# ФР&

ФИНАНСЫ и РАЗВИТИЕ
Декабрь 2012 года $8,00

# Филантропия
# Семена перемен

Билл Клинтон о творческом сотрудничестве

Представляем Джеффри Сакса

Объяснение ЛИБОР

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВАЛЮТНЫЙ ФОНД

**Финансы и развитие** издается Международным Валютным Фондом ежеквартально на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках.
Издание на русском языке
ISSN 1020–8151

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР**
Джереми Клифт

**РУКОВОДЯЩИЙ РЕДАКТОР**
Марина Приморац

**СТАРШИЕ РЕДАКТОРЫ**
Камилла Андерсен
Ен Сун Кан
Натали Рамирес-Джумена
Джеймс Роу
Саймон Уилсон

**РЕДАКТОР ОНЛАЙНОВОГО ИЗДАНИЯ**
Глен Готтселиг

**МЛАДШИЕ РЕДАКТОРЫ**
Халед Абдель-Кадер
Лика Гей
Маурин Берке
Жаклин Делорье

**СПЕЦИАЛИСТ ПО ПОДГОТОВКЕ ПЕЧАТНОЙ И ВЕБ-ВЕРСИИ**
Лиджун Ли

**МЕНЕДЖЕР ПО СОЦИАЛЬНЫМ МЕДИА**
Сара Хаддад

**СТАРШИЙ ПОМОЩНИК РЕДАКТОРА**
Николь Брайнен-Кимани

**ПОМОЩНИК РЕДАКТОРА**
Харрис Куреши

**РУКОВОДИТЕЛЬ ТВОРЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ**
Луиса Менхивар

**ХУДОЖНИКИ-ОФОРМИТЕЛИ**
Кеннет Грубби
Симин Хашем
Мишель Мартин

**СОВЕТНИКИ РЕДАКТОРА**
Бас Баккер
Николетта Батини
Хельге Бергер
Джеймс Гордон
Тим Каллен
Пол Кашин
Лаура Кодрес
Альфредо Кузвас
Паоло Мауро
Жан-Мария Милези-Ферретти
Пол Милс
Мартин Мулейзен
Ума Рамакришнан
Абдельхак Сенхаджи
Доменико Фаницца
Томас Хелблинг
Адриен Чисти
Марсело Эстевао

**ИЗДАНИЕ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ**
подготовлено Отделом переводов МВФ

**РЕДАКТОР**
Александра Акчурина

© 2012 Международный Валютный Фонд. Все права защищены. Для получения разрешения на перепечатку статей *Ф&Р* заполните форму онлайн (www.imf.org/external/terms.htm) или обратитесь по электронной почте в copyright@imf.org. Разрешение на перепечатку статей **в коммерческих целях** можно также получить за номинальную плату в **Copyright Clearance Center** (www.copyright.com).

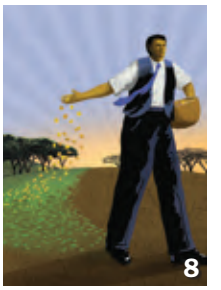
Мнения, выраженные в статьях и других материалах, принадлежат авторам и не обязательно отражают политику МВФ.

**Услуги подписчикам, изменение адреса и заявки на рекламу:**
IMF Publication Services
*Finance & Development*
P.O. Box 92780
Washington, DC, 20090, USA
Телефон: (202) 623–7430
Факс: (202) 623–7201
Эл. почта: publications@imf.org

**Postmaster:** send changes of address to *Finance & Development*, International Monetary Fund, PO Box 92780, Washington, DC, 20090, USA. Periodicals postage is paid at Washington, DC, and at additional mailing offices.
The English edition is printed at Dartmouth Printing Company, Hanover, NH.

**ФИНАНСЫ И РАЗВИТИЕ** ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА
Декабрь 2012 • Выпуск 49 • Номер 4

# ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ




## КАТАЛИЗАТОРЫ ИЗМЕНЕНИЙ

8 **Добрые дела**
Могут ли филантропия и социальное предпринимательство заполнить пробелы, оставляемые официальной помощью?
*Марина Приморац*

10 **Помогаем любым возможным способом**
Благотворительность и частные инвестиции приобретают все большее значение в мировой борьбе с бедностью
*Дин Карлан*

14 **Лаборатория знаний**
Социальное предпринимательство раскрывает инновационные и экономически эффективные решения в области развития
*Дж. Грегори Дис*

18 **Точка зрения. Сила сотрудничества**
Сети творческого взаимодействия способны преображать жизнь людей
*Президент Билл Клинтон*

## А ТАКЖЕ В ЭТОМ НОМЕРЕ

22 **Китай: стимул для западной продуктивности**
Экспорт промышленных товаров из Китая сдерживает развитие низкоквалифицированного производства на Западе, но стимулирует инновации, разработка которых требует высокой квалификации
*Ник Блум, Мирко Драца и Джон ван Ринен*

25 **Когда взлетают цены на продовольствие**
Всплеск цен, как правило, оказывает более значительное влияние на страны с уже высоким уровнем инфляции и слабой институциональной системой
*Гастон Гелос и Юлия Устюгова*

28 **Потратить или раздать**
Развивающиеся страны могут потратить непредвиденную прибыль от биржевых товаров на физические инвестиции, но, возможно, было бы лучше в краткосрочной перспективе распределить часть этой прибыли между их гражданами
*Рабах Арецки, Арно Дюпюи и Алан Гелб*

34 **Справедливая доля**
Борьба с неравенством доходов с помощью социальных расходов, направленных на перераспределение, в странах с развитой экономикой более результативна, чем в развивающихся странах
*Франческа Бастальи, Дэвид Коуди и Санджив Гупта*

38 **Переосмысление устойчивого развития**
Новая программа развития должна быть действительно глобальной, актуальной для всех и реалистичной в распределении обязанностей
*Немат Шафик*

40 **Относительный вопрос**
Развивающийся мир пересматривает определение бедности
*Мартин Равайон*

44 **Защищенные от шторма**
Страны Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы в основном были защищены от продолжающегося кризиса в зоне евро, но ситуация может быстро измениться
*Бас Б. Баккер и Кристоф Клинген*

**Интернет-подписка по адресу: www.imfbookstore.org/f&d**

# Марш миллиардеров: искусство благотворительности

БОРЯСЬ с малярией посредством противомоскитных сеток или строя школы и обеспечивая базовую санитарию, филантропия помогает преобразить развивающиеся страны. Богатые доноры используют свое состояние, во многих случаях заработанное на компьютерном программном обеспечении, индустрии развлечений и проектах венчурного капитала, для преодоления бедности и улучшения качества жизни, предоставляя средства, дополняющие, а иногда и превосходящие помощь из официальных источников.

Титаны капитализма, миллиардеры начиная от Билла и Мелинды Гейтс и Уоррена Баффета до Алико Данготе и Джорджа Сороса, помогают своими деньгами реализации благих начинаний. Будь то финансирование новых вакцин, строительство библиотек или скупка амазонских тропических лесов для защиты окружающей среды, филантропы поддерживают инновации и новые подходы, которые изменяют жизни людей и помогают осуществлять мечты.

В этом выпуске *Ф&Р* рассматривается мир адресной благотворительности и социального предпринимательства.

«Роль филантропии заключается в том, чтобы запустить процесс, — говорит сооснователь Microsoft Билл Гейтс, самый щедрый донор в мире. — Мы использовали средства фонда для создания системы, которая заставит рыночные силы работать на благо малоимущих». Он говорит, что каталитическая филантропия может существенно изменить ситуацию. «Хорошие идеи нуждаются в проповедниках. Забытым сообществам нужны защитники».

Бывший президент США Билл Клинтон говорит нам о том, что сети творческого сотрудничества, объединяющие государственные органы, деловые круги и гражданское общество, могут лучше справляться с задачами для решения самых насущных проблем мира.

Также в этом выпуске Пракаш Лунгани представляет выдающегося экономиста Джеффри Сакса, который участвовал в кампаниях за облегчение бремени долга развивающихся стран и выступал за реализацию Целей развития тысячелетия. Мы показываем, что иногда, вместо того чтобы расходовать непредвиденную прибыль от роста цен биржевых товаров на вложения в физический капитал, которые зачастую являются источниками коррупции, правительствам бедных стран было бы целесообразно передать часть этого дохода гражданам. Мы анализируем действия основных центральных банков для преодоления кризиса, охватившего страны с развитой экономикой, в нашей рубрике «Данные крупным планом» и знакомимся с тем, как рост в Китае вдохновляет творческие подходы на Западе.

********

Это мой последний выпуск в качестве главного редактора *Ф&Р*, над которым я работал в течение десяти лет в разных должностях. Я перехожу на должность руководителя издательской службы МВФ. Эстафету в должности главного редактора примет Джефф Хейден при действенной поддержке нашей редакционной группы, которую возглавляет руководящий редактор Марина Приморац, и нашей группы дизайна, которой давно руководит Луиса Менхивар. Приближаясь к полувековому рубежу в освещении вопросов мирового развития, *Ф&Р*, как никогда, находится в прекрасной форме.

**Джереми Клифт,**
*главный редактор*


48 **Реконфигурация роста**
Для стимулирования роста в зоне евро необходимо объединить интенсивную структурную реформу и меры по поддержанию спроса
*Берглиот Баркбу и Йесмин Рахман*

52 **Японская молодежь высказывает свое мнение**
Сочинения победителей конкурса среди студентов университетов Японии
*Томоко Кайда, Дайсукэ Гатанага, Кенжи Накада*


## РУБРИКИ


2 **Краткие сообщения**

4 **Люди в экономике**
**Проект в каждом порту**
Пракаш Лунгани представляет Джеффри Сакса, странствующего экономиста по вопросам развития

20 **Представьте себе**
**Инвестиции в человека**
Недавний экономический кризис подчеркнул важность образования
*Дирк Ван Дамм, Коринн Хекманн и Элизабет Вийутре*

32 **Возвращение к основам**
**Что такое ЛИБОР?**
Лондонская межбанковская ставка широко используется в качестве ориентира, но в последнее время она подвергается критике
*Джон Кифф*

43 **Данные крупным планом**
**Разбухающие балансы**
Основные центральные банки осуществляют вливания ликвидности, чтобы ограничить воздействие мирового финансового кризиса
*Рикардо Давико и Брайан Джон Голдсмит*

54 **Книжное обозрение**
*The Land of Too Much: American Abundance and the Paradox of Poverty,* Monica Prasad
*Making the European Monetary Union,* Harold James

57 **Индекс статей за 2012 год**



**Иллюстрации:** обложка, стр. 8–9, Майкл Гиббс; стр. 20–21, Симин Хашем.

**Фотографии:** стр. 2, Джейн Суини/JAI/Corbis; Latin Stock Collection/Corbis; Ник Ботма/EPA/Corbis; стр. 3, Гидеон Мендел/Corbis; Крейг Лавелл/Corbis; Рик Эргенбрайт/Corbis; стр. 4, Тед Алджибе/AFP/Getty Images; стр. 10, Джей Директо/AFP/Getty Images; стр. 14, Паван Кумар/Reuters/Corbis; стр. 18, Брайан Беддер/EPA/Newscom; стр. 22, Бо Зондерс/Corbis; стр. 25, Peter & Georgina Bowater Stock Connection Worldwide/Newscom; стр. 30, Йо Бибини/Reuters/Corbis; стр. 34, Марджи Полицер/Lonely Planet; стр. 38, IMF; стр. 40, Рене Маттес/Hemis/Corbis; стр. 44, Тибор Богнар/Corbis; стр. 48, Пол Уайт/AP/Corbis; стр. 52–53, Юко Иде/IMF; стр. 54–55, Майкл Спилотро/IMF.


