла заработная плата относительно высокооплачиваемой части рабочей силы, что привело к резкому, скачкообразному возрастанию зарплатного расслоения. В следующем – 2002 г. начался своеобразный компенсационный процесс: стала расти заработная плата в низших децильных группах.

За период с 2000 по 2011 г. номинальная заработная плата выросла в 16,5 раза у наименее оплачиваемых работников первой децильной группы и в 6,7 раза у наиболее высокооплачиваемой десятой группе (табл. 3).

Таким образом, дифференциация заработной платы постепенно уменьшается и корректируется, хотя пока еще не вписывается в пропорции, характерные для социально-ориентированных рыночных экономик.

¹ На конец года.

Таблица 2
Динамика доходного и зарплатного неравенства
(коэффициент фондов)¹

Год	Доходы	Зарплата
1991	8,0	7,8
1994	15,2	23,4
1995	13,5	26,4
1997	13,6	25,0
1998	13,8	-
1999	14,1	32,1
2000	13,9	34,0
2001	13,9	39,6
2002	14	30,5
2003	14,5	30
2004	15,2	26,4
2005	15,3	24,9
2006	16	25,3
2007	16,8	22,1
2008	16,8	-
2009	16,7	14,7
2010	16,5	-
2011	16,2	16,1

¹ *Источники:* Данные о заработной плате получены из ежегодных выборочных обследований крупных и средних предприятий Росстата. За 1998 г. коэффициенты дифференциации по заработной плате в открытой официальной статистике не представлены. В 2008, 2010 и 2012 годах обследования не проводилось. Данные включают только официальную заработную плату (не включают скрытую). Данные о доходах получены на основе ежеквартальных выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств Росстата.

Таблица 3
Индекс средней номинальной заработной платы по 10-процентным группам работников (2001=100)

Группа работников	2003	2005	2007	2009	2011
Первая	217	387	694	1467	1653
Вторая	210	361	625	1031	1222
Третья	191	324	543	846	1022
Четвертая	195	314	519	791	959
Пятая	185	306	498	745	906
Шестая	183	299	482	709	862
Седьмая	187	298	473	688	837
Восьмая	181	279	445	641	783
Девятая	167	260	406	581	708
Десятая	164	243	387	542	672

Рассчитано по данным выборочных обследований работников предприятий и организаций по проблемам оплаты труда Росстата за соответствующие годы.

Оценивая процесс повышения заработной платы и относительный выигрыш, который получает каждая из децильных групп необходимо также принимать во внимание, что за равными темпами повышения заработных плат скрываются многократно различные размеры их абсолютно-го прироста. Как видно из табл. 4, абсолютный прирост средней номинальной заработной платы в самой высокооплачиваемой группе в 15 раз (63,9 тыс. руб. против 4,4) превышает ее прирост в низшей группе. Поэтому более динамичный рост заработной платы низкооплачиваемых работников не смог компенсировать большую часть избыточного неравенства.

К тому же позитивная тенденция подтягивания минимального уровня оплаты труда до социально-приемлемой величины в значительной мере перекрывается негативным эффектом стремительной коммерциализации социальной сферы и роста дифференциации доходов. Даже исследователи из Высшей школы экономики вынуждены признать, что за 20 лет рыночных реформ 40% населения проиграло: уровень реальных доходов 20% самых бедных упал в 1,45 раза (сравниваются 1990-й и 2009-й годы), еще у 20%, примыкающих к самым бедным — в 1,2 раза. У каждого пятого

россиянина он остался таким же, как накануне распада СССР. Доходы 20% самых обеспеченных выросли вдвое, еще 20% — на четверть¹.

Таблица 4
Прирост средней номинальной заработной платы по 10-процентным группам работников (руб.)

Группа работников	2001	2011	Прирост зарплаты 2011/2001
Первая	282	4662	4380
Вторая	581	7097	6516
Третья	930	9504	8574
Четвертая	1248	11969	10721
Пятая	1615	14630	12745
Шестая	2045	17635	15590
Седьмая	2545	21314	18769
Восьмая	3382	26471	23089
Девятая	4937	34977	30040
Десятая	11147	75081	64034

Рассчитано по данным выборочных обследований работников предприятий и организаций по проблемам оплаты труда Росстата за соответствующие годы.

Динамика медианной заработной платы. Поскольку в России рост средней заработной платы в значительной мере происходит за счет наиболее высокооплачиваемых групп, большинство работающего населения страны получает заработную плату ниже среднего уровня. Иными словами, средние по стране показатели динамики заработной платы и доходов рисуют более благополучную картину, чем та, которая типична для большинства населения.

О реальном положении более точно позволяет судить показатель *медианной заработной платы*, отсекающий половину населения с более низким уровнем дохода от занятости по найму. Медианная заработная плата естественно не может быть выше средней. Однако в экономике с относительно равномерным распределением доходов разрыв средней заработной платы и медианы, как правило, составляет не более 15-20%.

¹ Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах. Доклад к XII Международной научной конференции Высшей школы экономики по проблемам развития экономики и общества, 5–7 апреля 2011 года. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

Динамика медианной заработной платы на протяжении периода реформ и ее соотношение со средней заработной платой и с прожиточным минимумом представлены в таблице 5.

В преддверии реформ в российской экономике медианная заработная плата составляла примерно 85% от средней. Однако уже в начальный период реформ произошло резкое падение медианных заработков и на протяжении всего трансформационного периода они составляли не более 70% от средних. В первые годы восстановительного роста позиции медианной заработной платы еще более ослабли. В 2001 г., который характеризовался пиком неравенства по заработной плате, медиана «просела» до 58,6% от средней. В дальнейшем этот провал был отчасти скомпенсирован, но тем не менее медиана так и не вернулась на позиции начала 1990-х годов.

Сопоставление медианной заработной платы и прожиточного минимума (табл. 5) показывает, что покупательная способность заработной платы половины работающего населения страны за период реформ упала и в настоящее время едва превышает два прожиточных минимума.

Таблица 5

Относительная динамика медианной заработной платы со средней заработной платой и прожиточным минимумом

Год	Медианная зарплата / средняя зарплата	Средняя зарплата / прожиточный минимум	Медианная зарплата / прожиточный минимум
1991	84,7	3,7	3,1
1997	66,4	1,9	1,4
1999	62,2	1,5	0,9
2001	58,6	2,0	1,2
2003	63,4	2,4	1,5
2005	66,5	2,8	1,7
2007	65,3	3,3	2,1
2009	70,8	3,3	2,4
2011	67,7	3,4	2,3

Рассчитано по данным выборочных обследований работников предприятий и организаций по проблемам оплаты труда Росстата за соответствующие годы.

На практике, с учетом наличия в семьях иждивенцев, это означает, что заработанных денег хватает только на удовлетворение самых насущных потребностей домохозяйства и ни на что другое. Иными словами, социально-экономическое положение населения фактически улучшается

существенно медленнее, чем демонстрируют средние показатели, смещенные в пользу наиболее благополучных высокодоходных групп.

3. Факторы дифференциации

Наряду с неоправданно высоким расслоением населения по заработной плате, важнейшей проблемой является искаженный характер ее дифференциации. В российской экономике при определении заработка главную роль играют не факторы, связанные с развитием рабочей силы (квалификация, опыт, образование), а внешние по отношению к работнику факторы: работа в более успешных и конкурентоспособных отраслях, в более богатом регионе, на преуспевающем предприятии (рис. 6). При этом существует также и сильная внутренняя зависимость между благополучием отрасли, региона и предприятия. Наиболее благополучными являются регионы, богатые топливно-энергетическими ресурсами, где получили развитие отрасли ТЭК. Благополучные предприятия также сконцентрированы преимущественно в этих отраслях и регионах, а также в столичных мегаполисах, где концентрируются финансовые и посреднические виды деятельности.

Таким образом, лавинообразное падение заработной платы на протяжении первого десятилетия реформ сопровождалось ее перераспределением в пользу аккумулирующих ренту экспортно-ориентированных добывающих отраслей и финансово-кредитной сферы. Потери от экономических преобразований не понесла только небольшая часть работников, к числу которых относится персонал привилегированных отраслей ТЭК, большинство занятых в банковском секторе, а также занятые в сфере государственного управления и менеджеры высшего уровня.

Дифференциация заработной платы по видам экономической деятельности. Достаточно полную картину изменений в отраслевых пропорциях оплаты труда можно получить из представленных ниже таблиц 6 и 7. На протяжении последнего десятилетия при некотором улучшении положения работников во всех отраслях межотраслевая дифференциация зарплат также претерпела определенные изменения.

Поскольку с 2005 г. Росстат перешел с отраслевой классификации (ОКОНХ) на классификацию по видам экономической деятельности (ОКВЭД) данные о динамике заработной платы занятых в различных отраслях (видах деятельности), представленные Росстатом до и после 2005 г. долгое время было невозможно сопоставить. Однако в последних статистических изданиях статистика заработной платы, начиная с 2000 г. представлена в пересчете на новую классификацию.

Рис. 6

Основные факторы дифференциации заработной платы в России¹

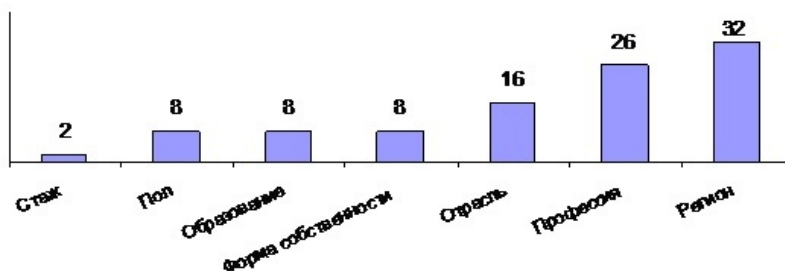


Таблица 6

Отношение средней заработной платы
в некоторых видах деятельности к средней по экономике (%)

Вид деятельности	2000	2002	2004	2006	2008	2009	2010	2011
Сельское хозяйство	44	43	45	43	49	52	51	52
Добывающая промышленность	267	254	250	218	192	190	190	191
Топливная	314	300	295	260	226	223	221	221
Обрабатывающая промышленность	106	102	102	96	93	89	91	92
Пищевая	98	93	90	83	81	84	83	82
Текстильная	55	51	50	47	49	48	49	47
Машиностроение	89	93	97	98	98	91	96	98
Торговля	71	70	73	77	86	86	88	88
Финансы	235	304	258	262	242	227	239	238
Государственное управление	122	119	117	127	119	129	120	117
Образование	56	67	62	66	65	71	67	65
Здравоохранение	60	72	68	76	75	80	75	74

Рассчитано по данным Росстата

¹ Схема составлена по результатам декомпозиции неравенства по методу Филдса, проведенного А.Л. Лукьяновой на основе массива РМЭЗ (Российский мониторинг экономического положения и здоровья. Подробнее см.: Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшников. М.: ГУ ВШЭ, 2007. С. 531-533.

Эти данные дают достаточно полную картину изменений в отраслевых пропорциях оплаты труда и показывают, что на протяжении последнего десятилетия при некотором улучшении положения работников во всех отраслях межотраслевая дифференциация заработной платы также претерпела определенные изменения.

Традиционным аутсайдером является сельское хозяйство, где заработки стабильно не дотягивали и до половины средних по экономике и едва перешагнули эту границу в 2009 г. Весьма неблагоприятны зарплатные позиции работников отраслей легкой промышленности. В кризисные 1990-е годы заработки в этих отраслях были одними из самых низких по экономике, но все же несколько опережали сельское хозяйство. В период восстановительного роста заработки в сельском хозяйстве вплотную приблизились к заработкам в легкой промышленности, а в последние годы и превосходили их. Особо следует отметить общее относительно снижение заработков в обрабатывающей промышленности, т.е. в видах деятельности, концентрирующих основной индустриальный потенциал экономики, по сравнению со средними заработками в экономике и в добывающих отраслях.

К безусловно позитивным тенденциям следует отнести то, что в целом за период с 2000 г. по 2011 г. лидерами по темпам роста заработной платы стали отрасли социальной сферы – здравоохранение и образование (табл. 7).

Однако, несмотря на ощутимый рост уровня заработков в этих отраслях сохраняется их значительное отставание от средней заработной платы в экономике и тем более – от отраслей-лидеров. Второе место по темпам роста прочно удерживает сельское хозяйство (где в силу крайне низкого базового уровня даже небольшой абсолютный прирост существенно влияет на темп) и предоставление услуг. За сельским хозяйством вплотную следует торговля.

В целом же, несмотря на некоторое замедление темпов роста заработной платы в отраслях-лидерах, сохраняется ситуация, при которой экономическое положение отраслей слабо коррелирует с квалификацией занятых в них работников и не соответствует относительной сложности применяемого труда.

Межрегиональная дифференциация заработной платы. Межрегиональные различия в оплате существуют во всех странах, но особенно в России является гипертрофированное значение этого фактора. По сравнению со странами, входящими в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), региональные различия в нашей стране являются главным фактором неравенства заработной платы. Во Франции

(самой большой западноевропейской стране) разрывы между крайними регионами составляют 1,57, в Германии – 1,56 раза. В США и Канаде разрыв несколько больше - примерно 2 раза (в США – 2,19; а в Канаде – 2,0). Кроме того, величина вклада этого фактора в общую дифференциацию по стране почти в три раза превышает его «вес» в странах с максимальным региональным разбросом (Франция). При этом вклад других факторов в неравенство остается более или менее сопоставимым с развитыми странами¹.

Таблица 7

Индекс роста среднемесячной номинальной зарплаты в некоторых видах деятельности в период восстановительного роста (2000=100)

Вид деятельности	2001	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Экономика в целом	146	247	385	611	778	838	942	1051
Сельское хозяйство	146	238	370	624	860	976	1083	1301
Добывающая промышленность	153	234	332	473	559	595	672	760
Топливная промышленность	156	231	336	476	559	595	662	739
Обрабатывающая промышленность	146	237	356	545	679	701	807	921
Пищевая	143	230	335	507	638	717	793	875
Текстильная	145	231	328	302	387	413	849	909
Машиностроение	156	262	424	682	858	861	1018	1153
Торговля	145	251	414	724	942	1007	1161	1237
Финансы	170	297	429	667	800	810	958	1066
Государственное управление	138	255	404	623	787	883	926	1023
Образование	148	273	438	708	912	1072	1135	1275
Здравоохранение	147	275	443	753	979	1111	1180	1316

Рассчитано по данным Росстата

Если же за точку отсчета брать советский период, то статистика отчетливо демонстрирует, что территориальная разница в оплате существенно возросла, естественно, в пользу северных районов, где такие факторы как приоритет добывающих отраслей и потребительной цены (стоимо-

¹ Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшников. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

сти жизни) повлияли на заработную плату в наибольшей степени. В советское время эти различия были существенно ниже – 2,5–3 раза. Но уже к середине 1990-х годов средняя заработная плата в Ямало-Ненецком автономном округе и Дагестане различалась более чем на порядок (1995 – 16 раз). Хотя в последующие годы региональные различия в оплате существенно снизились, они по-прежнему находятся на высоком уровне. Среди национальных республик максимальный разрыв в номинальном исчислении по-прежнему можно наблюдать между Ямало-Ненецким округом и Дагестаном - более 5 раз (табл. 8).

Таблица 8
Средняя зарплата в некоторых субъектах РФ
(% от средней по экономике)

Регион	1990	1995	1998	2000	2002	2006	2008	2010	2011
Ямало-Ненецкий АО	-	581	390	403	364	304	255	251	253
Ханты-Мансийский АО	-	459	308	382	336	252	216	197	195
Москва	111	124	145	145	146	169	177	183	192
Мурманская обл.	154	180	163	169	166	143	137	140	138
С.-Петербург	102	94	109	113	125	123	130	130	126
Красноярский край	117	160	145	158	142	117	110	111	110
Свердловская обл.	99	106	103	102	103	101	101	94	95
Челябинская обл.	100	98	96	94	88	88	86	83	86
Республика Тыва	87	84	87	71	86	81	79	84	82
Самарская обл.	90	113	110	100	97	90	85	79	80
Пермский край.	93	100	108	109	98	89	85	85	79
Ярославская обл.	90	81	84	86	89	85	80	77	78
Ивановская обл.	84	62	63	62	60	60	59	63	62
Ингушетия	-	49	58	56	63	60	52	61	62
Дагестан	62	36	37	40	42	43	44	49	48

Расчитано по данным Росстата

Растет разрыв в абсолютном измерении: в 2000 г. те же жители Ямало-Ненецкого округа опережали тех же дагестанцев на 8 тыс. руб., а в 2011 г. почти на 48 тыс., т.е. разрыв за эти годы увеличился на 40 тыс. руб. При среднемесечном показателе по стране в 2011 г. 23369 руб. в Ямало-Ненецком округе работник получил 59095 руб., а в Дагестане – 11236 руб. Безусловно, такая дифференциация зарплат связана с отрасле-

вой спецификой регионов: Ямало-Ненецкий округ — это добыча нефти и сопутствующая деятельность, а Дагестан — сельское хозяйство, мелкий бизнес. Среднедушевой валовой региональный продукт в результате отличается в 13 раз.

Выводы

Исследования динамики заработной платы на протяжении 2000-х годов позволяют сделать следующие выводы.

Темпы роста средней заработной платы обгоняли темпы роста ВВП. Тем не менее, в данном случае имеем, видимо, восстановительный рост, так как в предшествующий период заработная плата снижалась опережающими темпами. В результате был восстановлен дореформенный уровень зарплатоёмкости ВВП.

Восстановительный рост оплаты труда вывел значительную часть работающего населения из зоны бедности. Однако на сегодняшний день проблема работающих бедных все еще остается актуальной. Сопоставление прожиточного минимума с медианной заработной платой показывает, что трехкратное падение покупательной способности большинства населения в период первого десятилетия реформ не компенсировано до сих пор. Медианная заработная плата едва превышает два прожиточных минимума. Другими словами, восстановительный рост благосостояния основной массы населения происходит значительно медленнее, чем это представляется при взгляде на стандартные среднедушевые показатели

Рост заработной платы большинства населения страны в значительной мере нивелируется возрастанием воспроизводственной нагрузки на нее как следствие курса на коммерциализацию социальной сферы, сопровождаемого еще более быстрым ростом платных услуг. В результате многие социальные потребности обширных групп населения остаются неудовлетворенными.

В результате позитивных изменений в соотношении заработной платы по видам экономической деятельности укрепились позиции квалифицированных работников, занятых в ключевых отраслях нематериального производства — в образовании, здравоохранении, культуре. В то же время заработная плата специалистов социальных отраслей по-прежнему отстает от средней заработной платы по экономике.

Несмотря на сокращение различий в заработной плате, уровень ее дифференциации остается высоким, а ее критерии не отвечают требованиям современной экономики. Для исправления перекосов следовало бы более сбалансировать верхние и нижние параметры заработков, т.е. усилить перераспределительные процессы, в т.ч. через налоговые механизмы.

Литература

Вишневецкая Н.Т., Гимпельсон В.Е., Захаров С.В., Капелюшников Р.И., Коришнова Т.Ю., Кудюкин П.М., Малева Т.М., Полетаев А.В. Обзор занятости в России (1991-2000). М.: ТЭИС, 2002.

Заработная плата в России: эволюция и дифференциация / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшникова. М.: ГУ ВШЭ, 2007..

Шевяков А.Ю., Кирута А.А. Неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи ИСЭПН РАН. - М.: М-Студио, 2009..

Никифоров Л.В., Погосов И.А., Соболева И.В. Социальные аспекты воспроизводства в современной России. М.: Институт экономики РАН, 2008.

Погосов И.А. Тенденции воспроизводства в России и проблемы модернизации экономики. – М.; СПб: Нестор-История, 2012.

Политэкономия провала: Природа и последствия рыночных «реформ» в России / Под ред. А.И. Колганова. – М.: Едиториал УРСС, 2013.

Римашевская Н.М. Региональные особенности уровня и качества жизни ИСЭПН РАН. - М.: М-Студио, 2012.

Соболев Э.Н., Ломоносова С.В. Оплата труда в российской экономике: динамика, факторы, направления трансформации. М.: Институт экономики РАН, 2003.

Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах. Доклад к XII Международной научной конференции Высшей школы экономики по проблемам развития экономики и общества, 5–7 апреля 2011 года. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

Михаил Воейков

Средний класс в динамике постсоветских трансформаций

Введение

В современной социологии имеется довольно заметное направление, которое склонно вообще отрицать наличие среднего класса, ввиду чрезвычайной трудности его четкого идентифицирования. Так, Д. Томпсон и Д. Пристли в популярном учебнике социологии пишут, “что “средний класс” сейчас настолько расслоен, что невозможно больше говорить о “среднем классе” как об отдельной общественной группе”¹. Однако, ведь, в реальности же всегда существует что-то среднее, промежуточное между верхними и нижними слоями (или классами) общества. Представляет ли это “промежуточное” более или менее консолидированный класс или же просто конгломерат каких то разнообразных слоев – следует еще прояснить. Но в любом случае, в этом “промежуточном” можно обнаружить достаточно большой классовоподобный массив. Его-то и можно понимать под словами “средний класс” и его следует как-то измерять.

Был ли средний класс в СССР?

Этот вопрос имеет важное значение для понимания процессов формирования и развития среднего класса в современной России. Есть мнение, что в СССР никакого среднего класса не было, ибо последний присутствует только “цивилизованным странам” западной демократии. Отсюда делается строго политический вывод о необходимости быстрее формирования среднего класса, чтобы реформы стали “необратимыми”. При этом как бы исходили из аксиомы, что чем больше средний класс, тем больше демократии и цивилизации. По этой логике выходило, что если в СССР не было демократии то, значит, там не было и среднего класса.

Сталкиваясь с высказываниями такого рода, что среднего класса в СССР по существу не было, да и сегодня, средний класс какой-то не такой как принято в западных странах, начинаешь думать, что такие авторы в

¹ Томпсон Д. Л., Пристли Д. Социология. - М., 1998, с.54.

своих обобщениях вольно или невольно руководствуются “советским марксизмом” в поисках классового сознания. Под средним классом они понимают мелкую буржуазию со специфическим мировоззрением. Однако схематичные марксистские представления конца прошлого века мало пригодны для описания сегодняшней действительности.

В любом случае в СССР были высшие слои (куда можно отнести, например, верхушку партгосноменклатуры) и низшие слои (куда можно отнести в значительной части крестьянство и большинство рабочего класса). Естественно, что между этими слоями был и средний слой или, с учетом всех терминологических оговорок, средний класс. Наибольший интерес представляет оценка его величины.

Методы определения среднего класса

Существуют различные подходы к определению среднего класса. Так, например, В. Радаев насчитывает семь методов или критериев определения среднего класса¹. Первый - уровень дохода, средний для данного общества. Второй - накопленное богатство или средний уровень общего материального благосостояния. Третий - обладание мелкой собственности на средства производства, руководители мелких фирм. Четвертый - уровень образования и особые профессиональные знания. Пятый - служащие без высшего образования или “белые воротнички”. Шестой - стиль жизни и социальные связи. И, наконец, седьмой - статусно-престижные группы, относимые к средним слоям на основе самоидентификации, то есть с помощью проведения специальных опросов.

Ясно, что использовать все семь критериев одновременно в современных российских условиях не представляется возможным. Надо выбирать минимум. Рассмотрим эти критерии по порядку, начиная с последнего.

Самоидентификация (критерий 7), получаемая путем опросов населения, на мой взгляд, вообще не может выступать серьезным критерием, ибо человек всегда думает о себе лучше, чем он есть на самом деле. Хотя именно этот критерий чаще всего используют русские социологи. При опросах такого рода люди больше говорят о желательном, чем о действительном. Это сплошь и рядом подтверждается эмпирически. Так, в одном социологическом опросе 1992 года 43 % российских граждан отнесли себя к среднему классу, хотя ни по каким реальным показателям подтвер-

¹ Радаев В. Социальная стратификация, или как подходить к проблемам социального расслоения. - Российский экономический журнал, 1994, № 11, с. 87-88.

дить это было не возможно. По тем же опросам общественного мнения за весь 1993 год более 80 % населения отмечали, что жить трудно или свое бедственное материальное положение¹. По нашим очень приблизительным подсчетам (о методике их специально говорить ниже) средний класс на этот год не превышал 27 %.

Стиль жизни (критерий 6) требует конструирования специальных систем, с помощью которых можно приблизиться хоть к каким-то количественным или научным оценкам. В настоящее время это сделать невозможно. Да и само понятие “стиль жизни” чрезвычайно неопределенное. Поэтому этот критерий в силу многих причин приходится оставить за пределами настоящего анализа.

Служащие без высшего образования или “белые воротнички” (критерий 5) уже значительно легче поддается количественному обозначению. Здесь даже есть статистика. Но таким способом можно определять лишь, так называемый, “нижний средний класс”. И даже в этом случае большие группы людей сюда могут не попасть (мелкие торговцы, средний слой военнослужащих и др.). Нас же интересует более обобщенный показатель среднего класса в целом.

Уровень образования (критерий 4), на наш взгляд, вполне подходящий критерий для выделения среднего класса, когда общество находится в условиях многолетней стабильности. Этот критерий можно использовать, например, для послевоенного периода в СССР. В сегодняшней России критерий образования вызывает трудности. Ибо ныне резко увеличилось количество вузов и численность студентов и соответственно понизилось качество образования. Так, при общем росте числа вузов с 2000 года на 15 %, число частных вузов выросло на 50 %. Численность студентов в государственных вузах выросла на 45 %, а в частных – на 166 %. Число студентов по заочной форме образования выросло на 92 %, тогда как рост очного образования составил только 36 %. Формально все нормально. Но все прекрасно понимают, что заочное образование намного хуже очного. Хирурга заочно подготовить невозможно.

Обладание мелкой собственностью на средства производства (критерий 3) вполне хороший критерий для выделения среднего класса в обществах прошлого века. Ибо в современном обществе есть большие группы людей, обладающие лишь интеллектуальной собственностью, но в массе

¹ Простой советский человек. Под ред. Ю. А. Левады. - М., 1993, С. 53. Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень ВЦИОМ, 1995, № 3, с. 3.

своей принадлежащих именно к среднему классу. Сюда можно отнести преуспевающих журналистов, преподавателей вузов высшей квалификации, государственных служащих среднего и более высокого ранга и другие подобные категории, которые кроме личной собственности на автомобиль и компьютер ничего зачастую из “средств производства” не имеют.

Накопленное богатство (критерий 2) также пригодный критерий для вычленения среднего класса. Однако в его применении есть две трудности. Первая состоит в том, что чрезвычайно сложно выявить истинные размеры накопленного богатства у частных граждан. Вторая - то, что этот критерий непригоден для обществ особого типа, например СССР.

Наконец, уровень дохода (критерий 1) пригоден в любых смыслах и случаях для стратификации современного общества. Практически этот критерий используется почти во всех работах по стратификации. Не будем и мы исключением; и уровень дохода будем использовать как основной критерий вычленения среднего класса в современной России. Вместе с тем, его можно дополнять в определенных случаях и другими критериями. Например, уровнем образования населения или каким-либо другим критерием.

Итак, суть предлагаемого подхода заключается в том, чтобы на основе статистических группировок населения по доходам выявить основной массив населения, занимающего среднее положение. Для этого применяется специальный коэффициент, увеличивающий среднедушевой доход до верхней границы среднего класса и в том же размере, увеличивающий величину прожиточного минимума, для определения нижней границы. Такой коэффициент рассчитывается на основе стоимости крупной покупки, которая для советского периода по общему мнению, характеризовала уровень среднего класса. Такой покупкой для того периода может выступать кооперативная квартира или среднего класса автомобиль. Примерно этот же коэффициент следует сохранить и для современных условий. Так как, тем самым мы добиваемся совпадения методологии расчета. К тому же, сегодня в связи с резкими ценовыми перепадами автомобиль или квартира перешли из разряда доходов в разряд накопленного имущества.

Пример расчета

Итак, сделаем некоторые расчеты, принимая во внимание их относительность. Для вычленения среднего класса в СССР воспользуемся критерием: уровень доходов. Затем, дополним его для условий СССР критерием – уровень образования.

Для расчета масштабов среднего класса используются следующие данные, взятые из официальной статистики Госкомстата РФ.

- Прожиточный минимум в среднем на душу населения в месяц за соответствующий год.
- Средний денежный доход на душу населения в месяц.

Далее рассчитывается коэффициент (К) определения нижней и верхней границ среднего класса. Коэффициент определяется следующим образом. За основу берется прожиточный минимум (ПМ) и к нему добавляется величина ежемесячного взноса на кооперативную квартиру. Трехкомнатная квартира (на семью из трех человек) в 1970-х годах стоила примерно 8 т.р. Семья получала кредит примерно на 20 лет. Следовательно, ежемесячный взнос равнялся: 8 т.р. / 20 лет = 400 р. / 12 мес. = 33 р., что составляет примерно 1,5 к величине прожиточного минимума того времени. Таким образом, коэффициент определения границ среднего класса для периода до 1992 г. = 1,5. В 1992 году методика исчисления прожиточного минимума была пересмотрена и этот показатель оказался заниженным вдвое. Поэтому начиная с 1992 г. этот коэффициент мы принимаем в размере 2,0.

Нижняя граница среднего класса (НГСК) рассчитывается путем умножения величины прожиточного минимума (ПМ) на $K = 1,5$ или 2 (после 1991 г.). Затем определяется процент населения, имеющего доходы ниже этой границы. Верхняя граница среднего класса (ВГСК) рассчитывается путем умножения среднедушевого дохода (СД) на тот же коэффициент. Затем определяется процент населения, имеющего доходы выше этой границы.

В статистической совокупности распределения населения по среднедушевому доходу за соответствующий год берутся интервалы совпадающие с данными границами или наиболее к ним близкие. Нижний статистический интервал (НСИ) берется от 0 до совпадающего с НГСК. Верхний статистический интервал (ВСИ) берется от ВГСК до последнего верхнего значения (как правило это “и выше”). Вычитаются крайние процентные значения и остающийся средний массив и составляет в процентном выражении величину среднего класса, что можно записать следующей формулой:

$$СК = 100 - (НГСК + ВГСК).¹$$

¹ Подробнее о методике см.: Воейков М.И. Возможности статистического изучения среднего класса // Вопросы статистики, 1999, № 11.

Покажем это на примере расчета двух лет¹:

1990 г.

ПМ = 61 р.; СД = 215 р.;

НГСК = ПМ x 1,5 = 61 x 1,5 = 91,5 р.;

ВГСК = СД x 1,5 = 215 x 1,5 = 322,5 р.;

НСИ = 100 р. = 11,4 %;

ВСИ = 250 р. = 18,1 %;

СК = 100 - (11,4 + 18,1) = 70,5 %.

1991 г.

ПМ = 154 р.; СД = 466 р.;

НГСК = ПМ x 1,5 = 154 x 1,5 = 231 р.;

ВГСК = СД x 1,5 = 466 x 1,5 = 699 р.;

НСИ = 250 р. = 13,4 %;

ВСИ = 650 р. = 4,2 %;

СК = 100 - (13,4 + 4,2) = 82,4 %

Масштабы среднего класса

Теперь более подробно постараемся описать процедуру определения масштабов среднего класса на основе предложенного метода. Возьмем один из последних советских годов. Прожиточный минимум в 1990 году составлял 61 руб. Население, имеющее доходы ниже этой величины считалось малообеспеченным или, говоря по другому, находилось за чертой бедности. Теперь сопоставим эту цифру с материалами бюджетных обследований семей в 1990 году. В статистическом сборнике на этот год дана следующая градация населения по величине среднедушевого совокупного дохода в месяц: доход до 75 руб. имело 7,7 % населения; от 75,1 до 100 руб. - 10,6 % населения; от 100,1 до 150 руб. - 28,1 %; от 150,1 до 200 - 23,9 %; от 200,1 до 250 - 14,9 %; от 250,1 до 300 - 8,0 %, и наконец,

¹ Рассчитано по: Народное хозяйство СССР в 1990 г. - М., 1991, с. 115; Российский статистический ежегодник. - М., 1995, с. 85-87; Российский статистический ежегодник. - М., 1996, с. 116-117; Социальное положение и уровень жизни населения России. - М., 1997, с. 8, 105; Информация о социально-экономическом положении России. 1997 год. - М., с. 71; Социально-экономическое положение России. Январь - ноябрь 1998 года. - М., с. 234.

свыше 300 руб. - 6,8 %. Вычтем из этого ряда крайние значения: 6,8 % как сверх обеспеченных и 7,7 % как малообеспеченных, имеющих доход менее 75 руб. на человека в месяц. Хотя по этому году граница малообеспеченности составляет 61 руб. Более того, возьмем следующую доходную страту - 100 руб. на человека. То есть, отсечем от среднего класса еще 10,6 %. Итого на долю среднего класса, вычленяемого по критерию дохода, придется примерно 75 %. Если использовать более сложную методику, учитывающую возможность приобретения кооперативной квартиры или автомобиля, что, естественно, сжимает величину среднего класса, но делает ее более реальной, то на этот год получаем размер среднего класса в 70,5 %.

Примерно такую же величину среднего класса мы получаем, если взять, например, 1989 год. На 1989 г. прожиточный минимум составлял 54 руб., и если взять интервал душевого дохода, превышающий прожиточный минимум по нижней границе не менее чем в 1,5 раза, то есть берем интервал в 100 - 150 руб., то в этом интервале оказывается 72 % населения. Причем, населения, имеющего душевой доход в месяц свыше 150 руб., было 38 %. К сожалению, на этот год нет более дробной статистической группировки, скажем 150 - 200 руб., и в верхний слой попала значительная доля населения, которая по своим доходам должна бы принадлежать к среднему классу. Это означает, что в действительности средний класс в 1988 году по данному критерию охватывал более 72 % населения.

Теперь рассмотрим масштабы среднего класса по критерию образования. Среди всего населения СССР в возрасте 15 лет и старше в 1989 году (это последний советский год, когда данный показатель исчислялся) высшее и среднее (полное) образование имели 129,8 млн. человек или примерно 75 %. Если учесть, что какая-то часть высокообразованного населения принадлежала к верхнему слою общества (элита), то уменьшаем этот показатель на несколько процентов. Учтем также и то, что не все образованные люди могли по уровню жизни (или доходам - для условий СССР это было одинаково) могли считаться средним классом. Следовательно, нужно снять еще несколько процентов. Итак, получаем, что по данному критерию средний класс в СССР составлял по оптимистическому варианту примерно 70 %, по минимальному примерно 65 %.

Можно вполне сделать вывод, что в конце 80-х годов средний класс в СССР охватывал примерно 60-70 % населения. Конечно, все эти расчеты очень несовершенны и приблизительны. Они совершенно не учитывают различие между крупными городами и малыми, отраслевую принадлежность, сферу занятости. Так, например, реальный доход колхозников в 1988 году на члена семьи составлял лишь 90 % от величины дохода рабо-

чих и служащих. Надо сказать, что эту величину подтверждают и некоторые социологические исследования, полученные путем изучения самооценки опрашиваемых групп населения. Так, социолог Р. Г. Громова на основе опросов 5 тыс. человек выявила, что 67 % респондентов в 1988 г. относили себя по критерию материального положения к среднему уровню¹.

Таким образом, использование двух различных критериев вычленения среднего класса (по образованию и по доходу) дало примерно равный результат – 70–75 %. Надо сказать, что это соответствует стандарту величины среднего класса для экономически развитых западных стран, который исчисляют в 60–80 %. Даже если наш подсчет несовершенно, а это вполне допустимо, то величину в 70 % среднего класса для последнего советского года можно снизить на 5–10 % в счет погрешности. Но и тогда при самом пессимистическом взгляде средний класс в СССР охватывал значительно больше половины всего населения.

Из рассмотрения этого вопроса можно сделать два предварительных вывода. Первый и очевидный – то, что средний класс в СССР был и составлял значительную величину. Поэтому в новой России нужно было не ожидать формирования среднего класса как бы впервые и заново, а, скорее, трансформацию старого среднего класса или его сохранение в большей или меньшей части. Поэтому неправильны были установки многих политологов на ожидание быстрого роста нового среднего класса. Это место оказалось занятым. Но также нельзя и отрицать появление нового среднего класса. Процесс этот оказался более сложным и противоречивым.

Второй вывод менее очевидный. Если соглашаться с выводом о том, что в СССР к концу его существования имелся довольно значительный средний класс, то придется согласиться и с тем выводом, что этот класс сыграл решающую роль в развале СССР, выступил решающей социальной силой, так называемых, “демократических преобразований”.

Старый и новый средний класс

После 1991 года прежний средний класс раскололся как бы на две части: старую интеллигентскую часть и новую, коммерческую, обладающую и исповедующую в точном смысле слова буржуазную идеологию.

¹ Громова Р. Г. Социальная мобильность в России: 1985–1993 годы. // Социологические журналы, 1998, № 1/2, с. 33.

Интеллигентская часть старого среднего класса за годы экономических реформ после 1991 года резко обнищала и по существу сегодня не может рассматриваться в качестве полноценного среднего класса. Так, например, если уровень заработной платы в такой отрасли как “наука и научное обслуживание”, большинство занятых в которой ранее вполне можно было относить к среднему классу, в 1990 г. составлял 116 % к среднероссийскому уровню, то в последующие годы он составлял соответственно: в 1991 г. - 90 %, в 1992 - 64 %, в 1995 - 77 %, в 2002 – 128%, в 2006 - 132 %.

Другая часть старого среднего класса, в основном представляющая собой партгосноменклатуру и хозяйственных руководителей среднего и более высокого уровня в значительной мере смогла адаптироваться к рыночным условиям, реализовать свои буржуазные потенции и сегодня представляет, наверно, основное ядро нового среднего класса.

Кроме того, появился и совершенно новый средний класс, весьма похожий на традиционный европейский средний класс. Сюда можно отнести представителей коммерческих структур, активистов малого бизнеса, сотрудников западных фирм, вообще руководящий слой частного сектора.

Таким образом, сегодняшние средние слои состоят из трех крупных отрядов. Первый - интеллигентская часть старого среднего класса, которая все больше и больше сжимается. Как-то рука не поднимается написать, что университетский профессор сегодня статистически выпал из среднего класса, ибо его уровень дохода заметно не дотягивает до нижней границы этой страты. Второй - прежние партгосчиновники и хозяйственные руководители, который несколько трансформировавшись, но в целом, видимо, удержал свои позиции или даже расширился. Например, директора и первые лица прежних государственных предприятий в целом и сегодня остались в рамках среднего класса. Третьи - совершенно новые люди, пришедшие из самых разнообразных областей и сфер, прямо связанные с вновь созданным частным сектором.

Масштабы современного среднего класса

Теперь представляет несомненный интерес попытаться определить размеры среднего класса в современной России. Для определения среднего класса советского периода мы использовали два критерия: распределение по доходам и по образованию. Для сегодняшних условий критерий образования не годится, ибо наиболее образованные слои населения сегодня находятся на грани прожиточного минимума и никак не могут попасть в средний класс. С другой стороны, в частном бизнесе появилось много людей, не обладающих солидным образованием, но по доходам,

претендующих на верхние ступени среднего класса. Значит, критерий дохода остается как основной и безусловный. Вторым же критерием выберем социальное положение или род занятий. Так, руководитель даже мелкого частного предприятия автоматически в наших современных условиях должен относиться к среднему классу, вне зависимости от его образования или даже легально объявленного дохода.

Итак, рассмотрим масштабы среднего класса по критерию дохода, придерживаясь тех же подходов, что применялись нами для 1989 - 1990 гг. Возьмем теперь 1995 год. В этом году прожиточный минимум составлял 264,1 тыс. рублей на душу населения в месяц. Увеличив его в 2 раза (поправочный коэффициент), получаем более 500 тыс. руб. Людей, которые имели доход столько и меньше насчитывалось в 1995 г. 89,1 млн. человек или 60,1 %. Добавим сюда сверхбогатых, которые имели доход свыше 1 000 тыс. руб., которых было 10,5 %. От 100 % вычтем крайние значения и получим средний массив по доходам в 29,4 %. Теперь для проверки полученного результата воспользуемся другим критерием вычленения среднего класса - социальное положение или род занятий. Группы людей, которых можно отнести к среднему классу по данному критерию, следующие (на 1995 г.):

- Занятые в частном секторе за вычетом лиц наемного труда. Таких было 18,1 млн. чел.
- Занятые на совместных предприятиях - 0,4 млн. чел.
- Занятые в аппарате органов управления - 1,9 млн. чел.
- Директора государственных, муниципальных предприятий, а также руководители общественных организаций. Таких было 547 тыс. человек или примерно 0,5 млн.

В итоге получаем общее число среднего класса по критерию социального положения в 20,9 млн. человек или 31,1 % от всех занятых в народном хозяйстве. Как можно заметить, эта цифра весьма близка к величине среднего класса, рассчитанного на данный год по критерию дохода (29,4 %).

Таким образом, рассчитав величину среднего класса по критерию доходности, получаем следующий ряд: 1975 г. - 57,1 %; 1990 г. - 70,5 %; 1991 г. - 82,4 %; и дальше (см. таблицу 1). Однако, 1990 и 1991 гг., которые показывают неизмеримо большую величину среднего класса, измеряемого по доходам требуют пояснений. В эти годы государство в популистских целях стало раздувать фонд зарплаты, рост которой значительно превысил рост производительности труда. Кроме того, появились новые формы перекачки бюджетных денег в доходную часть домохозяйств (кооперативы, арендные коллективы, бригадный подряд и т.п.). Таким образом,

для этого периода показатель доходности сильно искажает истинную величину среднего класса.

Таблица 1
Доля среднего класса по критерию дохода

Годы	1992	1995	1998	2003	2004	2005	2007	2008	2009	2010
СК (%)	27,1	29,4	30,7	27,7	32,0	32,3	30,4	31,1	33,4	40,2

В ряде случаев наши расчеты можно подтвердить и некоторыми серьезными социологическими измерениями. Так, Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ), самая авторитетная сегодня в России социологическая организация, дает показатель “средних слоев” на ноябрь 1997 года в 38 %¹. Это почти полностью совпадает с нашим расчетом на этот год (38,2 %).