**Читайте журнал онлайн: www.imf.org/fandd**

**См. страницу *F&D* на Facebook.com: www.facebook.com/FinanceandDevelopment**

## Движение наверх

Глобальные потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) увеличились в 2011 году на 16 процентов, превысив докризисный уровень 2005–2007 годов, сообщает Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. В документе организации «Доклад о мировых инвестициях за 2012 год» прогнозируется, что годовые темпы ПИИ в 2012 году замедлятся, при этом потоки стабилизируются на уровне примерно 1,6 трлн долл. США.

Башня Байтерек, Астана, Казахстан.

Что касается используемого в докладе индекса привлечения ПИИ, который позволяет оценить успех стран в привлечении ПИИ, то в первую десятку входит большее число развивающихся стран и стран с переходной экономикой, чем в предыдущие годы. К числу новичков среди первых стран в 2011 году относятся Ирландия и Монголия. Богатые природными ресурсами Казахстан, Туркменистан, Республика Конго и Чили также вошли в этот список.

Чуть ниже первой десятки находится ряд стран, включая Гану и Перу, которые добились устойчивого повышения рейтингов: обе страны в каждый из предыдущих шести лет перемещались выше по списку.

## Лучше образованные, хуже оплачиваемые

Согласно новому исследованию Межамериканского банка развития и Всемирного банка, несмотря на недавние успехи, разрыв в заработной плате между мужчинами и женщинами в Латинской Америке сохраняется.

Школьники в Буэнос-Айресе, Аргентина.

В документе "*New Century, Old Disparities: Gender and Ethnic Earnings Gaps in Latin America and the Caribbean*" сравниваются обследования репрезентативных домашних хозяйств в 18 странах Латинской Америки и Карибского бассейна. Установлено, что мужчины зарабатывают на 17 процентов больше, чем женщины того же возраста и образовательного уровня. Как указано в докладе, этот разрыв в зарплате в последние годы уменьшается, но недопустимо медленными темпами.

Несмотря на то что, по сравнению с мужчинами, женщины в среднем немного лучше образованны, они по-прежнему преобладают в менее оплачиваемых сферах занятости, таких как обучение, здравоохранение и сектор услуг,— отмечается в исследовании. Согласно обследованиям домашних хозяйств, женщины занимают лишь 33 процента высокооплачиваемых должностей специалистов в регионе, в том числе в области архитектуры, права и инженерного дела. В этих профессиях разрыв в зарплате между мужчинами и женщинами значительно выше — в среднем 58 процентов.

В исследовании делается вывод о том, что для достижения гендерного равенства на рынке труда необходимо изменение ролей и стереотипов в домашних хозяйствах.

## Рациональное развитие

Согласно новой оценке Конвенции ООН о биологическом разнообразии, при сохранении текущих тенденций глобальная урбанизация будет иметь существенные последствия для биоразнообразия и экосистем.

В докладе «*Перспективы в области городов и биоразнообразия*», в котором используются материалы от 123 ученых во всем мире, утверждается, что более 60 процентов земли, которую, по прогнозам, займут города к 2030 году, еще не застроена. Это открывает важную возможность повысить устойчивость глобального развития путем содействия градоустройству с низкими выбросами углерода и эффективным использованием ресурсов, которое может уменьшить неблагоприятное воздействие на биоразнообразие и повысить качество жизни, — отмечается в докладе.

Ожидается, что с 2000 по 2030 год общая площадь земель под городские виды пользования в мире возрастет втрое, при этом за тот же период городское население должно увеличиться вдвое и составить примерно 4,9 млрд человек. Это увеличение будет в значительной мере опираться на использование водных и других природных ресурсов и приведет к потере лучших сельскохозяйственных земель.

В новом докладе освещается целый ряд успешных инициатив на различных уровнях государственного управления как в развитых, так и в развивающихся странах. Например, в Боготе, Колумбия, такие меры как закрытие дорог в выходные дни, улучшение системы автобусного транспорта и создание велосипедных дорожек привело к повышению физической активности жителей и снижению выбросов парниковых газов.

## События в 2013 году

**15–17 января, Абу-Даби, Объединенные Арабские Эмираты**
Всемирный саммит по вопросам энергетики будущего

**23–27 января, Давос, Швейцария**
Ежегодная встреча Всемирного экономического форума

**14–18 марта, г. Панама, Панама**
Ежегодное совещание Межамериканского банка развития

**19–21 апреля, Вашингтон, округ Колумбия.**
Весенние совещания Группы Всемирного банка и Международного Валютного Фонда

**2–5 мая, Дели, Индия**
Ежегодное совещание Азиатского банка развития

**10–11 мая, Стамбул, Турция**
Ежегодное совещание Европейского банка реконструкции и развития

**30–31 мая, Марракеш, Марокко**
Ежегодное совещание Африканского банка развития

Недоедающие дети в Зимбабве в очереди за едой.

## Один из восьми голодает

В 2010–2012 годах, согласно докладу Организации Объединенных Наций (ООН) о голоде, почти 870 млн человек, или каждый восьмой, страдали от хронического недоедания.

В докладе *"State of Food Insecurity in the World 2012"*, который совместно опубликовали Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН, Международный фонд сельскохозяйственного развития и Всемирная продовольственная программа, делается вывод о том, что с 1990 года число голодающих во всем мире снизилось на 132 млн человек.

Но голод возрос в Африке и на Ближнем Востоке, и общий прогресс по его сокращению затормозился начиная с 2007 года, указывается в докладе.

В случае принятия надлежащих мер поставленная в Декларации тысячелетия цель развития — к 2015 году уменьшить вдвое число голодающих в развивающихся странах — все еще может быть достигнута, как отмечается в докладе.

## Год 2013-й — год водного сотрудничества

Организация Объединенных Наций объявила 2013 год Международным годом водного сотрудничества.

Цель состоит в том, чтобы улучшить осведомленность о возможностях для расширения сотрудничества и о трудностях в управлении водными ресурсами в связи с ростом спроса на доступ к воде, распределение воды и связанные с ней услуги. Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО) возглавит информационную работу.

В своей информационной кампании ЮНЕСКО будет освещать историю успешных инициатив по сотрудничеству в водном хозяйстве и выделять важнейшие проблемы в образовании и дипломатии в области водного хозяйства, трансграничного управления водными ресурсами, сотрудничества в сфере финансирования, национальных и международных правовых основах и связях с Целями развития Декларации тысячелетия ООН.

Анисаканский водопад, Пин у Львина, Мьянма.

## Преодоление последствий изменения климата в Афганистане

Правительство Афганистана предприняло инициативу по преодолению последствий изменения климата, первую инициативу такого рода в истории страны, на которую было выделено 6 млн долларов.

Эта важнейшая мера (которая будет реализована Программой ООН по окружающей среде, ЮНЕП) призвана оказать содействие сообществам, которые уязвимы по отношению к таким последствиям изменения климата, как засуха, и развивать потенциал организаций Афганистана для преодоления риска изменения климата.

ЮНЕП выделил Афганистан как одну из наиболее уязвимых стран в мире по отношению к последствиям изменения климата, поскольку она больше подвержена этим изменениями и в меньшей мере способна преодолевать их последствия.

Многие виды сельскохозяйственной деятельности в Афганистане зависят от течения рек, которые берут начало в центральных горах. Вместе с тем, природные экосистемы по всей стране являются очень уязвимыми, и неблагоприятные последствия расширяющейся деятельности человека во многих районах усугубляются сегодняшней изменчивостью климата, в основном частыми засухами и вызванными экстремальными погодными условиями наводнениями и эрозией.

Орошаемые поля в провинции Бамиян, Афганистан.

Эта инициатива предусматривает планы для более эффективного управления водными ресурсами и их использования, управления водосборными площадями местными общинами, улучшения террасного земледелия, агролесоводства, связанных с климатом исследований и систем раннего предупреждения, повышения продовольственной безопасности и рационального использования естественных пастбищ.

Сельское хозяйство обеспечивает средства к существованию для более 60 процентов населения Афганистана.

*Пракаш Лунгани представляет* **Джеффри Сакса**, *странствующего экономиста по вопросам развития*

# Проект в каждом порту

ТРУДНО вообразить более блестящую и разнообразную карьеру, чем у Джеффа Сакса. Гарвардский университет принял его на постоянную должность в 1982 году, когда ему было всего 28 лет. В тридцать с небольшим он помог Боливии прекратить гиперинфляцию и реструктурировать долг. Лишь несколько лет спустя он разрабатывал план польского правительства по переходу от коммунизма к капитализму. После этого он работал советником правительств России, Эстонии, Буркина-Фасо, Индии и многих других стран. Сакс выступает за облегчение долгового бремени для бедных стран и, в качестве советника генерального секретаря ООН Кофи Аннана, разработал план по достижению Целей развития тысячелетия. С 2002 года, будучи директором Института Земли при Колумбийском университете, Сакс ставит еще более масштабные цели. Институт, представляющий собой междисциплинарный коллектив из 850 человек, занимается некоторыми из наиболее сложных мировых проблем, от искоренения болезней до глобального потепления.