Средний класс в постсоветской России демонстрирует отчетливую тенденцию к стабилизации своей числовой величины. Даже в годы последнего экономического кризиса (2008-2009 гг.), когда ВВП страны снизился на несколько процентных пунктов, динамика среднего класса осталась положительной (см. рисунок 1).

Эта динамика хорошо коррелирует с кривой роста покупательной способности населения и кривой приобретения недвижимости (см. рисунок 2), которые в кризисные годы продолжали расти.

Из этих данных можно сделать тот вывод, что многочисленные сетования по поводу “невозникающего” среднего класса, что в ходе российских реформ “не удалось” сформировать средний класс реально лишь в небольшой степени. Из приведенных данных видно, что в современной России средний класс есть. Конечно, сегодня средний класс не очень большой и с не очень ясной перспективой. Более того, вполне можно утверждать, что какая-то часть среднего класса появилась именно благодаря российским реформам. И от ее динамики, видимо, будет зависеть не только социальное качество среднего класса, но и всего общества в целом.

¹ Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены, 1998, № 2, с. 10.

Рис. 1

Динамика ВВП (в % к предыдущему году) и среднего класса

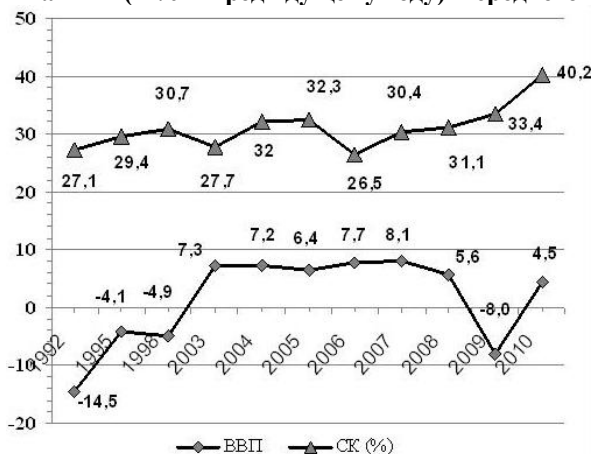
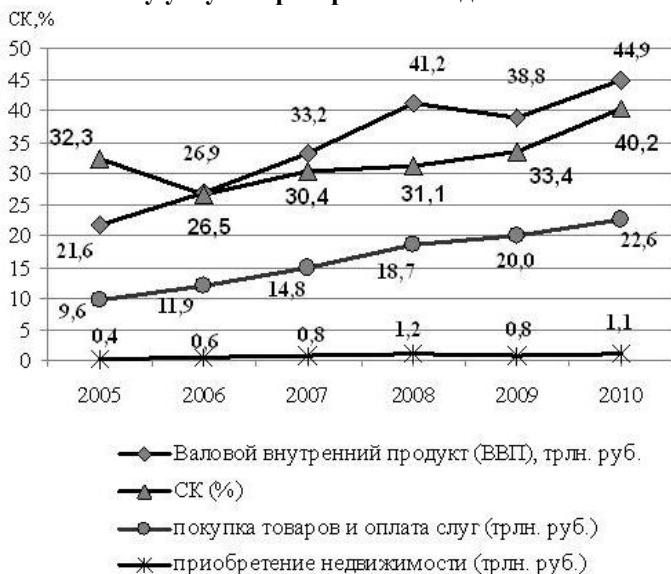


Рис. 2

Динамика ВВП, среднего класса, расходов на покупку товаров, оплату услуг и приобретение недвижимости



Некоторые выводы

Как мы могли убедиться, многие расхожие мнения насчет среднего класса требуют серьезной корректировки. Прежде всего следует признать, что и в СССР был средний класс. Сегодня также имеется средний класс, но, по крайней мере, вдвое меньший, чем при советской власти. Сегодняшний средний класс менее однородный и перспективы его не очень ясны.

Пересмотреть следовало бы еще одно ходячее представление о том, что средний класс выступает гарантом социальной стабильности. В таком утверждении переставлены следствие и причина. Не стабильность есть функция среднего класса, а наоборот. Когда общество благополучно, социально благоденствует, то это означает, что подавляющее большинство людей здесь благополучны, материально обеспечены. В таком обществе появляется большой и мощный средний класс.

И этот самый средний класс в благополучном обществе процветания первым начинает бить тревогу и расшатывать стабильность, если он вдруг почувствует ущемление своих материальных интересов. Он первый начнет раскачивать ситуацию, искать “врагов народа”, использовать политический экстремизм. Известный американский экономист и социолог Лестер Туроу писал, что обманутые надежды среднего класса “вызывают революции”: “По мере того, как сокращаются дополнительные льготы среднего класса, раздражение среднего класса возрастает и будет возрастать все быстрее. В конце концов средний класс потребует политических действий, чтобы остановить снижение его льгот и его уровня жизни, и он будет все меньше заинтересован в политической защите капитализма”¹.

В истории масса примеров именно этому. Вспомним, что Гитлера в Германии, Муссолини в Италии к власти привел средний класс. В 1991 году именно советский средний класс стал мощной опорой тем силам, которые развалили СССР.

И сегодня в России средний класс может сыграть решающую роль в ее политическом будущем. Причем не в смысле создания демократического, процветающего общества социальной справедливости, а в смысле массовой поддержки новой диктатуры.

¹ Туроу Л. К. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. Новосибирск, 1999, с. 46.

V.

**Европейский союз:
кризис и неравенство**

Михаэль Даудерштедт

Кризис, неравенство и жесткая экономия в Европе¹

Глобальный кризис уходит корнями, в частности, в неравное распределение доходов внутри многих стран и в дисбалансы, существующие между разными странами. Растущее неравенство по доходам и имуществу обусловлено тем, что богатые домохозяйства и некоторые страны (например, Германия и Китай) имели гораздо больше доходов, чем расходов. Этот профицит средств должны были поглощать другие сектора (домохозяйства, предприятия или государства) и страны, чтобы рост экономики не останавливался. Таким образом, рост, характерный для мировой экономики и значительной части Европы начиная с середины 1990-х годов, обеспечивался за счет долгов, которые накапливали страны с дефицитом платежного баланса (например, США или страны европейской периферии), а также инвесторы в американскую или испанскую недвижимость.

Дисбалансы и долговой кризис в Европе

Для внутренней структуры Европы – или, точнее говоря, зоны евро – характерны такие же дисбалансы, как и для всей мировой экономики. Германия, к примеру, экспортировала значительно больше, чем импортировала – не в последнюю очередь потому, что все более несправедливое распределение доходов в сочетании с медленным ростом зарплат сокращало внутренний спрос и тем самым сдерживало импорт. И наоборот: многие периферийные экономики реагировали на снижение процентного дохода, обусловленного снижением курса евро, экспансией потребления и инвестиций на заемные деньги, которая поглощала приток капитала – в частности, из Германии. В результате доходы, зарплаты и цены на пери-

¹ Данная статья основана на работе М. Даудерштедта и К. Кельтека «Жесткая экономия и распределение доходов в Европе: выравнивание вместо замедления роста», Бонн (FES) 2013.

ферии Европы росли быстрее, чем в наиболее мощных государствах-членах.

По этой причине накануне кризиса, в 2008 году, неравенство между государствами-членами ЕС заметно сократилось. За этим процессом скрывалось, правда, растущее неравенство внутри многих стран ЕС – прежде всего в Германии. Но в целом (см. таблицу 1) уровень европейского неравенства снизился. Процесс догоняющего развития периферии, стимулируемый кредитами, застопорился с началом финансового кризиса. Дело не только в том, что иссяк приток частных капиталов, за счет которых финансировался дефицит платежного баланса или лежащий в его основе бум частных расходов. Последовавший затем кризис реальной экономики привел к резкому сокращению периферийных рынков для экспорта. Спасение банков и программы по стимулированию конъюнктуры обусловили, в свою очередь, сильный рост государственного долга, причем на периферии Европы этот рост был намного стремительнее, чем в ведущих экономиках. Рынки капитала еще больше лихорадило потому, что европейские финансовые учреждения не сумели занять четкую позицию "последнего кредитора".

На долговую панику в евро-зоне Европа отреагировала прежде всего мерами жесткой экономии. Создавались, правда, "спасательные парашюты", которые поначалу оказались слишком маленькими, Европейский центральный банк проводил также акции по скупке облигаций государственных займов, которые вызывали споры и были недостаточно масштабными. Но в первую очередь были объявлены меры жесткой экономии, которые к удивлению Европейского Союза (ЕС) поначалу лишь усугубили проблемы. Специалисты организаций-кредиторов недооценили вес мультипликаторов, которые показывают, насколько снижается ВВП, а вместе с ним и уровень занятости, если сокращаются государственные расходы. Сейчас Европа сползает во все более вязкую рецессию, которая во многих государствах-членах ЕС сопровождается пугающей безработицей.

Распределение доходов между государствами-членами и внутри них

Как же эта тенденция отразилась на распределении доходов в Европе? Данный анализ основан на последних данных Евростата (SILC = Statistics on Income and Living Conditions), которые теперь включают в себя и 2011 год. В 2011 году в ЕС еще наблюдался средний реальный рост в размере 1,5 процентов. Настоящая рецессия началась в 2012 году, когда реальный внутренний валовой продукт сократился на 0,3 процента. В 2011 году уже наблюдалось заметное сокращение темпов роста экономи-

ки. Но чтобы оценить влияние этих процессов на неравенство в ЕС, следует сначала внимательно рассмотреть его структуру.

В таком многонациональном интеграционном пространстве как ЕС распределение доходов всегда имеет два измерения: внутри государств и между государствами. Сам ЕС рассматривает эти две стороны неравенства строго по отдельности, что сильно искажает оценки всей системы распределения.¹ Поэтому Евростат не дает реальных цифр по распределению доходов в 27 странах-членах ЕС как едином пространстве, имеется лишь неверно рассчитанный усредненный показатель (см. таблицу 1), который не учитывает различий в подушевом доходе, существующих между странами. Мы предлагаем скорректированную оценку используемого Евростатом индикатора распределения доходов: квинтильное соотношение S80/S20. Этот индикатор отражает соотношение дохода самой бедной пятой части населения к доходу самой богатой пятой части.

Данное соотношение колебалось по внутригосударственному распределению в 2011 году в диапазоне от 3,5 единиц в Словении до 6,8 в Испании. В Германии этот показатель составлял 4,6 единиц. Для ЕС в целом средний показатель составлял примерно 5,1 единиц, ухудшившись с 2009 года (таблица 1).

Таблица 1

Изменение распределения доходов в Европе (средний показатель национальных квинтильных соотношений)

Регион/год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ЕС-27	:	:	5,2	5,1	5,1	5,1	5,1	5,2	5,3
ЕС-15	4,6	4,8	4,8	4,8	5,0	5,0	5,0	5,2	5,3
Новые государства-члены	:	8,0	6,4	6,1	5,8	5,5	5,3	5,2	5,3
Евро-зона	:	5,1	4,7	4,7	4,9	4,9	4,9	5,1	5,3

Источник: Евростат (получено 26.06.13; данные были изменены Евростатом после последнего обращения в начале 2013 года)

¹ Atkinson A.B., Marlier E., Montaigne F., Reinstadler A.: Income poverty and income inequality, S.. 101-131, здесь с. 109, в книге: Atkinson A.B., Marlier E. (eds.): Income and living conditions in Europe, Eurostat, Publications Office of the EU, Luxembourg 2010

Таким образом, в старых государствах-членах (ЕС 15) продолжилась тенденция роста неравенства: среднее квинтильное соотношение выросло с 4,6 в начале века до 5,3 единиц. В двенадцати новых государствах-членах внутригосударственное неравенство с 2004 года, напротив, сократилось, снова повысившись мер строгой экономии, замедлившегося роста экономики и высокой безработицы (таблица 1).

Заниженный уровень, неверная тенденция

Но эти усредненные показатели предполагают, что самый бедный или самый богатый квинтиль населения Евросоюза (почти сто миллионов человек) складывается из самых бедных или самых богатых национальных квинтилей. Но в реальности самый бедный квинтиль ЕС преимущественно составляют жители (причем не только из тамошнего беднейшего квинтиля!) самых бедных государств-членов (Румынии, Болгарии и т.д.), в то время как средний доход беднейших 20 процентов населения в богатейших странах (например, в Германии) слишком высок, чтобы попасть в самый бедный квинтиль населения Евросоюза. Таким образом, показатель Евростата для ЕС ниже реального показателя и значительно занижает реальный уровень неравенства.

Чтобы получить реальную оценку, мы попытаемся выяснить, кто же действительно входит в число примерно ста миллионов самых бедных и ста миллионов самых богатых жителей Евросоюза, сгруппировав национальные квинтили по доходу на душу населения и затем сложив столько квинтилей, сколько составят желаемые сто миллионов. При этом чтобы получить беднейший квинтиль населения ЕС, мы начнем сложение с самого низкого подушевого дохода, а для вычленения самого богатого квинтиля начнем сверху (см. таблицу 2 за 2011 г.). Этот более достоверный, хотя и все еще недооценивающий реальное неравенство метод охватывает период с 2005 по 2011 год.¹

¹ О методе и более ранних результатах см.: Dauderstädt M., Ungleichheit und sozialer Ausgleich in der erweiterten Europäischen Union [Неравенство и социальное выравнивание в расширенном Европейском Союзе], in: Wirtschaftsdienst, Vol. 88, No. 4, апрель 2008, с. 261-269, а также: Dauderstädt M. / Keltek C.: Immeasurable Inequality in the European Union, in: intereconomics 1/2011, с. 44-51; Dauderstädt /Keltek: Eurokrise: Die Ungleichheit wächst wieder in Europa [Еврокризис: в Европе снова растет неравенство]. Wiso-direkt Bonn (FES) 2012.

Таблица 2
Беднейшие* и богатейшие квинтили ЕС**
по покупательной способности в 2011 г.

Государство-член	Доход на душу населения, в евро									
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
Болгария	2212	4161	5892	7951	14415	1093	2056	2911	3928	7121
Румыния	1281	2506	3519	4769	7929	773	1511	2122	2876	4781
Латвия	2193	4144	5679	8006	14473	1618	3058	4191	5908	10681
Литва	2392	4399	6088	8168	13963	1574	2895	4006	5375	9188
Польша	3876	6380	8487	11089	19178	2298	3783	5033	6576	11373
Эстония	3120	5382	7206	9820	16616	2431	4192	5614	7650	12944
Венгрия	3678	5562	7053	8982	14375	2369	3582	4542	5785	9257
Словакия	4449	7118	8763	10946	16916	3221	5153	6345	7925	12247
Чешская Республика	5550	8059	9787	12139	19625	4246	6165	7487	9286	15013
Португалия	4441	7291	9672	13152	<u>25166</u>	3868	6351	8424	11455	<u>21920</u>
Греция	4462	8199	11424	15355	<u>26607</u>	4265	7838	10921	14679	<u>25437</u>
Мальта	7004	10675	13927	17997	<u>28254</u>	5456	8316	10849	14020	<u>22010</u>
Испания	4309	9193	12886	17690	<u>29228</u>	4188	8935	12525	17194	<u>28410</u>
Словения	7304	11303	14008	17197	<u>25273</u>	6267	9698	12019	14755	<u>21684</u>
Италия	6065	11341	15311	20008	<u>34081</u>	6332	11840	15984	20888	<u>35580</u>
Кипр	9954	15062	19484	<u>25039</u>	<u>42365</u>	8849	13390	17322	<u>22260</u>	<u>37663</u>
Германия	8750	14267	18498	<u>23813</u>	<u>38936</u>	9030	14724	19090	<u>24575</u>	<u>40182</u>
Франция	9378	14322	18173	23242	<u>43569</u>	10335	15783	20027	25613	<u>48013</u>
Бельгия	8893	13761	17928	22531	<u>34303</u>	9872	15274	19900	25009	<u>38076</u>
Великобритания	7839	12811	16936	22811	<u>41966</u>	7996	13068	17275	23267	<u>42805</u>
Австрия	10436	15878	20030	<u>24982</u>	<u>39759</u>	11104	16894	21312	<u>26581</u>	<u>42303</u>
Финляндия	9310	13793	17524	21914	<u>34276</u>	11610	17200	21853	27327	<u>42742</u>
Нидерланды	9825	15196	18798	23574	<u>36836</u>	10631	16442	20340	25507	<u>39857</u>
Швеция	8853	14112	17790	21749	<u>31896</u>	11190	17838	22486	27490	<u>40316</u>
Ирландия	8283	12825	17105	<u>23655</u>	<u>43350</u>	9633	14916	19893	<u>27511</u>	<u>50416</u>
Дания	8051	14547	18423	22767	<u>35780</u>	11553	20875	26438	32671	<u>51345</u>
Люксембург	13588	20473	<u>26550</u>	<u>34483</u>	<u>53925</u>	16713	25182	<u>32656</u>	<u>42414</u>	<u>66328</u>

Условные обозначения в таблице:

* - беднейшие квинтили выделены в таблице светло-серой заливкой и **утолщенным шрифтом**; ** - богатейшие квинтили выделены в таблице темно-серой заливкой и *курсивом с подчеркиванием*.

Источник: Евростат; расчеты автора.

Полученные таким путем данные показывают, что методически неверный показатель Евростата не только значительно занижает уровень

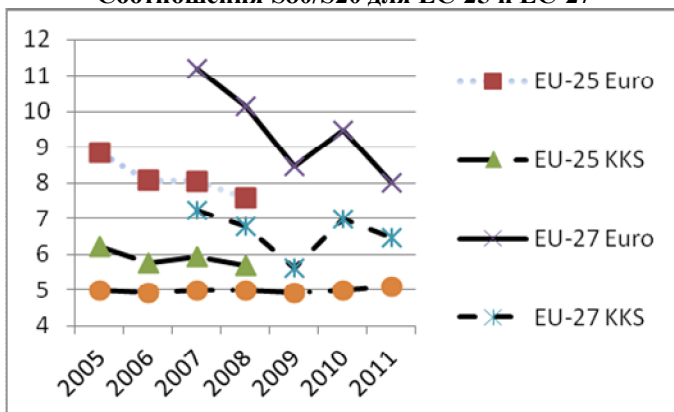
неравенства, но и неверно отражает тенденцию, поскольку он игнорирует снижение уровня неравенства в ЕС в целом за счет догоняющего развития в этот период более бедных стран, отражая прежде всего одновременный рост внутригосударственного неравенства.

При сравнении дохода на душу населения разных стран его можно пересчитать по обменному курсу или по паритету покупательной способности (ППС). Поскольку в более бедных странах цены – прежде всего на многие услуги – ниже, реальный доход, рассчитанный по покупательной способности, будет выше, чем при расчете по обменному курсу. Соответственно уровень неравенства получится несколько ниже (см. также рис. 1). Изменяется и состав квинтилей ЕС. Так, богатейшие квинтили самых бедных стран уже не входят в самый нижний квинтиль ЕС (см. таблицу 2).

Выравнивание несмотря на рецессию

Представленные здесь (рис. 1) данные за период до 2011 года основаны на новом для каждого года составе беднейших и богатейших квинтилей ЕС, рассчитанных по описанному выше методу. Данные начиная с 2009/2010 гг., возможно, не совсем сопоставимы с данными за более ранние годы, поскольку база данных не идентична. В отличие от официальных данных ЕС (на рис. 1 – самая нижняя кривая с показателями около 5 единиц), они показывают тенденцию к снижению, что преимущественно обусловлено процессом догоняющего развития более бедных стран, который прекратился лишь в 2010 году.

Рис. 1
Соотношения S80/S20 для ЕС-25 и ЕС-27



Источник: Евростат; расчеты автора.

Таблица к рис. 1

Год	ЕС-25		ЕС-27		
	Евро	ППС	Евро	ППС	Евростат
2005	8,85	6,21			5
2006	8,07	5,75			4,9
2007	8,05	5,93	11,2	7,23	5
2008	7,58	5,67	10,13	6,79	5
2009			8,47	5,62	4,9
2010			9,48	6,99	5
2011			8,01	6,47	5,1

Эти данные отражают также первые последствия политики жесткой экономии. Несмотря на растущий уровень внутригосударственного неравенства, в 2011 году, очевидно, продолжилась долгосрочная тенденция снижения уровня неравенства в ЕС-27. Снижение темпов экономического роста, очевидно, сильнее ударило по богатым странам, чем по бедным. Снижение доходов в странах, страдающих от долгового кризиса, сильно не влияет на распределение, поскольку снизились и доходы беднейших домохозяйств, относящихся к беднейшему квинтилю ЕС, и доходы богатейших домохозяйств, которые входят в самый богатый квинтиль ЕС. Поэтому воздействие этого процесса на общее распределение доходов в ЕС было нейтральным.

Кроме того, многие более бедные новые государства-члены имели не так уж много долгов и поэтому не были вынуждены прибегать к политике строгой экономии. Сокращение уровня неравенства в расчете по обменным курсам, где был достигнут новый минимум, оказалось больше, чем в расчете по паритету покупательной способности, где минимум 2009 года не был достигнут. Это свидетельствует о том, что измеряемый в евро номинальный рост экономики в бедных странах оказался выше благодаря реальной ревальвации (т.е. более высокой инфляции и/или ревальвации национальной валюты по отношению к евро).

Если попытаться понять, как эти процессы протекали в подробностях, стоит рассмотреть рост доходов по квинтилям (см. таблицу 3). При этом становится очевидным, что между 2009 и 2010 годами доходы беднейших слоев населения снижались даже в номинальном измерении, в то время как доходы в богатых квинтилях продолжали расти. В 2010-2011 годах доходы в самом богатом квинтиле ЕС хотя и росли, но все же мед-

леннее, чем за предыдущий период, и значительно медленнее, чем в самом бедном квинтиле ЕС, в котором отмечался быстрый догоняющий рост.

Таблица 3
Рост доходов по квинтилям в 2009-2011 годах

Годы	Всего доходов в миллиардах евро			
	Расчет по ППС		Расчет по обменным курсам	
	Беднейший квинтиль	Богатейший квинтиль	Беднейший квинтиль	Богатейший квинтиль
2009	545,04	3.064,32	405,81	3.436,85
2010	469,87	3.283,97	375,74	3.561,56
2011	527,73	3.415,44	453,73	3.632,94
	Темпы роста (в процентах)			
2009-2010	-14	7	-7	4
2010-2011	12	4	21	2

Источник: Евростат и расчеты автора.

Эти наблюдения лишней раз свидетельствуют о том, насколько проблематичным является анализ уровня неравенства Евростата, который использовал неверную методику и получил ложный результат. Ведь что касается рассматриваемого здесь 2011 года, то Евростат прогнозировал рост общеевропейского неравенства, в то время как его уровень в реальности снизился. Оценки Евростата за предыдущий период по направленности совпадали с результатами предложенных здесь расчетов, поскольку внутригосударственный и межгосударственных уровни неравенства снижались параллельно. В 2011 году ЕС вернулся к известной модели растущего внутреннего неравенства и выравнивания уровней доходов государств-членов.

Кризис и выравнивание

Согласно данным, имеющимся на данный момент (до 2011 года), евро-кризис, очевидно, лишь краткосрочно (в 2010 году) остановил имевший место, по крайней мере, с 2005 года тренд по выравниванию уровня доходов в Европе. Более бедные государства-члены демонстрируют в среднем более высокие темпы роста, чем богатые страны. Этот процесс происходит, правда, на фоне в целом низких темпов экономического роста. По 2012 году ЕС пока еще не предоставил данных по доходам домохозяйств (от EU-SILC), но уже имеются данные по средним темпам роста

ВВП. Согласно этим данным ВВП ЕС в 2012 году в целом сократился, причем в евро-зоне сильнее, чем вне ее. Теперь более богатые и более бедные страны группируются вне зависимости от используемых ими валют. Есть более бедные евро-страны (к примеру, Греция, Португалия, Словения, Словакия, Эстония, Испания) и более богатые государства-члены, не входящие в евро-зону (Великобритания, Швеция, Дания). Тем не менее, сравнение темпов роста показывает, что и в 2012 году более бедные страны, прежде всего крупные, такие как Болгария, Румыния и Польша, которые вносили большой вклад в формирование беднейшего квинтиля ЕС, продолжали расти – хотя и медленно. Но большинство богатых стран росли еще медленнее.

С другой стороны, меры строгой экономии ударили в 2012 году по странам-должникам значительно сильнее, чем в 2011 году. В Испании, Греции и Португалии наблюдалось резкое снижение темпов роста экономики. То, как это в целом отразится на выравнивании уровня доходов, зависит, в частности, от того, как распределится сокращение доходов внутри стран-должников по группам населения. Если больше пострадают бедные граждане, то неравенство вырастет. Но оно может и сократиться, хотя выравнивание доходов за счет их асимметричного сокращения, конечно, не является желательным вариантом.

Рост благодаря сокращению объема имущества

Меры строгой экономии – это несправедливый, контрапродуктивный и особенно болезненный метод сокращения долгового бремени, поскольку он заставляет должников сокращать расходы, что, в свою очередь, снижает доходы других участников рыночных отношений. Было бы намного лучше, если бы кредиторы и владельцы имущества повысили расходы, что, в свою очередь, повысило бы доходы должников и их способность обслуживать задолженность. Но чтобы эту стратегию можно было реализовать рыночными методами, нужны привлекательные (конкурентные) предложения со стороны должников, которые были бы приняты кредиторами. Привлекательность таких предложений должна быть обусловлена не столько низкими ценами и зарплатами, сколько модернизацией экономической структуры стран-должников. Такая модернизация требует, однако, прежде всего инвестиций в инфраструктуру и человеческий капитал. Кроме того, номинальные зарплаты везде должны расти соразмерно росту производительности труда и при инфляции, не превышающей 2 процентов в год.

Если реализовать этот сценарий не удастся, остается лишь возможность одновременного урезания имущества и долгов. При этом сомни-

тельным был бы односторонний акцент на определенные типы имущества (например, на государственные займы, как в случае Греции, или на банковские вклады, как это пока что планируется на Кипре). Равномерное обложение всех видов имущества – может быть, сверх определенного минимального уровня, чтобы защитить мелких вкладчиков – было бы более справедливым вариантом.

Торстен Нихой, Ульрика Штайн,
Сабина Штефан и Рудольф Цвинер

**Кризис Европейского валютного союза
и разнонаправленные тенденции
в динамике трудовых издержек**

Трудовые издержки, как важнейший элемент затрат, влияют на уровень цен и конкурентоспособность экономики страны и, следовательно, на показатели её экспорта. В качестве переменной доходов, они влияют на потребительский спрос и, следовательно, импорт. Так, например, в Германии темпы роста трудовых издержек ниже среднего по еврозоне снижают внутреннюю инфляцию, внутренний спрос и импорт, в то же время, стимулируя экспорт через повышение конкурентоспособности. Оба эффекта порождают профициты счета текущих операций. И наоборот, относительно высокий рост трудовых издержек приводит к высокому внутреннему спросу, но также и к дефицитам счета текущих операций. Для достижения внешней стабильности трудовые издержки должны следовать равновесному пути.

Со времени образования валютного союза, трудовые издержки в частном секторе Германии росли намного медленнее, чем в остальных странах еврозоны. Постепенное, в течение ряда лет, обретение Германией ценовой конкурентоспособности по отношению к другим странам-членам еврозоны привело к существенным двусторонним дисбалансам счетов текущих операций. Имея самую большую экономику, Германия несёт особую ответственность. Немецкий пример показывает, что угроза стабильности в еврозоне проистекает не только от темпов роста трудовых издержек, превышающих среднее значение, но и от темпов роста ниже среднего уровня.

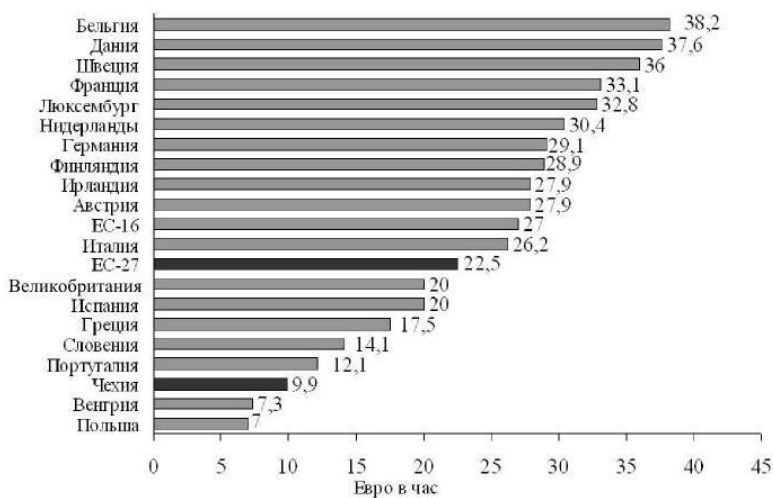
**Частный сектор: незначительный рост
трудовых издержек в Германии**

Ниже описываются трудовые издержки на отработанный час в частном секторе в 2010 году (в промышленности и секторе частных услуг).

Как и в предыдущем году, с трудовыми издержками в 29,10 евро за один час, Германия занимает седьмое местосреди анализируемых стран (рис. 1а).

Германия остается в группе стран с высоким уровнем трудовых издержек, превышающих 27,0 евро за час. Вместе с тем, внутри этой группы стран имеется большое различие между страной с самыми высокими трудовыми издержками и страной с самыми низкими трудовыми издержками. Например, трудовые издержки в частном секторе Бельгии – 38,2 евро в час – превышают соответствующие издержки в Ирландии и Австрии (27,9 евро в час в обеих странах) на более, чем 10 евро. Как и в предыдущие годы, Германия находится на нижней границе группы стран с высокими зарплатами, вместе с Финляндией, Австрией и Ирландией.

Рис. 1а
Трудовые издержки на отработанный час в частном секторе**
в 2010 году*



* Данные по трудовым издержкам и отработанным часам относятся ко всем работникам, включая учеников.

** Виды экономической деятельности (отрасли) В до N (классификатор NACE, версия 2): В-F: промышленность и строительство; G-N: услуги бизнес-экономики.

Источник: Евростат, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК) (на 17 октября 2011 г.)

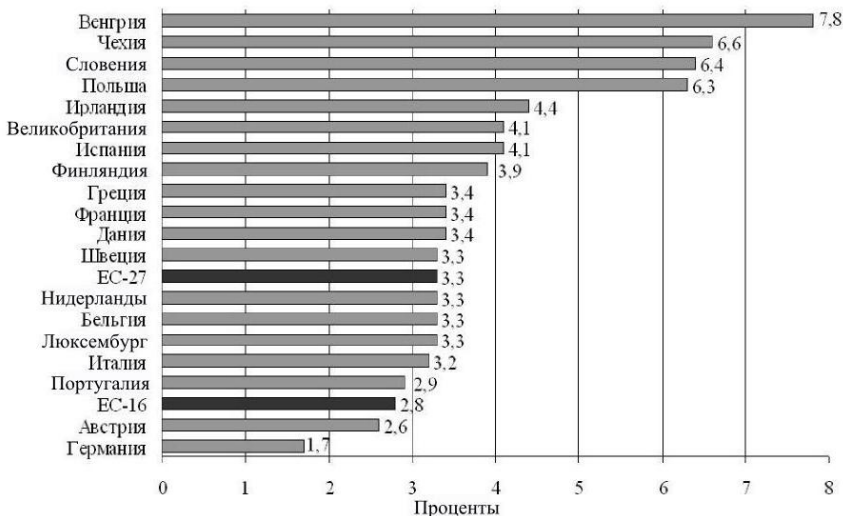
Рассмотрение темпов роста трудовых издержек в 2010 году показывает, что в группе стран с высоким уровнем зарплат различия увеличиваются: в то время как в странах с самыми высокими трудовыми издержками, т. е., Бельгии, Дании, Швеции, Франции, Люксембурге и Нидерландах, темпы роста были между 2% и 3%, в Финляндии, Германии и Австрии они увеличились лишь между 0,5% и 1%. В Ирландии трудовые издержки даже немного снизились (-0,5%). Рост трудовых издержек в Германии был весьма небольшим – 0,6%. Об этом же говорит сравнение с еврозоной или средним ростом по ЕС, в которых рост составил, соответственно, 1,6% и 1,7%. Даже в Португалии и Испании, которые особенно сильно пострадали от кризиса, трудовые издержки росли быстрее, чем в Германии, соответственно, на 1,4% и 0,7%. За исключением Ирландии и Греции, в которых трудовые издержки снизились в 2010 году, самый низкий рост трудовых издержек в частном секторе в еврозоне наблюдался в Германии и Финляндии.

Таким образом, сохраняется тенденция прошлых лет, когда трудовые издержки росли в Германии намного медленнее, чем в среднем в Европе. За последние 10 лет трудовые издержки в Германии росли в среднем на 1,7% в год. Долгосрочный темп роста был ниже на более, чем процент годовых темпов роста в еврозоне и ниже на 1,5% темпов роста в ЕС-25 (рис. 1б).

Если сравнивать с еврозоной или Евросоюзом без Германии, различие становится ещё значительнее. В отличие от Германии, трудовые издержки в последние годы резко выросли в догоняющих странах, особенно, в Центральной и Восточной Европе. В результате, различие между странами с высокой зарплатой, южно-европейскими странами и восточно-европейскими странами с низкой зарплатой становится все менее заметным. Тем временем, внутри группы стран с высокой зарплатой Финляндия, Австрия, Германия и Ирландия передвинулись к нижней границе группы, а Италия, ранее принадлежавшая к группе южно-европейских стран, придвинулась к группе стран с высокой зарплатой. В результате сокращения отставания новых стран-членов ЕС, уровень трудовых издержек в Словении и Чешской Республике приближается к уровню южно-европейских стран (см. рис 1а).

Рис. 1б

Среднегодовые темпы роста трудовых издержек на отработанный час* в частном секторе в 2000-2010 гг. (в местной валюте)**



* Тенденции изменения трудовых издержек публикуются ежеквартально вместе с индексом трудовых издержек.

** Отрасли В до N (классификатор NACE, версия 2).

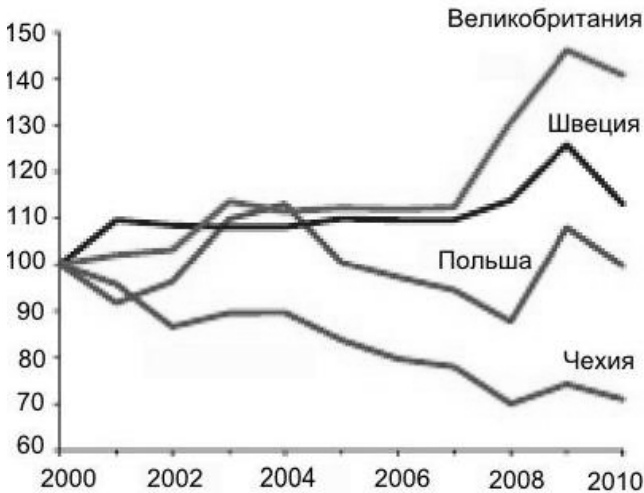
Источник: Евростат, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК) (на 17 октября 2011 г.)

Удельные трудовые издержки и ценовая конкурентоспособность

Нельзя оценивать ценовую конкурентоспособность страны исключительно на основе её трудовых издержек, поскольку важнейшую роль играет также производительность труда. Это верно, так как увеличение трудовых издержек не обязательно делает товар более дорогим. Одновременный рост производительности может компенсировать или даже более чем компенсировать увеличение трудовых издержек. Если выросла производительность, возможно увеличение производства при тех же трудовых затратах. Вот почему затраты на единицу продукции не увеличиваются в той же пропорции. Поэтому в контексте ценовой конкурентоспособности разумно использовать удельные трудовые издержки, поскольку при их расчете учитывается производительность. Таким образом, тенденции динамики удельных трудовых издержек по отношению к другим странам являются хорошим показателем изменений конкурентоспособности страны.

Ниже дается анализ удельных трудовых издержек в большинстве стран еврозоны, а также для сравнения в двух странах за пределами еврозоны (Польше и Великобритании). Удельные трудовые издержки рассчитаны на основе данных Евростата. Все данные даны в евро. Поскольку на конкурентоспособность Польши и Великобритании сравнительно с еврозоной всё ещё влияют колебания обменных курсов, движения обменных курсов этих стран показаны на рис. 2. Во время кризиса курсы валют этих двух стран сильно снизились. В 2010 году курсы их валют снова слегка выросли. К настоящему времени по сравнению с 2000 г. фунт стерлинга потерял 40% своей стоимости по отношению к евро, а польский злотый только что вернулся к прежнему курсу.

Рис. 2
Курсы обмена валют некоторых стран по отношению к евро
(2000 г.= 100%)

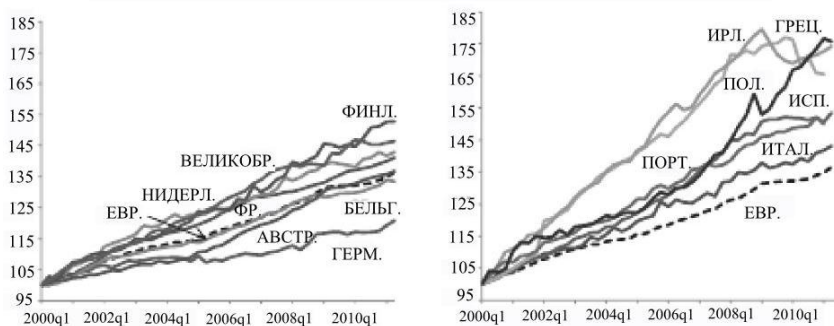


Источник: Бундесбанк, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК)

На рис. 3 и 4 показана эволюция составных частей удельных трудовых издержек, т. е. вознаграждения работников и производительности труда.

Рис. 3

Тенденции в оплате труда работников в экономике в целом в еврозоне и в некоторых странах ЕС, номинальная заработная плата, евро в час (Бельгия, Великобритания, Греция, Польша: на одного работника), 1-й кв. 2000 г.= 100%)

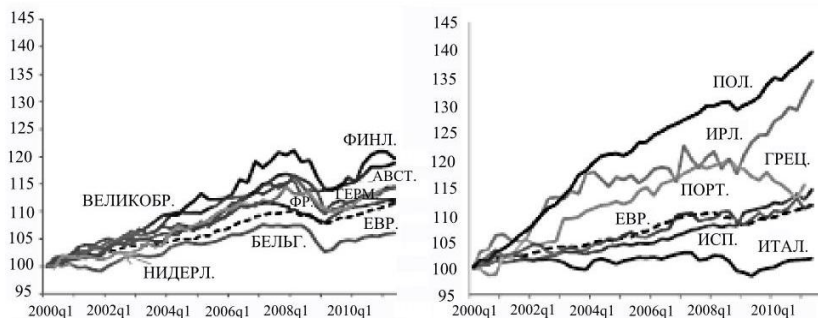


Условные обозначения для рис.3 и для последующих рис.№№ 4, 5, 6, 7, 8: АВСТР. – Австрия, БЕЛЬГ. – Бельгия, ВЕЛИКОБР. – Великобритания, ГЕРМ. – Германия, ГРЕЦ. – Греция, ЕВР.- Европейский Союз, ИРЛ. – Ирландия, ИСП. – Испания, ИТАЛ. – Италия, НИДЕРЛ. – Нидерланды, ПОЛ. – Польша, ПОРТ. – Португалия, ФИНЛ. – Финляндия, ФР. – Франция.

Источник: Евростат, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК).

Рис. 4

Тенденции в области производительности труда в еврозоне и некоторых странах ЕС, в час (Бельгия, Великобритания, Греция, Польша: на одного работника), в реальном выражении, в евро, 1-й кв. 2000 г.= 100%)



Источник: Евростат, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК).

В то время как с 2000 года уровень оплаты труда работников во Франции, в Австрии, а также в Бельгии и Италии вырос больше, чем в среднем в еврозоне, увеличение оплаты в Германии по-прежнему было намного ниже средних темпов. В странах, охваченных кризисом, но также в такой профицитной стране, как Финляндия, и в особенности, в Греции и Ирландии, уровень зарплаты значительно вырос перед началом кризиса 2008 года. В течение всего периода в Польше, которую кризис почти не затронул, имел место самый резкий рост оплаты труда работников среди всех стран рассматриваемой группы¹.

В Испании, Португалии и Франции тенденция изменения производительности труда была такой же, как в еврозоне в целом. В отличие от них, Германия, Нидерланды, а также Великобритания до кризиса показывали значительно более положительную динамику, но затем начали сближаться со средним уровнем по еврозоне. Рост производительности выше среднего уровня имел место в Финляндии, Польше и – с начала кризиса – в Ирландии. Австрия немного отстаёт. До начала кризиса высокие темпы роста производительности были в Греции. Потом, однако, тенденция была отрицательной. В Бельгии производительность труда выросла менее, чем в среднем по еврозоне. Ситуация ещё хуже в Италии, где производительность труда стагнирует со времени образования валютного союза.

Анализ изменений с 2008 года показывает, что во многих странах производительность снизилась в 2008/2009 гг. вследствие недоиспользования мощностей во время кризиса. С тех пор производительность вернулась на прежний уровень, кроме Великобритании и, в особенности, Греции. Причины восстановления – возобновившийся рост использования мощностей, с одной стороны, и увольнения или снижение занятости, с другой. Последнее относится в большей мере к Испании и Ирландии (см. рис. 5).