Все это снискало Саксу статус суперзвезды, доступный немногим экономистам. В 2005 году по телеканалу MTV был показан документальный фильм о поездке Сакса в Африку с актрисой Анжелиной Джоли. Ранее он совершил поездку с Боно, солистом группы U2, в рамках кампании по облегчению долгового бремени. Один из коллег Сакса в Гарварде в то время, видный экономист Роберт Барро вспоминает, что Сакс однажды пригласил его на обед с Боно, чтобы обсудить проведение кампании. Барро говорит, что его «первой мыслью было отказаться», но затем он передумал по настоянию дочери-подростка, которая воскликнула: «Папа, это же так классно! Иди не раздумывая».

Работу Сакса также критикуют за то, что меры политики, которые он отстаивает, нередко вызывают болезненные побочные эффекты. Он категорически не согласен с этим обвинением: «В Боливии, Польше и России моя работа была сродни работе врача скорой помощи. Пациент уже был в состоянии шока: гиперинфляция, массовая нехватка товаров, политическая нестабильность, падающий курс валюты и всепроникающий страх. Кабинетные критики слабо представляют себе природу такого хаоса и трудности разработки политики в такой неразберихе. Не вините врача в тяжести состояния пациента, поступающего в неотложку».

## Гарвардские связи

Сакс родился в Детройте в 1954 году. Его семья имеет корни в Гродно, который когда-то был в составе Польши, а затем Советского Союза. Его отец был известным адвокатом по вопросам трудового законодательства и принимал активное участие в политической жизни Демократической партии США.

Его сестра Андреа вспоминает, что отец всегда напоминал им, что нужно «делать добро, пока Вы преуспеваете». Он подумывал о том, чтобы стать юристом, но вместо юридической школы Гарварда избрал экономический факультет этого университета. Этому факультету было суждено стать ему домом на 30 лет.

Еще будучи студентом, он выполнил все требования курса на степень доктора экономики. В 1982 году он опубликовал в «*Econometrica*», ведущем техническом журнале по этой дисциплине, работу под названием «Метод многократной пристрелки для решения двухточечных краевых задач». Надо признать, что над этим исследованием он работал не один; его соавторами были Дэвид Липтон, ныне первый заместитель директора-распорядителя МВФ, Джим Потерба, ныне президент Национального бюро экономических исследований (ведущей американской организации в области экономических исследований), и Лэрри Саммерс, бывший министр финансов США и бывший президент Гарвардского университета. Сакс выделялся даже среди таких талантливых сокурсников в Гарварде, и университет отметил это, приняв его на постоянную преподавательскую должность в возрасте 28 лет.

Однако Сакс отличался не только своими блестящими техническими способностями, но и интересом к работе над насущными экономическими проблемами современности, формулированию решений и лоббированию за их принятие. Пол Кругман, лауреат Нобелевской премии по экономике, однажды написал, что «из общего ряда Джеффри выделяет то, что он отличный теоретик и при этом серьезная политическая сила. Это просто поразительное сочетание».

## Чудодейственное лекарство

Первым большим проектом Сакса была работа на посту экономического советника Боливии в 1985 году. В то время годовая инфляция в стране достигала 60 000 процентов. По словам Сакса, при такой высокой инфляции «если [деньги] в Вашем бумажнике случайно остались непотраченными в течение одной-двух недель, Вы потеряли четверть их стоимости».

Разумеется, в таких условиях люди, как правило, не оставляют деньги в бумажнике. И как только в день зарплаты людям выдают огромные пачки денег, они сразу бегут на рынок, чтобы попытаться обменять эту бумагу, которая вскоре потеряет всякую ценность, на товары, сохраняющие свою стоимость. Сакс говорит, что «тогда вы действительно понимаете, что время не ждет, и ломаете голову в поисках любых вариантов, которые могли бы чем-то помочь».

Ответ в итоге, говорит Сакс, был «очень-очень прост». Гиперинфляция возникает, когда правительства испытывают бюджетный дефицит, который они пытаются покрыть печатанием денег. Поэтому для прекращения гиперинфляции главное — обеспечить правительству некоторый источник реального дохода. В Боливии это потребовало резкого повышения цены на нефть, находящейся в государственной собственности, которая ранее в значительной мере субсидировалась государством. Подъем цены нефти до реалистичного уровня позволил правительству при ее продаже «зарабатывать достаточно денег, чтобы платить зарплату учителям». Это закрыло бюджетный дефицит в достаточной степени, чтобы остановить гиперинфляцию.

Сакс говорит, что прекращение субсидирования цены на нефть было «прогрессивным шагом». По его словам, гиперинфляция ложилась бременем на малоимущих, обесценивая имеющуюся у них наличность, в то время как «богатые получали выгоду от очень низких цен на бензин». По-существу, эта ситуация была «наиболее выгодна контрабандистам, которые скупали нефтепродукты в Боливии и нелегально вывозили их в Перу».

Наряду с повышением цен на нефть, Сакс также боролся за облегчение бремени долга Боливии — в 1984 году государственный долг страны составлял 110 процентов ее дохода. В результате у него возникли расхождения с позицией МВФ — и не в последний раз (см. вставку). Сакс говорит, что «это было генеральным сражением с МВФ и банками, так как сокращение долга еще не стало принятой практикой в международных кругах». Сакс вел переговоры от имени Боливии, и в итоге 90 процентов внешнего долга на балансе страны было аннулировано.

К началу 1986 года гиперинфляция ушла в прошлое, «и Боливия остается страной с одним из самых низких уровней инфляции в Южной и Северной Америке». Вместе с тем, экономический рост страны оставался скромным, что не давало Саксу покоя и впоследствии привело его к важной работе относительно препятствий для экономического роста.

## Неурядицы с Валенсой

Успех Сакса в Боливии принес ему деловые предложения из многих других столиц. В начале 1989 года правительство Польши обратилось к нему с предложением оказать стране помощь в переходе к капитализму. У Сакса состоялись продолжительные обсуждения с лидерами профсоюзного движения «Солидарность» «о рыночной экономике и возможном порядке действий». Лидеры с пессимизмом оценивали возможности экономических преобразований в Польше.

Сакс заверил их, что это осуществимо. Рынки могут заработать, если их либерализовать, то есть если цены будут определяться не указами, а спросом и предложением. Когда рынки придут в движение, внутренние инвестиции и приток иностранного капитала из других стран Европы позволят модернизировать польскую промышленность. И, повторяя совет, который он дал боливийцам, Сакс сказал «Солидарности»: «О внешнем долге не беспокойтесь — он будет аннулирован».

Через несколько месяцев «Солидарность» начала склоняться к его точке зрения. Однажды вечером Сакс и Липтон, его товарищ по Гарварду, пошли домой к одному из ее лидеров, Яцеку

### Азиатская драма

Сакс давно выступает с критикой МВФ, и эта позиция не изменилась во время азиатского кризиса 1997–1998 годов. В совместной со Стивом Раделетом работе Сакс писал, что «объяснения, связывающие причины спада с глубокими недостатками в экономике стран Азии, такими как азиатский кумовской капитализм, представляются нам значительно преувеличенными». Раделет и Сакс объясняли кризис скорее «сочетанием финансовой паники, ошибок в политике, допущенных правительствами азиатских стран в начале кризиса, и плохо спланированными международными программами экстренной поддержки», которое углубило кризис больше, чем это было «необходимо или неизбежно». Хотя они согласились, что процентные ставки должны были повыситься после вывода иностранного капитала, Раделет и Сакс подвергли сомнению обоснованность требования «МВФ поднять процентные ставки еще выше и обеспечить бюджетный профицит в дополнение к уже происходившему в огромных объемах изъятию средств». Рекомендации МВФ исходили из допущения, что более высокие процентные ставки приведут «к стабильному или повышающемуся обменному курсу и что выгоды от стабилизации валюты в плане снижения затрат на обслуживание внешнего долга перевесили бы краткосрочные сокращения производства в результате повышения процентных ставок».

Раделет и Сакс, как и многие другие наблюдатели, включая нобелевского лауреата Джозефа Стиглица, высказывали сомнения в том, что результаты стоили понесенных издержек.

Куроню. Сакс и Липтон в общих чертах изложили план преобразований. В конце концов, Куронь сказал: «Все ясно — подготовьте подробный план». Сакс ответил, что они вместе с Липтоном составят его, когда вернутся в США, и пришлют, как только смогут. На это Куронь возразил: «Нет, план мне нужен уже завтра утром».

Итак, Сакс и Липтон вернулись в свой офис, где, как рассказывает Сакс, они положили «доски на раковины в кухне, чтобы можно было куда-то поставить компьютерный терминал». Они составили план той ночью, «работая примерно с 10 вечера до 3 или 4 утра, точно не знаю». Лидеры «Солидарности» ознакомились с этим планом и сказали Саксу: «Можете вылетать в Гданьск. Пора Вам встретиться с г-ном Валенсой».

## Гордость Польши

Работа над существенными элементами, сформулированными Саксом и Липтоном во время этих ночных бдений, продолжалась в течение 1989 года, и ключевую роль в ней играл министр финансов страны Лешек Бальцерович. Экономический план «Солидарности» был, наконец, объявлен 1 января 1990 года. Сакс говорит, что тот момент вызывал «ужас, [потому что] страна находилась в условиях гиперинфляции, хаоса, отчаяния, финансового разорения, пустых магазинов и приступала к своего рода эксперименту, подобного которому не было в истории».

Эндрю Берг, теперь сотрудник Исследовательского департамента МВФ, в то время учился в аспирантуре Массачусетского технологического института и работал в Польше: «Можно сказать, что я был постоянным представителем корпорации Сакс-Липтон в Польше», — говорит Берг. Он вспоминает, что работа с Саксом «вселяла в него веру в собственные силы; иерархией, которая имела значение, была иерархия хороших идей». А идеи Сакса часто оказывались самыми лучшими. Берг говорит, что «Джефф мог проникать в суть сложных вопросов» и точно знал, какой «двумерный график или две линии позволят получить истинное представление о ситуации».

Как и рекомендовали Сакс и Липтон, этот экономический план быстро либерализовал цены и немедленно открыл экономику для торговли, что позволило смягчить проблемы нехватки потребительских товаров и основных производственных ресурсов. План предусматривал отсрочку приватизации основных отраслей промышленности, контролируемых государством, говорит Сакс, так как у него «не было детально проработанных планов, и для их подготовки потребовались бы годы».