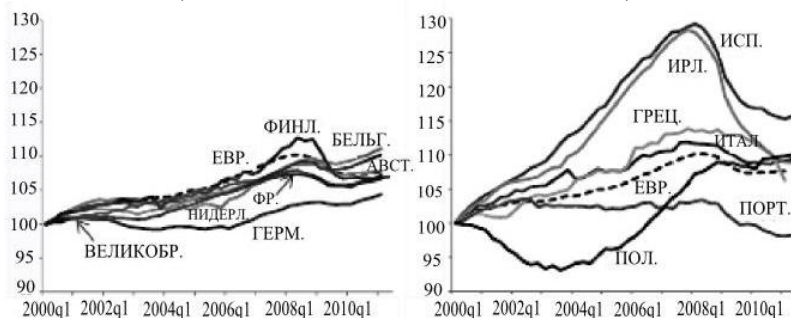
Отношение заработной платы работников к производительности труда даёт удельные трудовые издержки (см. методическое приложение к работе Nechoj et al., 2011 – на немецком языке). Ниже удельные трудовые издержки показываются для экономики в целом и для промышленности. Поскольку промышленный сектор получает входные ресурсы из остальных секторов экономики, и, таким образом, влияет на ценовые тенденции всей экономики, а также на экспортные цены, есть смысл постоянно ана-

¹ Вместе с тем, при интерпретации численных данных следует принимать во внимание, что, в особенности, в связи с увеличением доли работы с частичной занятостью, средний рост зарплаты за час обычно намного выше роста зарплаты на одного работника.

лизировать тенденции в экономике в целом в дополнение к тенденциям в промышленности.

Рис. 5

Тенденции в области занятости в еврозоне и некоторых странах ЕС
(число человек, 1-й кв. 2000 г.= 100%)

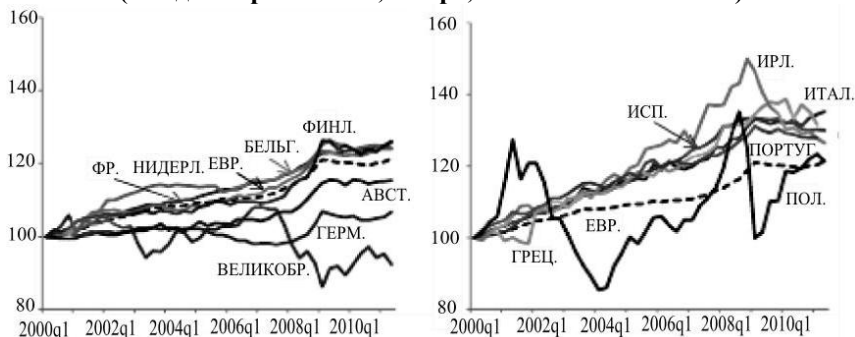


Источник: Евростат, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК).

В тенденциях изменений удельных трудовых издержек в экономике в целом в течение большей части прошлого десятилетия наблюдалась трихотомия (рис. 6).

Рис. 6

Тенденции в области удельных трудовых издержек в экономике
в целом в еврозоне и некоторых странах ЕС
(на одного работника, в евро, 1-й кв. 2000 г.= 100%)



Источник: Евростат, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК).

Одна группа стран, а именно, Франция, Нидерланды, Бельгия, Финляндия и, с существенными поправками, Австрия, близка к среднему темпу роста в еврозоне или несколько выше его. Во второй группе стран, состоящей из Греции, Португалии, Ирландии, Италии и Испании, удельные трудовые издержки росли намного быстрее среднего темпа в еврозоне. Третья группа стран, состоящая из Германии и Великобритании, в отличие от других, остаётся явно ниже среднего уровня, в случае Великобритании, во многом, благодаря обесцениванию фунта стерлингов против евро. С другой стороны, динамику в Польше можно назвать нестабильной. И здесь движение обменного курса очевидно влияет на тенденции изменения удельных трудовых издержек.

Если ограничиться периодом с начала 2008 года, в большинстве стран удельные предельные издержки выросли между 2008 и 2009 гг., а затем наступила их стагнация. В отличие от них, в переживающих кризис странах – Португалии и Греции, а также Испании, и, в особенности, Ирландии темпы роста удельных трудовых издержек были явно ниже среднего темпа роста. Эта тенденция тесно связано с динамикой изменения производительности труда, на которую, в свою очередь, влияет сильное падение числа занятых в этих странах в связи с кризисом.

Сравнение тенденций изменения удельных трудовых издержек в промышленности с соответствующими тенденциями в экономике в целом не выявляет каких-либо значительных различий. Вместе с тем, есть и некоторые индивидуальные особенности. Например, в Германии, Франции, Нидерландах, Бельгии, Австрии и Финляндии удельные трудовые издержки в промышленности росли медленнее, чем в экономике в целом в течение рассматриваемого периода. Вместе с тем, рост данных издержек в этих странах остаётся близким среднему темпу роста в еврозоне или ниже среднего темпа. В переживающих кризис странах тенденции изменения удельных трудовых издержек в экономике в целом схожи с тенденциями в промышленности, за исключением Ирландии, в промышленности которой произошло резкое падение удельных трудовых издержек.

Интересно то, что в промышленном секторе Германии наиболее резкий рост удельных трудовых издержек произошёл после начала кризиса в 2008 году, но вскоре темпы их роста сблизались с средним темпом в еврозоне. Это отражает снижение производительности труда в начале кризиса. В отличие от большинства других стран, многие компании в Германии использовали инструменты гибкой организации, т. е., прежде всего, «снятие» накопленных излишков со счетов рабочего времени и программы сокращения рабочего времени. Это помогло сохранить рабочие места, однако, рост производительности некоторое время оставался ниже темпов

её роста в других странах, и следовательно, первоначально темп роста удельных трудовых издержек был выше среднего. Однако, это была чисто техническая реакция, которая маскирует огромный успех политики на рынке труда: в отличие от еврозоны, число занятых во время кризиса почти не снизилось, а с февраля 2010 года даже выросло (см. рис. 5). В процессе этого восстановления вместо роста удельных трудовых издержек началось их снижение. За исключением этого вызванного кризисом и временного резкого роста удельных трудовых издержек, стало очевидным расхождение тенденций изменения удельных трудовых издержек и, соответственно, ценовой конкурентоспособности внутри еврозоны со времени образования валютного союза. Кризис временно уменьшил дисбалансы и на некоторое время прервал дальнейшее расхождение в ценовой конкурентоспособности. Несмотря на восстановление после финансового и экономического кризиса, с середины 2009 года не было сколь-нибудь значительного роста удельных трудовых издержек до конца 2010 или начала 2011 года. Двум странам даже удалось замедлить рост удельных трудовых издержек или даже снизить их и в экономике в целом, и в промышленности: Греции и, намного в большей степени, Ирландии. Однако, ценой огромных потерь для населения и экономического роста этих стран.

Страны, в которых удельные трудовые издержки росли медленнее, чем в среднем в еврозоне, также показали значительный рост экспорта благодаря росту своей конкурентоспособности. В этом контексте нужно особенно отметить Германию, Нидерланды и Австрию. До кризиса 2008 года у Финляндии и Бельгии тенденции в области экспорта были схожи с вышеупомянутыми странами (см. рис. 7-8), но впоследствии темпы их роста стали более умеренными.

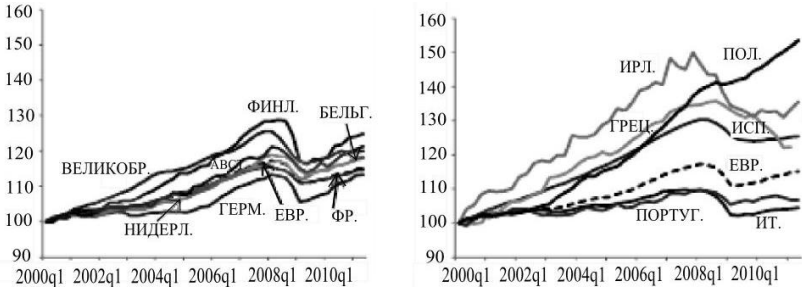
Показатели экспорта Ирландии ясно показывают, что страна скатилась в кризис не из-за быстрого роста удельных трудовых издержек, а из-за финансового кризиса и его последствий для банковского и финансового секторов, а также для цен на недвижимость. Кроме того, сравнение Польши и Великобритании показывает, что гибкий обменный валютный курс сам по себе не гарантирует экспортного успеха, хотя, в принципе, он помогает увеличивать экспорт за счет обесценивания национальной валюты. В то время как Польша показывает сильный рост экспорта, который лишь временно замедлился из-за кризиса, Великобритании, несмотря на существенное обесценивание своей валюты, удалось лишь не отстать от средних темпов роста экспорта в еврозоне.

В этой связи, следует, однако, отметить, что этот высокий средний рост экспорта еврозоны в целом получен, в решающей степени, за счет сильного роста немецкого экспорта, равным образом, как до сих пор пока-

затели Германии, в значительной степени, снижали средний темп роста удельных трудовых издержек в еврозоне.

Рис. 7

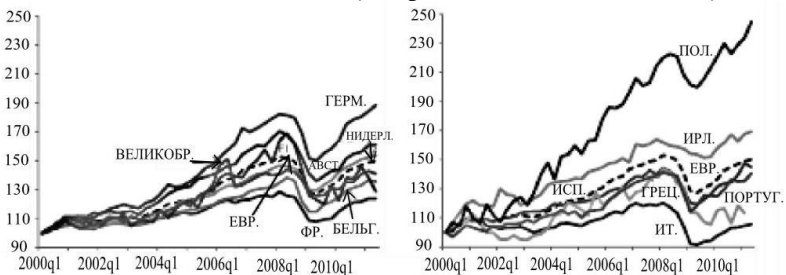
Тенденции в области экономики в еврозоне и некоторых странах ЕС: рост РЕАЛЬНОГО ВВП (в евро) (1-й кв. 2000 г.= 100%)



Источник: Евростат, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК).

Рис. 8

Тенденции в области экономики в еврозоне и некоторых странах ЕС: РЕАЛЬНЫЙ ЭКСПОРТ (в евро, 1-й кв. 2000 г.= 100%)



Источник: Евростат, расчёты Института макроэкономических исследований (ИМК).

Разнонаправленные тенденции изменения трудовых издержек

Эскалация кризиса еврозоны и обсуждение предлагаемых решений не должно отвлекать внимания от действительных причин этих дисбалансов. Последние тесно связаны с тенденциями изменения трудовых издержек. На финансовых рынках давление испытывали прежде всего те страны, чья ценовая конкурентоспособность постоянно ухудшалась с начала образования валютного союза. Это привело к дефицитам счетов текущих опера-

ций и, следовательно, к увеличению внешнего долга. А сейчас финансовые рынки вдруг стали считать, что эти страны более не могут обеспечить экономический рост, достаточный для стабильного обслуживания своего долга.

Со времени образования валютного союза наблюдалось расхождение тенденций изменения трудовых издержек в разных странах и увеличение дисбалансов счетов текущих операций. Хотя в то время одним из предварительных условий присоединения к зоне единой валюты, среди прочих критериев, был низкий уровень инфляции, после сдачи «вступительного экзамена» страны-члены должны были лишь выполнять нормативы Пакта стабильности и роста по дефициту и госдолгу. Ценовые тенденции в отдельных странах более не играли никакой роли, если еврозона в целом не превышала ограничений по инфляции. Тем не менее, постоянные различия в уровне инфляции приводили к кумулятивному улучшению или ухудшению ценовой конкурентоспособности соответствующих стран, что вызывало существенные внешнеторговые дисбалансы. В зоне единой валюты последние более нельзя исправить повышением или понижением курса валюты. Этого можно добиться лишь с помощью радикальных изменений в реальной экономике. Вместе с тем, эти процессы перестройки в реальной экономике затрудняют обслуживание корпоративного и государственного долга.

Одним из фундаментальных принципов валютного союза в иных отношениях суверенных стран пренебрегали более десятилетия: каждая страна-член должна выполнять общее для всей еврозоны требование удерживать уровень инфляции близко к 2%, но ниже 2%. Иначе, реальные повышения и понижения стоимости валюты будут, в конечном итоге, приводить к кризисам счетов текущих операций. Вместе с тем, выполнение общего целевого норматива по уровню инфляции накладывает на страны-члены ограничения, которым странам-членам не хочется себя подвергать (Horn, Mulhaupt, Rietzler, 2005).

Одно из этих ограничений касается изменений трудовых издержек, поскольку последние принадлежат к ключевым факторам затрат, определяющим уровень инфляции. Это особенно верно в отношении удельных трудовых издержек. Их увеличение должно было быть совместимо с выполнением целевого норматива по инфляции. Вышеприведенный анализ показывает, что этого не произошло. Он же показывает, что в последние 11 лет в определенной группе стран еврозоны рост удельных трудовых издержек был близок к среднему росту в еврозоне в целом, что соответствует целевому показателю ЕЦБ по поддержанию уровня инфляции близко к 2%, но ниже 2%. В эту группу стран входят Финляндия, Франция, Бель-

гия, Нидерланды и, со значительными оговорками, Австрия. В отличие от них, средний темп роста удельных трудовых издержек в Германии всего лишь в 0,6% является явным отклонением вниз. Для темпа роста в 2%, который помогал бы обеспечению стабильности, трудовым издержкам в данной ситуации надо было расти быстрее почти на 1,5% в год.

В то же время, рассмотрение Греции, Италии, Португалии, Ирландии и Испании показывает существенные отклонения вверх от среднего темпа по еврозоне вплоть до начала кризиса 2008/2009 гг. Однако, с тех пор эти отклонения были в значительной степени скорректированы. Таким образом, для обеспечения схождения уровней международной конкурентоспособности Германии надо будет повысить трудовые издержки намного больше, чем странам вышеупомянутой группы надо будет их снизить.

Поскольку, находясь внутри валютного союза, переживающие кризис страны не имеют возможности проводить номинальную девальвацию, им придется выбирать путь улучшения своей конкурентоспособности, связанный со сравнительно низкими темпами роста трудовых издержек. Однако, этот подход почти не имеет перспектив пока рост немецких трудовых издержек остаётся столь скромным. Поскольку недостаточно, чтобы соответствующие страны достигли немецкого уровня роста трудовых издержек, так как это не поможет улучшить внутреннюю конкурентоспособность по отношению к Германии. Вероятнее, она останется столь же низкой, что и ранее. С помощью этой стратегии вряд ли возможно уменьшить двусторонние дисбалансы счетов текущих операций с Германией.

Говоря обо всём этом, мы не должны забывать, что зарплаты – это доходы. Слабый рост зарплат, поэтому, приводит к низкому внутреннему спросу, особенно, со стороны потребителей, который, в свою очередь, приводит к снижению импорта. Вследствие этого, значительное перераспределение за счет доходов работников снизило уровень потребительских расходов в Германии. Это также способствовало порождению нынешних дисбалансов счетов текущих операций.

Сохранить Европейский валютный союз в его нынешнем составе и избежать союза, основанного на трансфертах, возможно, лишь если зарплаты в Германии будут расти заметно быстрее, чем они росли в предыдущее десятилетие. Для того, чтобы развернуть нежелательные тенденции, рост удельных трудовых издержек должен превышать 2% в течение нескольких лет. Это единственный способ, с помощью которого нынешние неконкурентоспособные страны, вообще, могли бы встать на путь стабилизации, который, в конечном итоге, не привел бы к дефляции и депрессии как следствию абсолютного снижения зарплат, которого иными способами не избежать.

В конечном итоге, интервенции ЕЦБ и фонды стабилизации служат лишь для того, чтоб выиграть время. Это необходимо и разумно, если это время будет использовано для уменьшения этих фундаментальных дисбалансов внутри еврозоны. И страны, переживающие кризис, и страны, имеющие профициты счетов текущих операций и рост трудовых издержек ниже среднего уровня, должны изменить своё поведение. По сравнению с трансфертным союзом или распадом еврозоны, это решение является относительно дешёвым для Германии. И, оно даёт, наконец, работникам справедливую долю доходов от экономических достижений прошлого десятилетия.

Литература

Niechoj T., Stein, U., Stephan S., Zwiener R. (2011): German labour costs: A source of instability in the euro area. Analysis of Eurostat data for 2010. IMK Report No 68e. Нихой Т., Штефан С., Цвинер Р. Трудовые издержки в Германии: источник нестабильности еврозоны. Анализ данных Евростата за 2010 г. Доклад Института макроэкономических исследований, № 68е.

Торстен Шультен и Торстен Мюллер

**Новый европейский интервенционизм?
Воздействие новой европейской экономической политики
на зарплаты и коллективные переговоры¹**

1. Вступление²

Новая Европейская система экономической политики, успешно созданная ЕС и его членами в целях осуществления политики жесткой экономики и структурных реформ, в корне изменила условия для национальных коллективных переговоров. Была изменена процедура, новая система экономического, с ее новыми механизмами для надзора, введения санкций и усиления координации, смена органа принимающего решения с национального на европейский уровень, таким образом сокращая влияния национальных органов на выбор политики. Что касается содержания, односторонняя позиция по жесткой экономии бюджетных средств и ценовой конкурентоспособности считает заработную плату - или если говорить более конкретно, снижения гибкости заработной платы - центральным корректирующим механизмом для нынешних макроэкономических дисбалансов. Оба этих процесса позволили Европейским институтам, таким как Европейская комиссия, Европейский центральный банк и Европейский совет непосредственно вмешиваться в национальные коллективные механизмы переговоров путем влияния на сокращения зарплат и отмены децентрализации соглашений по заработной плате. Новая система европейской экономической политики, таким образом, указывает на сдвиг па-

¹ Данная статья была опубликована в: David Natali and Bart Vanhercke (eds.), *Social Developments in the EU 2012*, European Trade Union Institute and the European Social Observatory, Brussels 2013. Редакторы книги выражают благодарность авторам за разрешение опубликовать статью на русском языке.

² Авторы выражают благодарность Начо Альваресу, Сальво Леонарди, Пако Франциско Трильо и анонимным помощникам за полезные комментарии.

радикалы в подходе ЕС к ведению коллективных переговоров от свободного ведения коллективных переговоров к прямому политическому вмешательству во внутренние национальные переговоры и процедуры.

Цель настоящей статьи заключается в том, чтобы проследить за этой парадигмой и ее последствиями для национальных механизмов коллективных переговоров. В первом разделе представлен краткий обзор развития новой системы экономического управления, а также показано, как европейские политики, шаг за шагом, ужесточили контроль над национальной политикой заработной платы системой установления заработных плат. На основе анализа основных политических и экономических обоснования нового интервенционистского подхода, вторая часть описывает различные инструменты для вмешательства - как с точки зрения процесса характера, так и с точки зрения содержания. Третий раздел представляет эмпирическую основу этой главы. В ней проведены наблюдения за ключевыми областями наднационального политического вмешательства в национальную политику заработной платы, куда также входит общественный сектор и уровень минимальной заработной платы, децентрализация соглашений о договоренности с несколькими работодателями, и, наконец, влияние всех этих мероприятий на общую структуру заработной платы. В заключительном четвертом разделе обсуждаются будущее европейской политики заработной платы и стратегические возможные варианты для профсоюзов по борьбе с текущей стратегией европейского интервенционизма.

2. Роль политики оплаты труда в соответствии с новой европейской экономической политикой

Договор о функционировании Европейского Союза (TFEU, статья 153.5), прямо утверждает, что ЕС не имеет компетенции в области политики заработной платы. Это положение было введено в первый раз в 1991 году с введением, так называемого, социального протокола Маастрихтского договора. Позже она стала частью социальной Главы Амстердамского договора от 1997 года. Парадоксально, но исключение политики оплаты труда из сферы компетенции ЕС было введено в то же время, что и решение о запуске Европейского валютного союза (ЕВС). Последнее привело не только к новому этапу европейской экономической интеграции, но и созданию нового макроэкономического режима, который устанавливает новые условия и задачи национальной политики заработной платы (Hein et.al. 2005).

Существующие правовые рамки, однако, не мешали институтам ЕС, Европейской комиссии, Европейскому центральному банку (ЕЦБ) или

даже Европейскому совету делать заявления и рекомендации по вопросам заработной платы. Руководящие принципы широкой экономической политики (BERG), например, которые были подготовлены Комиссией и приняты Советом в 1993 года, всегда включали требования более умеренной и более рассредоточенной политики заработной платы (Hein и Niechoj 2007). Более того, так называемый диалог на макроэкономическом уровне был создан в 1999 году как форум для обмена мнениями между Советом, Комиссией, ЕЦБ и Европейской организацией работодателей и профсоюзов, направленный на "координацию экономической политики и улучшения взаимодополняющего взаимодействия между заработной платы денежно-кредитной, бюджетной и налоговой политики" (European Council 1999, авторов). Наконец, европейские профсоюзы, в частности, с конца 1990-х годов, всегда подчеркивали необходимость европейской координации коллективных переговоров в целях предотвращения снижения конкуренции заработной платы в Европе (Шультен 2002, 2003).

Хотя эти ранние европейские инициативы в области политики оплаты труда сформировали определенные политические и экономические дискурсы на уровне ЕС, он никогда не приводил к юридически внедряемым политическим инициативам. И вообще, существовало лишь очень ограниченное практическое влияние на политику оплаты труда, которая оставалась почти исключительно результатом национального установления заработной платы. Однако ситуация начала меняться принципиально с появлением так называемой «новой европейской экономической политики». Последняя включает в себя набор новых правил политики и процедуры, которые были разработаны в связи с экономическим кризисом 2008 года и которые направлены на достижение более связанной европейской координационной экономической политики (Дегриз, 2012).

Новая система европейской экономической политики, начала появляться в 2010 году с принятием стратегии «Европа 2020», которая включала в себя введение так называемого «Европейского семестра», как ежегодного цикла европейской координационной экономической политики. С каждым годом ЕС выпускала рекомендации по проводимой политике для всех государств-членов ЕС на основе детального экономического анализа. Эти рекомендации должны затем были быть превращены в национальные "программы реформ", эффективность которых вновь будет оцениваться ЕС.

Годовой экономической координационный цикл получил дальнейшее развитие в 2011 году с принятием пакета мер состоящего из пяти положений и одной директивы. Так называемый «сикс-пэк» содержит два новых крупных инструмента для того, чтобы активизировать координационную

экономическую политику. Первым из них является создание новой системы усиленного бюджетного и макроэкономического надзора через механизм предупреждения для раннего выявления макроэкономических дисбалансов на основе "таблицы" экономических показателей. Вторым является внедрение автоматической процедуры наложения финансовых санкций в отношении тех стран, которые не выполняют рекомендаций созданных на основе системы аварийного оповещения. Как следствие, европейские политические рекомендации для государств-членов не носят больше чисто добровольный характер и подразумевают гораздо более высокую степень ответственности.

В рамках новой системы европейского экономического управления, политика заработной платы играет важную роль. Это было подчеркнуто, в частности, путем принятия пакта Евро плюс в 2011 году, который четко определяет использование заработной платы в качестве основного экономического регулятора для преодоления экономических дисбалансов и повышения конкурентоспособности. Следовательно, пакт Евро плюс требует тщательного мониторинга на европейском уровне заработной платы и институтов, влияющих на заработную плату (Европейский совет, 2011). Кроме того, новое табло экономических показателей, которые должны быть рассмотрены государствами-членами ЕС, включает в себя затраты на единицу труда и определяет некоторый запас для 'разрешенной' заработной платы и затрат на трудовые ресурсы. В настоящее время всем странам в зоне евро разрешено иметь не более 9%-ного увеличения затрат на рабочую силу в течение трех лет (12% для стран ЕС вне зоны евро) (Европейская комиссия, 2012a).

В результате нового европейского экономического управления, влияния ЕС на национальную политику в сфере заработной платы существенно выросло, особенно после того, как рекомендации ЕС стали более обязательными, поскольку государства-члены, которые игнорируют их, рискуют быть подвержены финансовым санкциям. Возможные сферы применения нового европейского интервенционизма в области политики заработной платы стали наиболее очевидным в тех кризисных странах, которые полагаются на финансовую помощь со стороны ЕС и / или Международного валютного фонда (МВФ). В обмен на новые кредиты, эти страны вынуждены были ввести далеко идущие политические реформы, которые были заложены либо в так называемый «Меморандум о взаимопонимании» с тройкой состоящей из ЕС, ЕЦБ и МВФ (в случае с Грецией, Ирландией и Португалией), либо в соглашении о резервных кредитах с МВФ (в случае Венгрии, Латвии и Румынии). Политики вынуждены были со-

гласиться на далеко идущие реформы рынка труда, в том числе изменения в заработной плате, разработку и систему коллективных соглашений.¹

Сильное вмешательство Европы было также чувствительно в Испании, которая получает международную финансовую помощь для своего финансового сектора. Хотя этот план спасения не влияет на всю экономику, но так как Испания была связана с Меморандумом о взаимопонимании, в котором испанское правительство взяло на себя «обязательства по осуществлению рекомендаций по конкретным странам в контексте Европейского семестра», ей пришлось произвести более фундаментальные изменения в трудовом регулировании рынка (Европейская комиссия, 2012b). До этого эту функцию осуществлял ЕЦБ, который практикует более «неофициальные» виды вмешательства, осуществляя покупку государственных облигаций обусловленных политикой реформ. То же самое относится и к Италии, где осенью 2011 года конфиденциальное письмо из верхов ЕЦБ просочилось в общественность, в котором итальянскому правительству было поручено провести глубокие структурные реформы, в том числе радикальную децентрализацию коллективных переговоров (Меарди 2012а, 2012b, письма см. Драги и Трише 2011). С осени 2012 года, такая политика стала более официальной, после того, как ЕЦБ объявил, что готов купить неограниченное количество государственных облигаций, если пострадавшие страны согласятся на определенные политические реформы.

После предложения, сделанного Европейской Комиссией (2012С) и канцлером Германии Ангелой Меркель (2013), о «глубоком и подлинном экономическом и валютном союзе», следующим шагом в развитии нового европейского экономического управления стало заключение пакта о конкурентоспособности между ЕС и государствами-членами, в котором последние обязуются осуществлять "структурные реформы", которые включают в себя реформы в области политики заработной платы и ведения коллективных переговоров. Следуя логике Меморандумов о взаимопонимании, такая новая система пактов конкурентоспособности была справедливо отмечена как «Тройка для всех» (Оберндорфер 2013), которая передает текущие практики выхода из кризисов стран на уровень ЕС в целом.

¹ Для получения дополнительной информации по широкому спектру реформ рынка труда, введенных Тройкой или МВФ в различных европейских странах, см.: Клауверт и Шёман (2012) и Герман и Хинрикс (2012).

2. Европейские вмешательства в национальную политику заработной платы

Существуют, по крайней мере, три основные группы аргументов, которые служат легитимации европейского вмешательства в области политики установления заработной платы. Два из них относятся к макроуровню и отражают доминирующие восприятие нынешнего кризиса в ЕС как долгового кризисе, так и в кризисе конкурентоспособности. Прежде всего, ЕС занимают позицию поддерживающую политику жесткой экономии в целях преодоления долгового кризиса. Это мнение стало еще более выраженным с принятием бюджетного пакта в марте 2012 года, который может быть истолкован, как попытка сделать строгости подхода необратимыми (Конечны 2012: 389). Строгость политики всегда имеет непосредственное влияние на политику заработной платы, так как затраты на рабочую силу в государственном секторе часто составляют значительную часть государственных бюджетов. Таким образом, все текущие программы жесткой экономии включают в себя требования для сокращения или замораживание заработной плат в государственном секторе.

Во-вторых, растущие экономические дисбалансы между так называемыми «профицитными» и «дефицитными» странами в Европе понимается как результат событий в разной конкурентоспособности внутри стран, в основном вызванные расхождением между заработной платой и затратами на рабочую силу. До создания ЕВС, страны с дефицитом решили бы свои проблемы конкурентоспособности за счет девальвации своих национальных валют. Так как в пределах ЕВС это по определению уже не возможно, менее конкурентоспособные страны нуждаются в политике «внутренней девальвации», которая повысила бы их конкурентоспособность за счет сокращения стоимости рабочей силы, которая, таким образом, понимается как «функциональная замена девальвации валюты (Арминджеон Баккаро 2012 : 256).

Для ЕЦБ, единственный "главный вывод" доклада 2012 на тему «Рынок труда зоны евро и кризис» в том, что «снижение негибкости заработной платы являются препятствием для восстановления конкурентоспособности (и, следовательно, занятости), особенно в тех странах зоны евро, которые имели внешние дисбалансы до кризиса» (ЕЦБ 2012: 9). Хотя в настоящее время доминирующая позиция в ЕС состоит в том, чтобы положить всю тяжесть восстановления равновесия на страны с дефицитом, есть также более кейнсианской вариант этого аргумента которой утверждает, что страны с положительным сальдо (в частности Германия) должны играть более активную роль, содействуя укреплению роста заработной платы (например, Гройве 2012, Милларопулус и Заркос 2013). Обе точки

зрения, однако, сосредоточиваются на заработной плате в качестве основного (или иногда даже единственного) регулятора в ЕЦБ.

Существует и третий набор из более микро – ориентированных аргументов, которые вновь обрели известность на фоне резкого увеличения безработицы во многих европейских государствах. Эти аргументы основаны на традиционной неоклассической позиции, что безработица является в основном результатом институциональной негибкости рынка труда. Прекрасный пример для такой точки зрения была представлена в докладе Генерального директора ЭКФИН о "развитие рынка труда в Европе 2012», в котором представлен длинный список так называемых «реформ способствующих увеличению занятости»; помимо различных вопросов дерегулирования рынка труда (например, уменьшения пособий по безработице, сокращение занятости защиты, увеличение пенсионного возраста и т.д.), список также включает в себя подраздел о «рамках переговоров о заработной плате», который призывает к ответственности за:

- «Уменьшение нормативной и договорной минимальной заработной платы»,
- «Уменьшение объема переговоров»,
- «Снижение / (автоматическое) расширение коллективных переговоров»,
- «Реформу системы переговоров менее централизованным способом, например, путем удаления или ограничения «принципа благоприятности»,
- Ввод / расширение «возможности отступить от более высокого уровня или вести переговоры на уровне фирм»,
- Содействие принятию мер, которые «привели к общему снижению влияния профсоюзов на заработную плату» (Европейская комиссия 2012D : 103-104).

Принимая во внимание международные исследования по макроэкономическим показателям различных коллективных систем ведения переговоров¹, генеральный директорат по экономике и финансам справедливо признается в другой статье, что "нет никаких убедительных доказательств в поддержку одного улучшения модели установления заработной платы» (Европейская комиссия 2011: 17). Тем не менее, в своих рекомендациях политики, ГД ЭКФИН всегда стояла на децентрализованной, основанной на переговорах в компаниях позиции в качестве ориентира, так как эта

¹См. Напр. Аидт и Тцанатос(2008) и Тракслер и Брандл(2011)

система, кажется, позволяет компаниям лучше приспособиться к различным путям экономического развития. По этому вопросу, комиссия получила поддержку в рамках пакта Евро плюс, который призывает государства, которые являются членами ЕС "рассмотреть порядок установления заработной платы, и, при необходимости, степень централизации в процессе переговоров " (Европейский Совет 2011 : 16).

Переходя от анализа логического обоснования оценки практики вмешательства ЕС в области политики оплаты труда, следует отметить, что в последние годы 18 из 27 государствами-членами ЕС были внедрены, по крайней мере, некоторые инициативы ЕС (см. таблицу 1).

Для ЕС существуют два основных канала вмешательства, которые различаются по степени возрастания обязательства исполнения. Первый канал отталкивается от конкретной страны, которой дают рекомендацию, принятую в рамках Европейского семестра. Даже если эти рекомендации не являются юридически обязательными, они могут стать более обязательными в будущем в сочетании с новым механизмом оповещения, который включает в себя возможность финансовых санкций.

Второй канал опирается на обмен опыта реформ для финансовой поддержки. Поскольку меры в области политики оплаты труда изложены в соглашениях между Тройкой или МВФ и национальными правительствами, то второй канал, осуществляемый через политическое вмешательство, имеет более непосредственное воздействие и, следовательно, более обязательный характер. Тем не менее, спрос на определенные меры, обычно исходят из Тройки, которая настаивает на их реализации в качестве предварительного условия для финансовой помощи. Таким образом, можно сказать, что на практике многие национальные инициативы в области политики оплаты труда часто вводятся именно Тройкой.

Для большинства стран, однако, попытки ЕС влиять на национальную политику заработной платы до настоящего времени ограничиваются (необязательными) рекомендациями по конкретным странам в рамках Европейского семестра. До сих пор ЕС использовал эти инструменты для двенадцати государств-членов. Во многих случаях, рекомендации все еще были относительно неопределенными, призывали к умеренному развитию заработной платы в целом (Болгарии, Финляндии, Италии и Словении) или минимальной заработной платы, в частности (Франция и Словения). В то время как в случае со Швецией в ЕС де-факто требует расширения в секторе низкой заработной платы, в случае с Германией ЕС призвал к тому, чтобы заработная плата изменялась в соответствии с ростом производительности, которые могут быть поняты как призыв к несколько более высокому росту заработной платы.

Таблица 1

Европейский интервенционизм в сфере политики заработных плат, 2011-2012 гг.

Рекомендации/советы	Страны, которым адресованы рекомендации/советы
1. Рекомендации с учетом специфики стран в рамках Европейского семестра	
Децентрализация коллективных соглашений	Бельгия, Италия, Испания
Реформа/отмена автоматической индексации заработной платы	Бельгия, Кипр, Люксембург, Мальта
Модерации минимальной заработной платы	Франция, Словения
Модерация общей заработной платы	Болгария, Финляндия, Италия, Словения
Изменение заработной платы согласно росту производства	Германия
Установка высокой заработной платы на более низком уровне в шкале заработных плат	Швеция
1. Соглашения с учетом особенностей стран между ЕС-ЕЦБ-МВФ или МВФ и правительствами стран посредством ограничения «Меморандума о взаимопонимании»:	
Децентрализация коллективных соглашений	Греция, Португалия, Румыния
Более жесткие критерии для расширения коллективных переговоров	Греция, Португалия, Румыния
Снижение/замораживание минимальной заработной платы	Греция, Ирландия, Португалия, Латвия, Румыния
Снижение/заморозка заработной платы общественного сектора	Греция, Венгрия, Ирландия, Латвия, Португалия, Румыния
заморозка заработной платы частного сектора	Греция
Нет рекомендаций в сфере заработной платы	
Австрия, Чехия, Дания, Эстония, Литва, Нидерланды, Польша, Словакия, Великобритания	

Гораздо более точные рекомендации были даны в отношении реформы системы установления заработной платы. В случае Бельгии, Италии и Испании, ЕС попросил осуществить децентрализацию коллективных переговоров, облегчая эту процедуру для компаний, чтобы отступить от нескольких соглашений с работодателями. Наконец, Бельгия, Кипр, Люксембург и Мальта подверглись резкой критике как единственные страны в

ЕС, в которых до сих пор существует национальная система автоматической индексации заработной платы (Монгордин, Денуа и Вольф, 2010). Здесь ЕС потребовал - если не отмены, то, по крайней мере, фундаментальную реформу этих систем для того, чтобы индексация была менее строгой и обязательной.

Вторая более обязательная мера политического вмешательства была применена к шести государствам, которые были в рамках программ международного спасения (Греция, Венгрия, Ирландия, Латвия, Португалия и Румыния). Во всех шести случаях вмешательства ЕС зависит как от текущего развития заработной платы, так и от структуры коллективных переговоров. Кроме того, Тройка (ЕЦБ, Европейская Комиссия и МВФ) уделила отдельное внимание на рекомендации по конкретным странам, разработанные в рамках Европейского семестра по отношению к Испании.

С точки зрения содержания, Тройка первым делом потребовала значительного сокращения, а затем замораживания заработной платы в государственном секторе в целях сокращения дефицита государственного бюджета. Кроме того, Тройка призвала сократить (в случае Греции и Ирландии) и заморозить (в случае Латвии, Португалии и Румынии) национальную минимальную заработную плату. Обе эти меры были также предназначены, для того, чтобы иметь сдерживающее воздействие на развитие заработной платы в частном секторе. Тем не менее, в случае с Грецией, Тройка даже объявила о замораживании пособия за стаж работы в частных коллективных переговорах. Наконец, в Греции, Португалии и Румынии (и Испании), Тройка настаивает на существенных изменениях в системе национального установления заработной платы направленную на радикальную децентрализацию коллективных переговоров и резкое существенное ограничение критериев для продления коллективных переговоров.

4. Влияние нового европейского интервенционизма на недавние изменения в сфере национальной политики заработной платы

В свете нынешнего кризиса, появление новой европейской интервенционизма уже сформировало разработку национальной политики заработной платы во многих европейских странах, в частности в тех странах, которые в настоящее время находятся под экономическим наблюдением Тройки. Здесь международное давление также способствовало развитию нового типа вмешательства государства на национальном уровне, которое в каждом случае включила те же меры: сокращение или замораживание заработной платы в государственном секторе, политика ограничения минимальной заработной платы, а также коренная реконструкция системы

коллективных переговоров, ведущих к радикальной децентрализации или даже демонтажу переговоров с несколькими работодателями. Даже несмотря на подход «один-размер-подходит-всем» установленный Тройкой для всех привел к сближению национальной политики заработной платы в странах находящихся в условиях экономического наблюдения, конкретные меры, принятые в различных странах отличаются в соответствии с существующей организационной структурой. Целью данного раздела является более подробный анализ конкретных последствий нового европейского интервенционизма в трех вышеупомянутых областях. Поскольку влияние на заработную плату в государственном секторе и децентрализация систем коллективных переговоров была особенно заметна в странах, находящихся в условиях экономического наблюдения, ключевым направлением в соответствующих подразделах будут восемь стран. Подразделы по установке минимальной заработной платы и реальной заработной платы открывают перспективу для всей Европы, чтобы проиллюстрировать широкое воздействие европейского интервенционизма на заработную плату в Европе в целом.

4.1 Сокращения и замораживание заработной платы в государственном секторе

Сокращение и замораживание заработных плат государственного сектора были одним из основных инструментов прямого вмешательства, используемого национальными правительствами в целях сокращения государственных расходов, в целях стабилизации государственных финансов и, чтобы успокоить рынки облигаций (ILO 2013: 20). Заработная плата в государственном секторе была легкой мишенью для прямого политического вмешательства, потому что во многих европейских странах зарплаты работников бюджетной сферы не регулируются коллективными переговорами, а регулируются по закону, что позволяет правительству сокращать и замораживать зарплаты в одностороннем порядке. Прямое вмешательство в области заработной платы в государственном секторе, кроме того, стало более легитимно благодаря пакту Евро плюс, в котором подчеркивается ведущая роль заработной платы в государственном секторе во многих странах, и, следовательно, явно призывает государства-члены ЕС «обеспечить, чтобы установка заработной платы в государственном секторе способствовала усилению конкурентоспособности в частном секторе» (Европейский совет 2011: 16).

Последние данные анализа зарплат в государственном секторе во время кризиса выделили следующие ключевые тенденции (Гласнер и Кэйне 2012; Гримшоу и др. 2012, 2013 MOT, LRD 2012). Во-первых, со-

крашение и замораживание зарплат отнюдь не были ограничены теми странами, которые сильно пострадали от кризиса. В период между 2008 и 2012 годами, реформы заработных плат государственного сектора были приняты, по крайней мере, 18 из 27 государствами-членами ЕС. Тот факт, что сокращение и/или замораживание зарплат также была введена в странах, которые характеризуются сравнительно низким уровнем долга (например, Чешская Республика), или которые остались относительно устойчивым к воздействию кризиса (например, Польша) предполагает, что в некоторых странах кризис был просто использован в качестве предлога для ввода мер жесткой экономии (Гримшоу и др. 2012: 11). Вторая ключевая тенденция такова, что в большинстве стран ЕС, сокращения и замораживание зарплат государственного сектора были введены в одностороннем порядке со стороны государства. Даже в тех странах с где распространены традиции свободного ведения коллективных переговоров в государственном секторе, таких как Ирландия, Португалия, Испания, Италия и Великобритания, «общественный сектор работодателей в обход установленных процедур коллективных переговоров, ввел сокращение и замораживание заработной платы в одностороннем порядке» (Глассер 2010: 23). В-третьих, в большинстве стран, изменения были реализованы в двух или трех последовательных раундах. Таким образом, они не вводили эти правила в качестве одноразовой чрезвычайной меры, а в качестве более длительной и устойчивой стратегии давления на заработную плату в государственном секторе. И последнее, но не менее важное, самые жесткие меры были введены в тех странах, которые получили финансовую помощь от наднациональных институтов и которые были вынуждены сократить зарплаты бюджетников в рамках Меморандума о взаимопонимании, заключенного с Тройкой или МВФ.

Таблица 2, которая содержит обзор принятых мер в тех странах, которые были объектом наднационального политического вмешательства, показывает, что наиболее радикальные меры были приняты в Румынии, Латвии и Греции, где наблюдалось сокращение зарплат до 30% и более.

В Румынии зарплаты работникам бюджетной сферы были сокращены на 25% в 2010 году. Однако, так как правительство подняло НДС с 19% до 24%, а также сократило доплаты и надбавки (такие как пособия по продуктам питания и жилищным субсидиям), эффективное снижение заработной платы было близко к 50% (Глассер 2010: 19). В Греции, номинальная заработная платы была сокращена в среднем на 14% в период между 2009 и 2010 гг., что вместе с 17%-ным сокращением зарплат в период между 2011 и 2013 гг. составляет в общей зарплате примерно 30% (Буш и др. 2013: 12).

Таблица 2

Сокращение и замораживание зарплат в странах ЕС, которые были под наблюдением ЕС или ЕЦБ (2008-2012 гг.)