Однако этот экономический план также привел к скачку цен, усугубив гиперинфляцию. Через месяц цены на продовольствие удвоились, а цена на уголь, насущный ресурс для производства электроэнергии в Польше, повысилась в шесть раз. При этом заработная плата не росла. «Вы идете на этот шаг, изначально понимая, что заработная плата не может расти так же быстро, как цены, — говорит Сакс. — В этом-то и вся суть».

Сакс также выступал за финансовую поддержку Польши правительствами стран Запада и международными организациями. Берг вспоминает, как он использовал свою телефонную карточку компании AT&T, чтобы польский министр финансов Бальцерович мог позвонить директору-распорядителю МВФ Мишелю Камдессю с просьбой об оказании помощи.

Из-за первоначальных болезненных последствий плана Сакс подвергался критике тогда и впоследствии, но долгосрочные результаты не вызывают сомнений.

## Более масштабный вызов

По мере того, как ситуация в Польше начинала выправляться, ее опытом заинтересовались в России. В 1990–1991 годах Сакс начал работать с советским экономистом Григорием Явлинским над планом демократизации и экономической реформы, опираясь на техническую помощь и финансовую поддержку Запада в размере 150 миллиардов долларов США в течение пяти лет. План получил название «Согласие на шанс».

В конце 1991 года Сакс был официально назначен экономическим советником Бориса Ельцина. Его основными партнерами были Липтон и Андерс Ослунд, ныне старший научный сотрудник Института мировой экономики им. Питерсона. Ослунд говорит, что «кроме группы ведущих российских реформаторов под руководством Гайдара в стране было мало специалистов, на которых можно было бы опереться». Как следствие, команда состояла из молодых российских экономистов, прошедших обучение на Западе, и экономистов, нанятых из стран Запада, включая Берга и недавнего выпускника Гарварда Эндрю Уорнера, который теперь работает в Исследовательском департаменте МВФ.

Сакс говорит, что им «предоставили высший в то время знак доверия: постоянный пропуск в здание Совета министров и несколько кабинетов в этом здании для наших постоянных сотрудников, проживающих в Москве». Берг вспоминает, что когда он приземлился в московском аэропорту, его мгновенно провели через иммиграционный контроль к ожидавшему лимузину, а «для лимузинов были выделены специальные полосы». Тем не менее, по словам Берга, в воздухе ощущался распад: «воздух пах бензином, как мне сказали, потому что автомобилисты держали запасы бензина в багажниках служебных и личных машин». Оплот российской экономики, нефтяная и газовая промышленность, пострадал от резкого падения цен на нефть в середине 1980-х годов.

Регион не обладал опытом и практикой рыночной экономики. По словам Уорнера, Сакс и его команда в значительной мере занимались «экономикой здравого смысла», объясняя самые основы. «Мы пытались переломить тенденцию, когда кредит рос на 25 процентов в месяц, и провести основные бюджетные реформы». Сакс был «интеллектуально честен, — говорит Уорнер, — он всегда стремился добиваться точности в расчетах и проводить обоснованный анализ».

## Переосмысление возможностей в России

В России, однако, Саксу и его команде не удалось добиться такого же успеха, как в Польше. В длинной статье в защиту проделанной им работы, озаглавленной «Что я сделал в России», Сакс доказывает, что результаты оказались неутешительными потому, что его советы были в основном проигнорированы российской командой и почти полностью Западом. Хотя рекомендация Сакса об отмене ценовых ограничений была выполнена в начале 1992 года, его совет сократить денежную массу и уменьшить конечные субсидии предприятиям был проигнорирован. В результате высокая инфляция «не ослабевала в течение нескольких лет», что снискало реформам дурную славу.

Ослунд говорит, что Саксу и его команде также «не удалось добиться отмены государственного регулирования цен на энергоносители и внешней торговли». Это означало, что «некоторые люди могли купить нефть за доллар и продать ее за 100 долларов на мировом рынке и, следовательно, не имели никаких стимулов для реформ». Не был принят во внимание и совет Сакса оставить крупные компании по добыче природных ресурсов в государственных руках; вместо этого, по словам Ослунда, «сектор был приватизирован коррупционными методами, что привело к появлению олигархов».

Но главная причина неудачи, по мнению Ослунда, заключалась в том, что, вопреки совету Сакса, «Запад и пальцем не пошевелил, чтобы помочь России». Страны Группы семи (G7) (Германия, Италия, Канада, Соединенное Королевство, США, Франция и Япония) сами не предоставили значительной финансовой помощи, вместо этого переложив ответственность

на международные финансовые организации, такие как Всемирный банк и МВФ. Джон Одлинг-Сми, в то время директор департамента МВФ, координировавшего работу в России, писал, что, «ввиду того, что сама Группа семи не оказывала крупномасштабной финансовой поддержки», она вынуждала МВФ выполнять функции, которые «иногда вступали в противоречие друг с другом». С одной стороны предполагалось, что МВФ будет предоставлять России кредиты на основе мер политики, отвечавших «принятым стандартам» этой организации. С другой стороны, ожидалось, что организация будет ослаблять эти стандарты, когда Группа семи сочтет нужным продемонстрировать свою политическую поддержку российского правительства.

Одлинг-Сми говорит, что в результате этой двойственной роли «иногда, например в конце 1993 года, возникала ситуация, когда МВФ считал, что ему лучше согласиться на поддержку слабых мер политики, чем прерывать» кредитование России. Сакс продолжал консультировать российское правительство до конца 1993 года, но когда этот год оказался «еще более ужасным [с точки зрения мер политики], чем 1992 год», он и Ослунд в январе 1994 года публично объявили о своей отставке. Берг говорит, что Россия стала для него «откровением относительно пределов возможностей хороших людей и умных идей в при стремлении достичь перемен к лучшему».

**Проработав 30 лет над проблемами мировой экономики, Сакс теперь обратил свое внимание на беды дома.**

## Проклятие природных ресурсов

В середине 1990-х годов Сакс занялся изучением вопроса о том, почему некоторые страны богаты, а другие бедны. К этому его подвел опыт работы в Боливии и России. Боливия победила гиперинфляцию в 1980-х годах, но ее экономический рост оставался скромным. Сакс считал, что это происходило из-за «рискованной зависимости от экспорта нескольких видов сырьевых товаров», а также ее «необычного географического положения как страны Андской горной системы, не имеющей выхода к морю, с сочетанием очень высокогорной местности и низменностей, покрытых тропическими лесами».

На первый взгляд, сырьевой экспорт, казалось бы, может служить для страны источником легкого обогащения. Но Сакс и Уорнер отметили эмпирическую закономерность, что многие богатые ресурсами страны имеют низкие темпы роста, что перекликается с давней теорией о том, что «легко приобретенное богатство порождает лень». В 1576 году французский философ Жан Боден писал, что «мужчины в краях с тучной и плодородной почвой чаще всего женоподобны и трусливы», тогда как бесплодная местность делает мужчин «старательными, бдительными и трудолюбивыми».

Сакс и Уорнер отметили, что несколько исторических примеров, по-видимому, подтверждают правоту Бодена. В XVII веке Нидерланды опережали в развитии богатую золотом Испанию. В XIX и XX столетиях бедные ресурсами Швейцария и Япония обошли Россию. А в 1970-х и 1980-х годах несколько азиатских стран, например, Корея и Сингапур, оставили позади богатые ресурсами страны Африки и Латинской Америки.

Применяя международное сравнительное исследование, Сакс и Уорнер подтвердили отрицательное воздействие изобилия ресурсов на рост. Их статистический анализ показал, что «бедные ресурсами страны часто намного опережают богатые ресурсами страны по темпам экономического роста».

## Искоренение бедности

В течение примерно последнего десятилетия Сакс сосредоточился на проблемах Африки и ликвидации бедности на этом континенте. Он содействовал успешному проведению кампании по облегчению долгового бремени «Юбилей-2000» с целью убедить страны-кредиторы аннулировать огромный долг развивающихся стран. Сакс и Боно лоббировали президентов и премьер-министров, а также Папу Римского Иоанна Павла II. Эти усилия принесли результат. В 1999 году страны Группы восьми (G7 плюс Россия) обязались аннулировать долг на сумму 100 млрд долларов США к концу 2000 года. «Когда этот человек берется за дело, он больше похож на проповедника из Гарлема, чем на завсегдатая библиотек из Бостона», — писал в восхищении Боно о Саксе.

В 2002 году, после более чем 20 лет работы в должности профессора, Сакс ушел из Гарварда, заняв пост директора Института Земли Колумбийского университета. Там он начал свой самый амбициозный проект на сегодняшний день. Проект, называемый «Деревни Тысячелетия» представляет собой попытку Сакса, при поддержке ООН, помочь сельским районам Африки к 2015 году достичь Целей развития тысячелетия, глобальных целевых показателей по улучшению человеческого развития. Проект предоставляет крупномасштабную помощь в общей сложности 15 деревням в 10 странах для борьбы с бедностью и болезнями. Деревни получают высокопродуктивные семена, удобрения, колодцы, материалы для строительства школ и поликлиник, обработанные инсектицидом защитные сетки и антиретровирусные препараты.

Уже подведены первые итоги проекта. Показатели человеческого развития в «деревнях Тысячелетия» улучшились по большинству параметров. Но не исключено, что эти улучшения произошли бы и без помощи проекта Сакса. Сейчас ведутся активные дискуссии о том, как выяснить, было ли воздействие проекта решающим, например, путем сравнения результатов с показателями деревень, не участвовавших в проекте.

## Путь домой?

Во время поездки в Вашингтон, округ Колумбия, в 1972 году, когда он был старшеклассником, Сакс послал своей подруге открытку с видом Белого дома, написав на обороте «Наконец-то я дома». Проработав 30 лет над проблемами мировой экономики, Сакс теперь обратил свое внимание на беды дома. Его последняя книга называется «*Цена цивилизации: пробуждение американских достоинств и процветания*». Газета *Financial Times* пишет, что Сакс «похож на кругосветного путешественника, который возвращается домой и видит, что его страна стала намного хуже, чем он ее помнит». Сакс сетует на такие проблемы Америки, как недостаточное создание рабочих мест, упадок инфраструктуры, снижающиеся образовательные стандарты, увеличение неравенства, стремительно растущие затраты на здравоохранение и вопиющая непорядочность в корпоративном секторе.

Несмотря на этот длинный критический перечень, Саксу присущ оптимизм в оценке будущего Соединенных Штатов. «Если Польша смогла перейти от коммунизма к капитализму, — говорит он, — мы уж точно можем перейти от одной формы капитализма к более совершенной форме». ■

*Пракаш Лунгани — советник в Исследовательском департаменте МВФ.*

# Могут ли филантропия и социальное предпринимательство заполнить пробелы, оставляемые официальной помощью?

# Добрые дела

*Марина Приморац*

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ и социальное предпринимательство не представляют собой ничего нового. Эндрю Карнеги, Джон Рокфеллер и семья Вандербилтов помогли построить культурную инфраструктуру США. Мария Монтессори, Джон Муир и Флоренс Найтингейл были ранними социальными предпринимателями в области образования, охраны природы и здравоохранения.

Но филантропия становится все более важной частью структуры глобальной экономики. Если многие правительства думают о снижении активности, то богатые применяют более творческий и стратегический подход к благотворительности и (если Биллу Гейтсу удастся этого добиться) становятся более щедрыми и проактивными.

Уоррен Баффетт и Билл и Мелинда Гейтс учредили в июне 2010 года Благотворительное обязательство: публичное обещание некоторых богатейших людей мира отдать на благотворительность по крайней мере половину своего богатства, что, в свою очередь, призвано вдохновлять других также вносить пожертвования. На сегодняшний день 81 миллиардер подписал это обязательство, один Баффетт обязался пожертвовать 37 млрд долл. США.

Филантропы побуждают других богатых людей поступать также и делать больше. Жертвование состояний и решение социальных проблем сегодня представляется более привлекательным, чем передача огромного наследства или внесение посмертно денежных пожертвований.

Различные университеты США, от Стэнфордского до Джорджтаунского, от Университета Дьюка до Университета Мичигана, учредили курсы и даже центры для изучения филантропии. Один подход заключается в том, чтобы изучать методы увеличения филантропии, получения большего объема средства для какого-либо проекта. Другой состоит в том, чтобы оценить эффект филантропии, отдачу от нее, с тем чтобы повысить результативность пожертвований. Но в этих исследованиях есть пробелы: имеются ограниченные данные о частных пожертвованиях из стран, помимо США, хотя неофициальные данные свидетельствуют о повышении их значения. Например, бизнесмен и миллиардер из Гонконга Ли Ка-Шин пожертвовал свыше 1,5 млрд долл. и принял обязательство отдать треть своего состояния (по оценке, вклад составит 9 млрд долл.) на благотворительные цели.

Сколько человек жертвует — это одна сторона вопроса. Другая сторона заключается в том, какой от этого эффект. Поэтому филантропы и ученые сосредоточивают внимание на отдаче, на том, какой положительный вклад вносит пожертвование, и на самом лучшем методе оценки этого воздействия.

Гейтс заявляет, что частный сектор недостаточно инвестирует в новшества, поскольку инвесторы, берущие на себя риск, получают лишь небольшую часть прибыли. Государство традиционно вмешивается для удовлетворения потребностей, остающихся неохваченными, но Гейтс утверждает, что правительства, по крайней мере, те, которые избраны демократическим путем, не учитывают долгосрочную перспективу и не склонны к риску.

Именно здесь филантроп может заполнить образовавшийся пробел, используя то, что Гейтс именует «каталитической филантропией». Правительство может найти несколько вероятных успешных проектов, но филантропия может поддерживать много возможных успешных проектов, увеличивая шансы, что кто-то найдет новые решения данной социальной проблемы.

Компании подвергаются все большему давлению вносить вклад на благо общества, или, по крайней мере, производить такое впечатление. Циники утверждают, что мир бизнеса делает лишь то, что необходимо для повышения прибыли. Крупные фирмы учреждают подразделения социальной ответственности и пропагандируют благотворные аспекты результатов их деятельности в области экологии, образования, здравоохранения и культуры. Когда фармацевтические компании предлагают спасительные лекарства, например препараты от СПИДа или туберкулеза, по сниженным ценам в бедных странах или оказываются от патентной защиты в пользу компаний-производителей непатентованных лекарств, делают ли они это для улучшения положения больных или под юридическим или политическим давлением?

Журнал *Forbes*, издание для богатейших людей мира и о таких людях, устроил саммит по филантропии в июне этого года, пригласив 161 миллиардера и близких по статусу людей. Основными ораторами были Баффетт, Стивен Кейс, Гейтс и Опра Винфри, которые рассказывали о том, как они могут изменить мир. Сейчас Всемирный экономический форум проводит заседание по социальному предпринимательству, которое, согласно определению Грега Диса, является «поиском новаторского решения социальной проблемы».

Нью-Йорк экспериментирует с креативными механизмами финансирования для решения социальных проблем — это финансирование, которое не только предусматривает оценку результатов, но и фактически зависит от результатов. Фирма Goldman Sachs инвестирует средства в «облигации социального воздействия», которые финансируют некоммерческую организацию для разработки и реализации программы сокращения рецидивизма в городе на заданную величину. Если проект обеспечивает достижение поставленной цели, то Goldman Sachs получает свои средства обратно; если цель превышена, то инвестиционная компания получит прибыль. Убытки ограничены одной четвертью первоначальных вложений 9,6 млрд долл. благодаря субсидии филантропического фонда мэра Блумберга, что вновь демонстрирует значение филантропов, берущих на себя риски.

В данном выпуске *Ф&Р* мы рассматриваем область на стыке филантропии, частных инвестиций и социального предпринимательства: как люди изыскивают более совершенные способы решения самых острых проблем общества. ■

*Марина Приморац — руководящий редактор* Ф&Р.

*Дин Карлан*

# Помогаем любым возможным способом

## Благотворительность и частные инвестиции приобретают все большее значение в мировой борьбе с бедностью

РАНЬШЕ борьба с бедностью в мире финансировалась состоятельными странами при поддержке международных организаций, таких как ООН и Всемирный банк. Однако времена меняются. Благотворительная деятельность таких организаций, как Фонд Билла и Мелинды Гейтс и Фонд Джорджа Сороса «Открытое общество», таких социально-ориентированных предприятий, как Банк «Гремин», и растущие потоки инвестиций в развивающиеся страны теперь приобретает более высокий статус в борьбе с бедностью.

Приток прямых инвестиций в развивающиеся страны увеличился. Но они все еще нуждаются в помощи из официальных источников и в средствах частных доноров для устранения недостатков рыночного регулирования и активизации внедрения решений в отношении бедных (см. вставку).

### Тенденции благотворительности

Общий поток финансовых ресурсов, направляемых в развивающиеся страны, растет. Абсолютный уровень мировой иностранной помощи (также известной как официальная помощь в целях развития), частных инвестиций и благотворительных грантов для стран с развивающейся экономикой вырос по сравнению с 1960 годом (см. рис. 1). Однако общий объем двусторонней и многосторонней иностранной помощи, измеряемой как доля мирового ВВП, за последние полвека сократился.

В соответствии с мировыми тенденциями иностранная помощь со стороны США, которые являются крупнейшим в мире донором в номинальном выражении (однако далеко не крупнейшим с точки зрения доли ВВП) за последние 50 лет сократилась относительно объемов ВВП. В большой степени это сокращение связано с уменьшением объема помощи в период с 1980 по 2000 год, тогда как с 2000 по 2010 год объем помощи в процентном выражении фактически возрос.

### Диапазон иностранной помощи

Финансовые потоки, направляемые на сокращение бедности в развивающихся странах, охватывают широкий диапазон помощи, от грантов до частных инвестиций.

Гранты, разумеется, представляют собой 100-процентные субсидии правительственным или неправительственным организациям на различные виды услуг и трансферты. В середине этого диапазона — вложения, целью которых является обеспечение социальной отдачи, превышающей норму отдачи частных инвестиций. Они представляют собой займы правительствам или займы и инвестиции в капитал частных компаний. В данном случае чистые социальные выгоды могут возникать благодаря таким положительным внешним эффектам, как сокращение объема выбросов углекислого газа или распространенности инфекционных заболеваний.

На другом конце диапазона находятся частные инвестиции, направляемые исключительно на получение прибыли в интересах инвесторов, компании и клиентов компании. За пределами данного диапазона находятся вложения, дающие отрицательные внешние эффекты, при которых социальная отдача меньше частной прибыли.

В настоящее время правительство США выделяет около 0,2 процента валового национального дохода на помощь иностранным государствам; скандинавские страны (Дания, Норвегия и Швеция) выделяют примерно по одному проценту (согласно базе данных показателей по Целям в области развития, установленным в Декларации тысячелетия Организации Объединенных Наций). В абсолютном выражении США внесли 31 млрд долларов в 2011 году, в то время как общий взнос Франции, Германии и Великобритании (население которых равно двум третям населения США) составил 58 млрд долларов. В пересчете на душу населения взнос США в официальную помощь составил 99 долларов, а взнос трех указанных европейских стран в совокупности составил 280 долларов.

Некоторые виды помощи представляют собой прямую бюджетную поддержку, а другие принимают конкретную форму, такую как техническая помощь (примером является Япония) или инвестиции в инфраструктуру и промышленность (примером является Китай). Первоочередная цель всех этих видов помощи заключается в повышении качества жизни в развивающихся странах, хотя при этом они нередко служат и интересам стран-доноров.

## Изменения в общественном мнении

Отношение США к иностранной помощи может показаться парадоксальным. Исследование 2010 года выявило, что большинство граждан США сильно преувеличивают уровень государственных расходов на иностранную помощь, оценивая его в среднем в 25 процентов. Фактический показатель не достигает 1 процента. Ирония заключается в том, что большинству американцев хотелось бы «сократить» бюджет оказания помощи до 10 процентов общих расходов, то есть до уровня, который в действительности был бы десятикратным увеличением объема помощи (WorldPublicOpinion.org, 2010 год).

Однако отношение к помощи меняется. В США доля людей, которые хотели бы сократить объем помощи, неуклонно уменьшалась за последние 40 лет — с 79 процентов в 1974 году до 60 процентов в 2010 году; при этом наблюдался сравнительный рост числа тех, кто считает уровень помощи иностранным государствам надлежащим или даже слишком низким (Общее социологическое анкетирование, 2010 год). Но даже ошибочно полагая, что уровень помощи остается высоким, американцы в среднем с большей вероятностью склонны считать, что он должен быть еще выше. Они также все с большей вероятностью готовы направить свои благотворительные доллары за границу: с начала 1980-х годов наметился стабильный рост объема частных взносов как доли ВВП в международные гуманитарные инициативы (см. рис. 2).