Страна	Сокращение/замораживание зарплат	Одностороннее решение со стороны государства
Греция	<ul style="list-style-type: none"> • замораживания зарплат для всех доходов > € 2000 в месяц (2009) • Сокращения на 12-20% в государственном секторе (2010) • Дальнейшее понижение доходов на 17% в течение трех лет (2011-2013) 	Да
Венгрия	<ul style="list-style-type: none"> • Сокращение зарплат на 7% (2008-2010) • Упразднение «13 зарплат» в государственном секторе (2009) • Замораживания зарплат (2010-2012 и далее) 	Да
Ирландия	<ul style="list-style-type: none"> • Замораживание зарплат для государственных служащих (2008-2010) • Общая замораживание зарплат (2010-2014) • Сокращение на 5-7% в чистой заработной плате • 5-8% сокращения, связанные с уровнем доходов (2010) 	Да
Италия	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение зарплат на 5-10% для людей с высоким уровнем заработной платы (2010) • Замораживания зарплат, бонусов и снижения производительности труда (2010-2014) • Приостановка автоматического повышения оплаты труда для отдельных категорий работников, таких как судьи, полиция, государственные адвокаты, военнослужащие и т.д. (2010-2013) 	Да
Латвия	<ul style="list-style-type: none"> • Сокращение заработной платы (2008) • 15-30% сокращением зарплат (2009) • Замораживание зарплат (2010-2012) 	Да

Окончание таблицы 2

Страна	Сокращение/замораживание зарплат	Одностороннее решение со стороны государства
Португалия	<ul style="list-style-type: none"> • Замораживания зарплаты для государственных служащих и сотрудников в общественных компаниях (2010-2013) • 5% сокращение для высокооплачиваемых государственных служащих (2010) • 3,5-10% сокращение на зарплату > € 1500 в месяц (2011) • 13 и 14 заработная плата отменена или снижена (2012-2013 годы) 	Да
Румыния	<ul style="list-style-type: none"> • 25% сокращение, но с учетом дополнительных выплат может это означать сокращение до 50% (2010) • Упразднение широкого спектра бонусов и 13 заработной платы (2011) 	Да
Испания	<ul style="list-style-type: none"> • 5% сокращение для государственных служащих (2010) • замораживания зарплаты для государственных служащих (2011-2012) • 14-я заработная плата отменена для всех работников бюджетной сферы (2012) 	Да

Источник данных: Гласснер и Кёйне 2012; Гримшой. 2012; ILO 2013

В Латвии зарплаты бюджетников были сокращены на 15% весной 2009 года в обмен на € 7,5 млрд. кредита, предоставленного МВФ и ЕС. Особенно сильно пострадали от сокращения государственных расходов учителя, чья заработная плата была сокращена почти на треть с сентября 2009 г. (Гласснер 2010: 17). Эти меры были особенно болезненными, потому что эти резкие сокращения сопровождались замораживанием зарплаты в период между 2010 и 2012 гг.

Сокращение зарплаты в других странах колеблется от 5 до 15%, которые впоследствии были заморожены на более низком уровне.

Тем не менее, при оценке реальных масштабов сокращения располагаемого дохода для работников государственного сектора, важно иметь в виду, что эти цифры отражают только сокращения номинальной заработной платы. Часто эти сокращения происходили в комбинации с другими

мерами, такими как отмена 13-й и 14-й или ежегодной заработной платы и других бонусов, а также сокращение социальных прав. Последнее произошло, например, в Греции, где уменьшились пенсии на 10%-20%, а в Венгрии правительство сократило студенческие и фармацевтические субсидии (МОТ 2013: 28).

4.2 Сокращение и замораживание минимальной заработной платы

Кроме заработной платы в государственном секторе, национальные минимальные заработные платы предлагают другую возможность для политического вмешательства. Это тем более верно для тех многих европейских стран, в которых минимальная заработная плата определяет не только зарплаты тех, кто находится в нижней части шкалы заработной платы, но также влияет и на общую заработную плату.

Этот «побочный эффект» национальных минимальных зарплат особенно силен в тех странах, где сравнительно слабая система коллективных переговоров и их низкий охват (например, во многих странах Восточной Европы), а также в таких странах, как Франция с относительно высоким уровнем минимальной заработной платы (Ойберхардт, др., 2012). Кроме того, минимальные заработные платы являются очевидным инструментом государственного вмешательства и в большинстве, включающем 20 из 27 государств-членов ЕС, где существует национальная минимальная заработная плата, определяемая государственным законом. Исключения составляют лишь Бельгия и Греция, где национальная минимальная заработная плата устанавливается национальным коллективным договором на весь частный сектор (Шультен 2012b).

Учитывая влияние минимальных заработных плат на общее развитие заработной платы, они также играют важную роль в новой интервенционистской стратегии на европейском уровне (Шультен 2012а, 2013). Первой страной, пострадавшей от этого, стала Ирландия, которая под давлением со стороны Тройки сократила свою минимальную заработную плату на один евро с 8,65 до 7,65 евро в час (это соответствует снижению почти на 12%) в феврале 2011 года. После изменения в ирландском правительстве, однако, минимальная заработная плата была восстановлена до предыдущего значения в 8,65 евро в июле 2011 года. Тройка согласилась на это, потому что ирландское правительство решило сократить взносы на социальное страхование для работодателей взамен этого. Однако в последнее время МВФ (2012а: 27) вновь подчеркивает, что «должно состояться» сокращение ирландской национальной минимальной заработной платы.

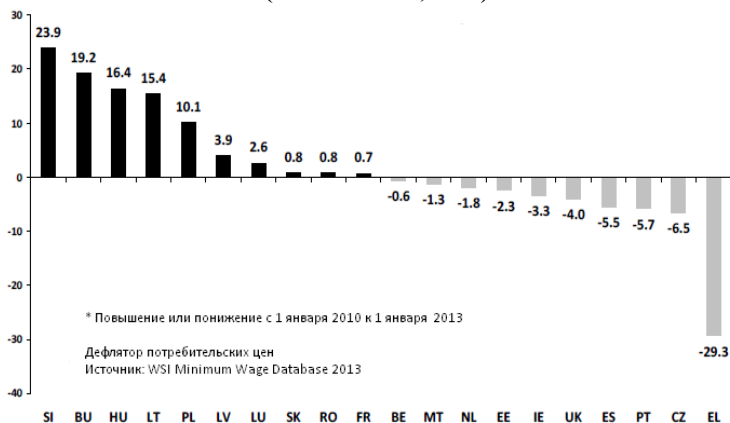
В других странах, таких как Латвия, Португалия и Румыния, а также на менее официальном уровне в Испании, Тройка настаивает на замораживании национального уровня минимальной заработной платы. Эти страны также вынуждены были согласиться на то, что в ближайшие годы они смогут увеличивать минимальную заработную плату только с разрешения Тройки.

Наконец, самое радикальное вмешательство до сих пор проводили в Греции, где Тройка постановила радикальное сокращение минимальной заработной платы на 22% (и даже на 32% для молодых работников в возрасте до 25 лет), это постановление вступило в силу в феврале 2012 года. Поскольку греческая минимальная заработная плата определяется национальными коллективными переговорами, вмешательство Тройки было еще более проблематичным, так как она открыто нарушает принцип свободного ведения коллективных переговоров, греческие работодатели и профсоюзы совместно отказались от такого вмешательства. После того, как греческое правительство также подверглось критике со стороны МОТ(2012a) из-за его попыток подорвать автономию коллективных переговоров, Тройка потребовала, чтобы греческая минимальная заработная плата определялась на законодательной основе (МВФ 2012b: 17).

Согласно общей динамике минимальных заработных плат в течение последних трех лет (2010-2012 гг.) в 10 из 20 стран ЕС реальная минимальная заработная плата, скорректированная в соответствии с динамикой потребительских цен, понизилась (рисунок 1).

Рис. 1

Динамика реальных национальных заработных плат,
(2010-2012гг., в %)*



Понижение было особенно сильным в странах, находившихся под наблюдением Тройки (Греция, Португалия, Испания и Ирландия), также как и в Великобритании и Чехии. С другой стороны, в нескольких восточноевропейских странах реальная минимальная заработная плата показывала заметные темпы роста. Среди этих стран была также Венгрия, где необычайно значительное повышение минимальной заработной платы было призвано компенсировать последствия новой плоской шкалы налогообложения, которая привела к значительному повышению налогов для низкооплачиваемых работников (Сзабо 2013).

4.3 Децентрализация и демонтаж системы коллективных переговоров с несколькими работодателями

Кроме прямых вмешательств в динамику заработных плат через сокращения и замораживание зарплат в общественном секторе и корректировки минимальных заработных платах, во многих европейских странах более фундаментальные изменения коснулись институтов установления заработной платы и коллективных переговоров. Несмотря на то, что современный экономический кризис усилил децентрализацию коллективных переговоров по всей Европе (Glassner et al. 2011), этот процесс был наиболее выражен в тех странах, которые находились под прямым национальным вмешательством. Так как Тройка требовала структурных изменений в национальных системах коллективных переговоров почти во всех случаях, страны в большей или меньшей степени были заинтересованы в принятии этих требований в обмен на финансовую помощь.

Следуя уравнительному подходу, Тройкой было выработано, по крайней мере, шесть главных мер, которые привели к радикальной децентрализации, а в некоторых случаях даже к демонтажу системы переговоров с несколькими работодателями. Эти меры включают:

1. Отмены или прекращения национальных коллективных соглашений;
2. Содействие переходу от отраслевых соглашений и законодательных положений к соглашениям на уровне фирм, например, через вводную часть контракта или оговорки о затруднениях реализации, или вообще через утверждения приоритета соглашений на уровне фирм;
3. Отмена принципа благоприятствования, влияющего на взаимоотношения между отраслевыми соглашениями и соглашениями на уровне компаний;
4. Введение более жестких критериев на продление коллективных соглашений;

5. Сокращение последствий истекших коллективных договоров; и наконец
6. Расширение возможности для не состоящих в профсоюзе работников заключать коллективные договоры на уровне компании.

В зависимости от исходной степени децентрализации до реформы и наличной законодательной базы регулирующей национальную систему переговоров, страны создали специфический набор мер, способствующих децентрализации (см. таблицу 3)¹.

Таблица 3
Децентрализация системы коллективных переговоров в ЕС
под надзором ЕС, ЕЦБ и/или МВФ

Меры	Страны, которых затронули меры
Отмена/прекращение национальных коллективных переговоров	Ирландия, Румыния
Содействию отходу от отраслевых к соглашениям на уровне фирм и законодательные положения	Греция, Португалия, Венгрия, Италия, Испания
Общий приоритет соглашений на уровне компаний / отмена принципа благоприятствования	Греция, Италия, Испания
Более жесткие ограничения на продление коллективных переговоров	Греция, Португалия, Румыния
Уменьшение «постдействия» истекших коллективных соглашений	Греция, Испания
Возможность работников, не состоящих в профсоюзе, заключать коллективные договора с компанией	Греция, Венгрия, Португалия, Румыния, Испания

Источник: составлено авторами на основе Приложения 1

Можно выделить три группы стран. В первую группу входят Ирландия и Румыния, которые перед реформами отличались сравнительно высоким уровнем централизации переговоров, включая национальные межотраслевые соглашения, которые определяли круг полномочий более низ-

¹ Для более детального ознакомления со списком мер и правовых изменений в разных странах см. Приложение 1.

кого переговорного уровня (Виссер 2011: 41). В этих двух странах изменения, вызванные политикой жесткой экономии, привели к наиболее полному слому системы переговоров с несколькими работодателями. В Ирландии изменения стали результатом отказа государства от обсуждения реформы государственного сектора в свете радикального ухудшения положения государственных финансов 2009 году, которое после 22 лет практики межотраслевого установления заработных плат вернуло систему переговоров на уровень компаний (О'Келли 2010; Дорети 2011). В Румынии межотраслевую систему переговоров правительство фактически отменило введением Акта Социального Диалога в 2011 году (Триф 2013). Дальнейшее давление в сторону децентрализации заключалось в государственном ужесточении правил, регулирующих продление и применимость отраслевых соглашений, и повышении «порога репрезентативности» для профсоюзов как необходимого условия участия в переговорах.

Вторая группа стран состоит из Греции, Италии, Португалии и Испании, которые представляют «Средиземноморскую модель» трудовых отношениях, отличающуюся долгой устоявшейся традицией отраслевых переговорных структур (Меарди 2012a). Все средиземноморские страны отличались сравнительно высокой степенью охвата коллективными переговорами, достигающей от 80 до 90%, которая поддерживалась прямым – а в случае Италии косвенным – регулированием продления коллективных соглашений (Шультегн 2012c). Хотя формально структуры переговоров с несколькими работодателями были оставлены нетронутыми, их распространенность и реальная применимость была сильно подорвана правовыми изменениями, которые проводились этими по требованиям Тройки. Наиболее радикальная децентрализация произошла в Греции (Воскеритсян и Корнелакис 2011, Патра 2012) и Испании (Ниетро 2012). В обеих странах компаниям был предоставлен приоритет в заключении соглашений над отраслевыми соглашениями и отменен принцип благоприятствования, что позволило соглашениям на уровне компаний подрывать отраслевые стандарты. В случае с Италией (Леонарди 2012) и Португалией (Нойманн 2012) децентрализации коллективных переговоров до сих пор проводится в наиболее организованной форме, реализация возможности для отступления от отраслевых норм на уровень компаний по-прежнему зависит от обязательств сторон переговоров на отраслевом уровне. Тем не менее, как показал случай с Фиатом, компании могут отказываться от отраслевой системы переговоров и устанавливать свои собственные фирменные соглашения (Томаззети 2013). После принятия закона № 148 от 14 сентября 2011 года итальянское правительство далеко отошло от «контролируемой децентрализации» к дальнейшему расширению возможностей для компаний отклоняться от отраслевых соглашений и правовых

требований почти без ограничений. В Португалии, переговорная система была еще сильнее ослаблена введением более ограничительного критерия для продления коллективных соглашений. До реформы все основные коллективные соглашения признавались общеобязательными полуавтоматическим способом. И наконец, Греция, Португалия и Испания разрешили работниками не состоящим в профсоюзе заключать коллективные соглашения, в частности в малых и не охваченных профсоюзами компаниях.

Третья группа стран затронутых изменениями в национальных переговорных системах проводимых МВФ включает в себя Венгрию и Латвию. У обеих стран – как это обычно и бывает в случае со странами ЦВЕ – имеется довольно раздробленная система ведения переговоров на уровне отдельных компаний со сравнительно низким уровнем охвата коллективными переговорами. Таким образом, было не так много возможностей для дальнейшей децентрализации. В то же время, в Латвии вся тяжесть мер жесткой экономии, в виде обширного сокращения заработных плат, легла на плечи общественного сектора (Калласте и Вульфсон 2013). Правовые изменения в Венгрии коснулись в основном ослабления переговорной силы профсоюзов, например, через ограничения права на забастовку в секторе государственных услуг, отмену единственного трехстороннего национального форума обсуждающего рекомендации повышения заработных плат, и через разрешения производственным советам заключать соглашения на уровне компании, если там не представлено профсоюзом (Сзабо 2013).

Принимая во внимание фундаментальные изменения в системах регулирующих заработные платы во многих европейских странах, следует отметить, что это именно та область, в которой новый европейский интервенционизм наиболее заметен. Не в пример европейской рыночной интеграции, которая не ведет к автоматической конвергенции национальных переговорных систем, вероятно, появилась новая форма политически подвижной конвергенции, которая выражается в новом интервенционизме Тройки. Так, дорожная карта ЕС направлена на изменения в сторону тотально децентрализованной системы коллективных переговоров, а новый европейский интервенционизм наиболее радикально проявил себя в странах Средиземноморья, которые похоже движутся в сторону конвергенции с системой коллективных переговоров, которая существует во многих странах Восточной Европы (Меарди 2012а).

Однако подобные системные перемены предполагают не только децентрализацию, но и деколлективизацию трудовых отношений, так как охват коллективными переговорами обычно гораздо выше в странах с сильной системой переговоров с несколькими работодателями, чем в

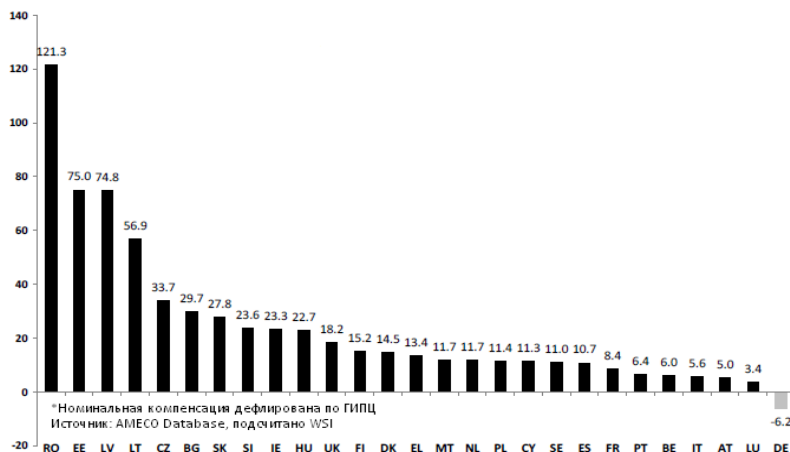
странах, где в основном господствуют на уровне фирм. Наиболее современные данные из Испании, например, показывают, что в 2012 году и количество коллективных соглашений, и количество рабочих, охваченных коллективными соглашениями, резко сократилось (Ministerio de Empleo y Seguridad Social 2012, Байлос и Трильо 2013)¹.

4.4 Изменение схемы развития европейских заработных плат

На фоне сильного государственного вмешательства, стимулирующего замораживание и сокращения заработных плат, а также комплексную реконструкцию систем коллективных переговоров во многих европейских странах, схема развития заработных плат в Европе фундаментально изменилась (см. рисунок 2 и 3).

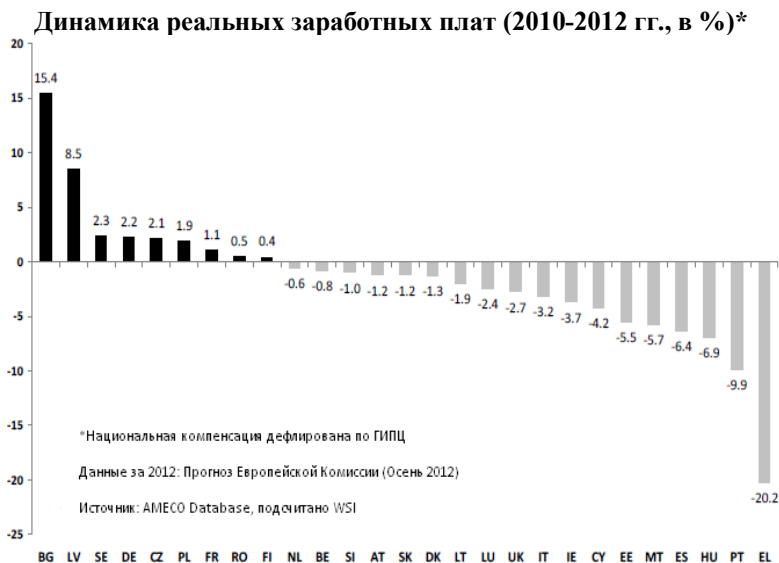
Рис. 2

Динамика реальных заработных плат (2001-2009 гг., в %)*



¹ Неопубликованный подсчет динамики коллективных соглашений, сделанный Райнхардом Нойманом (Офис Фонда Фридриха Эберта в Лиссабоне), отражает, что в 2012 году наблюдалось резкое падение охвата переговорами в Португалии. Это частично объясняется резким сокращением коллективных договоров, которые были продлены.

Рис. 3



В последнее десятилетие вплоть до 2009 года, почти все государства ЕС фиксировали позитивную динамику реальных заработных плат. Наиболее сильный рост имел место в некоторых восточноевропейских странах, все еще заметный рост наблюдался в таких странах как Ирландия и Греция, более умеренный рост происходил в таких странах как Италия, Испания и Португалия. Единственным исключением стала Германия как страна, в которой в тот период реальные заработные платы падали.

Начиная с 2010 года ситуация буквально изменилась в обратную сторону. Только несколько стран отметили рост в реальных заработных платах (в основном умеренный), тогда как в 18 из 27 стран ЕС реальные заработные платы упали. Без сомнения, самое сильное сокращение случилось в Греции – на 20%, затем в Португалии – около 10%, в Венгрии – около 7%, в Испании – на 6,4%.

В то время как Тройка приветствует такое развитие как необходимый «процесс корректировки» (см. например Commission 2012d), с более критической точки зрения это больше похоже на сильную общеевропейскую спираль снижения заработных плат, которая очевидно ослабляет потребительский спрос, подстегивает дефляционные тенденции и вместе с тем укрепляет экономическую стагнацию в Европе.

5. Прогноз: какое будущее ждет европейскую политику заработных плат?

Новая система европейского экономического управления вместе с недавно представленными механизмами мониторинга, санкциями и усиленной координацией привела к жизни новый европейский интервенционизм в сфере политики заработных плат; это обозначило отход от принятия свободы коллективных переговоров к прямому политическому вмешательству в процесс национальных переговоров и их результаты.

Касательно результатов переговоров, главной целью нового европейского интервенционизма было сокращение разрыва в конкурентоспособностях (в издержках) между «профицитными» и «дефицитными» странами Европы. Результатом такого одностороннего подхода, сконцентрированного на замораживании и сокращении заработных плат, стала выросшая конкуренция в понижении заработных плат, которая привела к спирали падения реальных заработных плат в большинстве стран членов ЕС. Как показали современные исследования интервенционистский подход к жесткой экономии, с его узким фокусом на заработных платах как на ключевом механизме приспособления, был не только неэффективным в решении проблемы макроэкономических дисбалансов, но и даже усугубляющим проблемы долга и роста стран (Holland 2012, Horn et al. 2012). Даже МВФ недавно заключило, что политика жесткой экономии зашла слишком давно, что она, очевидно, подавляет экономический рост и способствует резкому росту безработицы (Blanchard and Leigh 2013; IMF 2012c).

Интервенционистский подход к сокращению заработных плат сомнителен хотя бы по двум причинам. Во-первых, он рассматривает заработные платы преимущественно как затратный фактор и не берет в учет важнейшую роль заработных плат в создании стабилизирующего внутреннего спроса. Поэтому, в тех странах, где рост опирается в большей степени на внутренний спрос, чем на экспорт, потенциальные позитивные эффекты от сокращения заработных плат и удельных издержек на рабочую силу на чистый экспорт могут быть более чем компенсированы негативными воздействиями падения заработных плат на внутренний спрос. Во-вторых, узкий фокус на усилении конкурентоспособности в издержках производства «дефицитных» стран по отношению к «профицитным» странам игнорирует тот факт, что из-за их отраслевой структуры и различий в сложности их экспортных корзин, эти две группы стран не находятся в прямой конкуренции. По этой причине, сокращения заработных плат в средиземноморских странах мало повлияют на конкурентную позицию этих стран по отношению к Германии, которая часто используется как стандарт.

Вместо того, чтобы решать реальную проблему неценовой конкурентоспособности «дефицитных» стран, стратегия конкурентных заработных плат запускает гонку на понижение, которая ведет их экономики напрямую в дефляционную ловушку (Janssen 2011: 4).

Касательно процедур переговоров, новый европейский интервенционизм привел к фронтальной атаке на установленные системы переговоров с несколькими работодателями, в особенности, в тех странах, которые получают финансовую помощь от наднациональных институтов. Так как в большинстве этих стран традиционно имела место сравнительно высокая централизация переговоров и высокий уровень охвата переговорами, политика жесткой экономии привела к демонтажу существующих механизмов установления заработных плат, или через полное уничтожение институтов межотраслевого установления заработных плат (так как в Германии и Румынии) или через продолжительное размывание существующих систем отраслевых коллективных переговоров (как это имело место в Греции, Португалии и Испании). В меньшей степени это применимо к Италии, где профсоюзы до сих пор были более успешны в противостоянии наиболее радикальным реформам традиционной системы координированных переговоров.

В результате, имел место процесс конвергенции структур коллективных переговоров группы «кризисных» стран, в рамках которого средиземноморские страны стали ближе к модели децентрализованных коллективных переговоров стран ЦВЕ (Меарди. 2012а). В то же время, наблюдалась возрастающая дивергенция между «кризисными странами» и так называемыми «странами ядра» ЕС (включающими Австрию, Бенилюкс, Францию, Германию и Скандинавские страны), где институты коллективных переговоров остались почти нетронутыми и если кризис вообще и повлиял на них, то усилив уже существовавшую тенденцию контролируемой децентрализации, но без существенного подрыва доминирующей роли отраслевых переговоров (Койне 2011: 143/144). Однако, если только средиземноморские страны были затронуты конвергенцией это еще не значит, что «страны ядра» защищены от политического давлению в сторону децентрализации их систем коллективных переговоров. В большинстве современных рекомендаций адресованных конкретным странам, например Бельгии, предлагается децентрализовать систему переговоров через «содействие использования положений о выходе из отраслевых коллективных соглашений, чтобы лучше согласовывать рост заработных плат и динамику производительности труда на местном уровне» (European Council 2012: 14). Более того, если предложенные в настоящее время европейские пакты конкурентоспособности станут реальностью, то опыты,

проделанные в «неолиберальной лаборатории Южной Европы», могут распространиться на весь ЕС (Oberndorfer 2013).

Всеобщая цель нового европейского интервенционизма – это принуждение членов ЕС преодолеть все «ригидности», которые препятствуют понижительной гибкости заработных плат, включая переговорную силу профсоюзов. Генеральный директорат по экономике и финансам (DG ECFIN) не мог быть более однозначным, когда в отчете по рынку труда в 2012 году классифицировал «всеобщее понижение власти профсоюзов в установлении заработных плат» (Европейская комиссия 2012d: 104) как желательный исход реформ рынка труда. На этом фоне, становится все более и более ясно, что новый европейский интервенционизм должен рассматриваться как политический проект по ослаблению европейских профсоюзов.

Учитывая выросшую массовую безработицу во многих европейских странах профсоюзам, конечно, достаточно трудно противостоять этой стратегии. Однако, есть как минимум три ключевых момента, которые намечают альтернативный подход к европейской политике заработных плат. В первую очередь, европейские профсоюзы (также как и работодатели)¹ должны встать на защиту принципа автономии коллективных переговоров от возрастающего государственного вмешательства на европейском и национальном уровне (Janssen 2013). Один из способов сделать это состоит в использовании судебных каналов путем подачи формальных юридических жалоб на национальном, европейском и международном уровне для того, чтобы настаивать на соблюдении формальных обязательств, которые страна на себя взяла путем ратификации конвенции о фундаментальных социальных правах. Один из таких примеров, это жалоба, направленная в МОТ несколькими греческими профсоюзами, касающаяся мер жесткой экономии, проводимых в Греции последние два года в контексте Меморандума о Взаимопонимании, согласованного с Тройкой. В данном случае, Комитет по Свободе Ассоциаций МОТ постановил, что требование Тройки приостановить и/или отступить от коллективных соглашений и децентрализовать коллективные переговоры нарушает Конвенцию МОТ №87 и 98 (ILO 2012a). В заключении Комитет под-

¹ То, что свобода коллективных переговоров это не только дело профсоюзов было продемонстрировано высказыванием Совета Европейских Работодателей Металлургии и Инженерно-технических отраслей, что «следует настаивать на том, что институты ЕС должны уважать автономию социальных партнеров/работодателей и рабочих и не вмешиваться в установление заработной платы ни на каком уровне» (СЕЕМЕТ 2012).

черкнул необходимость соблюдения принципов свободы ассоциации и коллективных переговоров. Несмотря на то, что МОТ не может принудить национальные государства изменить законодательство, вердикт Комитет оказывает важную моральную и политическую поддержку позиции профсоюзов так, что европейские политики не могут и дальше игнорировать сильные политические сигналы, исходящие от международных и европейских институтов, таких как МОТ и Совет Европы (ЕТУИ 2013).

Следующим ключевым элементом стратегии противодействия профсоюзов является усиление собственных попыток в направлении европейской координации коллективных переговоров. Традиционное правило координации заработных плат профсоюзами, согласно которому, *реальные* заработные платы должны увеличиваться, по меньшей мере, в связке с ростом производительности (Шультен 2002), и сейчас не теряет своей значимости как необходимый минимум, предотвращающий понижательную конкуренцию в оплате труда. Более того, более радикальный подход может перевернуть доминирующий в настоящие дни в Европе подход к политике заработных плат, укрепляя институты переговоров с несколькими работодателями, для того, чтобы поддержать более устойчивый режим роста в Европе, движимый ростом заработных плат (Штокхаммер и Онанран 2012). Более того, еще одним элементом новой политики должно стать проведение «европейской политики минимальных заработных плат», которая должна закрепить уверенность, что каждый рабочий в Европе получает заработную плату, обеспечивающую достойный стандарт жизни (Шультен 2012b).

Такой альтернативный подход к европейской политике заработных плат был недавно поддержан, например, МОТ в последнем «Глобальном отчете о доходах», где подчеркивается что, чтобы преодолеть риски рецессии, вызванной режимом жесткой экономии, важно стимулировать внутренний спрос с помощью, среди прочего, усиления институтов устанавливающих заработную плату (ИЛО 2012b: 62/63). Имеет место также поддержка и со стороны Европейской Комиссии, так, Генеральный Директорат Занятости придерживается как минимум более взвешенного подхода, чем их коллеги из Генерального Директората Экономики и Финансов, напоминая о роли заработных плат в создании внутреннего спроса и усилении социальной интеграции (Европейская комиссия 2012e, 2012f).

Наконец, есть необходимость в преодолении доминирующего среди европейских политиков и национальных государств на данный момент мнения, согласно которому, заработные платы являются ключевой регулируемой переменной в корректировке экономических дисбалансов в Европе. Вместо узкого фокуса на заработной плате должен присутствовать

более широкий подход к альтернативной координации макроэкономической политики в Европе, где европейская координация заработной платы должна, прежде всего, играть роль предупреждения понижательной конкуренции в оплате труда и способствовать более устойчивой, основанной на внутреннем спросе модели экономического развития (EuroMemoGroup 2013, Hein et.al. 2005, Hein et. al. 2011).

Приложение 1.

Основные изменения в системах коллективных переговоров в странах ЕС под контролем ЕС, ЕЦБ и/или МВФ¹

Страна	Основные изменения в системе коллективных переговоров
Греция	<p>Закон № 3899/2010 от 17 декабря 2010 г.: Появление нового вида «специального направленного на компанию коллективного соглашения» для компаний, которые сталкиваются с серьезными финансовыми проблемами: Эти новые соглашения компаний могут устанавливать заработные платы и другие условия труда менее благоприятные, чем устанавливаемые отраслевыми соглашениями, но не менее благоприятные, чем минимальные условия, установленные в национальных коллективных соглашениях. Новые соглашения могут быть подписаны либо профсоюзами на уровне компании, или, если таковые отсутствуют, отраслевыми профсоюзными организациями.</p> <p>Введение более жесткого критерия на продление отраслевых соглашений: Продление разрешается только когда работодатели, охватываемые соглашениями, представляют не менее 51% всей рабочей силы данной отрасли.</p> <p>Закон № 4024/2011 от 27 октября 2011 г.: Введение общего приоритета соглашений на уровне компаний над соглашениями на отраслевом уровне и демонтаж принципа благоприятствования. В компаниях без профсоюзов и с количеством наемных рабочих меньше, чем 50, соглашения могут заключаться с «другим объединением работников», которое представляет как минимум 3/5 рабочей силы.</p> <p>Закон № 4046/2012 от 14 февраля 2012 г.: Сокращение последствий просроченных коллективных переговоров до трех месяцев.</p>

¹ Источник: составлено автором на основе Busch et.al. (2013), Clauwaert and Schömann (2012), European Labour Law Network (<http://www.labourlawnetwork.eu>).

Продолжение приложения 1

Страна	Основные изменения в системе коллективных переговоров
Венгрия	<p>Пересмотр трудового кодекса от 26 октября 2011 г.:</p> <p>Введение права на заключение коллективных соглашений рабочими советами, при условии, что нет профсоюзов на уровне компании, членство которых охватывает, по меньшей мере, 10% сотрудников. Пересмотренный Трудовой кодекс позволяет заключать коллективные договоры наряду с индивидуальными трудовыми контрактами и регулировать условий труда иначе, нежели это предусмотрено в законе, что включает в себя возможность отступать в соглашениях от закона в пользу работодателя.</p>
Ирландия	<p>Декабрь 2009 г.:</p> <p>Распад 22-летней системы централизованных переговоров об оплате после того, как работодатели вышли из национального соглашения о социальном партнерстве.</p> <p>2010-2013 гг.:</p> <p>Реформа так наз. Зарегистрированных Трудовых Договоров (REAs) и Законов Регулирующих Занятость (EROs), определяющих минимальную заработную плату в ограниченном числе отраслей (например, таких как сельское хозяйство, строительство).</p>
Италия	<p>Национальный коллективный договор от 22 января 2009 г.:</p> <p>Внедрение общего положения разрешающего отклонение установления заработных плат на уровне компании от отраслевых соглашений (соглашение не было подписано крупнейшей итальянской федерацией профсоюзов CGIL)</p> <p>Национальный коллективный договор от 28 июня 2011 г.:</p> <p>Все отраслевые соглашения должны содержать положение, согласно которому, на уровне предприятия могут быть отклонения от отраслевых норм при определенных условиях (экономические трудности, реструктуризация, осуществление значительных инвестиций). Такие расхождения должны быть согласованы на предприятии, коллективный договор подписан большинством Rappresentanze Sindacali Unitarie (RSU) (унитарная профсоюзная структура). Рабочие должны подтвердить эти расхождения компании, если один из профсоюзов, или, по крайней мере, 30% сотрудников примет его.</p> <p>Закон № 148 от 14 сентября 2011 г.:</p> <p>Коллективные переговоры компаний могут отклоняться от отраслевых соглашений об оплате (в сторону понижения) и некоторых положений трудового законодательства. Возможности для отклонения от коллективных договоров на уровне предприятия есть в отношении практически всех аспектов труда и занятости (в том числе уровня заработной платы и ее структуры, рабочего времени, нетипичной занятости и охраны труда). Соглашение должно быть подписано большинством представителей профсоюзов на предприятии.</p>

Окончание приложения 1

Страна	Основные изменения в системе коллективных переговоров
<p>Португалия</p>	<p>Закон № 23/2012 от 25 июня 2012 г. (одобрен проект закона № 46/ХП от 2 февраля 2012 г.): В компании с численностью 150 или более работников, коллективные договора могут быть заключены производственными советами, если профсоюзы уполномочили их делать это.</p> <p>Постановление Совета министров № 90/2012 от 10 октября 2012 г.: Введение более жестких критериев для общего продления коллективных договоров, в соответствии с которыми работодатели, охваченные этим соглашением, должны представлять не менее 50% работников этой отрасли.</p>
<p>Румыния</p>	<p>Закон № 62/2011 от 10 мая 2011 г.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - отмена национального коллективного договора; - отмена автоматического продления (Erga Omnes) отраслевых соглашений, расширение возможно только, если более 50% всех занятых в секторе работают на компании, которые являются членами организации работодателей, подписавшей соглашение. - профсоюз может вести переговоры с компанией о соглашении, только если он представляет более 50% рабочей силы; - если на предприятии нет профсоюза, ведение переговоров и заключение договоров можно производить с другими представителями работников.
<p>Испания</p>	<p>Королевский указ 10/2010: Расширены возможности по использованию положения о трудно-выполнимых обязательствах на уровне компаний, которые позволяют временно отклоняться от отраслевых соглашений. Если соглашение не может быть достигнуто, может быть созван Арбитражный суд.</p> <p>Королевский указ 7/2011 от 10 июня 2011 г.: Расширение возможностей использования положений об открытии на уровне компании, чтобы отступать от отраслевых соглашений.</p> <p>Закон 3/2012 от 6 июля 2012 г. (утверждение королевского указа 3/2012 от 10 февраля 2012 г.):</p> <ul style="list-style-type: none"> - внедрение общего приоритета соглашений на уровне компаний над отраслевыми соглашениями; - возможность отклонения от отраслевых коллективных договоров на основе соглашений на уровне компаний. Соглашениям на уровне компаний позволены расхождения с отраслевыми относительно практически всех аспектов занятости и условий труда (включая уровень заработной платы и ее структуры, продолжительности рабочего времени, социальных льгот и т.д.); - в компаниях без профсоюзов, договора могут быть заключены с не состоящих в профсоюзе группами работников; - ограничение последствий просроченных коллективных договоров до одного года (ранее неограниченных).

Литература

- Aeberhardt, R., Givord, P. and Marbot, C.* (2012), Spillover Effect of the Minimum Wage in France: An Unconditional Quantile Regression Approach, INSEE Direction des Études et Synthèses Économiques No. G 2012/07, http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/docs_doc_travail/G2012-07.pdf.
- Aidi, T.S. and Tzannatos, Z.* (2008), 'Trade unions, collective bargaining and macroeconomic performance: a review', *Industrial Relations Journal*, Vol. 39, No. 4, pp. 258–295.
- Armington, K. and Baccaro, L.* (2012), 'Political economy of the sovereign debt crisis: The limits of internal devaluation', *Industrial Law Journal*, Vol. 41, No. 3, pp. 254-275.
- Baylos, A. and F. Trillo* (2013), 'Europe in Crisis - Social dimension of European Union and the situation of the labour law in the member states: the Spanish case', Paper presented at a Seminar of the Ministry for Federal Affairs, Europe and Media of North Rhine Westphalia in Düsseldorf, 25-26 January 2013.
- Blanchard, O. and Leigh, D.* (2013), Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers, IMF Working Paper No. WP/13/1, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1301.pdf>
- Busch, K., Hermann, C., Hinrichs, K., and Schulten, T.* (2013), 'Euro crisis, austerity policy and the European Social Model. How crisis policies in Southern Europe threaten the EU's Social Dimension', Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin.
- CEEMET (2012), 'New European economic governance is important – however EU must not intervene with national wage setting', Position paper, 19 October 2012.
- Clauwaert, S. and Schömann, I.* (2012), 'The crisis and national labour law reforms: a mapping exercise, ETUI Working Paper 2012.04, Brussels, plus Annex 'County by county analysis', <http://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/The-crisis-and-national-labour-law-reforms-a-mapping-exercise>.
- Degryse, C.* (2012), 'The new European economic governance', ETUI Working Paper 2012.14, ETUI, Brussels.
- Doherty, M.* (2011), 'It must have been love ... but it's over now: the crisis and collapse of social partnership in Ireland', *Transfer*, Vol. 17, No. 3, pp. 371-385.
- Draghi, M. and Trichet, J.-C.* (2011), Letter to the Italian Prime Minister Silvio Berlusconi of 5 August 2011, in *Corriere della Sera*, 29 September 2011.
- ECB (2012), Euro area labour markets and the crisis, Report of the Task Force of the Monetary Policy Committee of the European System of Central Banks, ECB Occasional Paper Series No. 138, European Central Bank, Frankfurt.
- ETUI (2013), Benchmarking Working Europe 2013, Chapter 7, ETUI, Brussels, forthcoming.
- EuroMemoGroup (European Economists for an Alternative Economic Policy in Europe) (2013), The deepening crisis in the European Union: The need for a fundamental change – EuroMemorandum 2013 –, http://www2.euromemorandum.eu/uploads/euromemorandum_2013.pdf

European Commission (2011), 'Assessing the links between wage setting, competitiveness and imbalances', Note for the Economic Policy Committee, Brussels, Document No. Ares (2011)666366, <http://gesd.free.fr/epc666.pdf>.

European Commission (2012a), Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances, European Economy, Occasional Papers No. 92.

European Commission (2012b), Spain – Memorandum of Understanding on Financial Sector Policy Conditionality, 20 July 2012, http://ec.europa.eu/economy_finance/eu_borrower/mou/2012-07-20-spain-mou_en.pdf.

European Commission (2012c), A blueprint for a deep and genuine economic and monetary union Launching a European Debate, Communication from the Commission, Brussels, 28.11.2012, COM(2012) 777 final

European Commission (2012d), Labour Market Developments in Europe 2012, European Economy, No. 5.

European Commission (2012e) 'Discussion note: tripartite exchange of views on wage developments', 20 December 2012, Brussels, Employment, Social Affairs and Inclusion DG, http://www.epsu.org/IMG/pdf/EMCO_Signed.pdf.

European Commission (2012f), *Employment and Social Developments 2012*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

European Council (1999), Presidency Conclusions – Cologne European Council 3 and 4 June 1999, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14550_en.pdf.

European Council (2011), The Euro Plus Pact: stronger economic policy coordination for competitiveness and convergence, Conclusions, 20 April 2011, EUCO 10/1/11., http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/120296.pdf

European Council (2012), Council Recommendation on the National Reform Programme 2012 of Belgium and delivering a Council opinion on the Stability Programme of Belgium, 2012-2015, Brussels, 6 July 2012, 11244/12, <http://register.consilium.europa.eu/pdf/en/12/st11/st11244.en12.pdf>

Glassner, V. (2010), The public sector in the crisis, Working Paper 2010.07, ETUI, Brussels, <http://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/The-public-sector-in-the-crisis>

Glassner, V. and Keune, M. (2012), 'The crisis and social policy: the role of collective agreements', in *International Labour Review*, Vol. 151, No. 4, pp. 351-375.

Glassner, V.; Keune, M. and Marginson, P. (2011), 'Collective bargaining in a time of crisis: developments in the private sector in Europe', *Transfer*, Vol. 17, No. 3, pp. 303-321.

Grauwe, P. de (2012), 'In search of symmetry in the eurozone', CEPS Policy Briefs No. 268, May 2012.

Grimshaw, D., Rubery, J. and Marino, S. (2012), Public sector pay and procurement in Europe during the crisis: the challenges facing local government and the prospects for

segmentation, inequalities and social dialogue, <https://research.mbs.ac.uk/european-employment/Portals/0/docs/Comparative%20report%20final.pdf>

Hein, E., Niechoj, T., Schulten, T. and Truger, A. (eds.) (2005), *Macroeconomic policy coordination in Europe and the role of the trade unions*, ETUI, Brussels.

Hein, E., Truger, A. and van Treeck, T. (2011), 'The European Financial and Economic Crisis: Alternative Solutions from a (Post-) Keynesian Perspective', IMK Working Paper No. 9, http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_wp_9_2011.pdf.

Hein, E. and Niechoj, T. (2007), 'Guidelines for Sustained Growth in the EU? The Concept and Consequences of the Broad Economic Policy Guidelines', in McCombie, J. and Rodriguez, C. (eds.), *The European Union. Current Problems and Prospects*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, pp. 5–25.

Hermann, C. and Hinrichs, K. (2012), *Die Finanzkrise und ihre Auswirkungen auf Sozialstaaten und Arbeitsbeziehungen – ein europäischer Rundblick*, Study on behalf of the Vienna Workers Chamber, http://wien.arbeiterkammer.at/bilder/d184/Forba-Studie_Finanzkrise_2012.pdf.

Holland, D. (2012) 'Less Austerity, More Growth?', NIESR Discussion Paper No. 400, London, National Institute of Economic and Social Research, http://www.niesr.ac.uk/pdf/301012_110656.pdf

Horn, G., Gechert, S., Herzog-Stein, A., Rietzler, K., Stephan, S., Tober, S. and Watt, A. (2013) 'Inmitten der Krise des Euroraums – Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik 2013', IMK Report 79, IMK, Düsseldorf

ILO (International Labour Office) (2012a), Case No. 2820 (Greece), in: 365th Report of the Committee on Freedom of Association, Governing Body 316th Session, Geneva, 1–16 November

ILO (2012b), *Global Wage Report 2012/13*, ILO, Geneva.

ILO (2013), *Global Employment Trends 2013 – Recovering from a second jobs dip*, ILO, Geneva

IMF (International Monetary Fund) (2012a), 'Ireland', Staff Report for the 2012 Article IV Consultation, 21. August, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12264.pdf>

IMF (2012b), 'Greece'. First and second reviews under the extended arrangement under the extended fund facility, request for waiver of applicability, modification of performance criteria, and reshaping of access, 21. Dezember, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr1320.pdf>.

IMF (2012c), 'Fiscal Monitor. Balancing Fiscal Policy Risks', April 2012, IMF, Washington.

Janssen, R. (2011) 'Why Europe needs a fairness pact and not a competitiveness pact' Economic Discussion Paper 2011/04, ETUC, Brussels.

Janssen, R. (2013), 'The Autonomy of Collective Bargaining Matters', Social Europe Column, 25 January 2013, <http://www.social-europe.eu/2013/01/the-autonomy-of-collective-bargaining-matters/>.

Kallaste, E. and Woolfson, C. (2013), 'Negotiated responses to the crisis in the Baltic countries', *Transfer*, Vol. 19, No. 2, forthcoming.

Keune (2011), 'Wage flexibilisation and the minimum wage', in European Commission, *Industrial Relations in Europe 2010*, Publication Office of the European Union, Luxembourg, 127-147.

Konecny, M. (2012), 'Die Herausbildung einer neuen Economic Governance als Strategie zur autoritären Krisenbearbeitung in Europa – gesellschaftliche Akteure und ihre Strategien', *Prokla*, Vol. 42, No. 168, pp. 377-394.

Leonardi, S. (2012), *Labour Law Deregulation and the Erosion of Collective Bargaining in Italy*, Presentation for the Annual TURI Conference 2012 on 7 and 8 June in Paris, <http://www.turi-network.eu/About-TURI/News/Annual-TURI-conference-7-8-June-2012-Paris>.

LRD (2012), *The wrong target – how governments are making public sector workers pay for the crisis*, Report commissioned by the European Federation of Public Service Unions (EPSU), London: Labour Research Department. http://www.epsu.org/IMG/pdf/The_wrong_target-2.pdf

Malliaropulos, D. and Zarkos, V. (2013), *Euro area rebalancing: a symmetric response and easier monetary policy could facilitate the process*, Eurobank Research Global Economic & Market Outlook, 13 January 2013, <http://www.eurobank.gr/Uploads/Reports/EA%20rebalancing1712013.pdf>

Meardi, G. (2012a), 'Employment relations under external pressure: Italian and Spanish reforms in 2010-12', Paper presented at the International Labour Process Conference, Stockholm, March 27-29,

Meardi, G. (2012b), 'Labour market reforms in Italy and Spain: diversity and convergence', *International Union Rights*, Vol. 19 (2), 3-5.

Merkel, A. (2013), *Speech at the World Economic Forum 2013 in Davos*, 24 January 2013, <http://www.bundeskanzlerin.de/Content/DE/Rede/2013/01/2013-01-24-merkel-davos.html>.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2012), *Estadística de convenios colectivos de trabajo - Avance Mensual 2012*, Madrid, <http://www.empleo.gob.es/estadisticas/cct/CCT12dicAv/ANE/CCTp.htm>

Mongourdin-Denoix, S. and Wolf, F. (2010), *Wage indexation in the European Union*, Eurofound Background Paper, Dublin, <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2010/22/en/1/EF1022EN.pdf>.

Naumann, R. (2012), *Portugal 2011-13: Deregulation of the Labour Market under the Diktat of the Troika*, Presentation for the Annual TURI Conference 2012 on 7/8 June in Paris, <http://www.turi-network.eu/About-TURI/News/Annual-TURI-conference-7-8-June-2012-Paris>.

Nieto, F.N. (2012), 'Collective bargaining in Spain: the reform of the regulatory framework', *E-Journal of International and Comparative Labour Studies*, Vol. 1, No.3-4, pp. 27-45.

- Oberndorfer, L.* (2013), 'Pakt(e) für Wettbewerbsfähigkeit als nächste Etappe in der Entdemokratisierung der Wirtschaftspolitik?' Arbeiterkammer Wien Infobrief EU & International No. 1, pp.19-26
- O'Kelly, K.* (2010), 'The end of social partnership in Ireland?', *Transfer*, Vol. 16, No. 3, pp. 425-429.
- Patra, E.* (2012), Social Dialogue and Collective Bargaining in Times of Crisis: The Case of Greece, ILO Industrial and Employment Relations Department Working Paper No. 38, Geneva.
- Schulten, T.* (2002), 'A European Solidaristic Wage Policy?' *European Journal of Industrial Relations* Vol. 8, No. 2, pp. 173-196.
- Schulten, T.* (2003), 'Europeanisation of Collective Bargaining: Trade Union Initiatives for the Transnational Coordination of Collective Bargaining', in *Platzer, H.-W. and Keller, B.* (eds.), *Industrial Relations and European Integration. Trans- and Supranational Developments and Prospects*, Aldershot/Hampshire, pp. 112-136.
- Schulten, T.* (2012a), 'Minimum Wages in Europe under Austerity – WSI Minimum Wage Report 2012', ETUI Policy Brief No. 5, <http://www.etui.org/Publications2/Policy-Briefs/European-Economic-Employment-and-Social-Policy/Minimum-wages-in-Europe-under-austerity>
- Schulten, T.* (2012b), 'European minimum wage policy: A concept for wage-led growth and fair wages in Europe', in *International Journal of Labour Research*, Vol. 4, No. 1, pp. 85-104
- Schulten, T.* (2012c), 'Stellenwert der Allgemeinverbindlicherklärung für die Tarifvertragssysteme in Europa', *WSI-Mitteilungen*, Vol. 65, No. 7, pp. 485-495.
- Schulten, T.* (2013), 'WSI-Mindestlohnbericht 2013 – Anhaltend schwache Mindestlohnentwicklung in Europa', *WSI-Mitteilungen*, Vol. 66, No. 2, pp. 126-132
- Stockhammer, E. and Onaran, Ö.* (2012), 'Rethinking wage policy in the face of the Euro crisis. Implications of the wage-led demand regime' in *International Review of Applied Economics*, Vol. 26, No. 2. pp. 191-203
- Szabó, I.* (2013), 'Between polarization and statism – effects of the crisis on collective bargaining processes and outcomes in Hungary', *Transfer*, Vol. 19, No. 2, forthcoming.
- Tomassetti, P.* (2013), 'The Shift towards Single-employer Bargaining in the Italian Car Sector: Determinants and Prospects at FIAT', in *E-Journal of International and Comparative Labour Studies*, Vol. 2, No.1, pp. 93-111.
- Traxler, F. and Brandl, B.* (2011), 'The economic impact of collective bargaining coverage', in *Hayter, S.* (ed.), *The role of collective bargaining in the global economy*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 205-226.
- Trif, A.* (2013), 'Romania: Collective bargaining institutions under attack', *Transfer*, Vol. 19, No. 2, forthcoming.
- Visser, J.* (2011), 'Variations and trends in European industrial relations in the 21st century's first decade', in *European Commission, Industrial Relations in Europe 2010*, Publication Office of the European Union, Luxembourg, pp. 17-53.

Voskeritsian, H. and Kornelakis, A. (2011), 'Institutional Change in Greek Industrial Relations in an Era of Fiscal Crisis', Hellenic Observatory Papers on Greece and South-east Europe, GreeSE Paper No.52.

Михаэль Даудерштедт

Немецкая модель: от конкурентоспособности к социальному росту¹

1. Конкурентоспособность – навязчивая идея Германии

С годами экономическая модель Германии претерпела существенные изменения. Основы базовой модели, «социальной рыночной экономики» были заложены в Западной Германии после Второй мировой войны. После объединения страны основы модели были распространены на Восточную Германию. Во время продолжительной рецессии, последовавшей за введением евро, были проведены реформы, которые многие считают ключевым фактором недавнего экономического успеха Германии (по крайней мере, по сравнению с другими странами ОЭСР). Обратной стороной успеха стал рост неравенства и бедности.

Одержимость конкурентоспособностью появилась в Германии в конце 1970-х годов. После того, как в течение большей части 1950-х и 1960-х годов Западная Германия имела значительный профицит экспорта, два взаимосвязанных внешних шока изменили ситуацию и взгляды в Германии: крушение Бреттон-Вудской системы и два нефтяных ценовых шока 1973 и 1980 годов. Когда США отказались от золотого стандарта в 1971 году с последовавшей за этим девальвацией доллара, произошло снижение реальной стоимости номинированного в долларах экспорта стран, экспортирующих нефть (объединившихся в ОПЕК – Организацию стран-экспортеров нефти), и они повысили цену нефти. Влияние на Германию осуществлялось по двум направлениям. Курс немецкой марки повысился по отношению к доллару и другим валютам. В мировой экономике возник серьезный дисбаланс, у стран-членов ОПЕК появился огромный профицит экспорта. Страны-импортеры нефти имели, соответственно, торговый дефицит, который финансировался нефтедолларами, оседавшими в запад-

¹ Статья основана на докладе, представленном автором на Московском Экономическом Форуме 20 марта 2013 г.

ной банковской системе, откуда они в виде кредитов поступали странам-должникам, зачастую в Латинской Америке. Хотя Германия получила преимущество от выигрышной структуры своего экспорта (инвестиционных товаров, автомобилей), ей пришлось конкурировать с другими prominently развитыми странами за глобальный спрос.

Тогдашняя социально-либеральная правительственная коалиция (СДПГ/СвДП) пыталась бороться с растущей безработицей с помощью кейнсианской политики, основанной на дефицитном финансировании. К 1982 году на фоне стагфляции и глобального долгового кризиса, в Западной Германии значительно усилились как обеспокоенность относительно её международной конкурентоспособности, так и противодействие росту её госдолга. Бундесбанк более не желал мириться с дефицитным финансированием. На смену канцлеру Гельмуту Шмидту (СДПГ) пришел консервативный Гельмут Коль (ХСС) – после того, как СвДП, младший партнер по коалиции, перешла на сторону ХСС. Обещанный разворот (Wende), по большей части, остался нереализованным. Была усилена доминирующая роль Бундесбанка (главной задачей которого было достижение ценовой стабильности с помощью ограничительной монетарной политики). Хотя были реформированы некоторые аспекты социальной политики и был ограничен рост зарплат, основная модель германского рейнского капитализма осталась неизменной. Однако, к концу десятилетия у Германии был значительный профицит счета текущих операций в связи со снижением внутреннего спроса, и снизилась долговая нагрузка (отношение госдолга к ВВП), хотя номинальный объём госдолга ни разу не сокращался.

Была создана благоприятная основа для решения трудных задач, связанных с объединением Германии в 1990 году. В целом, в Восточной Германии была установлена западногерманская институционально-правовая система. Хуже того, восточная марка обменивалась на западногерманскую марку по очень завышенному курсу 1 к 1 (при рыночном обменном курсе от 1:3 до 1:7). Правовая система и обменный курс были навязаны экономике, которая не была конкурентоспособной в глобальной открытой рыночной экономике в связи с очень низкой производительностью труда. Западная Германия, практически, не пыталась спасти на востоке рабочие места. Вместо этого она заменила производство на востоке производством на западе страны. В то же самое время (или чуть позже) немецкие профсоюзы начали поднимать всё ещё относительно низкие, хотя и завышенные восточногерманские зарплаты до уровня западногерманских зарплат, ставя под ещё большую угрозу менее производительные рабочие места на востоке.

Противоречие между уровнем производства в Восточной Германии и её (политически желательной и необходимой) абсорбцией пришлось решать с помощью трансфертов из Западной Германии. Западная Германия обеспечивала 50% ВВП Восточной Германии. Значительная часть этих трансфертов финансировалась через систему социального страхования. Безработные и вышедшие на пенсию (зачастую преждевременно) восточные немцы получали выплаты, не уплатив ранее взносы в систему, и при отсутствии хорошей базы страховых взносов в Восточной Германии. Поэтому, ставки страховых взносов пришлось увеличить с 17,7% до 20,3% в случае пенсионных взносов и с 4,3% до 6,8% в случае страхования от безработицы. В целом, незарплатные трудовые издержки выросли более, чем на 5 процентов. Когда безработица в Германии выросла в 1990-е годы, многие экономисты называли в качестве причины высокие незарплатные издержки, которые, как считалось, делали рабочую силу слишком дорогой.

Помимо системы социального страхования важным источником финансирования объединения страны было увеличение государственного долга. Он вырос с примерно 40% в 1991 году до 60 % от ВВП в 1999 году. Бундесбанк, в некоторой степени, относился к этому терпимо, однако, он уничтожил «бум, связанный с объединением», когда возникла угроза роста инфляции. Банк поднял ставку рефинансирования с почти 3% в 1988 году до 8,2% в 1992 году, уничтожив таким образом европейскую валютную систему. В то же самое время, страны-члены Европейского Союза подписали Маастрихтский Договор, которым учреждался Европейский валютный союз и вводился евро в качестве единой валюты. Германия согласилась с окончанием своей макроэкономической гегемонии в Европе, как политической ценой, уплаченной за объединение страны.

2. Меняющийся немецкий корпоративизм

Объединение Германии способствовало более фундаментальным изменениям «немецкой модели» рейнского капитализма – от относительно сильного корпоративистского режима к значительно менее скоординированной разновидности капитализма. Хотя западногерманские профсоюзы (ОМП и отраслевые профсоюзы) поначалу включили в себя бывшие восточногерманские профсоюзы, получив тем самым много новых членов, спад восточногерманской экономики привел к медленному размыванию традиционной немецкой системы индустриальных отношений. Профсоюзы потеряли большое число членов, что привело к снижению чистого охвата с 31,3% в 1992 году до 19,7% в 2003 (Streeck, 2009 г., с.47). Охват отраслевыми коллективными договорами снизился с 72% работников и

53% рабочих мест в 1995 году до 57% работников и 37% рабочих мест в 2005 (Streeck, 2009 г., с.39). Трудовые отношения становились всё более децентрализованными. На переговорах с предпринимателями производственные советы соглашались на все большее число исключений из коллективных договоров. В то время как в 1999/2000 гг. лишь для 22% рабочих мест имелись особые оговорки, устанавливающие иное количество рабочих часов и иной уровень оплаты, в 2004/2005 гг. уже для 75% рабочих мест имелись такие оговорки (Streeck, 2009 г., с.41). Аналогичные изменения произошли и среди предпринимателей, все большее число которых покидали свои ассоциации. Охват членством в металлургической отрасли, например, снизился с 54,6% компаний и 73,8% работников в 1985 г. до, соответственно, 22,5% и 55,1% в 2003 г. (Streeck, 2009г., с.48).

Изменения не ограничивались трудовыми отношениями как таковыми. Была преобразована вся система германского капитализма и корпоративного управления. Рынки капитала были либерализованы посредством дерегулирования финансовых рынков и смягчения регулирования продажи ценных бумаг. До 2000 года прибыль от продажи ценных бумаг облагалась налогом. Либерализация привела к слому системы перекрестного владения акциями в германской экономике. Раньше крупные банки и страховые компании владели большими пакетами акций промышленных компаний. Одни и те же члены наблюдательных советов сидели одновременно в советах других компаний, что создавало взаимосвязанную структуру огромного концерна «Германия». Европейская интеграция послужила основой этих изменений и фактором их дальнейшего развития. Либерализация потоков капитала способствовала увеличению трансграничных инвестиций. Европейская политика в области развития конкуренции ограничивала субсидии и предусматривала приватизацию государственных компаний, конкурировавших с частными.

В течение 12 лет ландшафт акционерного капитала в Германии значительно изменился (ср. рис.1 и рис.2). Немецкие компании всё чаще становились объектом поглощения со стороны хедж-фондов и иных компаний. Несколько снизилось влияние членов наблюдательных советов компаний от профсоюзов, поскольку более важной целью стала стоимость для акционеров, а роль «терпеливого капитала» снизилась. Средний срок работы генеральных директоров компаний снизился с 12,3 года в 1980 г. до 8,4 года в 2000 г., при росте числа досрочных прекращений полномочий, часто в результате конфликта. Генеральные директора крупнейших компаний имели всё более короткий опыт прежней работы в госсекторе (Streeck, 2009г., с.82).

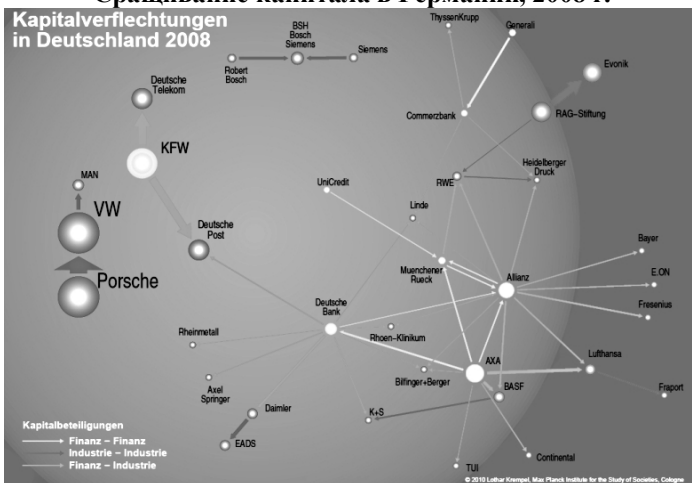
Рис. 1

Сращивание капитала в Германии, 1996 г.



Рис. 2

Сращивание капитала в Германии, 2008 г.



Условные обозначения: *самые светлые стрелки* – переплетение капитала между финансовыми компаниями; *темные стрелки* – между промышленными компаниями; *стрелки средней цветовой насыщенности* – между финансовыми и промышленными компаниями.

Источник рис. 1 и 2: http://www.mpifg.de/aktuelles/themen/doks/Deutschland_AG_1996bis2008.pdf

Государство продало многие из своих активов и приватизировало бывшие государственные компании, такие как Почтовая служба и Deutsche Telekom. Доходы от приватизации выросли с менее миллиарда евро в год до 1993 года до 6-12 миллиардов евро в 1998 -2006 гг. (Streeck, 2009г., с.72). Можно утверждать, что эти изменения и реформы привели к концу «рейнского капитализма» и его замене более рыночно-либеральной моделью.

3. Возвращение навязчивой идеи: реформы в рамках Повестки-2010

Падение коммунизма в Центральной и Восточной Европе и экономический подъём Китая изменили мировую экономику, увеличив глобальное предложение рабочей силы и создав много возможностей по перемещению промышленного производства из стран с высоким уровнем зарплаты в страны с низким уровнем зарплаты, включая многие посткоммунистические страны, соседние с Германией, имеющие относительно квалифицированную рабочую силу. Когда в 1999 году был введён евро, шла дискуссия относительно того, не вступила ли Германия в валютный союз при переоцененном курсе своей валюты. Германия пережила период серьёзных сомнений по поводу самой себя, порождаемых отечественными и международными СМИ («Германия – большой Европы») и немецким экономическим мейнстримом во главе с консервативными экономистами (такими как Ганс-Вернер Зинн), которые исходили из (ошибочного) предположения, что Германия была неконкурентоспособной в международном плане. На самом деле, вопреки широко распространённым опасениям, Германия оставалась конкурентоспособной. По крайней мере, после того, как объединение страны вошло в управляемое русло, у неё никогда не было торгового дефицита или дефицита счета текущих операций. Тем не менее, согласно господствующим в Германии и за рубежом взглядам и настроениям, Германия была неконкурентоспособной.

По-настоящему важнейшей проблемой 1990-х годов была высокая безработица и, частично вызванная ею слабость государственных финансов. Федеральные субсидии сфере социального обеспечения увеличились с менее 20% до 1994 года до более 30% в 2005 году (Streeck, 2009, стр.39). Обе проблемы доминировали в общественной дискуссии, и результатом этого явились реформы так называемой Повестки-2010, принятой красно-зеленым коалиционным правительством (СДПГ/Партия зелёных). На идейные основы Повестки-2010 повлияли не только неолибералы, но и прогрессивные аналитики (такие как Фриц Шарпф и Вольфганг Штреек), которые видели причину высокого уровня, в особенности, долгосрочной безработицы в медленном росте сектора услуг. Важным фактором, объяс-

няющим этот медленный рост, было противоречие между высокими трудовыми издержками (большим налоговым клином) и низкой производительностью труда в секторе услуг, результатом чего, сравнительно с другими странами, был небольшой сектор низких зарплат. Согласно альтернативной точке зрения (Абельшаузер), причиной массовой безработицы было несоответствие между структурой предложения на немецком рынке труда и растущим спросом со стороны экономики на высококвалифицированные кадры. Немецкая рабочая сила, благодаря годам массовой миграции, включала в себя большое число низкоквалифицированных работников иностранного происхождения. У этих работников, а зачастую и у их детей были трудности с языком и мало шансов приобрести навыки и образовательный уровень (дипломы, и т.д.), необходимые для достижения успеха на рынке труда.

Период с 1998 по 2005 годы характеризовался медленным ростом экономики – за исключением короткого бума интернет-компаний («доткомов») в 2000 г. – результатом чего была высокая и постоянная безработица, примерно, на уровне 10% и бюджетные дефициты около 3%. Инфляция была низкой, и к тому же, по причине слабого экономического роста и ограничения роста зарплаты, ниже, чем в других странах Еврозоны. Чистый объем экспорта был самым главным фактором роста, а внутренний спрос, в особенности, инвестиции, да и личное потребление, переживал стагнацию. Правительство стремилось уменьшить дефицит госбюджета, в том числе и для того, чтобы соответствовать так называемым Маастрихтским критериям Европейского пакта стабильности и роста, который требует, чтобы дефицит госбюджета не превышал 3% от ВВП, а госдолг не превышал 60% от ВВП. Политика строгой экономии, принятая во время рецессии, вероятно, продлила период медленного роста и высокой безработицы.

Во время этого периода (до 2005 года) многие рассматривали Германию, как больного Европы, отстающего экономически от других стран Европы. В неё шли незначительные прямые иностранные инвестиции (за исключением масштабного поглощения компании «Маннесманн» британской компанией сотовой связи «Водафон»). Подобные взгляды преобладали в ещё большей степени внутри Германии, нежели за рубежом. Мейнстрим немецких экономистов, СМИ и большинство исследовательских центров, в особенности, близкие к бизнесу, выступали за серьёзное реформирование немецкого рынка труда и государства социального обеспечения, иначе Германия могла превратиться в неконкурентоспособного инвалида. И хотя многие из высказывавшихся аргументов были сомнительными - несмотря на утверждения о слабой международной конкурен-

тоспособности, Германия имела профицит экспорта – политика, в конечном итоге, последовала за господствующей риторикой.

В 2002-2004 гг. правительство (коалиция СДПГ и Партии зелёных) предприняло несколько реформ, включая ряд реформ рынка труда (Hartz IV), за которыми позднее (в 2007 году) последовало повышение возраста выхода на пенсию с 65 до 67 лет. Реформы проложили путь сильному расширению низкокзарплатного сектора экономики с примерно 13% в 1990-е до 22% в 2005 году - почти на 50%. Ещё более углубился разрыв в уровне зарплат: не только не росли низкие зарплаты, но доля лиц с высокой зарплатой выросла с 21,8% до 26,3%, в то время как средний класс сократился с 63,2% в 1995 году до 51,6 % в 2006 году.

Реформы столкнулись с серьёзным противодействием, в особенности, со стороны профсоюзов, но тем не менее были реализованы. Однако, избиратели наказали СДПГ, которая потеряла большинство в 2005 году и получила лишь 23% голосов в 2009 году (имея 40,5% в 1998). Реформы рынка труда привели к существенным изменениям в Германии. Значительно увеличился сектор низких зарплат и различия в уровне зарплат. И до этого снижавшаяся доля заработной платы в ВВП ещё больше снизилась. Тем не менее, в краткосрочном плане цели снижения безработицы и повышения темпов роста достигнуты не были. Далее в таблице 1 сравниваются восемь лет до реформ с восьмью годами после них.

Главным положительным результатом явилось существенное повышение ценовой конкурентоспособности Германии. Профицит экспорта увеличился до почти 5% ВВП, хотя рост экспорта был сильнее перед реформами, нежели после них. Экономическую политику Германии можно интерпретировать, как реальную внутреннюю девальвацию, когда зарплаты и цены росли намного медленнее, чем в большинстве других стран Европейского валютного союза. После долгого периода скудных инвестиций частные компании снова стали инвестировать в 2005 году, хотя и в скромных масштабах. Вместе с ростом экспортного спроса это привело к повышению темпов роста экономики и медленному снижению безработицы. В конечном итоге, к 2007/2008 гг. – с макроэкономической точки зрения Германия была в хорошем состоянии: рост экономики восстанавливался, безработица снижалась, инфляция была ниже 2% и бюджет двигался в сторону сбалансированности.

Основными недостатками было растущее неравенство вкупе с высоким уровнем сбережений. Поскольку эти сбережения лишь частично инвестировались внутри страны, большая их часть перетекала за границу. Отток капитала был зеркальным отражением профицита экспорта. Оба имели,

в принципе, одну и ту же причину: неравномерное распределение добавленной стоимости между трудом и капиталом.

Таблица 1
Экономические показатели Германии до и после реформ

Показатели	Измеряемые величины	До реформ – в 1995-2003 гг.	После реформ – в 2003-2011 гг.
Экономический рост	Среднегодовые темпы роста	1,5%	2,34%
Инвестиции	Средняя доля (в % от ВВП)	21%	18%
Производительность	Среднегодовые темпы роста	0,97%	0,72%
Рост реальной зарплаты	Среднегодовые темпы роста,	?0^a	-0,8% ^b
Удельные трудовые издержки	Среднегодовые темпы роста	0,29%	0,45%
Безработица	Средняя доля безработных	10,3%	9,1%
Доля зарплаты	Средняя доля	54%	51% ^c
Гибкость рынка труда	Средняя доля входящих и покидающих сферу занятости	36,4 ^d	40,6^e
Распределение доходов	Коэффициент Джини	0,27 (1998)	0.31 (2005)
Рабочая сила	Дополнительное предложение новой рабочей силы	1 754 000	831 000
Занятость	Дополнительные новые рабочие места	1 064 000	2 323 000
Отработанные часы (млрд.)	Среднегодовое число	57 068	56 581
Рост экспорта	Среднегодовые темпы роста	9%	7%
Профицит экспорта (счет текущих операций в % от ВВП)	Средняя доля	-1%	5%^c
Бюджетный дефицит (в % от ВВП)	Средняя доля	2,1%	1,9%
Государственный долг (в % от ВВП)	Средняя доля	59%	69% ^c

Примечание к таблице 1: заливкой ячеек и **утолщенным шрифтом** отмечено, что в соответствующий период показатели развития были лучше.

Источник: SVR; ^a - источник: Немецкий институт экономических исследований (DIW) 1991-2000: +0,9%; 2000-2008 :0,0%; ^b - 2004-2008, ^c - 2003-2010 ^d - источник: BA (2000-2003); ^e источник: BA (2004-2009)

В то время как у работников и лиц, зависимых от социальных выплат (пенсий и т.д.) стагнировали или снижались реальные доходы, у компаний

и богатых доходы росли быстрее, чем их намерения инвестировать или потреблять. Снижение уровня зарплат и повышение производительности труда привели к снижению удельных трудовых издержек. Порождаемые этим отток капитала и профицит экспорта привели к росту положительного сальдо немецких инвестиций за рубежом.

В целом, отрицательные эффекты перевешивали положительные. В таблице 1 желтым цветом обозначены те показатели, которые были лучше, чем в другой сравниваемый период. В дореформенный период лучше было десять показателей по сравнению лишь с пятью в период после реформ. Следует отметить, что показатели, касающиеся инвестиций, производительности труда, занятости и роста экспорта, были лучше до реформ, нежели после них, несмотря на по-прежнему господствующий миф о том, что реформы привели к положительным результатам в этих сферах.

4. Цена для Германии: рост неравенства

Самым очевидным результатом реализации немецкой модели в соответствии с реформами Повестки-2010 является сильный рост неравенства в Германии. Западная Германия была (в 2005 году) одним из наиболее равноправных капиталистических обществ с коэффициентом Джини равным 0,25. К 2007 году он вырос до 0,3. Чтобы проиллюстрировать это изменение, заметим, что нынешнее распределение доходов в Германии напоминает распределение доходов в Италии в 1985 году, а в 1985 году оно было таким, как сегодня в Норвегии. Помимо этой общей картины, необходимо посмотреть, как развивалась ситуация в Западной и Восточной Германии. Благодаря её социалистическому прошлому, в Восточной Германии в 1991 году неравенство в доходах было относительно небольшим, но впоследствии быстро выросло. К 1995 году первичное распределение, т.е. рыночные доходы до перераспределения посредством налогов и трансфертов, стало более неравномерным, нежели на западе страны. Хотя средний душевой доход на востоке Германии медленно приближался к западногерманскому уровню, неравенство усилилось в обеих частях страны.

Функциональное распределение между капиталом и трудом существенно изменилось: доля заработной платы в ВВП снизилась с 73% в 1993 г. до 64% в 2006 г. Эта доля ненадолго и незначительно выросла во время глубокой рецессии, когда прибыли падали быстрее, чем снижалась зарплата. Однако, в 2010 году восстановилась прежняя тенденция. Различия в доходах среди наемных работников значительно выросли – коэффициент Джини увеличился с 0,41 до 0,46, что отразило увеличение сектора с низкими зарплатами и превышающее среднее увеличение дохода лиц, кото-

рые уже были богатыми (например, генеральных директоров компаний). Сектор низких зарплат расширился с 15% в 1995 г. до 22,2% в 2006 г., причем, низкая зарплата определяется как зарплата, составляющая менее двух третей медианной зарплате. Женщины всё ещё подвергаются дискриминации на рынке труда, получая, в среднем, на 22% меньше мужчин. Поскольку наёмные работники, как правило, беднее samozанятого населения и работодателей, изменения в функциональном распределении привели к росту неравенства в распределении индивидуальных доходов.

В целом, за прошедшее десятилетие в Германии произошло одно из самых значительных увеличений неравенства среди стран-членов ОЭСР. Причины этого – реформы рынка труда и общее давление на зарплате под лозунгом повышения конкурентоспособности. Однако, эти политические тенденции, взгляды и решения отражают другие, фундаментальные тенденции. Назову, по крайней мере, три из них:

- 1) Глобализация, которая открыла немецкие экспортные товары для конкуренции со стороны стран с низкой зарплатой. Эта тенденция проявилась в форме конкуренции относительно страны для инвестиций, а не в сфере импорта. Немецкие работодатели перенесли или пригрозили перенести некоторые фазы производства в страны с низкими затратами. Типичный пример – закрытие завода компании «Нокиа» в Бохуме, который был перенесён в Румынию (и который тоже уже закрыли).
- 2) Технологии, которые, в некоторой степени, заменили неквалифицированных работников (или снова были использованы в качестве угрозы в ответ на требования работников о повышении зарплат).
- 3) Снижение профсоюзного охвата, которое было особенно быстрым на востоке Германии в связи с её деиндустриализацией и высоким уровнем безработицы.

Увеличилась и бедность. В Германии уровень бедности измеряется коэффициентом риска бедности, который выражает долю домохозяйств, имеющих 60% медианного чистого эквивалентного дохода (воображаемого дохода с поправкой на размер домохозяйства) или менее. Значения этого коэффициента выросли (что означает повышение риска бедности) с около 10% в 1990-е годы до почти 15% в конце 2000-х. Повышение было особенно сильным на востоке Германии, где коэффициент вырос с 13% в 1998 г. (самый низкий уровень между 1992 и 2009 гг.) до максимального уровня в 23% в 2006 г. (снизившись впоследствии примерно до 20%).

Обратной стороной этого является распределение богатства. Самый богатый дециль (10%) населения владел 57,9% чистых активов в 2002 году; к 2007 году их доля выросла до 61,1%. Средний размер богатства в этой группе вырос с 208 483 евро до 222 295 евро. Беднейший дециль имел одни долги. Денежное богатство (исключая имущество, здания, оборудование, и т.д.) росло намного быстрее ВВП, увеличившись с 70% ВВП до 125 %. Это почти неизбежно приводит к повышению доли доходов владельцев богатства, которые ожидают «достойной» доходности на свои инвестиции. Тем не менее, всё меньше таких инвестиций осуществляется в частном корпоративном секторе. Его совокупная задолженность росла намного медленнее, увеличившись с 50% до 60% ВВП. Государство заменило корпоративный сектор в качестве основного получателя сбережений домохозяйств, увеличив свою долю с 10% до 50% ВВП. В конечном итоге, богатые ожидают, что государство будет извлекать их процентный доход из населения, а не из корпоративного сектора.

Устранил ли рост неравенства германские проблемы 1990-х и начала 2000-х? Если согласиться с Шарпфом и другими аналитиками в том, что медленный рост сектора услуг был главной причиной германских недугов, тогда эта причина была устранена, по крайней мере, частично. Расширение сектора низких зарплат абсорбировало часть малоквалифицированной рабочей силы. Если следовать точке зрения Абельшаузера (слишком большое число малоквалифицированных людей), тогда вердикт будет более противоречивым: с одной стороны, структура навыков в спросе на рабочую силу адаптировалась за счет расширения низкокзарплатного сектора услуг; с другой стороны, система образования всё ещё не в состоянии сглаживать классовые различия, которые оставляют молодым людям из семей мигрантов мало шансов на приобретение навыков, необходимых для успеха на рынке труда.

Сокращение безработицы и относительно «приличные» темпы экономического роста в 2006-2007 гг. и 2010-2011 гг. (в последнем случае, практически, компенсировавшие спад 2009 года) были, очевидным образом, вызваны в меньшей степени реформами Повестки-2010, чем другими факторами. Как показано выше в таблице 1, ни инвестиции, ни экспорт после 2003 года не были лучше показателей предыдущего периода. В прошлые десятилетия внутренний спрос был хронически слабым. Главным положительным фактором явился огромный профицит германского экспорта, который стимулировал ежегодный рост спроса, примерно, на 4-6% ВВП. Низкие удельные трудовые издержки несомненно способствовали появлению и сохранению этого профицита, но, в конечном итоге, он зависел от готовности зарубежных клиентов иметь профицит импорта и

наращивать задолженность, а также от желания немецких владельцев сбережений (либо их банкиров) инвестировать свои сбережения за рубежом.

Была ли более предпочтительная альтернатива? В экономических и социальных науках трудно показать преимущества той или иной альтернативы. Но очевидным образом, эти сбережения можно было бы использовать внутри страны. Лучше всего было их инвестировать в образование, здравоохранение, социальную помощь и уход и возобновляемые источники энергии, где не удовлетворяются существенные потребности. Расширение системы образования, в частности, могло бы иметь двойной эффект – создание новых рабочих мест в образовательном секторе (от дошкольного воспитания до университетов) и повышение уровня квалификации рабочей силы, что повысило бы производительность труда и способность к трудоустройству. Более квалифицированные работники могли бы трансформировать низкозарплатный низкокачественный сектор услуг в сектор с достойными рабочими местами и с диверсифицированной продукцией высокого качества.

5. Германия во время недавнего кризиса

Немецкая модель роста посредством политики, усиливающей неравенство, и политики «разори соседа» способствовала развитию мирового финансового кризиса и последующего кризиса еврозоны. Германия (вместе с другими странами, имеющими профицит экспорта) создала дисбалансы, которые накачивали рынки капитала сбережениями, стремящимися к более высокой доходности. Хотя собственные рынки активов (в особенности, рынок жилья), практически стагнировали, немецкие владельцы сбережений и банки хотели получить выгоду от повышения цен на активы за рубежом. Когда в сентябре 2008 года разразился кризис, Германия вначале считала, что она им почти не затронута. Реальность оказалась иной.

Через некоторое время, хоть и несколько неохотно, Германия, подобно другим государствам, приняла антикризисную политику по спасению банков и стимулированию спроса. Две программы оказались особенно успешными: сокращение рабочего времени с компенсацией зарплаты в отраслях/компаниях, затронутых кризисом, и субсидия размером в несколько миллиардов евро на утилизацию старых автомобилей и их замену новыми. В конечном итоге, Германия, вероятно, выиграла более всего от мер других стран по стимулированию спроса через ослабление денежной и бюджетно-налоговой политики.

В 2009 году ВВП Германии обвалился более, чем на 5%. Это падение было более глубоким, чем во многих других странах, имевших более крупные пузыри активов, так как немецкая экономика была (и сейчас ос-

тается) зависимой от экспорта. Когда произошел спад в мировой торговле, дала сбой и германская экспортная машина. Немецкая экономика пострадала от кредитного кризиса, во время которого крупнейшие банки стали практически неплатежеспособными и продолжили свою деятельность лишь благодаря помощи правительства. При столь глубоком падении немецкого ВВП восстановление экономики в 2010/2011 гг. было столь же стремительным – до уровня, предшествовавшего рецессии. К концу 2011 года она более или менее вернулась на траекторию роста, на которой находилась с 2005 года. Немецкая экономика была единственной крупной экономикой, в которой во время кризиса безработица снизилась, а не выросла. Главным фактором этого успеха было изобретательное управление рабочим временем на корпоративной основе, с участием государственных органов, профсоюзов, производственных советов и работодателей. С одной стороны, работникам, которым уменьшали рабочее время, государство выплачивало специальные пособия. С другой стороны, работники могли предъявить к оплате часы на счетах рабочего времени, которые были созданы в предыдущее десятилетие для большей гибкости и постоянства доходов. Подобно сберегательным счетам, работники могли (и могут сейчас) накапливать отработанные часы (обычно сверхурочно) во время экономического подъема без оплаты, и «снимать» их с этих счетов в период рецессии, получая за них оплату, не работая. Конечно же, если бы кризис продлился дольше, оба способа столкнулись бы с проблемами финансирования. Компаниям пришлось бы увольнять работников, а правительству было бы нелегко продолжать выплачивать щедрые пособия по сокращению рабочего времени.

Обрабатывающая отрасль пострадала от падения экспорта намного больше, чем сектор услуг. С точки зрения отработанных часов, которые тесно связаны с выпуском, промышленная обработка сократилась между 2008 и 2009 годами, примерно, на 10%, а с точки зрения рабочих мест, – лишь на 3% (с 2008 по 2009 год) или на 5% до 2010 года (см. таблицу 2). В то же время сектор услуг продолжал расширяться с точки зрения рабочих мест, а число отработанных часов сократилось лишь ненадолго (с 2008 по 2009 год), примерно, на 1%.

К 2011 году Германию снова рассматривали как экономическое чудо. Она, вроде бы, преодолела кризис, относительно безболезненно. ВВП восстановился до прежнего уровня, занятость была на высоком уровне. Государственный долг был намного выше, чем до кризиса (около 83% от ВВП в 2010 году по сравнению с 64% в 2007 г.), однако, он остаётся существенно ниже уровня госдолга в других странах еврозоны или США, и находится по контролю благодаря росту налоговых сборов. Однако, этот

позитивный результат достигнут не столько благодаря изобретательности и усилиям немцев, сколько благодаря огромным программам госрасходов за рубежом, которые стимулировали рост германского экспорта.

Таблица 2
Занятость в обрабатывающей промышленности и секторе услуг во время кризиса

Год	Обрабатывающая промышленность		Сектор услуг	
	Рабочие места (тыс.)	Часы (млн./год)	Рабочие места (тыс.)	Часы (млн./год)
2008	7 639	10 695	26 044	40 687
2009	7 419	9 691	26 275	40 172
2010	7 287	10 026	26 564	41 046
2011	7 420	10 400	26 880	41 573

Источник: Экспертный совет (<http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/>)

Проблемы возникают не столько внутри немецкой экономики, сколько за рубежом. Главный вызов – кризис еврозоны. Сейчас, когда еврозона быстро приближается к рецессии или даже к всеобъемлющему кризису, если та или иная страна обанкротится и/или покинет еврозону, неизменную немецкую модель роста ждут опасности. Германия продолжает сохранять свое конкурентное преимущество посредством фискальных и зарплатных ограничений за счет стран, имеющих дефициты. Однако, конкурентоспособность не может гарантировать спроса, когда покупатели вынуждены сокращать заимствования. Немецкий фондовый рынок реагировал соответствующим образом на каждый поворот политических переговоров между Брюсселем, Берлином, Парижем и Афинами. После каждой уступки, на которую неохотно шло немецкое правительство, индекс фондовой биржи DAX взлетал вверх. Каждый раз, когда было ясно, что незначительные уступки и полумеры не могут успокоить рынки, происходило падение фондового индекса.