Возможно, рост частной благотворительной деятельности обусловлен представлением американцев о том, что для стимулирования развития неправительственная поддержка является более эффективной, чем государственная помощь (KFF, 2012 год). Можно поспорить о точности данного представления, однако новые подходы, такие как микрокредитование, применяемые неправительственными организациями, определенно привлекают больше внимания со стороны СМИ, чем надежные, но «неповоротливые» стандартные методы оказания помощи, такие как бюджетная поддержка.

По сути, микрокредитование можно назвать ярким примером данного явления. Сочетая в себе частную благотворительность и инвестирование, микрокредитование выдвинулось на первый план на волне большого энтузиазма, включая присуждение Нобелевской премии мира Банку «Гремин» и Мухаммаду Юнусу в 2006 году. Сервисы Web 2.0, такие как Kiva, помогли привлечь внимание широкой аудитории частных доноров к этому подходу, который уже стал популярным, путем расширения возможностей для личного контакта с получателями помощи. Kiva позволяет благотворителям знакомиться с информацией о конкретных клиентах и наблюдать за тем, как они погашают кредиты. Сервис также помогает благотворителям получить общественное признание, публикуя на своем сайте их истории с описанием приобретенного опыта. Это аналог программы «Подари шанс ребенку» поколения Facebook. Новые подходы, такие как GiveDirectly, используют идею непосредственной связи со следующим уровнем благотворительного процесса и обеспечивают передачу частных взносов получателям без посредников.

## Мысли об устойчивости

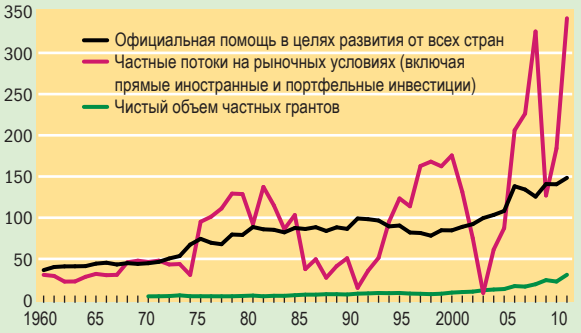
Главный вопрос, который волнует современных филантропов, включает притягательный, но не имеющий точного определения термин «устойчивость». Благотворительные пожертвования нередко играют большую роль в поддержке уязвимых слоев населения в трудные времена, когда коммерческие или государственные структуры не способны или не готовы их поддержать. Однако эти же пожертвования ставят некоммерческие организации в зависимость от колебаний в финансировании, а это угрожает их способности достигать поставленных целей. Иными словами, они неустойчивы с финансовой точки зрения. Приняв во внимание недостатки некоммерческого подхода, некоторые потенциальные благотворители перешли от грантов к вложениям, лежащим в середине диапазона, социальная отдача от которых

Рисунок 1

**Рост иностранной помощи**

Общий объем помощи, инвестиций и грантов в развивающиеся страны увеличился за последние 50 лет.

(Млрд долларов, в постоянных долларах 2010 г.)



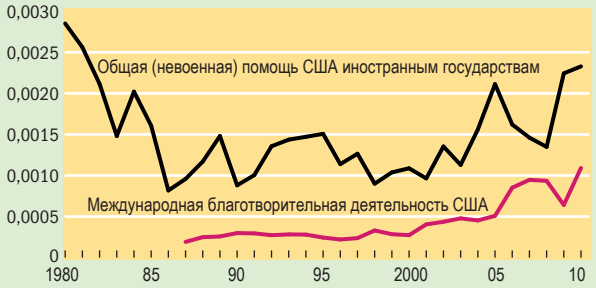

Источник: Организация экономического сотрудничества и развития.

Рисунок 2

**Альтернативные способы оказания помощи**

Уровень помощи, которую США предоставляют развивающимся странам, ниже, чем в 1980 году, однако благотворительные частные взносы неуклонно растут.

(В процентах ВВП США)




Источники: Бюро переписи населения США (иностранная помощь) и Фонд Giving USA (благотворительность).

превышает норму отдачи частных инвестиций, и даже обратились к инвестициям, находящимся за пределами диапазона и дающим лишь частные, но не социальные выгоды.

Главное преимущество коммерческих организаций перед некоммерческими заключается в том, что их доходы непосредственно связаны с продукцией и услугами, благодаря чему существует финансовый сигнал, когда рынок отвергает предлагаемые товары, и обеспечивается финансовая устойчивость, когда товары пользуются спросом.

Донорам, которых интересует финансовая устойчивость, инвестиции в развивающиеся страны дают возможность более эффективно координировать доходы с результатами деятельности получателей помощи, одновременно создавая более устойчивые в финансовом отношении организации, поскольку продолжение успешных программ зависит от спроса со стороны получателей помощи. Микрокредитование стало одной из первых крупных отраслей развития, которая перешла от модели чистой благотворительности к модели, предоставляющей клиентам с низким доходом услуги по рыночным ставкам.

В действительности, понадобилась некоторая изобретательность, чтобы найти способ снизить рыночные ставки кредитования до уровней, близких к тем, которые коммерческие банки предлагают состоятельным клиентам. Коммерческие банки микрокредитования подвергались критике за то, что они придают больше значения доходам, нежели сокращению бедности. Однако банковский продукт, предоставляемый клиенту, нередко более или менее одинаков, и немногие рандомизированные исследования, проведенные на сегодняшний день, выявили более ощутимое воздействие данного подхода на уровень бедности по сравнению с некоммерческой моделью. Строгих исследований почти не проводилось, однако бремя доказательства теперь возлагается и на сторонников некоммерческой модели, которые должны продемонстрировать преимущество своего метода перед подходом, ориентированным на получение прибыли.

Несомненно, на уровень инвестиций могут воздействовать и другие факторы. Возможно, что доноры стали уделять больше внимания финансовой устойчивости, поскольку потеряли веру в способность традиционной помощи вызвать долговременные изменения в экономике развивающихся стран. Несмотря на то что последствия разочарования доноров сложно оценить, да и их значение, возможно, не столь велико по сравнению с другими факторами, это не делает их менее реальными. Среди других факторов воздействия на инвестиционные потоки можно назвать технологические инновации, торговые барьеры, международную налоговую политику, денежно-кредитную политику США и политику, проводимую в стране-получателе помощи.

Несмотря на наличие оснований воспринимать инвестиции с энтузиазмом, принципиальная проблема не утратила своей актуальности: многие идеи действительно требуют и заслуживают субсидий, компенсирующих недостатки рыночных механизмов. Определенный уровень перераспределения также целесообразен политически, как с точки зрения его положительного эффекта (улучшение благосостояния бедных слоев способствует лучшему функционированию общества), так и с точки зрения социальных норм (этика диктует определенный уровень альтруизма и благотворительности в отношении малоимущих). Мы не можем рассчитывать на то, что инвесторы решат все мировые проблемы.

Понимание структурных переходов от помощи и благотворительности к инвестициям, а также соответствующих рычагов решения конкретных проблем требует внимательного наблюдения за рынками и определения закономерностей и причин их функционирования или сбоя. Когда недостатки рыночного регулирования действительно имеют место, инновации могут способствовать их устранению. Иногда решение связано с технологиями, такими как мобильные телефоны, более качественные надкроватные сетки для защиты от москитов (разносчиков заболеваний) или достижения медицины. Иногда речь идет о бизнес-процессе, таком как микрокредитование. Когда проблему можно решить без субсидий, рыночные силы задействуют инвестиции.

Мнение о том, что проблемы развивающихся стран все чаще поддаются решению без субсидирования, повышает интерес к инвестициям. Например, микрокредитование, задуманное как некоммерческий проект, получило распространение и теперь широко применяется именно коммерческими инвесторами, увидевшими возможности извлечения прибыли. Данная ситуация соответствует общей теории экономического роста: страны с низким доходом должны расти быстрее, чем страны с высоким доходом, в связи с более высокой ожидаемой предельной доходностью капитала, что и привлекает инвестиции.

## Инвестиции на подъеме

В последние пятьдесят лет инвестиции в развивающиеся страны двигались по нестабильной, но в целом восходящей траектории.

В этих странах имел место бурный подъем в период мирового бума после Второй мировой войны, еще более резкий спад во время политических и экономических неурядиц 1980-х годов и новый подъем с 1990-х годов, продолжающийся по настоящее время (не считая временных рецессий после терактов 11 сентября 2001 года в США и финансового кризиса 2008 года).

Два сдвига в политике и экономике развивающихся стран оказали особое влияние на рост инвестиций: меньше операционных издержек и больше информации — понятия, включенные в любое пособие по основам экономики. Рыночная эффективность стремится к идеальной информированности и нулевым операционным издержкам. Возможно, мир устроен не так, но это хорошая отправная точка для анализа и выявления допущенных ошибок.

Сначала рассмотрим «информированность» — понятие, которое имеет особое значение для экономистов. Помимо данных, информированность обеспечивает способность заключать сделки, быть уверенным в том, что договор будет исполнен, гарантировать симметричность осведомленности всех сторон о рисках и выгодах сделки. Повышение уровня качества организации, согласно Дагласу Норту и последним исследованиям Дарона Асемоглу, Саймона Джонсона и Джеймса Робинсона, полностью зависит от устранения информационного неравенства.

Повышение информированности может способствовать созданию новых рынков и совершенствованию существующих. Например, основополагающее исследование Роберта Дженсена об информированности и рыночных механизмах, проведенное в Керале (Индия), выявило, что строительство вышек-ретрансляторов операторов мобильной связи позволило рыбакам звонить или отправлять текстовые сообщения, обмениваясь с коллегами на берегу информацией о рыночных ценах до выбора порта доставки. Доступ к данной информации позволил существенно сократить разницу в ценах между деревнями, повысить доходы, увеличить количество сделок и сократить объем испорченной рыбы (Jensen, 2007).

Операционные издержки существенно сократились за последние полвека. После холодной войны, когда стало ясно, что государственное управление экономикой отрицательно сказалось на экономическом росте, многие развивающиеся страны внедрили экономическую политику, основанную на рыночных принципах, для устранения информационного неравенства среди инвесторов и сокращения операционных издержек.