Экспорт составляет почти 40% ВВП Германии. Большая его доля (около 70%) идет в Европу, и в особенности, в еврозону (около 40%). На Китай приходится менее 5% немецкого экспорта, при этом с тенденцией к быстрому росту. Рецессия в Европе, с возможным распространением на США и, в конечном итоге, на развивающиеся рынки, вызовет рецессию и в Германии. Кризис 2008 года показал, на сколько Германия зависит от

мировой торговли. Германия должна взять на себя ответственность за финансовую стабильность Европы (и мира), соразмерную её роли в торговле.

6. От кризиса к социальному росту

Для долгосрочной стабильности и роста европейской и мировой экономики (от которых зависит процветание Германии) было бы лучше, если бы Германия приняла новую модель роста, основанную на внутреннем спросе, а не на профиците экспорта. Подобное увеличение внутреннего потребления потребовало бы более высоких темпов роста заработной платы, более равномерного распределения доходов и больших государственных расходов, в особенности, в сфере социальных услуг, таких как образование и социальная помощь. А также улучшенной системы образования, которая бы сглаживала классовые различия нынешней системы и увеличила бы производительность труда и пригодность к трудоустройству.

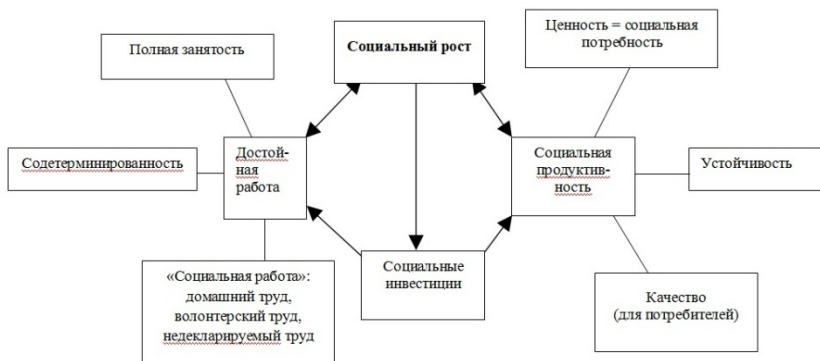
В Германии необходимо скорректировать модель роста, основанную на сдерживании роста зарплат и роли государства. Нужно усилить внутренний спрос, особенно, в таких сферах с существенными социальными потребностями, как возобновляемые источники энергии, образование, социальная помощь и здравоохранение, для чего необходимо более равномерное распределение доходов и хорошо финансируемое общественное потребление. Эти сферы могут также создавать дополнительную занятость и доходы. Германия нуждается в новой модели роста, основанной на «социальном росте».

Цель «социального роста» - предоставить максимально возможному числу людей возможность иметь достойную работу и долю в социальном процветании. Понятно, что можно распределить лишь то, что произведено – но люди должны получать справедливую долю. Возможности распределения, создаваемые растущей занятостью и производительностью труда, следует использовать для увеличения личного и общественного потребления и инвестиций, а также свободного времени. Это включает в себя сокращение рабочей недели, увеличение продолжительности отпусков и времени пребывания на пенсии при гарантированном ее уровне. Увеличение числа рабочих мест и производительности труда требует инвестиций в материальный и нематериальный капитал, включая человеческий капитал. Эти социальные инвестиции необходимо пропагандировать, находить для них адекватные каналы, их нужно освободить от влияния казино под названием финансовые рынки (Дауерштедт, 2010).

С точки зрения предложения, экономический рост достигается за счет большей работы и/или более высокой производительности труда (см.

рис. 3). Они, в свою очередь, достигаются с помощью увеличения инвестиций, которое создает новые рабочие места, или посредством модернизированных основных средств делает труд более производительным.

Рис. 3
Аспект предложения социального роста



В частной экономике инвестиции осуществляются, только если инвесторы могут ожидать притока доходов, который оправдывал бы расходы, часто финансируемые посредством займов. Компании ожидают наличия спроса на свою продукцию; государство ожидает увеличения налоговых поступлений; частные домохозяйства ожидают повышения доходов и/или снижения затрат (напр., на арендную плату). Эти доходы могут быть получены, только если другие рыночные агенты понесут соответствующие расходы

С одной стороны, не все частные экономические инвестиции полезны с точки зрения социального роста как такового, а с другой стороны, частная экономика систематически пренебрегает социально ценными инвестициями. Данный изъян рынка ставит вопрос о том, что должно расти в будущем. Хотя индустриальный сектор будет и дальше занимать важное положение в немецкой экономике, мы не можем предположить, что, в целом, его рост, в конечном итоге, будет вести к росту занятости. В большинстве экономически развитых стран доля индустриального сектора в ВВП и в общей занятости снижается в течение нескольких десятилетий, хотя в Германии эта тенденция развивалась более медленно. В противоположность этому, занятость в секторе услуг выросла. Потенциал этого сектора в области занятости всё еще значителен, особенно, в социальных услугах.

Социальный рост также будет происходить, по преимуществу, за счет расширения предоставления услуг, особенно, в таких сферах, как образование, социальная помощь и уход и здравоохранение. И в этом секторе рост будет приводить, с одной стороны, к дополнительной занятости, а с другой стороны, сам будет результатом повышения производительности труда. В настоящее время новые рабочие места частично абсорбируют безработных или лиц, которые вынужденно работают на условиях частичной занятости, а частично, услуги, предоставляемые внутри семьи, трансформируются в рыночные услуги. Это увеличивает ВВП, хотя социальное благополучие возрастает лишь в той степени, в какой рыночно-ориентированная работа выполняется все более профессионально, более производительно и с более высоким качеством. Долгое время существовали опасения, что в сфере услуг не может быть реального роста производительности труда (что известно под названием «болезни издержек Баумоля» или «эффекта Баумоля»). Вместе с тем, этот тезис оставляет за скобками такие важные элементы производительности, как качество и нематериальный капитал.

Для социального роста требуется - как для любого стабильного и устойчивого процесса роста – соответствующее развитие совокупного спроса. Социальный спрос ограничивается совокупностью доходов, государственных трансфертов и дополнительным кредитованием (см. рис.4). Доходы влияют на спрос, только если они либо расходуются непосредственно, либо перенаправляются через государство – налоги и взносы – или через финансовый сектор тем, кто расходуют доходы. Как правило, деньги, перенаправляемые через государство, расходуются, так как и получатели трансфертных платежей, и государство, как поставщик общественных товаров, почти не делают сбережений. Что касается сбережений, предоставляемых финансовому сектору, ситуация более проблематична, поскольку эти средства могут перетекать в инвестиционные инструменты, которые почти не стимулируют реальный сектор экономики, по крайней мере, напрямую. Тем не менее, финансовый сектор – особенно, когда центральный банк проводит благоприятную денежную политику – также может предоставлять кредиты сверх объема сбережений других агентов рынка (в основном домохозяйств, но также компаний и, редко, государства). Только такие кредиты, превышающие сбережения, усиливают рост.

Для роста, на самом деле, требуется, чтобы сектора экономики или рыночные агенты были готовы принять на себя задолженность и, таким образом, абсорбировать сбережения других агентов или секторов. Без этой готовности принять на себя задолженность рост остановится, поскольку иначе растущее предложение не найдёт для себя достаточного

спроса, иначе как через падение цен. Эта готовность зависит от процентных ставок. Процентные ставки должны быть ниже ожидаемой доходности. Вместе с тем, что касается экономики в целом, центральный банк должен установить такую процентную ставку, чтобы в результате общий объём кредитования и соответствующий спрос не слишком сильно превышали возможности для реального предложения и не приводили лишь к инфляции. В прошлом действия немецкого Бундесбанка или ЕЦБ, с немецкой точки зрения, носили слишком ограничительный характер, и спрос, в результате, падал ниже потенциального предложения, что порождало безработицу и слабый рост.

Рис. 4
Обращение доходов



В течение некоторого времени, поэтому, заимствования могут компенсировать дефицит спроса в связи с низким уровнем зарплат, как это произошло в США в годы, предшествовавшие финансовому кризису 2007 года. Пример США показывает, тем не менее, что эскалация долга не может быть устойчивой заменой слишком низким и неравномерно распределяемым доходам. Высокие доходы порождают высокий уровень сбережений. В Германии и многих других странах распределение доходов в последние двадцать лет стало значительно более неравномерным. Доходы более богатых слоёв населения росли намного быстрее, чем доходы более бедных слоёв. Это не только снизило спрос, но породило структуру спро-

са, все более ориентированную на интересы более богатых домохозяйств (предметы роскоши и позиционные блага). Эту тенденцию усилило снижение налогового бремени богатых домохозяйств. Эти налоговые послабления также ограничили возможность государства удовлетворять социальные потребности в общественных товарах и услугах. В будущем, поэтому, надо обеспечить, чтобы работники получали свою долю от создания дополнительной стоимости. Только так можно не допустить, чтобы слабый спрос вызывал снижение роста.

Циркуляция доходов между предложением и спросом происходит независимо от того, удовлетворяются ли социальные потребности через общественные и коллективные механизмы или частные посредством рынка. Часто встречающееся допущение, что налоги и взносы снижают спрос, ошибочно, как было уже разъяснено. Напротив, когда государство производит расходы, которые не производит частный сектор, создаются спрос и предложение, порождающие дополнительную занятость и рост.

Фонд Фридриха Эберта (ФФЭ) провёл три исследования, в которых представлены сценарии, моделирующие социальный рост в Германии:

- (1) Первое исследование было проведено группой Bartsch Econometrics в 2008/2009 годах (Bartsch et al., 2009a; Bartsch et al., 2009 b). Оно предполагает увеличение государственных инвестиций, особенно, в обучение и образование, а также проведение политики в области зарплат, ориентированной на производительность труда. По сравнению с исходным сценарием без изменения экономической политики, результатом явились намного более высокие темпы роста при более низкой безработице, лучшем распределении доходов и более низком уровне госдолга (Bormann et al., 2009a; Bormann et al., 2009b).
- (2) Второе исследование о обеспечении роста через расширение социальных услуг, выполненное группой «Прогноз» содержит расчет, согласно которому создание, примерно, 1 миллиона рабочих мест, особенно в сфере социальной помощи и ухода, увеличило бы ВВП, примерно, на 22 млрд. евро (иными словами, на почти 1% нынешнего ВВП), около двух третей которого пришлось бы на государство и одна треть на частный сектор. Домохозяйства, следовательно, финансировали бы около одной трети своих дополнительных (зарплатных) доходов через увеличение расходов на индивидуальное потребление, а две трети были бы результатом расходов на общественные услуги (Prognos, 2011).
- (3) В третьем исследовании, посвящённом взаимозависимости между развитием рынка здравоохранения и развитием экономики и занятости, Рейнско-Вестфальский институт экономических исследований

(RWI) проанализировал последствия для роста и занятости сильного расширения – в 2 процента в год – сектора здравоохранения. Это исследование исходит из среднегодового роста реальной производительности труда в 1% при росте производительности в секторе здравоохранения в половину этой цифры, т.е. 0,5% в год. В этом случае, к 2030 году доля добавленной стоимости, создаваемой в секторе здравоохранения увеличится с 10% до 13%, а доля занятости - с 12% до 16% объема немецкой экономики. Соответственно, доля расходов на здравоохранение в общих расходах домохозяйств увеличится, причем в гораздо большей степени среди более бедных домохозяйств (с 16% до 24%), нежели среди более зажиточных домохозяйств (с 6% до 10%). Уровень взносов также значительно вырастет. Вместе с тем, расходование средств в других сферах, следовательно, не сократится в абсолютном выражении, и общий уровень социального обеспечения также вырастет (RWI, 2011).

Следовательно, Германия может следовать иным путём роста, включающим разворот в энергетике и расширение социальных услуг, без увеличения долгового бремени индивидуальных домохозяйств и государственного бюджета. Большой размер профицита экспорта свидетельствует о большом неиспользованном потенциале потребления и инвестиций. Но и без них Германии не стоит опасаться падения уровня благосостояния. Хотя структуры потребления и производства нуждаются в изменении, трансформацию можно осуществить в контексте роста с помощью повышения занятости и производительности труда без вынужденного сокращения традиционного потребления. С этой целью, необходимо обеспечить стабильную покупательную способность, чтобы удовлетворить новые потребности, лучше всего посредством более равномерного распределения доходов и ограничения роста активов.

Литература

- Dauerstadt, Michael* (2012) *Germany's economy: domestic laggard and export miracle*, Bonn (FES).
- Hall, Peter A. and Soskice, David W.* (eds.) (2001) *Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford.
- Scharpf, Fritz W. and Schmidt Vivien A.* (eds.) (2000) *Welfare and work in the open economy*, Oxford.
- Streeck, Wolfgang* (2009) *Reforming capitalism. Institutional change in the German political economy*, Oxford.

VI.

Перераспределение доходов и роль налогообложения

Петер Дитш и Томас Риксен

«Оффшорные утечки» - как использовать политическую возможность

Беспрецедентное количество публикаций данных о налоговом мошенничестве и мире оффшора Международным консорциумом журналистских расследований (ICIJ) в начале этого года было встречено моральным возмущением и цинизмом. Обе реакции оправданы. К богатым людям, которые не вносят свою справедливую долю в налоговые доходы своей родной страны, относятся как к «зайцам», выезжающим за счет других, и это правильно. Конечно, скажут циники, но ведь не правда, что раньше мы не знали об этих скрытых сделках и их пособниках в финансовой отрасли. Может быть эта утечка больше, чем предыдущие, но что это меняет?

Это правда, что оффшорная индустрия оказалась удивительно устойчивой ко всем ударам, нанесенным за последние годы. Из-за налоговых доходов стран-членов, сжатых финансовым кризисом, в 2009 году Большая двадцатка (G20) и ОЭСР создали черные списки несотрудничающих налоговых убежищ и заставили их подписать двусторонние налоговые договоры с другими странами. Несколько месяцев спустя, решением суда США Швейцарский банк UBS был обязан передать тысячи имен американских владельцев счетов в налоговые органы США, что нанесло серьезный урон секретности, которой так гордились Швейцарские банки. Со всем недавно старейший Швейцарский банк Wegelin & Co. был закрыт по тем же причинам. Хотя эти шаги означали прогресс в борьбе против налоговых убежищ, они застопорили структурную реформу. Пример одной из слабых сторон нынешней системы - модель ОЭСР обмена информацией «по-запросу» парадоксально требует у налоговых органов уже иметь доказательства о неуплате налогов, о которых они подозревают. Если бы они у них были, им не пришлось бы запрашивать информацию.

Из-за объемов и сроков, сведения, выпущенные ICIJ 4^{го} апреля 2013 предлагают уникальную возможность принять международные усилия против налоговых убежищ и их клиентов. Для успешной реформы необ-

ходимо решить два вопроса. Первый заключается в определении природы и масштабов рассматриваемой проблемы. Второй состоит в обеспечении институциональных рамок, правомерных и политически осуществимых. Давайте поочередно рассмотрим оба эти требования.

Налоговая конкуренция - никакой разницы между частным и корпоративным капиталом

Юридически, перекачивание денег на секретный банковский счет отличается от перемещения корпоративных прибылей в дочернюю компанию в стране с низкими налогами. Разница, как сказал бывший канцлер казначейства Великобритании Дэнис Хили, в толщине тюремной стены. Морально, однако, они представляют собой одно и то же. Оба вызваны налоговой конкуренцией между странами, и для решения двойной проблемы уклонения от уплаты и избежания налогов необходимо понимать явление налоговой конкуренции.

Налоговая конкуренция определяется как интерактивная установка налогов независимыми правительствами в несвязанной, стратегической манере. Для существования налоговой конкуренции необходима налогово-бюджетная независимость. Это условие считается выполненным, если базы налогообложения чувствительны к международным налоговым дифференциалам. Благоприятные налоговые условия для привлечения иностранного капитала могут быть достигнуты различными способами, такими как снижение налогового бремени (будь то путем снижения налоговых ставок, либо определением предпочтительных баз налогообложения), формирование льготных налоговых режимов для иностранцев или создание (или не закрытие) налоговых лазеек, например, путем реализации правил банковской тайны или слабого соблюдения существующих правил.

Налоговая конкуренция прежде всего ориентирована на капитал, который мобилен на международном уровне. Правительства используют различные стратегии и налоговые инструменты в зависимости от вида целевого капитала. Можно выделить три вида капитала. Во-первых, в области портфельных инвестиций частных лиц и фирм, так называемые «налоговые убежища», часто имеют низкие или нулевые ставки налога. Что более важно, они предлагают строгие правила банковской тайны, а также определенные правовые конструкции, такие как трасты, которые позволяют физическим лицам скрывать свою собственность от налоговых организаций государств, в которых они проживают. Поведение налогоплательщика в данных случаях является незаконным уклонением от уплаты налогов. Из-за этой незаконности трудно представить надежные дан-

ные, однако, имеющиеся данные свидетельствуют о том, что эта политика имеет реальное влияние. Оценка ежегодных мировых потерь в доходах для казны правительства варьируется от 155 до 255 млрд. долларов США.¹ Более недавние данные свидетельствуют о том, что богатства в размере 21-32 трлн. долларов США припрятаны в налоговых убежищах.²

Во-вторых, правительства соревнуются за так называемую потенциальную нереализованную прибыль. При помощи различных методов, таких как манипулирование трансферными ценами (особенно среди нематериальных активов) и тонкая капитализация, многонациональные компании (МНК) направляют прибыли, полученные в странах с высокими налогами, в дочерние предприятия в странах с низкими налогами без перемещения существенной деятельности. Например, в случае трансферного ценообразования дочернее предприятие в юрисдикции с высоким уровнем налогообложения будет приобретать товары ли услуги в юрисдикции с низким налогообложением, тем самым перемещая прибыли в последнюю. Подобное «налоговое планирование» МНК не обязательно незаконно; оно представляет собой (законное) избежание налогов. В этом контексте важно отметить, что 60% мировой торговли является внутрифирменной. Конечно, мы можем только гадать о том, какая доля данной торговли мотивирована налогообложением, но этот фактор может играть важную роль.

Несмотря на различные подходы, все эмпирические исследования по перемещению потенциальной нереализованной прибыли привели к тому же выводу: перевод налогооблагаемой прибыли очень чувствителен к налогообложению, и компании широко используют эти возможности. Решающий фактор в привлечении мобильной прибыли - номинальная налоговая ставка, т.к. компании переводят только те прибыли, которые не мо-

¹ *Джеффри Оуэнс*, «Письменный текст выступления Джеффри Оуэнса, Директора Центра по Налоговой Политике и Администрированию ОЭСР, перед Финансовым Комитетом Сената на тему Оффшорных схем уклонения от налогов, 3 мая 2007» <<http://finance.senate.gov/imo/media/doc/050307testj01.pdf>>; Сеть Справедливого Налогообложения (ССН), «Обложите нас налогом если сможете: правдивая история всемирного провала», Справка о Сети Справедливого Налогообложения (Лондон: Международный Секретариат Сети Справедливого Налогообложения, 2005).

² Сеть Справедливого Налогообложения (ССН), «К вопросу о цене оффшоров. Новые расчеты утраченного частного капитала, дохода, неравенства и потерь налоговых поступлений в мировом масштабе», http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Price_of_Offshore_Revisited_120722.pdf (доступно 14 августа 2012).

гут быть учтены в счет амортизации и других налоговых льгот.¹ Опять же, правительства могут также решить конкурировать посредством специально разработанных режимов для привлечения потенциальной нереализованной прибыли. Например режим Специализированных финансовых учреждений (SFI) в Нидерландах позволяет компаниям ассигновать капитал через них для реализации налоговых льгот. Это те виды механизмов, которые позволяют транснациональным корпорациям сократить эффективную ставку налога до уровня ниже официальной во многих из их первичных рынков. В последние месяцы Google, Apple, Microsoft и Volkswagen применили все четыре описанных здесь стратегии. Даже несмотря на то, что номинальная ставка налога в обсуждаемых странах находится между 20% и 35%, транснациональным корпорациям удалось сократить счет на уплату эффективного налога почти до 2,5%. Для этого они используют сеть дочерних предприятий и финансовые операции между ними, которые отражают множество секретных банковских счетов и законные трасты физ. лиц, незаконно уклоняющихся от уплаты налогов. Как и последние, они и другие транснационалы уклоняются от ответственности в содействии развитию государственной инфраструктуры и услуг стран, в которых они осуществляют часть своего бизнеса.

В третьих, существует конкуренция за прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в виде реальной предпринимательской деятельности, например решения о расположении МНК. Эти бизнес-решения зависят от различных факторов, таких как соответствующие уровни образования, стоимость рабочей силы и качество инфраструктуры стран. Но эффективное налоговое бремя также играет определенную роль. Эмпирические исследования приводят к выводу, что повышение налогов уменьшает приток ПИИ. Однако, на направление и прочность корреляции сильно влияют методы измерения и виды исследуемых ставок налогообложения.² В своем стремлении привлечь ПИИ, правительства

¹ Рууд А. де Мооши и Шеф Эдервейн, «Эластичность корпоративного налога: путеводитель по эмпирическим результатам», Оксфордский Обзор Экономической Политики, 24 (2008), 680-697; Майкл П. Деверё, «Воздействие налогообложения на местоположение капитала, фирм и прибыли: обзор эмпирических данных (с Приложением Данных Джорджи Маффини)», Рабочий Документ (Уорик: Уорикский Университет, 2006). Тот факт, что перемещение прибылей возможно, может объяснить более слабый эффект на ПИИ. До тех пор, пока МНК могут реализовать налоговую экономию без перемещения бизнеса, конкурентная борьба за ПИИ и потенциальная нереализованная прибыль находятся в замещающих отношениях.

² Де Мооши и Эдервейн, «Эластичность корпоративного налога».

могут и занизить ставку общего налога на предпринимательство, и участвовать в разработке так называемых льготных налоговых режимов, которые предоставляют налоговые льготы только иностранцам (защита активов). Важно отметить, что в этой деятельности участвуют различные уровни правительства. Провинции, города и даже муниципалитеты следуют последней моде, предлагая специальные налоговые льготы фирмам для того, чтобы получить рабочие места, которые они приносят. Выгода от этой конкуренции не всегда имеет долговременный характер даже для победителей.¹ Нужно обратить внимание, что налоговая конкуренция за ПИИ отличается от других двух типов налоговой конкуренции в том, что она не представляет собой форму участия «зайцем». Капитал и владелец капитала вместе переходят в другую юрисдикцию. Как мы видим, это актуально с точки зрения регулирования.

В некоторых случаях различные формы налоговой конкуренции пересекаются. В качестве примера можно привести недавний финансовый кризис на Кипре. Не секрет, что многие лица, уклоняющиеся от налогов, например, из России выбирают Кипр. Слабое финансовое регулирование на Кипре еще больше облегчает прямое отмывание денег. Поскольку Кипр является членом Европейского союза, эти деньги затем могут быть инвестированы по всему союзу и часто даже получают льготный налоговый режим, когда будут классифицированы как прямые иностранные инвестиции. Другими словами, Кипр служит связующим звеном финансовых средств в ЕС.

Все эти формы налоговой конкуренции являются следствием налоговой политики наших правительств. В современном мире мобильного капитала правительства используют налогово-бюджетную политику для привлечения этого капитала. Как показывает большинство списков налоговых убежищ, маленькие страны играют в игру налоговой конкуренции более успешно. Для более крупных стран приток капитала, в результате сокращения налогов, редко является достаточным для компенсации (большой) потери доходов. Как было сказано в инициативе ОЭСР о вредности налоговой конкуренции в конце 1990-х, это индивидуально рационально, но совместная субоптимальная практика налоговой конкуренции создает и облегчает лазейки и секретность оффиорного мира.

¹ См. информативный обзор налоговых льгот в Соединенных Штатах в период после финансового кризиса, Нью-Йорк Таймс, «Пока компании ищут налоговые сделки, Правительства платят высокую цену», 1 Декабря 2012.

Влияние налоговой конкуренции

Как налоговая конкуренция влияет на государства? Стандартная экономическая теория предсказывает «гонку уступок» в налогообложении капитала и недостаточное обеспечение общественных благ во всех юрисдикциях.¹ Хотя этот экстремальный результат не может наблюдаться эмпирически, можно увидеть, что налоговая конкуренция подрывает налогово-бюджетное самоопределение государств, то есть, их способность эффективно установить размер бюджета и степень перераспределения. В странах ОЭСР номинальные ставки корпоративного налога упали со среднего в 50% в 1975 году до среднего в 25,7% в 2010. За тот же период максимальные номинальные ставки налога на личный доход упали с 70% до 41,4%. Эти сокращения ставок были рефинансированы расширением баз, на которые налагается налог («сокращения ставок за счет расширения баз»). В результате поступления от корпоративных налогов в процентах от ВВП оставались стабильными на уровне в среднем около 2,5%, тогда как поступления от налогов на доход даже выросли с 11,2% до 12,8% от ВВП.² Тенденция в сторону низких номинальных ставок налогов и широкие базы налогообложения это попытка защититься от оттока мобильной прибыли и, в то же время, предотвратить неблагоприятные последствия дохода.³

Пока потерь доходов не произошло, политика «сокращения ставок за счет расширения баз» влияет на распределение налогового бремени среди различных видов налогоплательщиков. С одной стороны, есть эффект в секторе бизнеса: весьма прибыльные МНК выигрывают, в то время как национально организованные малые и средние предприятия сильно отягощаются. С другой стороны, налоговое бремя смещается от капитала к труду. Это также видно в общей тенденции повышения косвенных налогов, таких как налог на потребление. Последнее, но не менее важное, конкурентное давление на ставки корпоративного налога влияет на характеристики распределения личного подоходного налога. Если

¹ См., напр.: Джон Д. Уилсон и Дэвид Э. Уилдасин, «Конкуренция налога на капитал: во благо или во вред», Журнал Экономики Государственного Сектора, 88 (2004), 1065-91.

² Центр по Налоговой Политике и Администрированию ОЭСР, «Налоговая база данных ОЭСР» <www.oecd.org/ctp/taxdatabase>; Штеффен Гангхоф, Политика обложения Подоходным Налогом (Колчестер: ЕСРР Пресс, 2006), с.1.

³ См., напр., Андреас Хауфлер и Гутторм Шельдеруп, «Системы корпоративного налогообложения и межстрановое перемещение прибылей», Экономические Документы Оксфорда, 52 (2000), 306=25.

номинальная ставка корпоративного налога снижена, то физическим лицам стоит вновь маркировать свои доходы путем регистрации как юр. лицо. Во избежание таких арбитражных операций, политики часто выравнивают ставку корпоративного налога и максимальную ставку на личный доход, таким образом делая шкалу подоходного налога плоской.¹

Что касается развивающихся стран динамика гонки уступок имеет более заметное воздействие. Давление со стороны налоговой конкуренции на государственные финансы сравнима со странами ОЭСР, но развивающиеся страны обычно не имеют административных ресурсов для стабилизации своих доходов путем расширения налоговой базы. Напротив, во многих странах база была сужена.² Значительная часть потерь доходов напрямую связана с перемещением потенциальной нереализованной прибыли. Одно исследование оценивает ежегодные потери доходов развивающихся стран от трансфертного ценообразования в 160 млрд. долларов США.³

В целом эмпирические данные показывают, что налоговая конкуренция подрывает налогово-бюджетное самоопределение. Хотя государства по-прежнему обладают формальным правом устанавливать налоговую политику (*де-юре* суверенитет), они не могут эффективно достигать желаемых целей этой политики (*де-факто* суверенитет). Развитые страны в состоянии поддерживать размер бюджета (первый компонент самоопределения), но это может быть достигнуто лишь путем снижения желаемой степени перераспределения (второй компонент самоопределения). Развивающиеся страны, напротив, не способны предотвратить потери доходов и, таким образом, теряют оба компонента налогово-бюджетного самоопределения. В этом отношении налоговая конкуренция увеличивает существующее неравенство между странами Севера и Юга.

¹ Саймон Лоретз, «Корпоративное налогообложение ОЭСР в более широком контексте», Оксфордский Обзор Экономической Политики, 24 (2008), 639-660; «Налогообложение и демократия в ЕС», Журнал Европейской Государственной Политики, 15 (2008), 58-77.

² Майкл Кин и Алехандро Симоне, «Налоговая конкуренция больше вредит развивающимся странам, чем развитым?» Международные Налоговые Сертификаты, 34 (2004), 1317-25.

³ Христианская помощь, «Смерть и налоги: Истинная плата за уклонение от налогов» (Лондон: Христианская помощь, 2008).

Регулирование налоговой конкуренции: Международная Налоговая Организация

Успешная реформа требует международного сотрудничества на трех фронтах. Во-первых, для того, чтобы гарантировать, что налоги уплачиваются там, где положено, необходимо согласовать между государствами то, что их правила делают физ. лицо налоговым резидентом, и что экономическая активность налогооблагаема в конкретной юрисдикции. Эти общие правила необходимы для определения прерогатив государств в бюджетно-финансовой политике. Каждое расхождение в этих правилах открывает лазейки и позволяет налогоплательщикам «проехать зайцем». Важно отметить, что ничего из этого не предполагает согласование ставок, по которым налогооблагается капитал в разных странах. Во-вторых, в борьбе против уклонения от уплаты налогов физ. лицами требуется больше прозрачности. Вместо текущей модели по обмену информацией «по запросу», налоговые органы должны автоматически обмениваться соответствующими данными. Банковская тайна и неразглашение бенефициаров трастов, не совместимы с такой системой и должны быть исключены. В-третьих, эффективным способом предотвращения уклонения от уплаты корпоративных налогов путем перераспределения прибыли является сводная корпоративная налоговая база, которая в настоящее время находится на рассмотрении в Европейском союзе. Согласно этой договоренности, прибыль транснационалов облагается налогом не на национальной, а на глобальной основе, что существенно снижает стимулы для перевода прибыли. Затем государства должны договориться о формуле – обычно на основе элементов, таких как продажи, заработная плата и активы – вычисления того, какая доля этих прибылей любой отдельной страны имеет право на налог.

Что это означает с точки зрения трех видов налоговой конкуренции, описанных выше? Первые два, а именно налоговая конкуренция на портфельные инвестиции и на корпоративную потенциальную нереализованную прибыль, представляют собой форму участия «зайцем». Оба должны быть исключены. Обратите внимание, что это не ограничивает свободу передвижения капитала. Это исключает разделение между капиталом и его владельцем. Являясь физическим лицом, можно больше не жить в одном месте и платить налоги в другом. Возьмем недавний пример, Жерар Депардь может свободно въезжать в Россию, но тем самым лишает себя права на французские общественные услуги, такие как здравоохранение и так далее. То же касается и многонациональных компаний. Они должны платить налоги независимо от того где осуществляется экономическая активность. Что касается третьего типа, а именно налоговой конкуренции

за ПИИ, принципы регулирования менее ясны. С одной стороны, предотвращение понимания налогово-бюджетных предпочтений политических общин в отношении налогообложения капитала зашло бы слишком далеко. И пока эти предпочтения отличаются между государствами, будет существовать налогово-бюджетная независимость и будет стимул для перемещения капитала. С другой стороны, разрешение ведения всех видов налоговой политики для привлечения ПИИ на полностью стратегических основаниях кажется слишком многообещающим. Как установить баланс? В других документах мы утверждали, что бюджетно-финансовая политика для привлечения ПИИ должна быть запрещена, когда она стратегически мотивирована и негативно влияет на налогово-бюджетное самоопределение других государств.¹

Чтобы сделать ее политикой силы, ее необходимо администрировать и осуществлять учреждением, не сильно далеким от национальных экономических интересов. Международное сообщество должно создать международную налоговую организацию (ИТО) и дать ей достаточно сильный мандат для выполнения задач, которые были только что изложены. И ОЭСР и ЕС не достаточно всеохватывающи для того, чтобы быть эффективными. На самом деле то, что у нас еще нет такого учреждения является одним из ярких примеров несоответствия текущего мирового экономического порядка. В конце концов, благодаря ВТО странам не нужно выплачивать субсидии, которые создают предвзятость в пользу отечественных отраслей. С налогово-бюджетной точки зрения налог является противоположностью субсидий. Поскольку мы регулируем субсидии во имя создания равных условий, мы должны сделать то же самое для налогов.

Можно ли это сделать?

Предложение о создании международной организации приведет к новым циничным высказываниям. Однако пристальный взгляд на политику налоговой конкуренции предполагает, что это на самом деле реалистичная цель. Во-первых, многие правительства теряют значительные суммы из-за налоговой конкуренции. В контексте секретности, цифры ОЭСР или НПО, таких как Сеть Справедливого Налогообложения являются лишь предположительными, но сам факт, что некоторые налоговые агентства –

¹ См. *Питер Дитти и Томас Риксен*, «Налоговая конкуренция и сопутствующее правосудие в мировом масштабе», Журнал Политической Философии. Статья, впервые опубликованная онлайн 23 апреля 2012 г., DOI: 10.1111/j.1467-9760.2012.00419.x. См. раздел II.

включая Службу внутренних доходов США и Управление Ее Величества по налогам и таможенным сборам Великобритании – рассчитывают так называемый «налоговый разрыв» из-за налоговой конкуренции указывает, что они существенны.

Во-вторых, разделение мира по государственным границам на победителей и проигравших в налоговой конкуренции вводит в заблуждение. Для некоторых небольших налоговых убежищ может быть правдой то, что их экономики и, следовательно, экономические интересы большинства их граждан зависят от налоговой конкуренции, но это не так в большинстве стран ОЭСР. Здесь понижающее давление на ставки налога на капитал переместило налоговое бремя в сторону менее мобильных факторов, таких как потребление и труд. Кроме того, малые и средние предприятия, которые не имеют потенциала для перевода своей прибыли в другие места, продолжают платить иногда значительные номинальные ставки корпоративного налога, то время как транснациональные корпорации легко уклоняются. В комбинированных интересах этих групп лежит потенциальная коалиция, которая имеет достаточный политический вес, чтобы протолкнуть реформы. Для того, чтобы достигнуть этого, необходимо озвучить общие интересы. В отличие от обычных предварительных требований, должно быть ясно, что налоговая конкуренция не друг, а враг предпринимательства, малых и средних фирм, которые предоставляют большинство рабочих мест в экономике наших стран. Наконец, реформа в этом направлении будет приветствоваться развивающимися странами, которые обычно проигрывают в налоговой конкуренции. Благодаря фактам предоставленным ICIJ политическое окно возможностей для структурной реформы сейчас шире, чем когда-либо прежде. G20 и ОЭСР по-прежнему дают обещания по реформе, но политическое давление необходимо поддерживать для того, чтобы этот потенциал был реализован.

Штефан Шульмейстер

Общий налог на финансовые операции: основания, последствия, проблемы

1. Введение: Понятие общего налога на финансовые операции

За последние 30 лет финансовые новшества, в частности производные инструменты всех видов, способствовали впечатляющему росту оборота на всех рынках активов. В то же время, обменные курсы, цены на акции и сырьевые товары претерпели широкие колебания.

Растущая нестабильность финансовых рынков и связанный с ней кризис 1990-х вновь разжигают дебаты о плюсах и минусах налога на валютные операции (Хак – Кауль – Грюнберг, 1996; Шпан, 2002; Джетин – Денис, 2005).

Сильный разгон торговой деятельности в 2000е годы и связанных с ней бумов фондовых и товарных цен с 2003 по 2008 годы (заложивших основу для большой девальвации активов, приведших к огромной рецессии) мотивировали Австрийский институт экономических исследований изучить плюсы и минусы общего и единообразного налога на финансовые операции (Шульмейстер – Шратценшталлер – Пецек, 2008). Такой налог будет накладываться на операции по всем видам финансовых активов и, следовательно, не будет ограничиваться конкретными рынками, как было предложено: Кейнс (1936) для фондового рынка, Тобин (1978) для валютного рынка или налогов на ценные бумаги, наложенных в прошлом (напр., гербовых сборов)¹.

¹ Анализ WIFO основывается на предыдущих исследованиях особых налогов по сделкам, как указано в тексте. После начала финансового кризиса усилились дебаты о пользе общего ФТТ. Краткое изложение этой дискуссии можно найти в: Классенс – Кин – Пазарбашиоглу (2010), Европейская Комиссия (2011), Шульмейстер (2011).

Общий налог на финансовые операции (ФТТ) преследует две главные цели: Во-первых, смягчение последствий колебания наиболее важных цен активов, таких как цены акций, валют и цены на сырьевые товары и, во-вторых, обеспечение дохода правительствам.

Основные характеристики общего ФТТ следующие:

ФТТ налагается на все сделки по покупке/продаже спот и производных активов. Эти инструменты котируются как на организованных биржах, так и на внебиржевых рынках (т.е. двусторонние внебиржевые сделки осуществляются исключительно профессиональными участниками рынка).

Налоговой базой является стоимость базисного актива; в случае производных их номинальной стоимости (напр., стоимость фьючерсного контракта по текущему курсу фьючерсов, номинальный принцип своп, цена спот базового актива в случае опциона).

Ставка налога должна быть низкой, для того, чтобы только очень «быстрая» (= спекулятивная) торговля с высоким коэффициентом долговой нагрузки стала более дорогостоящей из-за ФТТ (в настоящем исследовании, предполагаемый коэффициент составляет 0,05%).

ФТТ не налагается на «операции-реального-мира», такие как платежи, связанные с товарами и рынками труда, с первоначальным публичным размещением акций и облигаций, а также операции с иностранной валютой, вытекающие из международной торговли или прямых инвестиций.

Налоговое бремя делится между покупателем и продавцом; таким образом, каждая сторона финансовой сделки должна будет заплатить только 0,025% от стоимости активов (2,5 базисных пункта).

2. Дебаты о пользе налогов на финансовые операции

Сторонники налогов на финансовые операции основывают свою позицию на различных утверждениях о торговой и ценовой динамике на рынках активов и эффективности налога на транзакции (Кейнс, 1936; Тобин, 1978; Стиглиц, 1989; Саммерс – Саммерс, 1989; Айхенгрин – Тобин – Виплош, 1995; Арестис – Сойер, 1998; Шпан, 2002; Поллин – Бейкер – Шнаберг, 2003; Джетин – Денис, 2005; Бейкер, 2008; более подробную информацию об аргументах в пользу ФТТ см. Шульмейстер, 2011). Эти «доводы-за-ФТТ» (PP) можно обобщить следующим образом:

PP1: На современных рынках активов существует чрезмерная торговая деятельность (= ликвидность), обусловленная преобладанием краткосрочных спекуляций.

PP2: Самой серьезной проблемой является не столько неустойчивость цен активов в краткосрочной, сколько в долгосрочной перспективе. Это происходит потому, что краткосрочные спекуляции провоцируют длинные колебания цен активов и, следовательно, постоянные отклонения от их фундаментальных равновесий.

PP3: Чрезмерный рост валютных курсов, а также биржевых цен, процентных ставок и цен на сырьевые товары способствует «преобладанию спекуляции над предприятием» (Кейнс, 1936) и тем самым тормозит экономический рост и занятость населения.

PP4: Единообразный налог на транзакцию увеличивает расходы спекулятивных сделок. Чем короче их временной горизонт, тем больше расходы. Следовательно, налог на совершение сделки будет стабилизировать цены активов и тем самым улучшать в целом макроэкономические показатели.

PP5: ФТТ будет компенсировать эффект искажения, вызванный вычетом финансовых услуг из стоимости НДС.

PP6: Налог на проведение сделки будет приносить правительству и/или наднациональным организациям значительные доходы, которые могут/должны быть использованы для налогово-бюджетной консолидации и/или достижения целей в области политики, в частности, на наднациональном уровне.

Критики ФТТ основывают свою позицию на принципиально другом восприятии динамики торговли и цен на финансовых рынках (например, ЕЦБ, 2004; Хабермайер – Кириленко, 2003; Граль – Лисандру, 2003; МВФ, 2010; ЕС, 2010А и 2010В; подробное описание и оценка аргументов против ФТТ, выдвинутых в ходе недавних прений МВФ и ЕС описаны в Шульмейстер, 2011). Эти «доводы-против-ФТТ» (СР) можно обобщить следующим образом:

СР1: Высокие объемы сделок на современных финансовых рынках отражают ликвидность, необходимую для процесса определения цен и, следовательно, для содействия и сглаживания движения цен активов к их фундаментальным равновесиям.

СР2: Многие краткосрочные сделки связаны с хеджированием и, следовательно, с распределением риска.

СР3: Спекуляция является неотъемлемым компонентом процесса определения цен, а также распределения рисков. Как часть прошлого, спекуляция существенно стабилизируется, т.е., она ровно и быстро перемещает цены активов к их равновесиям.

CP4: Любое увеличение затрат по сделкам, например вследствие ФТТ, приведет к падению ликвидности, которая, в свою очередь, повысит краткосрочную нестабильность цен активов.

CP5: Эндогенного завышения валютного курса, вызванного чрезмерной спекуляцией, не существует. Любое отклонение цен активов от их фундаментальных равновесий происходит из-за экзогенных шоков.

CP6: Налоги на проведение сделок трудно налагаемы, в частности, налоги на международные сделки. Кроме того субъекты найдут способы обойти налог.