Развивающиеся страны осознали, что для стимулирования внутренних капиталовложений все чаще приходится вступать в конкуренцию за международные средства на открытом рынке. Это привело к внесению ряда дополнительных изменений в устаревшие налоговые кодексы и нормы, чтобы обеспечить защиту инвесторов. Модернизация дорог, отмена ограничений на рынках капитала, снижение торговых барьеров, внедрение

более быстрых и надежных средств связи и, несомненно, появление интернета — все это способствовало снижению текущей стоимости ведения бизнеса. Результатом стало стабильное сокращение затрат, связанных с организацией предпринимательской деятельности. Данные Индекса предпринимательской деятельности Всемирного банка указывают на стабильное сокращение числа дней, требуемых в среднем для открытия предприятия или регистрации активов в стране с низким доходом, начиная с 2005 года, когда был начат сбор этих данных. А по мере совершенствования учреждений растут и потоки инвестиций.

## Воздействие

Какое воздействие оказывают инвестиции на сокращение бедности в развивающихся странах? В какой части диапазона благотворительных инициатив находится конкретный тип инвестиций? И имеет ли это значение?

«Инвестиции с высокой социальной отдачей» — термин, используемый для описания инвестиций в развивающиеся страны, дающих значимые социальные выгоды. Это означает, что граждане этих стран получают больше пользы от «инвестиций с высокой социальной отдачей», чем от простых инвестиционных средств. Однако все инвестиции должны улучшать жизнь людей, даже в развивающихся странах, при условии что они не влекут за собой отрицательных последствий — «внешних эффектов» (и, тем более, исключая иррациональное поведение, приводящее людей к зависимостям, например, от табака или алкоголя, которые они предпочли бы не иметь). Инвестиции, оказывающие воздействие на социальные факторы, предполагают определенные последствия. Однако инвесторы или компании редко проводят строгие исследования, убедительно доказывающие, что программа или инвестиции вызвали такие изменения в жизни людей, которые иначе были бы просто невозможны.

Экономисты соглашаются, что не все инвестиции одинаковы. Инвестиции, приводящие к отрицательным внешним эффектам (например, загрязнение окружающей среды) могут сделать жизнь людей хуже, чем она была до этого. А в некоторых случаях инвестиции могут просто переместить богатство из одного места в другое. Инвестиции в компанию, которая предлагает продукцию, уже доступную населению, но при этом размещает более эффективную рекламу, не облегчают положение малоимущих; они только перемещают прибыль из одной компании в другую. Но в целом любая инвестиция, повышающая качество конкуренции и эффективность и при этом не ставшая причиной отрицательных внешних эффектов, скорее всего, улучшает положение людей.

Для того чтобы такие инвестиции были не просто рекламным лозунгом, они не должны ограничиваться лишь обычной выгодной рыночной сделкой.

Вопрос в том, приносит ли повышение социального благополучия пользу третьим лицам? Иными словами, что имеет большую значимость — социальная отдача или частная выгода от инвестиций? Например, компания может создать технологию для производства экологически чистой кухонной печи, которая потребляет меньше дров, чем обычные печи. Потребители экономят время и деньги, так как им нужно меньше дров, все члены семьи дышат более чистым воздухом в помещении, а население в целом получает выгоду в форме сокращения выбросов углекислого газа. К сожалению, неумолимые факты, которыми мы располагаем, не подтверждают эту идеальную историю о кухонных печах.

Аналогичным образом, производство обработанных инсектицидами надкроватных сеток не только помогает защитить людей от малярии, оно также снижает распространенность заболевания в регионе в целом. Инвесторы, выбирающие проекты, которые имеют и потенциал прибыли, и положительные внешние эффекты, могут утверждать, что они ориентированы на воздействие в большей степени, чем традиционные инвесторы.

Тем не *менее*, вера в то, что инвестиция приведет к положительным внешним эффектам, не освобождает компании от этической ответственности и прагматичной необходимости оценки реальных выгод, так же как и благотворительные организации должны реалистично смотреть на результаты своих программ.

Ориентированные на воздействие инвесторы могут говорить о прибыли как о доказательстве того, что производимые ими надкроватные сетки или кухонные печи пользуются спросом, но данные о продажах и уровне вовлеченности сами по себе не свидетельствуют о том, что инвестиция улучшила жизнь потребителей. В конце концов, среди наиболее прибыльных продуктов, продаваемых в развивающихся странах, остаются алкоголь и табак (или их местные аналоги, такие как листья ката), которые едва ли можно включить в список продуктов, приносящих социальную пользу.

Микрокредитование — яркое тому свидетельство. В течение десятилетий сторонники микрокредитования делали громкие заявления о сокращении бедности, основываясь, скорее, на допущениях, чем на фактах, и измеряли свой так называемый успех путем простого подсчета числа участников. Однако в СМИ появились истории, предупреждающие о чрезмерной задолженности, и люди стали беспокоиться о том, что в действительности микрокредитование вредит заемщикам. Ситуация осложнялась еще и тем, что исследования и данные об отрицательных случаях были столь же малочисленны, как и о положительных. Несколько контролируемых рандомизированных исследований, проведенных в последнее время, показали, что, несмотря на определенное позитивное влияние доступности микрокредитов, они не решают проблему бедности миллионов людей.

Инвесторы-филантропы начинают деятельность, стремясь создать масштабные социальные выгоды и веря в то, что инвестиции — это лучший способ. Однако серьезный анализ соотношения затрат и выгод стоит немалых денег, и наивно ожидать, что коммерческие инвесторы будут платить за это, не видя в перспективе увеличения доходов. Итак, кто же должен платить? Это должен быть благотворитель, который хочет определить, будет ли социальная отдача превышать коммерческую выгоду. Благотворитель также может быть инвестором. Не все инвестиции (или проекты оказания помощи) требуют строгого анализа — это бы означало непомерно высокие в этическом отношении затраты на исследования. Но нам нужно больше фактов, чем те, которыми мы располагаем сейчас.

Денежные потоки продолжат поступать в форме иностранной помощи, частных благотворительных инициатив и инвестиций. Каждый вид имеет свою цель, свои преимущества и недостатки. Но если наша цель — серьезно повлиять на социальные проблемы, то мы обязаны (ради собственного будущего и последующих поколений) найти время и средства на отделение реальных положительных воздействий от тех, которые только выглядят таковыми. ■

*Дин Карлан — профессор экономики Йельского университета, президент и основатель организации «Инновации в борьбе с бедностью».*

*Литература:*

*General Social Survey, 2010 (May). www3.norc.org/GSS+Website*

*Jensen, Robert, 2007, "The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector,"* Quarterly Journal of Economics, *Vol. 122, No. 3, pp. 879–924.*

*Kaiser Family Foundation (KFF), 2012, "2012 Survey of Americans on the U.S. Role in Global Health." www.kff.org/kaiserpolls/8304.cfm.*

*WorldPublicOpinion.org, 2010, "American Public Vastly Overestimates Amount of U.S. Foreign Aid." www.worldpublicopinion.org/pipa/articles/brunitedstatescanadara/670.php?lb=btdae&pnt=670&nid=&id*

# Лаборатория знаний

## Социальное предпринимательство раскрывает инновационные и экономически эффективные решения в области развития

*Дж. Грегори Дис*

**Дети учатся при свете керосиновой лампы в Лакхнау, Индия.**

В ЮЖНОЙ Африке у беременной матери диагностировали ВИЧ, она напугана и не знает, что делать. Она успокаивается после разговора с «матерью-наставником» из некоммерческой организации "mothers2mothers", у которой также ВИЧ. Советы наставницы помогают повысить ее шансы на выживание и снизить вероятность инфицирования ее ребенка.

У молодой камбоджийской женщины безрадостное будущее, у нее очень низкие шансы найти хорошую работу, пока она не узнает о возможности научиться преобразованию цифровых данных и получить работу в этой области в социальном предприятии Digital Divide Data (DDD), заработав одновременно стипендию для получения высшего образования.

В Индии отец семейства увидел на рынке лавку, в которой продавались производимые коммерческой организацией "d.light" лампы, которые работают на солнечной энергии. В его доме нет электричества. Он поменял свою керосиновую лампу на лампу компании "d.light", что позволило ему сэкономить на керосине и улучшить освещение для своих детей, занимающихся по вечерам.

Это только три примера из тысяч других, показывающих, как социальные предприниматели помогают решать проблемы развития, такие как ВИЧ/СПИД, безработица среди молодежи и отсутствие надежного электроснабжения. Масштабы их деятельности практически безграничны и охватывают микрофинансирование, устойчивое лесоводство, водоочистку, санитарию, производительность в сельском хозяйстве, обеспечение женщин работой, образование, здравоохранение (от разработки лекарств и технологий до поставки материалов, продажи продукции и ухода за больными) и многое другое. Иногда их работа эффективна, иногда не очень. Часто успех зависит от доверия и взаимоотношений с основными структурами — государственными органами, ведущими фондами, многосторонними организациями развития, крупными неправительственными организациями (НПО) и корпорациями. Если эти структуры смогут выйти за рамки рекламной шумихи и трогательных историй, а также извлечь и использовать трудные уроки эффективных и подходящих для более широкого применения решений, отдача может быть существенной.

Социальные предприниматели обладают частными ресурсами, изобретательностью, настойчивостью, деловыми навыками и, в некоторых случаях, глубокими знаниями местных условий, которые они используют для решения проблем, сдерживающих развитие общества. Они изобретают, тестируют и совершенствуют новые подходы. Их успехи и неудачи служат источником ценной информации о том, какие решения наиболее эффективны. Их «социальные предприятия» служат постоянно действующими — и очень слабо используемыми — лабораториями для изучения инноваций в области развития. Нам еще многое нужно сделать для того, чтобы правительства и организации развития научились полностью использовать творческий потенциал этой деятельности. Но с появлением все большего объема тщательных оценок мы можем начать определять, какие решения являются эффективными и могут шире применяться, и извлечь полезный опыт из тех идей, которые представлялись многообещающими, но не смогли обеспечить экономически эффективный результат. (См. статью «Помогаем любым возможным способом» в данном выпуске *Ф&Р*.)

### Неправильно понятая концепция

Многие путают социальное предпринимательство с более узкой идеей «социального бизнеса» — прибыльных предприятий,

которые также создают социальные блага. Объединение мощного социального новаторства с полностью рентабельной деловой моделью может стать своеобразной чашей Грааля для многих социальных предпринимателей, но это не является главной характеристикой. Это видно из определения концепции ее ведущими сторонниками (см. вставку). Важно стремление к новым способам решениям социальных проблем. Деловые модели варьируются от некоммерческих грантозависимых до экономически жизнеспособных некоммерческих организаций.