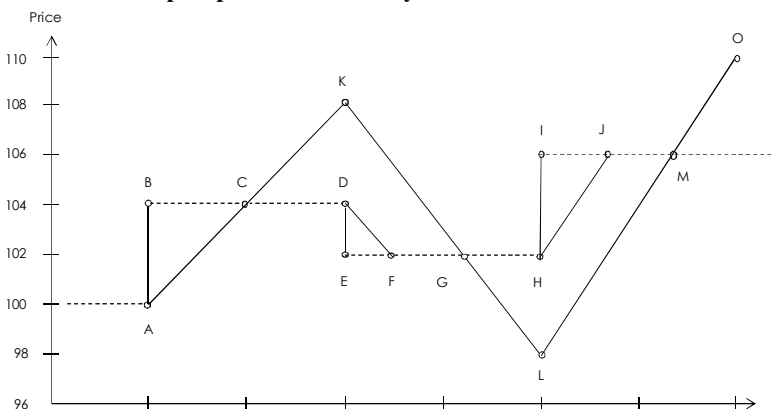
Плюсы и минусы в отношении пользы ФТТ, кратко изложенные выше, являются производными от двух принципиально разных представлений о поведении участников рынка, динамики цен и эффективности рынка.

3. «Фундаменталистская гипотеза» и «гипотеза быки и медведи»

Согласно основной экономической теории, цены активов определяются условиями соответствующего равновесия, т.е. так называемыми основами рынка. Следовательно, дестабилизирующая спекуляция будет влиять на цены в лучшем случае в очень короткой перспективе (если вообще будет). Основные предположения «фундаменталистской гипотезы», можно резюмировать следующим образом (см. также рис. 1):

Рис. 1

Три традиционных пути цен активов



Теоретическая бенчмарк-модель «фундаменталистской гипотезы» - идеальный, слаженный рынок, где все участники обладают совершенными знаниями и где не существуют затрат по сделкам («мир 0»).

Модель, лежащая в основе «фундаменталистской гипотезы» смягчает предположения о совершенном знании и отсутствии затрат по сделкам. Также в этом «мире I» субъекты полностью рациональны, но они не имеют представления об ожиданиях других субъектов. Таким образом, цены могут достичь нового равновесия только через процесс постепенного определения цен.

Высокие объемы сделок в современных финансовых рынках вытекают главным образом из деятельности маркет-мейкеров. Последние обеспечивают только ликвидность, необходимую для содействия и сглаживания движения цен активов к их фундаментальному равновесию.

Спекуляция является неотъемлемым компонентом процесса определения цен, а также распределения рисков. Как часть прошлого, спекуляция существенно стабилизируется, т.е., она ровно и быстро перемещает цены к их фундаментальному равновесию (Фридман, 1953).

Эндогенного завышения валютного курса, вызванного чрезмерной спекуляцией, не существует. Любое отклонение цен активов от их фундаментальных равновесий происходит из-за экзогенных шоков и, следовательно, это только временное явление.

Появление новостей и шоков следует за случайным блужданием, как и цены активов. Таким образом, приемы спекуляции, основанные на прошлых ценах, не могут быть систематически выгодными (в противном случае рынок не будет даже «слабо эффективным» – Фама, 1970).

«Гипотеза Быки и медведи» определяет торговое поведение и динамику цен на рынках активов следующим образом («мир II»):

Несовершенное знание является общим условием социального взаимодействия. Как следствие, субъекты используют различные модели и обрабатывают различные наборы сведений.¹

Ожидания и сделки субъектов регулируются не только рациональными расчетами, но и эмоциональными и социальными факторами.

Ожидания не только различны, главным образом они формируются только качественно, т. е. в направлении неминуемого ценового движения.

¹ В новаторской книге Фридман - Голдберг (2007) показано, что признание важности несовершенного знания является ключом к пониманию результатов на финансовых рынках.

Движения цен вверх (вниз) - обычно вызванные новостями - продлены «каскадами» сигналов покупки (продажи), вытекающими из технических торговых систем, следующих за тенденцией.

«Трендовое» поведение цен активов было вызвано преобладанием одной из тенденций ожиданий, либо «бычьей» либо «медвежьей». Новости, которые соответствуют сложившемуся «настроению рынка» получают реакцию выше, чем новости, ему противоречащие.

В совокупности это поведение участников рынка приводит к тому, что движение цены в соответствии с «настроением рынка» длится дольше, чем противоположное. Таким образом, краткосрочные движения накапливаются в долгосрочные тенденции, т. е. «бычьи рынки» и «медвежьи рынки».

Затем последовательность этих тенденций образует шаблон в долгосрочной динамике цен активов: Цены развиваются в нерегулярные циклы вокруг фундаментального равновесия без какой-либо тенденции приближения к этому уровню.

Чтобы уточнить различия между «фундаменталистской гипотезой» и «гипотезой Быки и медведи», важно различать три (традиционных) пути цен активов (рисунок 1):

В «мире 0», новая информация при $t = 1$ приводит цены актива к мгновенному скачку от старого равновесия при $P = 100$ (точка А) к новому равновесию при $P = 104$ (В). При $t = 3$, новости приводят к скачку цен до $P = 102$ (на Е) и при $t = 5$, цена подскакивает до $P = 106$ (на I).

В «мире I», скачок цены от $P = 100$ до $P = 104$ (от А до С) требует серии операций. Поскольку трейдеры рациональны, движение останавливается на новом уровне фундаментального равновесия и остается там до $t = 3$, когда начинается новый процесс перестройки.

В «мире II», есть трейдеры, которые формируют свои ожидания согласно последним движениям цен, то есть, когда цены упорно двигаются вверх (вниз), они ожидают продолжения соответствующей краткосрочной тенденции. Следовательно, они покупают (продают), когда цены растут (падают), вызывая резкие скачки цен (от С до К, от G до L и от М до О).

Вследствие «тенденции» цен активов, рациональные инвесторы (в смысле жаждущие прибыли) будут пытаться систематически использовать эту неслучайность в динамике цен. Поэтому условия «мира II» практически неизбежно вытекают из условий «мира I»: Если цены плавно движутся от одного фундаментального равновесия к следующему, и если этот процесс определения цен занимает некоторое время, то жаждущие прибыли субъекты будут разрабатывать торговые стратегии, следующие

за тенденцией. Наиболее популярные типы приводятся в разделе под названием «технический анализ».¹

Любая оценка различных аргументов в пользу или против ФТТ должна отвечать на следующий вопрос. Вписываются ли эмпирические данные, касающиеся объемов сделок и динамики цен на финансовых рынках, в картину «фундаменталистской гипотезы» или эти данные больше подходят под «гипотезу Быки и медведи»?

4. Картина динамики цен активов

В этом разделе я рассматриваю взаимосвязь между следующими двумя явлениями:

Цены акций, валют и цены на сырьевые товары последовательно поднимаются («бычьи рынки») и падают («медвежьи рынки»), это продолжается на протяжении нескольких последних лет.

Торговля на рынках активов неуклонно стала «быстрее», главным образом за счет использования технических систем, основанных на внутрисдневных данных. Как следствие объем сделок чрезвычайно увеличился (в странах ОЭСР, он почти в 100 раз выше, чем номинальный ВВП).

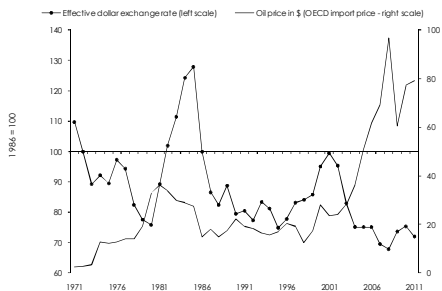
Совпадение обоих событий является загадкой. Как очень краткосрочные сделки генерируют движение цен активов, которое аккумулирует долгосрочные «бычьи рынки» и «медвежьи рынки»?

Чтобы найти первый ответ на этот вопрос, я смотрю на «структуру» движений цен активов (рисунки 2 и 3). В краткосрочной перспективе цены активов почти всегда колеблются вокруг «основных» тенденций. Если сгладить соответствующие серии ценовых рядов при помощи скользящего среднего значения, можно определить «основные» тенденции. Явление краткосрочных тенденций повторяется в различных масштабах времени. Однако неустойчивость колебаний вокруг тенденции тем выше, чем выше периодичность.

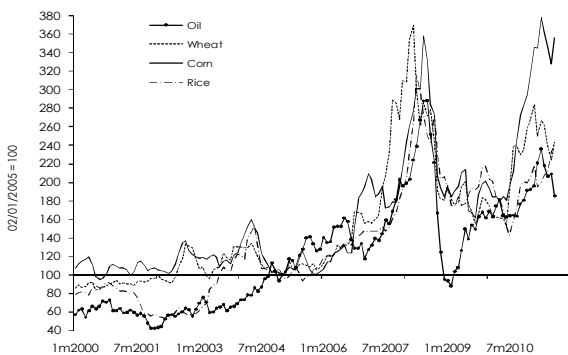
В долгосрочной перспективе цены активов последовательно двигаются в тенденции вверх и вниз в большинстве случаев на протяжении нескольких лет («быки и медведи»). Эти тенденции вызывают широкое отклонение цен от основных контрольных уровней.

¹ Теоретические модели взаимодействия гетерогенных субъектов описаны в Де-Лонг и др. (1990А и 1990В); Франкель – Фрут (1990); Де Грау – Гримальди (2006); Хомс (2006); Фридман – Голдберг (2007).

Рис. 2а
Динамика цен активов:
Динамика обменного курса доллара и цен на нефть



Фьючерсные цены на сырьевые товары



Цены на акции

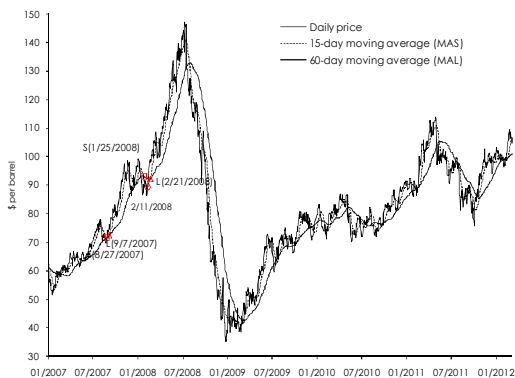


Рис. 2b
Динамика цен активов

Ежедневный обменный курс доллара США/евро



Технические операции по нефтяным фьючерсам 2007-2012 гг.



Италия

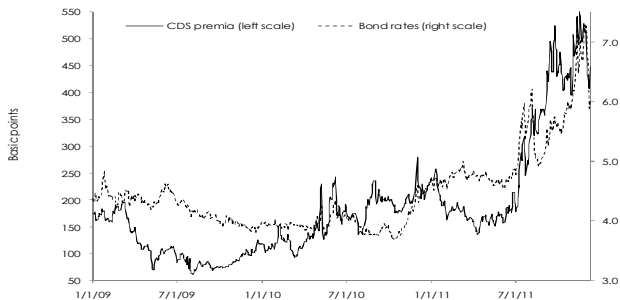
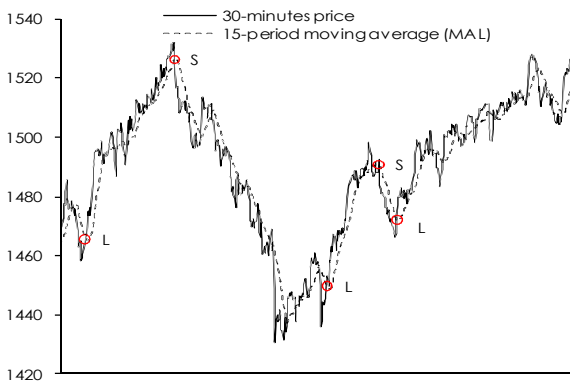
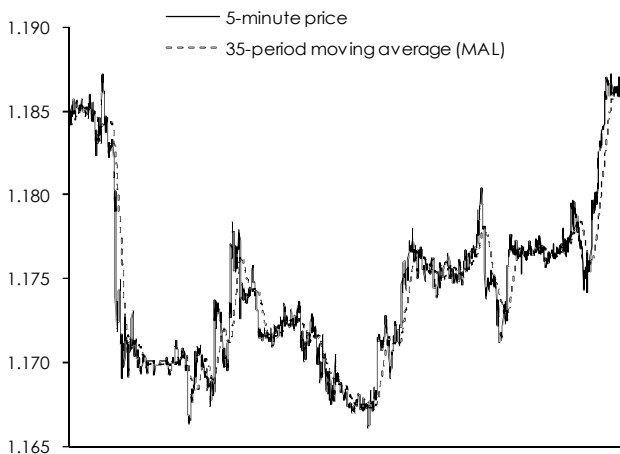


Рис. 3

Внутридневная динамика цен активов



Фьючерсный контракт S&P 500, июль и август 2000г. Ежедневный обменный курс доллара США/евро, 6-13 июня 2003г.



Эти наблюдения предполагают «иерархию» в тенденции цен активов. Очень краткосрочные тенденции (движения) цен, основанные на частой периодичности, встраиваются в сравнительно более долгосрочные тенденции, основанные на более редкой периодичности, и так далее. Результатом краткосрочной тенденции повышения (снижения), длящейся дольше, чем противоположная в течение длительного периода времени, станет «бычий» или «медвежий рынок». Это явление может быть связано с оп-

тимистичным (пессимистичным) «настроением рынка», которое заставляет трейдеров инвестировать больше денег в неликвидные срочные контракты, т. к. это соответствует преобладающему настроению, в отличие от «противоположного инвестирования».

Для того чтобы проверить эту гипотезу, проводится следующее упражнение. Во-первых, я определяю наиболее выраженные «бычьи рынки» и «медвежьи рынки», которые возникали за последние 15 лет на фондовом рынке (S&P 500), на валютном рынке (курс доллара/евро) и на рынке нефтяных фьючерсов (NYMEX). Затем я тщательно изучаю, как последовательность однообразных движений («курсов») ежедневных цен активов превращается в долгосрочные тенденции.

Утроение цен на акции в период с ноября 1994 до марта 2000, удвоение в период с октября 2002 до октября 2007, а также их недавний рост примерно на 70% обусловлено главным образом тем, что повышения в среднем длились на одну треть дольше, чем снижения, средний уклон повышений и понижений был примерно одинаков (рис. 2, таблица 1).

Также «бычьи рынки» обменного курса доллара/евро и фьючерсных цен на нефть обусловлены тем, что повышения длились дольше понижений. Различия в уклоне вносят небольшой вклад в общее понимание.

Картина несколько отлична для «медвежьих рынков». Так же как скорость движения цен обычно больше во время «медведей» по сравнению с «быками», различия в уклоне повышений и понижений способствуют в большей степени общему изменению цен во время «медвежьих рынков», чем во время «бычьих рынков». Однако также важно сохранение движений цен: Во время «медвежьих рынков» снижения длятся в среднем на одну треть дольше, чем повышения.

Превращение однообразных ценовых движений в долгосрочную тенденцию особенно заметны на основе 5 дневного скользящего среднего значения последовательности исходных цен (таблица 2). Это не удивительно: Поскольку там преобладает «основная» тенденция, меньшие движения в противоположную сторону сглаживаются коротким скользящим средним значением. Например, во время «бычьего интернет рынка» с ноября 1994 по март 2000 возникло 637 изменений на основе оригинальных данных S&P 500, и только 244 на основе 5 дневного скользящего среднего значения. Из последнего следует, что повышения продолжались в среднем 6,9 дней, снижения 4,1 день (таблица 3).

Таблица 1
Движение цен активов во время «бычьих» и «медвежьих рынков»

			Upward runs			Downward runs		
			Average	Average		Average	Average	
			Number	duration	slope ¹⁾	Number	duration	slope ¹⁾
				in days			in days	
S&P 500								
23/11/1994	24/03/2000	↑	319	2.35	7.28	318	1.87	-7.38
24/03/2000	07/10/2002	↓	167	1.73	12.92	168	2.05	-12.93
07/10/2002	09/10/2007	↑	341	2.04	7.08	341	1.65	-7.43
09/10/2007	09/03/2009	↓	103	1.69	15.93	103	1.74	-20.41
09/03/2009	19/01/2010	↑	57	2.25	10.28	57	1.56	-9.63
Dollar/euro exchange rate								
01/01/1999	26/10/2000	↓	113	1.79	0.47	113	2.38	-0.48
31/01/2002	30/12/2004	↑	209	1.96	0.56	209	1.66	-0.51
30/12/2004	14/11/2005	↓	57	1.74	0.53	58	2.16	-0.57
14/11/2005	22/04/2008	↑	168	2.03	0.49	167	1.65	-0.45
22/04/2008	27/10/2008	↓	31	1.74	0.71	32	2.31	-0.97
18/02/2009	03/12/2009	↑	57	1.81	0.88	57	1.68	-0.69
Oil futures prices (NYMEX) ²⁾								
21/12/1998	20/09/2000	↑	101	2.51	1.44	100	1.76	-1.43
20/09/2000	19/11/2001	↓	72	1.99	2.15	73	1.95	-2.68
19/11/2001	17/07/2006	↑	296	2.12	3.18	295	1.73	-3.43
17/07/2006	19/01/2007	↓	33	1.70	2.74	33	2.15	-4.01
19/01/2007	15/07/2008	↑	102	2.02	4.98	101	1.74	-4.07
15/07/2008	19/02/2009	↓	39	1.44	7.48	40	2.45	-8.43
19/02/2009	23/10/2009	↑	46	2.24	2.87	45	1.56	-3.12

(На основе дневных цен)

- 1) Среднее изменение уровня цен в день.
- 2) Контракты, пользующиеся большим спросом.

Источник: расчеты автора. См. также Шульмейстер, 2009А, 2009D.

Таблица 2

Движение цен активов во время «бычьих» и «медвежьих рынков»

		Upward runs			Downward runs			
		Average duration		Average slope ¹⁾	Average duration		Average slope ¹⁾	
		Number	in days		Number	in days		
S&P 500								
23/11/1994	24/03/2000	↑	122	6.90	3.31	122	4.08	-3.52
24/03/2000	07/10/2002	↓	62	4.32	5.25	63	5.75	-5.79
07/10/2002	09/10/2007	↑	130	5.55	3.19	129	4.12	-2.93
09/10/2007	09/03/2009	↓	39	3.74	5.23	40	5.08	-8.01
09/03/2009	19/01/2010	↑	24	5.79	4.75	24	3.08	-3.27
Dollar/euro exchange rate								
01/01/1999	26/10/2000	↓	44	3.80	0.23	45	6.64	-0.24
31/01/2002	30/12/2004	↑	70	6.77	0.24	68	4.06	-0.24
30/12/2004	14/11/2005	↓	25	3.36	0.23	26	5.23	-0.27
14/11/2005	22/04/2008	↑	59	6.29	0.24	58	4.17	-0.19
22/04/2008	27/10/2008	↓	11	3.91	0.36	12	6.75	-0.54
18/02/2009	03/12/2009	↑	24	5.13	0.36	23	3.13	-0.28
Oil futures prices (NYMEX) ²⁾								
21/12/1998	20/09/2000	↑	36	7.64	0.70	35	4.29	-0.56
20/09/2000	19/11/2001	↓	30	4.40	0.89	28	5.14	-1.19
19/11/2001	17/07/2006	↑	98	6.81	1.42	98	4.73	-1.55
17/07/2006	19/01/2007	↓	11	3.27	1.14	12	7.25	-1.84
19/01/2007	15/07/2008	↑	40	5.95	2.18	39	3.59	-1.66
15/07/2008	19/02/2009	↓	12	2.83	3.08	13	8.92	-4.07
19/02/2009	23/10/2009	↑	17	6.41	1.37	16	3.75	-1.31

(Основано на 5 дневном скользящем среднем значении цен за день)

1) Среднее изменение уровня цен в день.

2) Контракты, пользующиеся большим спросом.

Источник: расчеты автора. См. также Шульмейстер, 2009А, 2009D.

Таблица 3
Неслучайные компоненты в продолжительности и уклоне движений обменного курса

Run length	Upward runs		Downward runs		Upward runs		Downward runs		
	Number		Number		Number		Number		
	observed	RW-Simulation	observed	RW-Simulation	observed	RW-Simulation	observed	RW-Simulation	
	"Bear market": 01/01/1999 - 10/26/2000				"Bull market": 01/31/2002 - 12/30/2004				
Original data	1-2	93	88.7	69 ***	88.8	163 **	141.9	177 ***	141.8
	3-6	20 **	27.7	42 ***	27.5	43	44.3	32 ***	44.3
	≥ 7	0 *	1.8	2	1.8	4	2.9	0 **	2.9
	All	113	118.2	113	118.2	210 ***	189.0	209 ***	189.1
5-days moving averages ¹⁾	1-6	37	35.9	27 *	36.0	44 **	57.2	53	57.1
	7-14	5 **	10.4	11	10.4	18	16.6	15	16.8
	≥ 15	2	2.0	7 ***	2.0	8 ***	3.3	0 **	3.2
	All	44	48.4	45	48.4	70	77.1	68 *	77.1
20 days moving averages ¹⁾	1-14	16	18.0	11 *	18.0	29	28.7	31	28.7
	15-34	3	4.1	5	4.1	4	6.5	6	6.6
	≥ 35	0 *	1.4	4 ***	1.4	5 **	2.4	0 **	2.3
	All	19	23.5	20	23.5	38	37.5	37	37.5

(Ежедневные курсы доллара/евро)

1) Перед классифицированием, комплекс наблюдаемых обменных курсов, а также серии 1000 случайных блужданий были сглажены соответствующим скользящим средним значением.

Источник: Шультмейстер, 2009D, таблица 4.

Примечания к таблице 3: В таблице сравниваются наблюдаемые значения движений обменных курсов по продолжительности их ожидаемых средств по теории случайных блужданий (RWH). Эти средства выведены моделированием по методу Монте-Карло на основе серии 1000 случайных блужданий (без смещения). Случайные блуждания были построены с учетом ожидаемого нулевого среднего значения первой разности и ожидаемого среднего квадратичного отклонения первой разности согласно наблюдениям в первой серии обменного курса за соответствующий период.

* (**, ***) указывают значение разницы между наблюдаемыми ожидаемыми значениями по теории случайных блужданий на уровне 10% (5%, 1%).

Для того чтобы уточнить (статистические) причины различия в продолжительности движений, таблица 3 указывает их распределение на «медвежий» и «бычий рынок» обменного курса доллара/евро (период А и В, соответственно).

Во время этапа А «медведей» краткосрочные повышения возникали чаще, чем краткосрочные снижения (93 по сравнению с 69; краткосрочные движения длятся до 2х дней). Для сравнения, в пределах набора среднесрочных (от 3 до 6 дней) и долгосрочных (более 6 дней) движений, снижения появлялись чаще, чем повышения (таблица 4). К тому же среднесрочные и долгосрочные движения были чаще направлены вверх, чем вниз на этапе В «быков».

Для того чтобы проверить надежность этих результатов, я сгенерировал 1000 случайных серий (без смещения). Затем я сравнил наблюдаемое распределение однообразных движений цен с ожидаемым распределением по теории случайного блуждания (RWH).

На основании исходных данных ($MA = 1$), произошло значительно больше небольших движений, чем по RWH в период В «быков». В то же время произошло значительно меньше среднесрочных и долгосрочных снижений. В период А «медведей» напротив, произошло значительно меньше краткосрочных снижений, но значительно больше среднесрочных снижений и меньше среднесрочных и долгосрочных повышений, чем по теории RWH (таблица 3).

На основе сглаженной серии, наиболее значительные отклонения наблюдаемого количества движений от их ожидаемых значений по теории RWH касаются самых стойких движений (длящихся дольше 14 дней при 5тидневном скользящем среднем (MA), и дольше 34 при 20тидневном MA - таблица 4): В период А «медведей» (период В «быков») произошло «аномально» много долгосрочных однообразных движений вниз.

Эти результаты предполагают следующее: Во-первых, повышения (снижения) цен активов длятся в среднем дольше во время «бычьих (медвежьих) рынков» потому, что там происходят более (очень) стойкие движения вверх (вниз), чем ожидаемые по теории RWH. Во-вторых, это явление, которое отвечает за реализацию «бычьих» и «медвежьих рынков», обеспечивает основу для рентабельности технических торговых систем. В-третьих, широкое использование технических торговых систем идет обратно по модели динамики цен активов как последовательность устойчивых движений, прерванных хаотичным движением цен «whipsaws».

Эта модель противоречит основному принципу «гипотезы эффективного рынка». Согласно этой концепции любая цена активов отражает зна-

чение фундаментального равновесия соответствующего актива. Если поступает новая информация, субъекты мгновенно двигают цену к ее новому равновесию. Это (рациональное) поведение гарантирует, что цены активов движутся случайным образом, что в свою очередь подразумевает «слабую эффективность рынка». Эта концепция означает, что не возможно систематически получать торговую прибыль, используя информацию только о прошлых ценах.¹

5. Технические операции и тенденции цен на активы

В техническом анализе стараются использовать ценовые тенденции («тренд – ваш друг»). Следовательно, эти торговые методы извлекают сигналы о покупке и продаже из последних движений цен, которые (предположительно) указывают на продолжение тенденции или её разворот (следование за тенденцией или обратная модель).² Поскольку «техники» считают, что картина динамики цен на активы, как следствие тенденций, прерванных хаотичным движением цен «whipsaws», повторяется в различных масштабах времени, они применяют технические модели к разным по ценам практически любой периодичности.

Согласно времени торговых сигналов можно отличить стратегии следования тенденции и противоположные модели. Система следования тенденции производит сигналы о покупке (продаже) в ранней стадии тенденции повышения (понижения), тогда как противоположные стратегии производят сигналы о продаже (покупке) в конце тенденции повышения (понижения).

Технический анализ повсеместно используется на финансовых рынках. В валютном рынке, напр., технический анализ является наиболее широко используемой торговой техникой (О недавних исследованиях см. Ченг – Чинн – Марш, 2004; Гериг – Менхофф, 2006; Менхофф – Тейлор, 2007). Представляется весьма вероятным, что технический анализ играет аналогичную роль на рынках ценных бумаг (индексных фьючерсов), а также на рынках сырьевых фьючерсов (Ирвин-Холт, 2004).

Многие факторы способствовали популярности технических торговых систем среди специалистов-практиков. Во-первых, эти системы могут

¹ Последними вкладами в дискуссию об эффективности активов рынков являются Ле Рой (1989), Шиллер (2003), Ло (2004).

² Кауфман (1987) предлагает отличную трактовку различных методов технического анализа. Краткое описание наиболее важных торговых правил см. Шульмейстер, 2008А).

быть использованы «универсально», то есть, они могут быть применены к любой периодичности данных по ценам. Во-вторых, эти ценовые данные стали легкодоступными (более дешевыми). В-третьих, компьютерное программное обеспечение постоянно улучшалось (и в то же время становилось дешевле). В-четвертых, Интернет позволил трейдерам (специалистам, а также любителям) торговать в режиме реального времени на всех важных рынках в мире.

Рисунки 2 и 3 показывают как простые модели скользящего среднего (МА), основанные на различных периодичностях, работают на рынке доллара/евро, рынке фьючерсов на фондовые индексы и рынке фьючерсов на нефть. Торговое правило является следующим: Покупай (играй на повышение), когда текущая цена пересекает МА снизу и продавай (играй на понижение) когда происходит обратное (если в модели используется два скользящих средних, то их пересечение указывает на торговый сигнал). Рисунки показывают, что даже эти простые правила имеют возможность использовать динамику цен на активы; однако во время хаотичного движения цен «whipsaws» они приводят к серии потерь.

Существует общий шаблон в рентабельности технических торговых систем (таблица 4):

Количество прибыльных позиций всегда меньше, чем количество убыточных.

Средняя доходность в день во время прибыльных позиций ниже, чем средний доход (убыток) во время убыточных позиций.

Средняя продолжительность прибыльных позиций в несколько раз больше, чем убыточных.

Эта модель характеризует технические операции в целом (Подробный анализ см. Шульмейстер, 2008А, 2008В, 2009А, 2009С, 2009D): Получить прибыль от использования относительно небольшого числа постоянных ценовых тенденций и ограничить потери от многих малых ценовых колебаний («сократить потери и получить прибыль»).

Здесь работает взаимодействие между «тенденцией» цен на активы и использованием технических моделей на практике. С одной стороны, множество различных моделей используется индивидуальными трейдерами, нацеленными на прибыльное использование тенденций цен на активы, с другой стороны совокупное поведение всех моделей укрепляет и удлиняет ценовые тенденции. Рисунок 8 показывает это взаимодействие, на нем сравнивается изменение в совокупных позициях 1092 технических моделей на рынке фьючерсов нефти (NYMEX) с января 2007 по июнь 2008 и движения цен фьючерсов на нефть (значение +100 (-100) чистой

позиции индекса означает, что 100% моделей имеют длинную (короткую) позицию).

Таблица 4
Компоненты рентабельности технических торговых систем на различных рынках активов

	Number of models	Gross rate of return per year	Mean of profitability components					
			Profitable positions			Unprofitable positions		
			Number per year	return per day	Duration in days	Number per year	return per day	Duration in days
Stock market, S&P 500 ¹⁾								
1960 - 2007, Spot, daily data	2580	1.5	6.5	0.09	42.1	11.7	-0.15	13.1
1983 - 2007, Futures, Daily data	2580	-3.7	6.5	0.09	40.5	13.5	-0.16	13.3
1983 - 2007, Futures, 30-minutes data	2580	7.2	87.4	0.40	2.6	138.7	-0.59	1.0
Foreign exchange market								
1973 - 1999, DM/dollar rate, daily data ²⁾	1024	7.9	6.0	0.07	55.0	8.1	-0.09	16.9
1975 - 2007, Yen/dollar rate, daily data ³⁾	1024	6.9	6.1	0.07	50.7	9.0	-0.09	16.3
1999 - 2006, Dollar/euro rate, 30-minutes data ⁴⁾	2466	1.1	139.5	0.31	1.7	223.5	-0.45	0.8
Commodity futures markets, 1989 - 2008 (June) ⁵⁾								
WTI crude oil, daily data	1092	12.7	3.3	0.15	84.4	5.7	-0.23	23.0
Corn, daily data	1092	3.8	3.0	0.11	89.8	6.5	-0.17	23.3
Wheat, daily data	1092	2.4	2.9	0.11	87.0	6.7	-0.16	25.0
Rough rice, daily data	1092	12.6	3.1	0.12	94.3	5.7	-0.17	23.5

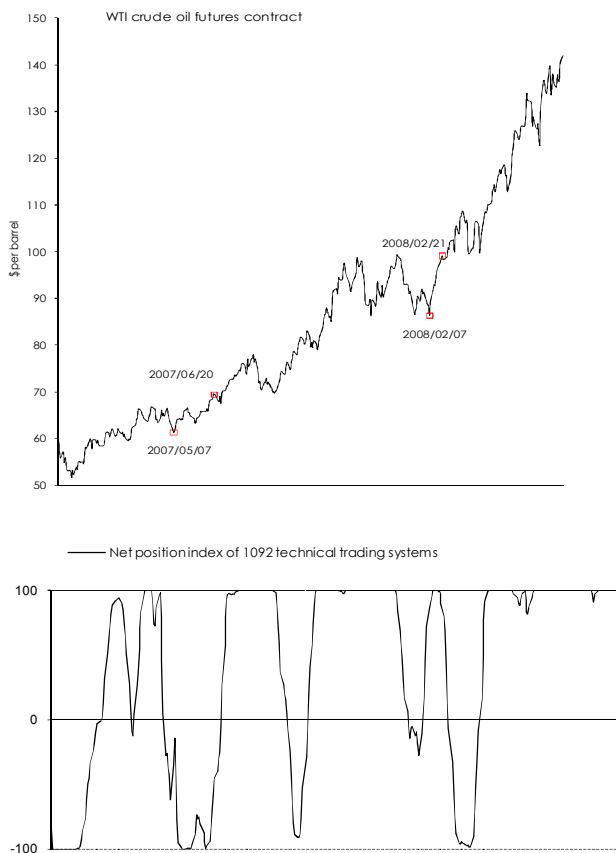
¹⁾ Шульмейстер (2009 С). - ²⁾ Шульмейстер (2006). ³⁾ Шульмейстер (2009В). ⁴⁾ Шульмейстер (2009D). ⁵⁾ Шульмейстер (2009А).

Примечание: Для любой единой торговой системы применимы следующие отношения: $GRR = NPP * DRP * DPP - NPL * DRL * DPL$

На рисунке 4 показана постепенная корректировка технических моделей движения цен. 7 Февраля 2008, напр., все модели имели короткую позицию из-за предшествующего снижения фьючерсных цен на нефть. Последующее подорожание вызывает постепенную смену позиции моделей с короткой на длинную, сначала «быстрые» модели, затем «медленные». 21 Февраля все модели имели длинную позицию. В этот переходный период с короткой на длинную, технические модели создавали избыточный спрос на нефтяные фьючерсы, поскольку любой переход предполагает две сделки покупки, одна для закрытия (предыдушей) короткой позиции и одна для открытия (новой) длинной позиции.

Рис. 4

Совокупные торговые сигналы 1092 технических моделей и динамика фьючерсных цен на нефть, с января 2007 г. по июнь 2008 г.



Источник: Шульмейстер (2009А).

Исследования по совокупному торговому поведению большого количества различных моделей, основанных на ежедневных, а также на внутривневных данных и работа на различных рынках, показывают следующее (Шульмейстер, 2006, 2009А, 2009В, 2009D):

Процесс изменения открытых позиций обычно занимает от 1 до 3 дней после достижения минимальной (максимальной) местной фьючерс-

ной цены. Постепенная смена позиций (практически) всех моделей занимает от 10 до 20 торговых дней, если развивается тенденция постоянных цен. После того, как все технические модели достигли открытых позиций в текущей тенденции, последняя часто длится еще какое-то время.

Поэтому можно сделать вывод, что широкое использование технических торговых систем укрепляет краткосрочные тенденции (движения) цен активов. В то же время последовательность движений цен превращается в долгосрочные тенденции, когда «тенденция ожидания» преобладает на рынке («тенденция к повышению» или «тенденция к понижению»). Сейчас я представлю некоторые эмпирические данные об этом явлении.

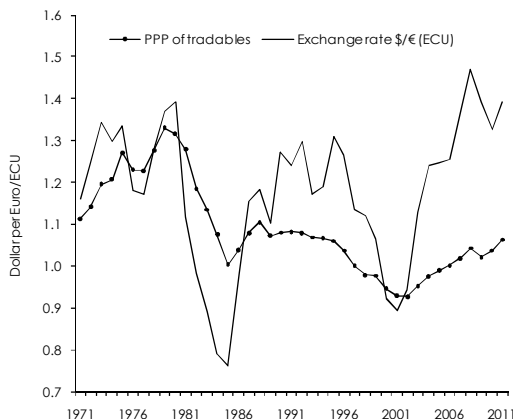
6. Длительные колебания цен на активы

В этом разделе я обрисую последовательность «быков» и «медведей» на некоторых из самых важных рынках активов.

Рисунок 5 показывает значительные колебания валютного курса доллара США/Евро (ЭКЮ) вокруг уровня его теоретического равновесия, т.е., паритет покупательной способности (ППС) по международной торговле товарами и услугами (Расчет ППС, основанного на ходовых товарах, см. Шульмейстер, 2005).

Рис. 5

Обменный курс доллара и паритет покупательной способности



Источник: ОЭСР, WIFO, Шульмейстер (2005).

Чрезмерный рост курса доллара и цен на нефть обратно связаны друг с другом, по крайней мере, в периоды отмеченных «бычьих рынков» и «медвежьих рынков» (рисунок 2). Поскольку доллар служит мировой

ключевой валютой, сырая нефть оценивается в долларах. Как следствие, любое обесценивание доллара обесценивает реальные доходы от экспорта нефти. Этот эффект оценки в свою очередь усиливает стимул для нефтедобывающих стран увеличить цену на свой наиболее важный экспортный товар. Если их позиции на рынке сильны, экспортеры нефти в состоянии прекратить повышение цен на нефть, которое на сегодняшний день с избытком компенсирует их потери из-за предыдущего снижения курса доллара. «Шоки» цен на нефть, 1973/74, 1979/80 и 2007/2008 являются наиболее впечатляющими примерами этой обратной связи (см. также Шульмейстер, 2000).

За 1960-е и 1970-е годы цены на акции в США и Германии стали постепенно снижаться (рисунок 6): Ценные бумаги фондовой биржи нефинансовых корпораций сильно сократились по отношению к их чистой стоимости (реальные активы по рыночным ценам товаров за вычетом чистых финансовых обязательств¹). В этот период стремление к прибыли сосредоточено на реальной стороне экономики. Как следствие резко повысилось накопление реального капитала и биржевые цены выросли сравнительно немного (отчасти потому, что корпоративный бизнес финансировал инвестиции путем увеличения поставок запасов).

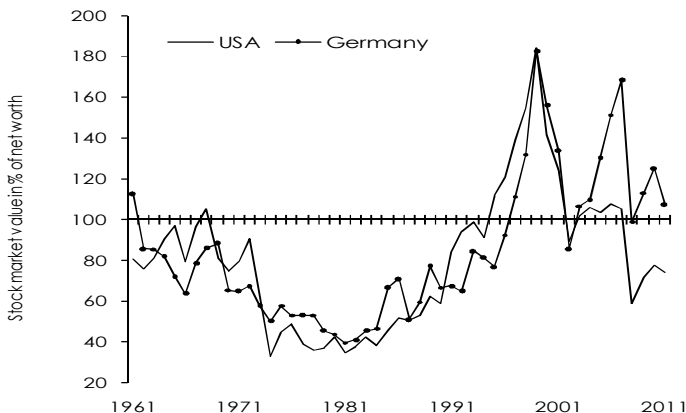
Бум фондового рынка 1980-х и 90-х годов и замедление в динамике реальных инвестиций вызвали постепенное завышение цен на акции. К концу 90-х годов рынок капитализации нефинансовых корпораций был примерно на 80% выше, чем их собственный капитал. Это несоответствие способствовало «уклону» от «бычьего рынка» в сторону «медвежьего рынка».

С весны 2003 по лето 2007 цены на акции были снова на подъеме, в Германии, даже сильнее, чем в США. В то же время реальные инвестиции в США выросли гораздо сильнее, чем в Германии. Таким образом, несоответствие между ценными бумагами фондового рынка и чистой стоимостью нефинансового корпоративного бизнеса выросло гораздо больше в Германии, чем в США (рисунок 6).

¹ Отношение, изображенное на рисунке 11, представляет собой оценку коэффициента Тобина. Ряды данных и метод для вычисления этого отношения см. Шульмейстер (2003).

Рис. 6

Ценные бумаги фондовой биржи и чистая стоимость нефинансовых корпораций



Источник: Фед, Доич Бундесбанк, Шульмейстер (2003).

Экономическое равновесие по рациональным ожиданиям не может рассчитывать на значительные колебания цен на активы вокруг их фундаментального равновесия. Это происходит потому, что обычная теория может объяснить только два типа равновесия, приближение к фундаментальному равновесию или бум.

Эмпирические исследования валютных курсов, напр., прежде всего постижение «загадки паритета покупательной способности» как (необъяснимую) низкую скорость, при которой завышенный или заниженный обменный курс возвращается к своему фундаментальному равновесию. Предыдущий процесс «завышения валютного курса» просто объясняется «шоками» и остается необъяснимым (Рогофф, 1996); Сарно-Тейлор, 2002; Тейлор – Тейлор, 2004).

Эмпирическое исследование фондового рынка в большинстве случаев фокусируется на конкретных «аномалиях», таких как «эффект импульса» или «обратный эффект». Однако эти явления не анализируются в контексте нерегулярной цикличности цен на активы (напр., см. Кэмпбелл, 2000; Кокрейн 1999; Ло – МакКинлей, 1999; Шиллер, 1999). Причина для этого «недалновидного» восприятия заключается в том, что даже сравнительно новая школа «теории поведенческих финансов» использует поня-

тия равновесия как ориентир (наиболее важное исключение: работа Роберта Дж. Шиллера).¹

7. Колебания цен на активы и нынешний кризис

Последовательность «бычьих» и «медвежьих рынков» обменных курсов, цен на сырьевые товары и цен на акции, влияет на реальную сферу экономики по многочисленным каналам, напр., путем увеличения неопределенности, производством волн положительных и отрицательных эффектов богатства, повышением и понижением балансов финансовых учреждений и путем перераспределения доходов от торговли между потребителями и производителями сырьевых товаров:

Бум цен на акции в 1990-х и затем с 2003 по 2007, а также бум цен на жилье с 1998 по 2005 стимулировало экономику США через положительные эффекты богатства (рисунок 7). В то же время, однако, «двойные бумы» подготовили почву для последующих «двойных спадов».

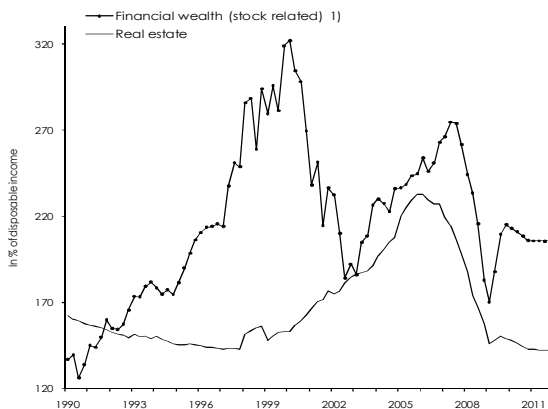
После начала кризиса субстандартного ипотечного кредитования третьего «бычьего рынка», то есть, сырьевой бум цен, ускорился, главным образом обусловленный спекуляциями финансовых инвесторов на рынках производных инструментов (рисунок 2; см. также Шульмейстер, 2009А).

Начиная с середины 2008 года процесс девальвации богатства в форме ценных бумаг, жилья и сырьевых товаров глобально «синхронизировался». Этот процесс высвободил несколько сжимающих сил, не только посредством эффектов богатства (рисунок 7) и сжатия баланса, но и через сокращения импорта со стороны производителей сырьевых товаров.

Падение цен на акции и цен на сырьевые товары было усилено техническими операциями, следующими тенденции, принятием огромных коротких позиций на рынках соответствующих производных. Из-за необыкновенной силы этих «медвежьих рынков» хедж-фонды, использующие эти модели, сообщили о более крупных прибылях, по сравнению с какими бы то ни было прежними во второй половине 2008 года.

¹ Шульмейстер (1987) и Фридман – Голдберг (2007) предлагают модели, которые объясняют динамику цен активов как последовательность систематического чрезмерного роста тенденции вверх и вниз («быки» и «медведи»). Подробную информацию по «длительным колебаниям» обменного курса доллара см. Энгель - Гамилтон (1990).

Рис. 7
Состояние домашних хозяйств в США



1) Ценные бумаги, инвестиционные фонды, пенсионные фонды.

Источник: Федеральное резервное управление

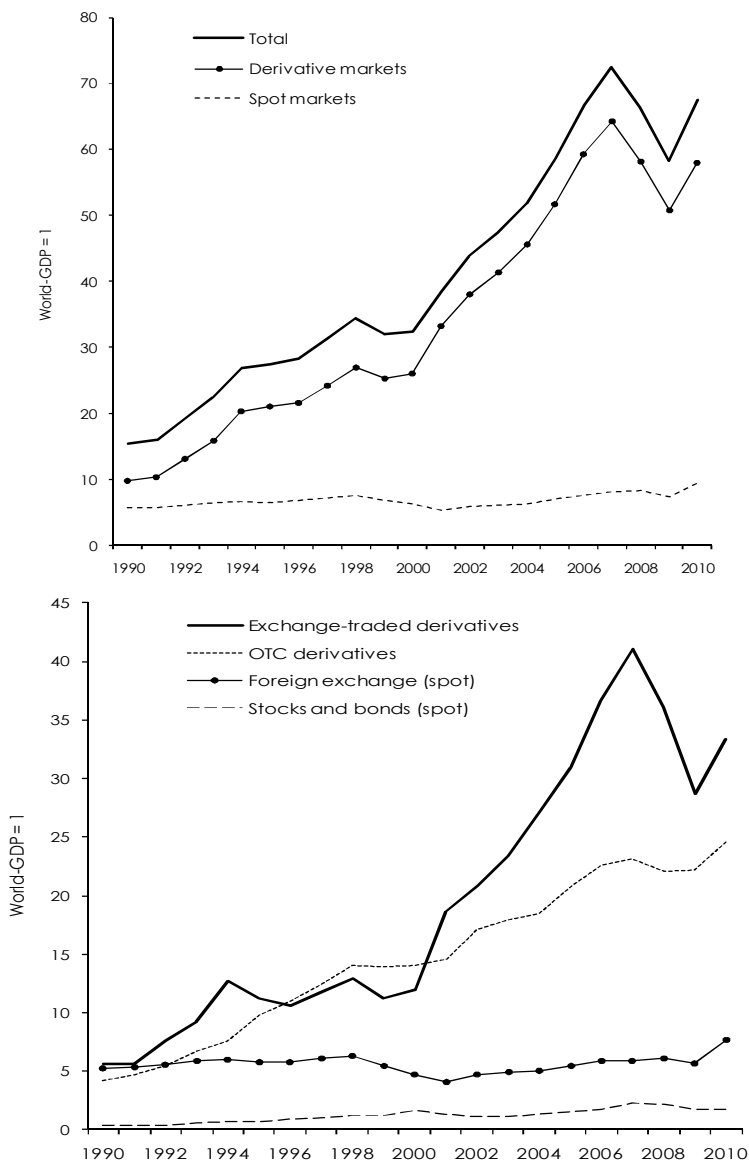
8. Динамика финансовых операций

Торговая деятельность на финансовых рынках, быстро увеличилась за последние 20 лет (рисунок 8).¹ Существует рост расхождения между уровнями финансовых операций и сделок в «реальном мире». В 2007 году последние примерно в 74 раза превышали номинальный мировой ВВП.

Торговля на рынках производных финансовых инструментов расширилась значительно больше, чем торговля на спотовых рынках. В мировой экономике торговля производными финансовыми инструментами примерно в 66 раз выше, чем мировой ВВП, тогда как продажа с немедленной поставкой составляет «всего лишь» 8микратный мировой ВВП. Сделки по фьючерсам и опционам на организованных биржах выросли больше, чем «внебиржевые» сделки.

¹ Всеобъемлющую оценку финансовой сделки в мировой экономике, дифференцированную по видам инструментов и регионов, см. Шульмейстер – Шратценшталлер – Пицек (2008). Эти данные основаны на Обзоре трехлетнего периода представленном Банком международных отчетов (BIS, 2010).

Рис. 8
Финансовые операции в мировой экономике



Принимая во внимание впечатляющий уровень торговли производными финансовыми инструментами - лишь сравнительно небольшая доля сделок происходит из хеджирования операций. Большая часть операций связана со спекулятивными сделками между субъектами с гетерогенными ценовыми ожиданиями.

9. Стабилизирующее воздействие и потенциал дохода от общего налога на финансовые операции¹

Следующие операции могут/должны быть объектами общего налога на финансовые сделки (ФТТ):

Все сделки спот и операции по производным финансовым инструментам на организованных биржах, например, торги акций и процентных ставок ценных бумаг, а также торги фьючерсами и опционами, относящиеся к акциям, процентным ставкам ценных бумаг, валют и товаров.

Эти «внебиржевые» сделки (ОТС) - операции, которые непосредственно связаны с ценами на активы, в частности с обменными курсами и процентными ставками. Первая группа операций четко определена. Вторая группа объединяет все операции, опубликованные в «Обзоре центрального банка трехлетнего периода» плюс внебиржевые спот операции по процентным ставкам ценным бумагам и акций (см. Бис, 2007).

ФТТ ослабил бы только очень краткосрочную торговлю на рынках производных финансовых инструментов. Для этого есть две причины. Во-первых, ФТТ делает торговлю более дорогостоящей. Чем короче ее временной горизонт, тем она дороже (напр., техническая торговля на основе внутрисуточных данных). Во-вторых, ФТТ ослабит только торговлю производными финансовыми инструментами, так как ставка налога относится к стоимости контракта (напр., эффективный налог на прибыль от «инвестирования» по коэффициенту увеличения прибыли выше, чем налог по отношению к номинальной стоимости).

Поскольку долгосрочные тенденции цен на активы («быки/медведи») образуются из множества (очень) краткосрочных движений, ФТТ также

¹ В этом разделе кратко описаны некоторые основные результаты всеобъемлющего исследования о возможных последствиях общего налога на финансовые сделки (Шульмейстер – Шратценшталлер – Пицек (2008)). См. также: Бейкер и др. (2009), Бейкер (2008), Джетин – Денис (2005), Поллин – Бейкер – Шнаберг (2003), Шмидт (2008). Вопросы, касающиеся введения ФТТ, рассматриваются в: Шульмейстер (2011).

ослабил бы «длительные колебания» обменных курсов, цен на сырьевые товары и акции.

Хеджирование, а также «операции-реального-мира» (это будет касаться только валютных операций, вытекающих из международной торговли) вряд ли были бы затронуты низким ФТТ между 0,1% и 0,01%.

Расчет выручки основывается на предположении, что объемы сделок будут сокращены с введением ФТТ. Размер этого сокращения зависит от ставки налога, затрат по сделкам до уплаты налогов и кредитного плеча, в случае с производными финансовыми инструментами. Для каждой ставки налога и типа инструмента определяется низкий, средний и высокий «сценарий сокращения операций» (TRS). В случае среднего TRS предполагается, что операции сократятся примерно на 75% при налоговой ставке 0,1%, на 65% при ставке 0,05% и примерно на 25% при налоговой ставке 0,01%.

Таблица 5 представляет расчет выручки от ФТТ при налоговой ставке 0,05% по предположительному среднему TRS (на основании данных по сделкам 2007 - на основании данных 2010, расчет выручки будет примерно на 30% выше). Совокупная выручка составит до 1,21% мирового ВВП или 661,1 млрд. \$. Более половины доходов будет вытекать из сделок по производным финансовым инструментам на биржах. Налоги на операции спот составят только 0,11% мирового ВВП.

Таблица 5
Гипотетические доходы от налога на операции
в некоторых странах Европы
(на основании данных 2010 г.)

Ставка налога: 0,05%

	Europe		Germany		France		Netherlands		Denmark		United Kingdom	
	In % of GDP	In Bill. €	In % of GDP	In Bill. €	In % of GDP	In Bill. €	In % of GDP	In Bill. €	In % of GDP	In Bill. €	In % of GDP	In Bill. €
Spot transactions												
on exchanges	0.09	11.7	0.04	0.9	0.02	0.4	0.05	0.3	1.10	2.6	0.18	3.1
Derivatives transactions												
on exchanges	0.71	92.2	0.63	15.7	0.00	0.0	0.00	0.0	0.00	0.0	3.28	55.8
OTC transactions	1.00	130.4	0.18	4.4	0.50	9.7	0.38	2.2	1.65	3.9	5.13	87.3
All transactions	1.80	234.3	0.84	21.0	0.52	10.2	0.43	2.5	2.76	6.5	8.59	146.2

Источник: WIFO.

10. Заключительные замечания

Эмпирические данные, представленные в настоящей статье, не «доказывают» эффективность внедрения общего налога на финансовые операции (FTT). Однако они показывают следующее:

Долгие колебания цен на активы в любом направлении являются результатом скопления стойких «мини» движений вверх (вниз) длящихся дольше, чем противоположные в течение длительного периода времени. Самая популярная торговая практика, напр., технический анализ, фокусируется на использовании таких ценовых тенденций. Широкое использование технических торговых систем усиливает модель бум-спад динамики цен активов как последовательность устойчивых движений, прерванных хаотичным движением цен «whipsaws».

Технические модели, включая «автоматизированные торговые системы», используются в возрастающей периодичности данных. Это развитие сильно способствовало огромному росту объемов сделок на рынках активов, особенно на рынках производных финансовых инструментов.

Эти наблюдения представляют собой «косвенное доказательство» точки зрения, что всё более краткосрочная, нефундаментальная спекуляция сильно способствует чрезмерному росту цен на активы. Небольшой FTT в этом случае сгладил бы неустойчивость цен на активы в краткосрочной перспективе, а также масштабы колебаний в долгосрочной перспективе.

Введение общего налога на финансовые операции не составит большой технической проблемы. Достижение политического консенсуса будет гораздо более сложным, потому что идея налогообложения операций на «свободнейших» рынках подразумевает вопрос о «мировоззрении», которое стало мейнстримом в экономике и политике на протяжении последних десятилетий.

Андрей Колганов

Социальная справедливость как императив стратегии опережающего развития: финансы и налоги¹

1. Стратегический проект опережающего развития

1.1. *Проект ориентирован* на качественное изменение сложившейся экономической, социальной и политической системы, ибо в рамках инерционного сценария решение проблем качественного улучшения основных параметров российской социально-экономической системы невозможно. Определенные фрагменты проекта могут использоваться как элементы реформ, отчасти смягчающих противоречия современного типа российской системы.

1.2. *Ключевое отличие* предлагаемой Стратегии опережающего развития от большинства ныне предлагаемых модернизационных стратегий состоит в выдвигании принципиально отличных от реализуемых ныне в большинстве стран мира целей развития и переходе к соревнованию с существующими системами по иным, нежели ныне ими реализуемые, критериям прогресса.

Исторической параллелью может служить отказ политического класса раннебуржуазных торгово-промышленных республик от традиционных для позднефеодального общества критериев успешности дворянских «элит», – таких как знатность, роскошь, сохранение традиций и т.п., – и переход к новым критериям прогресса, среди которых тогда на первый план выдвигались рост объемов производства товаров массового спроса и денежной прибыли.

Не настало ли столетия спустя время поддержать уже давно выдвигаемые многими социальными, гуманитарными, экологическими и т.п.

¹ Текст подготовлен на основе коллективных разработок редакционной коллегии журнала «Альтернативы» для представления на Московском экономическом форуме (Москва, 20-21 марта 2013 г.).

сетями, а так же известными интеллектуалами (начиная едва ли не с теоретиков «Римского клуба») иные, нежели типичные для «позднего капитализма» критерии прогресса социально-экономической системы?

1.3. *Временной горизонт* – 15-20 лет, включая промежуточные цели и соответствующие средства их достижения.

1.4. *Стратегические цели:*

Приоритетное развитие человеческих качеств, в частности: повышение ИЧП до уровня скандинавских стран; приоритетное развитие творческого потенциала большинства граждан; продление периода гарантированно здоровой жизни до 70 лет и более.

Превращение России и интегрированных с ней стран и международных сетей в одного из культурных лидеров человечества.

Обеспечение социально-справедливых оснований творческой и трудовой мотивации, включая фактическое равенство стартовых возможностей для каждого (получение образования, предоставление рабочего места, предполагающего использование творческого потенциала и т.п.), основанную преимущественно на трудовом вкладе социальную дифференциацию (децильный коэффициент на уровне 5,5 – 6,5 раз).

Переход к ноосферному (основанному на ответственности общества за рекреацию и развитие биосферы) типу развития, в частности, выход на экологические параметры не хуже скандинавских стран (2020); измерение развития в т.ч. по показателю чистого адаптированного (с учетом загрязнения и деградации природного потенциала) валового продукта.

Рост свободного времени (времени, в котором осуществляется развитие человеческих качеств) при сокращении времени репродуктивного труда (труда, как средства обеспечения жизни), трансакций (типичный пример – «шопинг»), «досуга» (нерабочего времени, не обеспечивающего развитие человеческих качеств) и т.п. Использование параметра «свободное время общества» как одного из ключевых измерителей качества развития.

Формирование принципиально новых технологий и структуры экономики, ориентированных на развитие человеческих качеств, социальную и природную рекреацию, а не рост вещного богатства, трансакций, симулякров, что позволяет реализовать альтернативную существующему тренду модель движения к постиндустриальному обществу.

1.5. *Цели промежуточных этапов* определяются исходя из конкретной социально-политической ситуации. В данном тексте эта проблема не раскрывается, поскольку пока отсутствуют реальные условия для ее постановки.

Традиционно рассматриваемые в качестве целей развития рыночные параметры роста (объем ВВП, конкурентоспособность на мировых рынках и т.п.) в рамках данного проекта трактуются как одно из возможных средств обеспечения развития.

1.6. Приоритет развития – креатосфера, в частности:

Общедоступное образование через всю жизнь (от яслей и детского сада через школу, университетские комплексы, систематическое повышение квалификации до образовательных комплексов для пенсионеров). Выделение на развитие этой сферы не менее 10% ВВП.

Сферы, обеспечивающие здоровье через всю жизнь (общедоступная медицина, спорт...) – не менее 8% ВВП

Наука, искусство, другие сферы создания ценностей, идей, технологий и т.п. результатов и ресурсов развития новой экономики – не менее 5% ВВП.

Рекреация природы (не менее 5% ВВП) и общества.

После достижения указанных выше структурных сдвигов следует стремиться к достижению занятости в данных сферах на уровне не менее 50-60% общего числа работающих за счет сокращения числа занятых в традиционных отраслях материального производства (сельское хозяйство, промышленность, транспорт, строительство) до 20-25% (уровень развитых стран Западной Европы), отраслях обслуживания утилитарных потребностей (торговля, питание, туризм...) – до 10-15% (несколько ниже уровня развитых стран Западной Европы), отраслях транзакционного сектора (государственное и корпоративное управление, финансы и иное посредничество) – 10-15% (в 2-3 раза ниже уровня развитых стран).

В развитых странах для обеспечения удовлетворения материальных потребностей даже на сегодняшнем технологическом уровне достаточно 20-30% занятых. Большая часть занятых сферы услуг выполняет паразитические функции, которые могут быть сокращены при параллельном росте занятых в отраслях креатосферы. Отрасли креатосферы (например, образование) – это (1) сферы общедоступной творческой деятельности Педагога, Врача, Художника, Ученого, Садовника, которые непосредственно развивают человеческие качества и субъекта, и «объекта» деятельности, т.е. прямо реализуют главную цель стратегии; (2) они формируют (создают) творческие способности работника, т.е. главное средство развития новой экономики. Таково тезисное обоснование правомерности движения в качестве ключевых предложенных выше целей развития.

1.7. Средства развития (заметим: основные предлагаемые выше механизмы реализации стратегии не могут быть внедрены одномоментно,

декретом. Они должны выращиваться, постепенно создаваясь, но неуклонно претворяясь в жизнь на базе качественно новых институционально-политических предпосылок):

Система долгосрочных эко-социо-технологических программ, предполагающих согласованное изменение технологических и социально-экономических, а так же культурных параметров на основе выбора траекторий опережающего развития с целью качественного изменения структуры.

Формирование системы средств селективного (дифференциация налогов, кредитов, институциональных параметров) и прямого (планы развития для предприятий государственного сектора, целевые общественно-государственные инвестиции, закупки, гранты и т.п.) регулирования, позволяющих перераспределять в перспективе не менее 50% ВВП для реализации долгосрочных программ при сохранении рыночных критериев развития (повышение прибыльности, конкурентоспособности) для остальной части экономики.

Изменение системы отношений и прав собственности, обеспечивающее (1) полное изъятие на общественные нужды природной ренты; (2) постепенное превращение в общественно-государственные и частно-общественно-государственные предприятий креатосферы (образование, здравоохранение и т.п.); (3) программирование деятельности государственных и частно-государственных предприятий; (4) социальную ответственность частного бизнеса; (5) участие работников в контроле и управлении на предприятиях всех форм собственности; (6) прозрачность и гарантированность системы прав собственности; (7) приоритетное развитие ассоциированных форм собственности и «социального капитала»; (8) поэтапное движение к отказу от частной собственности на интеллектуальные продукты.

Формирование системы социальных и экологических нормативов, обеспечивающих гарантированное наличие равных стартовых возможностей (включая гарантии прожиточного минимума, образования, обеспечения здоровья, переквалификации, занятости в общественно-государственном секторе) для каждого гражданина, охрану труда, здоровья, природы на уровне не ниже развитых стран Западной Европы.

Институциональная революция, обеспечивающая сокращение в 2-3 раза транзакционных издержек и занятости в посреднической деятельности за счет упрощения и сокращения бюрократической системы и, главное, системы посредничества, особенно в финансовом секторе. Преодоление «провалов государства» за счет постепенной передачи функций государства институтам общественного самоуправления и продвижения от

политического «рынка» и политического манипулирования к «демократии корней травы».

Развитие долгосрочных интернациональных образовательных, научных, технологических, культурных, экологических программ, интегрирующих усилия государств, международных сетей и НПО, выступающих за отказ от «правил игры», созданных «Вашингтонским консенсусом».

Одним из примеров отличия стратегии опережающего развития от других траекторий может служить анализ трех условно выделяемых вариантов программ развития пассажирского транспорта. Программа № 1 – создание бензинового легкового автотранспорта существующего мирового уровня при ориентации на преимущественно личный транспорт (2 автомобиля на семью) – устаревшая модель. Программа № 2 – создание гибридного легкового автотранспорта мирового уровня при ориентации на преимущественно личный транспорт (2 автомобиля на семью) – модель догоняющего типа. Программа № 3 – переход к новой системе перевозки пассажиров, обеспечивающая повышение скорости перевозки пассажиров на 20-40% при сохранении комфортности на уровне легкового автомобиля и при сокращении числа транспортных средств в 3-5 раз, загрязненности среды в 2-3 раза, транспортного травматизма и смертности – в 4-5 раз и т.п. (скоростной общественный электротранспорт + велосипед при реорганизации типа организации поселений) – эко-социо-техническая модель опережающего типа. Последняя, как легко понять, предполагает существенные социо-культурные изменения и формирование качественно отличных от господствующих ныне ценностей и образа жизни.

Другой пример – создание общегосударственной системы образования через всю жизнь как совокупности открытых образовательных сетей, центрами которых становятся общественные университеты, а не формирование частных транснациональных университетов-корпораций (ТНК).

1.8. *Основные стартовые ресурсы* для начала реализации программы.

Средства, высвобождаемые в результате «институциональной революции»: 10-20% ВВП.

Средства, получаемые в результате полной мобилизации природной ренты и интеллектуальной ренты, создаваемой в общественно-государственном секторе – 10-20% ВВП.

Концентрация общественно-государственных ресурсов исключительно в секторах прорыва с постепенным спиралевидным расширением их круга.

Налоговая реформа, включающая радикальное (до 0%) снижение налогов на прибыль, используемую бизнесом для инвестиций в реализацию общественно-государственных целевых программ, низкие налоги на реинвестируемую прибыль, высокие (не менее 50-70%) налоги на прибыль, используемую частным бизнесом для личного потребления, на дивиденды, банковские проценты, рентные и т.п. доходы; прогрессивная шкала налогообложения (от 0 до 50%) заработной платы и др. видов трудовых доходов, обеспечивающая разрыв 10% высших и 10% низших зарплат не более 6-7 раз.

1.9. Основные ресурсы реализации программы в средне- и долгосрочной перспективе:

Рост качества рабочей силы и творческого содержания деятельности, новые технологии, эффект от альтернативных сетей международной кооперации и т.п. факторы повышения производительности труда

Развитие новых социальных, экономических, культурных форм общественной организации, иного образа жизни и т.п. параметров, сокращающих непроизводительные издержки и повышающие качество жизни при прежних (или сокращающихся) материальных затратах.

1.10. Политические предпосылки и субъект реализации Стратегии. Проект исходит из гипотезы наличия политически ответственных сил (прежде всего – институтов общественной инициативы и общественного самоуправления), способных совершить предлагаемые качественные изменения, провести политические преобразования, создающие институциональные предпосылки для реализации названной стратегии. Вопрос создания условий, обеспечивающих реалистичность этой предпосылки, в документе не рассматривается. Субъект реализации Стратегии – органы общественного самоуправления союза государств и международных сетей, способные реализовать названные выше предпосылки.

2. Ориентиры для финансовой системы России

2.1. Цели финансовой системы. Финансовая система, прежде всего, должна «работать» не столько на монетарную сбалансированность, обеспечивая низкие темпы инфляции как самоцель, остающуюся «священной коровой» экономической политики, сколько на достижение социальных приоритетов, которым она должна подчиняться, как и вся экономика в целом.

Это требует расширения пределов и методов государственного и общественного вмешательства в финансовые процессы, повышения меры

прозрачности государственных и частных финансовых институтов, установления действенного общественного контроля за их деятельностью.

2.2. Рамки государственного бюджета. Глубина проблем, с которыми сталкивается российская экономика, требует увеличения расходов расширенного правительства (консолидированный бюджет + государственные внебюджетные фонды). Сейчас эта величина колеблется на уровне примерно 38-39% от ВВП. Опыт ряда стран, проводящих последовательную социально-ориентированную экономическую политику в Западной Европе и Латинской Америке на протяжении не одного десятилетия показывает, что переход на инновационный путь развития, осуществляемый не за счет, а благодаря последовательным социальным приоритетам сочетается со значимой долей государства: до 50-55% от ВВП. При условии последовательно демократической внутренней политики, активного участия гражданского общества в решении не только социальных, но и экономических проблем, большая роль государства совместима с низким уровнем бюрократизации и коррупции. Финляндия – страна, стабильно являющаяся одним из лидеров в списке инновационных экономик и имеющая более, чем 50-ти процентную долю государства в экономике, по мировым рейтингам является страной, где минимален уровень бюрократизации и коррупции.

2.3. Источники наполнения бюджета для достижения указанных целей. Как ни парадоксально, одним из источников роста бюджетных поступлений может быть расширение налоговых льгот для долгосрочных инвестиционных проектов в реальном секторе. В первоочередном порядке такие льготы должны предоставляться следующим отраслям и подотраслям:

- а) определяющим прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- б) находящимся в недопустимо угнетенном состоянии, угрожающем экономической безопасности страны.

Стимулирующее воздействие этих льгот приведет к росту производства и, как следствие, к увеличению налоговой базы.

Одним из источников роста доходов бюджета должно так же стать введение прогрессивного подоходного и прогрессивного имущественного налогов. Такие налоги, во-первых, будут способствовать сглаживанию неоправданно высокой социальной дифференциации населения, и, во-вторых, стимулировать перенацеливание предпринимательских доходов с непроизводительных целей на инвестирование.

Другим источником роста доходов бюджета должен стать переход от изъятия природной ренты через налоги, малочувствительные к экономи-

ческой оценке эксплуатируемых природных ресурсов, к дифференциальным рентным отчислениям в соответствии с мировой практикой.

2.4. *Распределение потоков бюджетных доходов на региональном и местном уровнях.* Это распределение должно строиться так, чтобы обеспечить региональные и местные бюджеты устойчивыми самостоятельными источниками доходов с тем, чтобы прекратить практику формирования этих бюджетов в основном за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, не гарантирующих при этом исполнение расходных обязательств местных и региональных бюджетов.

2.5. *Политика бюджетных расходов.* Последовательная ориентация на социальные приоритеты требует направить весь предполагаемый *прирост* бюджета на увеличение социальных расходов и расходов на поддержку национальной экономики, поскольку именно эти статьи расходов в современной системе государственных финансов неоправданно занижены – как по сравнению с мировой практикой, так и с насущными потребностями российского общества.

2.6. *Расходы на образование.* Долю расходов государственного бюджета на образование в федеральном бюджете необходимо поднять с 4% до 8-9%, в консолидированном бюджете с 7% до 14-16%, с тем, чтобы довести долю общих расходов на образование (частных и государственных) с 4,7% ВВП до 10-12% от ВВП. Этот уровень является минимально необходимым, чтобы переломить сложившуюся тенденцию к деградации системы образования.

В современной России, однако, господствуют иные тенденции. Так, доля расходов на образование, достигнув 4,6% в 2012 году, что объясняется чисто политическим фактором — выборами, должна резко снизиться в 2014 году — до 3,3% от всех расходов федерального бюджета.

2.7. *Расходы на здравоохранение.* В рамках существующей политики максимум этих расходов придется на 2012 год — чуть более 4%, а к 2014 году их доля упадет до 3%. На наш взгляд, долю расходов на здравоохранение в федеральном бюджете необходимо поднять от нынешнего «максимума» в 4 с небольшим процента до уровня в 8-9%, а в консолидированном бюджете – с 8% до 12-14%, чтобы довести общие расходы на здравоохранение до уровня в 10-12% от ВВП. Даже в США, стране с преимущественно либеральной экономической политикой, при высокой доле расходов на оборону в 4,7 – 4,8 % ВВП, доля расходов на здравоохранение постоянно растет и составляет 19,6 % ВВП, причем на здравоохранение тратится 17,6 % всех бюджетных расходов, в то время как в России по данным ВОЗ – только 8,5 % расходов бюджета.

2.8. *Расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР)*. Эти расходы как в федеральном, так и в консолидированном бюджете должны быть увеличены с тем, чтобы довести общий уровень расходов на НИОКР до 3-3,5% ВВП. При этом необходимо обеспечить большее разнообразие каналов финансирования науки наряду с сохранением финансирования через существующие организационные структуры для поддержания сложившихся научных школ. Между тем, согласно плану правительства расходы бюджета на научные исследования и разработки гражданского назначения в процентах к ВВП будут «плановмерно» сокращаться: в 2012 году они составят 0,55 процента, в 2013-м – 0,51, в 2014-м – 0,39.

2.9. *Увеличение бюджетных ассигнований на поддержку национальной экономики*. Это увеличение необходимо для того, чтобы обеспечить реконструкцию отраслей национальной производственной инфраструктуры, и поддержку жизнеобеспечивающих отраслей, от которых зависит экономическая и социальная безопасность страны – в частности, аграрного сектора и жилищно-коммунального хозяйства.

Уровень этих расходов должен определяться разработкой и принятием соответствующих государственных программ.

2.10. *Социальные расходы*. Необходимым представляется повышение уровня расходов на социальную поддержку населения – на совершенствование пенсионной системы и повышение уровня пенсий, социальных пособий и стипендий, чтобы предотвратить социальную деградацию населения, рост социальной депривации, углубление социальной напряженности и развитие социально-девиантного поведения (преступность, наркомания, проституция и т.д.).

2.11. *Риски финансовой нестабильности*. Значительный рост социальных расходов и бюджетных расходов вообще сопряжен с риском повышения уровня инфляции. Необходимо считаться с этим риском и принимать необходимые меры для поддержки бюджетно-финансовой сбалансированности. При этом следует учитывать, что риск незначительного повышения инфляции несоизмерим с фундаментальным риском деградации производственной базы национальной экономики

2.12. *Изменения в финансовой системе*. Одного только расширения государственного финансирования развития очевидно недостаточно, если оно не будет сопряжено с совершенствованием работы самой финансовой системы. Здесь ключевыми могут стать следующие шаги:

- Ужесточение контроля над операциями на финансовом рынке, в том числе над эмиссией финансовых инструментов, трансграничным

движением капиталов, формированием задолженности государственных корпораций.

- Расширение функций Центрального Банка по контролю над коммерческими банками.
- Использование средств Резервного фонда для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов.
- Создание государственного инвестиционного банка для финансирования долгосрочных проектов в рамках государственных программ, в том числе на основе частно-государственного партнерства.

В целом эти меры идут в том направлении, которое во многом корреспондирует с изменениями финансовых систем в Бразилии, Франции и многих других странах. Даже в США колумнист Нью-Йорк Таймс и лауреат Нобелевской премии по экономике Пол Кругман активно выступает за принятие разнообразных мер, направленных на сокращение финансового посредничества и спекулятивной составляющей финансовой системы.

Кажущаяся не-актуальность этой темы для России на самом деле – видимость. В нашей стране частная финансовая деятельность, хотя и относительно слабо развита, в значительной (едва ли не определяющей) степени направлена не на долгосрочное кредитование реиндустриализации, развитие образования, медицины и решения социальных проблем, а на краткосрочные спекулятивные операции с высокой долей риска.

2.13. Прозрачность финансовой системы. Общая и для России, и для США, и для многих других стран мира проблема – теневые финансовые операции. Причем весьма значимая их составляющая – теневое перераспределение ресурсов в пользу инсайдеров внутри самих финансовых институтов.

Все эти тенденции предполагают необходимость существенных коррекций в финансовой системе в целом. Ключевые проблемы здесь – не только нормы резервирования и ставка рефинансирования, но и другие вопросы социализации финансов. Подчеркнем: речь не обязательно идет о национализации банков, а о большей, чем ныне, социализации финансовой системы. Последнее означает, в частности, большую прозрачность деятельности Центрального банка и других государственных банков, их ответственность не только за финансовые результаты, но и параметры развития (для центральных банков многих развитых и развивающихся стран параметры благосостояния граждан и безработицы – не менее значимый критерий успешности их деятельности, чем уровень инфляции).

Кроме того, существенно большей может и должна быть прозрачность деятельности коммерческих финансовых институтов и мера их социальной ответственности. Один из шагов в этом направлении – открытие финансовой информации коммерческих и некоммерческих организаций и государственных учреждений, в том числе путем обеспечения доступа к ней через сеть Интернет, за исключением тех сведений, которые по закону не подлежат открытию.

2.14. Повышение доступности кредитно-финансовых ресурсов для реального сектора. Необходим целый комплекс мер по сокращению административных барьеров, коррупционных издержек и теневой составляющей в движении финансово-кредитных ресурсов из финансовых институтов в реальный сектор экономики. Именно такие меры позволяют расширить доступность кредитов и увеличить удельный вес долгосрочного кредитования, а так же поднять эффективность использования бюджетных источников финансирования. При всей банальности такой постановки вопроса нельзя не отметить, что отсутствие значимых успехов в решении этой задачи говорит о том, что для ее решения необходима перемена целевых установок финансовой и в целом экономической политики государства. Когда финансово-кредитная система государства будет на практике нацеливаться на достижение результатов в реальном экономическом развитии, и нести действительную ответственность именно за достижение этих результатов, то и разработка и применение конкретных шагов по снижению административных издержек и теневого оборота будут продвигаться заметно успешнее.

Немалый опыт развития социально-ответственной финансовой системы имеется в рамках модели т.н. «исламских» финансов, принципы которой во многом совпадают с тем, что предлагают в качестве ориентиров развития православная и католическая церковь.

Значимым шагом могла бы стать легализация тех теневых расходов граждан на социальные нужды, которые не имеют форму взятки конкретным лицам и направлены на восполнение недостаточного финансирования бюджетных учреждений социальной сферы. Следует так же предусмотреть коллективные формы организации и контроля такого рода расходов со стороны граждан.

2.15. Программно-целевой подход. Весьма значимым для поддержки долгосрочных по самой своей природе процессов реиндустриализации, развития высоких технологий, образования, медицины, культуры может быть программный подход к решению финансовых проблем, позволяющий получить значимый кумулятивный эффект за счет соединения в рамках единой программы с единым «деревом целей» различных механизмов

и источников обеспечения долгосрочного развития денежными средствами. Среди таких механизмов могут быть согласованные, сопряженные по времени и адресатам, «правилам игры» инвестиционные проекты, кредиты, прямые государственные вливания, косвенные льготы, преференции и т.п. Принципиально важным в данном случае является и использования опыта Китая, Бразилии, Скандинавских стран в сфере разработки и реализации программ государственно-частного партнерства.

2.16. Нерыночные методы и формы финансирования. XXI век открыл в этой области новые возможности для обеспечения ресурсами различных проектов, в том числе – инновационных, образовательных, экологических, социальных, культурных... Среди этих кажущихся нонсенсом (нерыночные методы финансирования...) механизмов – быстро растущие формы краудфандинга и краудсорсинга, в основу которых заложены принципы сетевого некоммерческого обеспечения развития, имеющего опять же некоммерческие цели. Эти механизмы и формы только возникают, но имеют весьма широкие перспективы.

2.17. Место финансовых реформ в общей стратегии развития. Любые шаги по совершенствованию финансовой системы в 2013-м году и более отдаленном будущем будут практически бессмысленны без решения фундаментальных проблем российской экономики: проблем социально-экономической и институциональной нестабильности. Эти проблемы лежат в основе российской коррупции и шот-термизма, они же отторгают от инновационной деятельности большую часть бизнеса, они порождают низкий уровень доверия и деградацию человеческого «капитала».

Финансовые процессы как таковые могут усугублять эти трудности, могут несколько смягчать их, но и только. Более того, сами финансовые проблемы, намеренно повторим, не могут быть решены без решения задач вывода российской экономики и общества из зоны «турбулентности».

3. Десять императивов налоговой политики

1. Налоговая политика есть часть экономической (включая активную промышленную) и социальной политики, и постольку должна быть подчинена целям, вытекающим из этой политики.

2. Необходим селективный подход к налогам на бизнес, которые должны быть дифференцированы, в соответствии с задачами экономической политики, по следующим критериям:

а) Приоритет ключевых сфер развития общества:

- развитие человеческого потенциала;
- развитие высокотехнологичных отраслей;

- национальная (в том числе экономическая) безопасность и т.д.
- б) Торможение извлечения доходов за счет посредничества и спекулятивных операций.
- в) Торможение проедания национального богатства за счет истощения природных ресурсов, деградации основного капитала, упадка человеческих ресурсов нации (интеллектуальных, культурных и т.д.).

В первом случае предполагается введение системы налоговых льгот, в двух других – сочетание повышенного налогообложения за использование всех видов ресурсов со льготами, стимулирующими сбережение и возобновление природных ресурсов, обновление основного капитала, инвестиции в человека и т.п.

3. Создание механизма дифференцированных платежей за национальные природные ресурсы в целях полного изъятия рентных доходов в пользу общества и сведения доходов в ресурсодобывающих отраслях к нормальной предпринимательской прибыли.

4. Формирование системы социальных налогов с целью смягчения социального неравенства, содействия созданию равных стартовых позиций для каждого человека и поощрения развития человеческого потенциала. Изъятие значительной доли сверхвысоких доходов является признанной мировой практикой. Социологические исследования показывают, что после определенного порога рост личных доходов перестает играть существенную стимулирующую роль в развитии производственной и творческой активности человека.

5. Применение контроля за соотношением доходов и расходов не только для государственных чиновников, но и для всех категорий налогоплательщиков.

6. Концентрация использования основных ресурсов налоговых поступлений не на охране существующего порядка, а на целях экономического и социального развития.

7. Прозрачность формирования и применения как всех видов налоговых и неналоговых сборов, так и всех видов бюджетных выплат. Эффективность сбора налогов стоит в прямой зависимости от того, насколько налогоплательщик уверен в рациональности расходования собранных средств.

8. Участие гражданского общества в обсуждении и принятии налоговой системы.

9. Проведение «деофшоризации»: принятие системы мер по предотвращению вывода капиталов и личных доходов из-под налогообложения.

10. Включение налоговой политики, разрабатываемой на основе предложенных направлений, в качестве органической составной части в единую программу по экономическому и социальному развитию страны.

Об авторах

Галина АНИСИМОВА – кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН.

Владимир БОБКОВ – доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, директор Всероссийского центра уровня жизни (ВЦУЖ).

Александр БУЗГАЛИН – доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, главный редактор журнала «Альтернативы».

Андре М. БЬЯНКРЕЛЛИ (André M. Biancarelli) – лектор и исследователь в Институте экономики Государственного университета Кампинас (IE-Unicamp), Бразилия.

Михаил ВОЕЙКОВ – доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором Института экономики РАН.

Хансйорг ГЕРР (Hansjörg Herr) – доктор, профессор Берлинской Школы экономики и права, ФРГ.

Руслан ГРИНБЕРГ – член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, директор Института экономики РАН.

Ианнан ГУО (Jiannan Guo), **Заичао ДУ** (Zaichao Du) и **Лин ЖАНГ** (Lin Zhang) – Исследовательский институт экономики и управления Юго-западного университета финансов и экономики Китая (Research Institute of Economics and Management of Southwestern University of Finance and Economics).

Михаэль ДАУДЕРШТЕДТ (Michael Dauderstädt) – доктор, руководитель Отдела экономической и социальной политики Фонда имени Фридриха Эберта в Бонне, ФРГ.

Правин ДЖА (Praveen Jha) – профессор экономики Школы социальных наук Университета Джавахарлала Неру (Jawaharlal Nehru University, JNU), Нью Дели, Индия

Питер ДИТШ (Peter Dietsch) – адъюнкт-профессор философии в Монреальском университете, Канада.

Андрей КОЛГАНОВ – доктор экономических наук, профессор, руководитель Лаборатории изучения рыночной экономики Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Риорита КОЛОСОВА – доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Камила Унис КРЕПСКИ (Camila Unis Krepsky) – экономист, выпускница Института экономики Государственного университета Кампинас (IE-Unicamp), Бразилия.

Хэн КУАН (Heng Quan) – профессор и старший научный сотрудник в Шанхайской академии социальных наук, Китай.

Мария Хелена ЛАВИНАС ДЕ МОРАИС (Maria Helena Lavinias de Moraes) – приглашенный профессор и внештатный научный сотрудник Программы Латиноамериканских исследований Принстонского университета, профессор экономики благосостояния Института экономики Федерального университета Рио-де-Жанейро, Бразилия.

Сангхон ЛИ (Sangheon Lee) – Международное бюро труда (International Labour Office).

Хайрон ЛУО (Hairong Luo) – соискатель степени PhD (доктор философии) в Шанхайской академии социальных наук, Китай.

Джон П. МАРТИН (John P. Martin) – директор Директората по вопросам занятости, труда и социальным делам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Торстен МЮЛЛЕР (Torsten Mueller) – Институт экономических и социальных исследований, ФРГ.

Торстен НИХОЙ (Torsten Niechoj) – профессор экономических и политических наук в Рейн-Ваальском Университете прикладных наук (Rhine-Waal University of Applied Sciences) в Камп-Линтфорте, Германия; соучредитель и редактор журнала «Европейский журнал экономики и экономической политики» («European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention (EJEEP)»).

Томас И. ПАЛЛИ (Thomas I. Palley) – старший советник по вопросам экономической политики, Американская Федерация Труда – Конгресс Производственных Профсоюзов, Вашингтон, США.

Томас РИКСЕН (Thomas Rixen) – профессор политических наук в Университете Отто Фридриха в Бамберге, Германия.

Майкл СИШОН (Michael Cichon) – президент Международного совета по социальному обеспечению (МССО)¹ и лектор по социальной защите в Высшей Школе Управления при ООН в Маастрихте, Нидерланды.

Эдуард СОБОЛЕВ – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН.

Рудольф ТРАУБ-МЕРЦ (Rudolf Traub-Merz) – доктор, руководитель филиала Фонда имени Фридриха Эберта в России.

Майкл Ф. ФЁРСТЕР (Michael F. Förster) – старший экономист Директората по вопросам занятости, труда и социальным делам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Рудольф ЦВИНЕР (Rudolf Zwiener) – доктор, старший экономист Института макроэкономической политики (ИМК), Дюссельдорф, Германия.

Ульрика ШТАЙН (Ulrike Stein) – старший экономист Института макроэкономической политики (ИМК), Дюссельдорф, Германия.

Сабина ШТЕФАН (Sabine Stephan) – доктор, старший экономист Института макроэкономической политики (ИМК), Дюссельдорф, Германия.

Штефан ШУЛЬМЕЙСТЕР (Stephan Schulmeister) – экономист, Австрийский Институт экономических исследований, Австрия. Консультант правительственных учреждений Австрии и Консультативного совета по социальной и экономической политике.

Торстен ШУЛЬТЕН (Thorsten Schulten) – Институт экономических и социальных исследований, ФРГ.

¹ МССО входит в состав Международной коалиции по Минимальным нормам социальной защиты, объединяющей более 60 НКО и профсоюзных организаций, среди которых ведущую роль играет Фонд Фридриха Эберта.

Научное издание

НЕРАВЕНСТВО ДОХОДОВ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ:
СТРАТЕГИИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Под редакцией:
Александр Бузгалин
Рудольф Трауб-Мерц
Михаил Воейков

Корректор О.В. Барашкова

Сдано в набор 09.06.2014

Формат 60x84/16. Бумага офсетная.

Тираж 500 экз. Заказ

Отпечатано в издательстве
«Культурная революция».

Москва, Новосущевская ул.,
д.19 Б, эт. 4, офис 418

Тел. 8-985-468-53-52

www.kultrev.ru, editor@kultrev.ru