Какой бы ни была модель, социальные предприниматели творчески приспосабливают свои коммерческие инструменты в попытке найти решения проблем, которые более эффективны с точки зрения затрат, устойчивы и пригодны для более широкого применения. Они часто опираются на творческие деловые модели для получения большей социальной отдачи от инвестиций. Хотя они не обязательно должны показывать прибыль, эти предприниматели должны быть изобретательными, речь заходит о структуре издержек, потоках доходов и потребностях в капитале. Если они хотят изменить мир, они должны найти экономически приемлемый для этого путь.

Наши три примера указывают на возможный диапазон деловых моделей.

Организация **mothers2mothers** (m2m) — это базирующаяся в Южной Африке НПО, которая нанимает зараженных ВИЧ матерей для работы наставниками с ВИЧ-инфицированными беременными женщинами с целью уменьшить количество случаев передачи инфекции от матери к ребенку. НПО продемонстрировала, что в лечебных заведениях, использующих услуги матерей-наставников, большее число женщин имеет доступ к уходу в период беременности и продолжает им пользоваться, и меньшее количество детей заражается ВИЧ. Без такого ухода от 20 до 45 процентов детей, рожденных ВИЧ-инфицированными женщинами, также заражается ВИЧ (около 390 000 детей в год во всем мире по состоянию на 2008 год). При отсутствии ухода порядка половины умирает в возрасте до двух лет. При наличии ухода количество случаев передачи инфекции можно сократить до приблизительно 1–2 процентов при отсутствии грудного вскармливания и до менее чем 5 процентов, если кормление грудью является нормой.

Организация m2m была основана в 2001 году и в настоящее время работает в более чем 600 населенных пунктах в семи странах Африки к югу от Сахары; она имеет почти 1500 матерей-наставников, которые занимаются с более чем 240 000 беременных женщин, подписавшихся на ее программы в 2011 году. Матери-наставники обучают и консультируют других женщин и представляют собой более эффективный и менее дорогостоящий механизм, чем услуги медсестер или профессиональных работников здравоохранения.

Источниками финансирования для m2m, главным образом, служат организации помощи, гранты иностранных правительств, взносы корпораций и т.п., но ее модель сберегает огромные средства в системе здравоохранения, которые были бы необходимы для лечения целого поколения детей, рожденных с ВИЧ. Организация работает над распространением своей модели: в дополнение к прямому оказанию услуг m2m теперь консультирует правительства, помогая им встраивать программы матерей-наставников в национальные системы здравоохранения; этот метод был применен в Кении в 2010 году с помощью Агентства по международному развитию США (ЮСАИД). В 2011 году Программа по ВИЧ/СПИД Организации Объединенных Наций утвердила практику матерей-наставников как передовую практику.

Организация **DDD** представляет собой социальное предприятие, которое оказывает услуги ввода, преобразования и хранения цифровых данных для широкого круга клиентов. Она обучает, нанимает и обеспечивает стипендиями для получения высшего образования малоимущих молодых людей в Камбодже, Кении и Лаосе, с тем чтобы они могли приобрести востребованные на рынке труда навыки и выбраться из бедности. Организация DDD была основана в 2001 году в Камбодже, а затем распространила свою деятельность на Лаос в 2003 году и Кению в 2011 году. За 11 лет она обучила свыше 2500 молодых людей, 900 из которых в настоящее время работают в ее трех офисах. Эти цифры могут показаться невысокими, учитывая масштабы проблемы в каждой из этих стран, но DDD была признана пионером и образцом для подражания в теперь уже крупной и постоянно растущей области «коммерческого социального воздействия» (аутсорсинг деловых процессов, обеспечивающий положительный социальный эффект в результате найма малоимущих и обездоленных). В недавнем докладе консалтинговой фирмы Avasant, подготовленном по заказу фонда Rockefeller Foundation, количество рабочих мест, образованных в результате коммерческого социального воздействия, насчитывает 560 тысяч и может вырасти до 2,9 миллиона к 2020 году.

Трудно предсказать долгосрочный эффект от этих рабочих мест, но недавно проведенная DDD оценка эффективности показывает, что ее выпускники получают в четыре раза более высокий доход, чем другие выпускники средних школ. Хотя DDD имеет успешный бизнес, доход от которого в 2011 году составил более 2,4 млн долл. США, юридически она является некоммерческой организацией, собравшей дополнительно 2 млн долл. США взносов на поддержку ее широкой учебной программы и программы стипендий. Она не является бизнес-моделью для всех организаций, относящихся к категории «коммерческого социального воздействия», то есть тех, которые нанимают малоимущих и других обездоленных лиц. Организации, не обеспечивающие того же уровня обучения или аналогичных стипендий, могут не добиться таких же результатов, но этот вывод предстоит подтвердить путем сопоставительных оценок.

Компания **d.light design, Inc.** — это коммерческое социальное предприятие, основанное в 2007 году для обеспечения бедных, не имеющих доступа к надежному электроснабжению, соответствующими осветительными приборами по доступным ценам. Основной продукцией предприятия являются недорогостоящие осветительные приборы, работающие на солнечной энергии — от небольших настольных ламп до высокомощных светильников, — которые могут также использоваться для зарядки получивших широкое распространение мобильных телефонов. Фирма продает свою продукцию в более чем 45 странах. За короткое время существования d.light пользователями ее продукции стали почти 10 миллионов человек, и она ставит перед собой цель

### Кто такие социальные предприниматели?

Разные ведущие организации дают им различные определения.

**Ashoka: новаторы на благо общества.** «Социальные предприниматели — это лица, которые предлагают инновационные решения наиболее актуальных проблем общества. Они амбициозны и настойчивы, поднимают важные социальные вопросы и предлагают новые идеи, ведущие к масштабным изменениям». См. *www.ashoka.org/social_entrepreneur*

**Фонд Skoll Foundation**. «Социальные предприниматели — это проводники перемен в обществе, создатели инноваций, которые нарушают статус-кво и меняют наш мир к лучшему». См. *www.skollfoundation.org/about*

**Schwab Foundation (фонд социального предпринимательства Шваба, филиал Всемирного экономического форума)**. «Социальные предприниматели стимулируют социальные инновации и преобразования в различных областях, включая образование, здравоохранение, охрану окружающей среды и развитие предприятий. Они преследуют цели сокращения бедности посредством предпринимательского энтузиазма, бизнес-методов и смелости предлагать нововведения и преодолевать сложившиеся устои». См. *www.schwabfound.org/sf/SocialEntrepreneurs/Whatisasocialentrepreneur/index.htm*

к 2015 году сделать своими пользователями 50 миллионов человек. Продукция d.light заменяет керосиновые лампы на более эффективные источники света, позволяет домашним хозяйствам экономить средства, предотвращает гибель людей в результате пожаров по неосторожности и уменьшает издержки для здравоохранения из-за загрязнения воздуха в жилищах. По оценкам компании, ее продукцией пользуются свыше 2,2 миллиона детей школьного возраста, она предотвратила выбросы 276 000 тонн двуокиси углерода и сэкономила пользователям более 100 млн долл. США расходов на энергию, хотя эти цифры еще не были подтверждены независимыми оценками. (В исследовании МВФ, Anand and others, которое готовится к печати, высказывается предположение, что d.light и другие компании завышают расходы домашних хозяйств на керосин, особенно в таких странах, как Индия, в которых цена керосина в значительной мере субсидируется правительством.) Поскольку d.light является частной компанией, ее финансовая информация также является частной, но она надеется стать прибыльной и обещает направлять 10 процентов чистой выручки от продаж в США и Канаде на обеспечение малоимущих общин более эффективными источниками света посредством партнерств с передовыми некоммерческими организациями.

Компания представляет собой лишь один из многочисленных экспериментов по обеспечению солнечной и другими формами распределяемой электроэнергии сельских районов в развивающихся странах, не имеющих доступа к электроснабжению. Такого рода рыночные операции еще должны пройти испытание рынком. Если продукция не будет обеспечивать экономию средств или улучшение качества жизни, люди не будут ее покупать. Рыночный успех служит показателем ценности продукции для покупателей, но, с точки зрения влияния на развитие, она должна быть оценена в сравнении с другими решениями. Например, широкое применение продукции d.light или других альтернативных решений (таких как солнечные панели для целых домов или деревенские микроэлектросети) может привести к уменьшению или, в конечном итоге, устранению необходимости в государственном субсидировании керосина, крупной статьи расходов правительства Индии. Даже этот рыночный эксперимент заслуживает тщательного изучения с точки зрения его влияния на развитие.

Работа по всем трем проектам еще продолжается, и со временем они будут эволюционировать и способствовать дальнейшему внедрению технических новшеств как в рамках этих, так и других организаций. Эти примеры были отобраны с целью показать не крупномасштабный успех, а различные виды предприятий на разных стадиях прогресса. Примерами крупномасштабного успеха являются крупнейший в мире офтальмологический центр Aravind Eye Care System, в котором оперируется порядка 350 000 пациентов в год — не менее половины из них являются бедными, — а также Комитет развития сельских районов в Бангладеш (КРСРБ) — НПО, которая затрагивает жизни более чем 100 миллионов человек в Бангладеш и десятке других стран с помощью улучшения школ, программ охраны здоровья и фирм, которые нанимают малоимущих. Компания Aravind финансирует свою деятельность путем взимания платы с пациентов, которые способны оплатить услуги, а КРСРБ оплачивает основную часть своих расходов прибылью от своих предприятий. Некоторые эксперименты увенчались большим успехом, но мы должны более систематически изучать достижения этой лаборатории знаний.

## Глобальная практика

Концепция социального предпринимательства является сравнительно новой, но, по данным программы Глобального мониторинга предпринимательства (ГМП), эта практика получила широкое распространение. В 2009 году сеть организаций ГМП в рамках своего годового общего обследования предпринимательства провела обследование социального предпринимательства в 49 странах. Для данного обследования проектом ГМП было принято широкое определение социального предпринимательства: «физические лица или организации, участвующие в предпринимательской деятельности в социальных целях» (Terjesen and others, 2012, стр. 8). Средняя доля взрослого населения в возрасте от 18 до 65 лет, занятого в какой-либо форме социального предпринимательства (от нарождающихся до устоявшихся социальных предприятий), была существенной и составила 2,8 процента — более 1 на 40 человек взрослого населения, — от 0,2 процента в Малайзии до 7,6 процента в Аргентине (см. рис.). Различия между странами дают почву для интересных исследований, но данные ясно показывают, что эта деятельность получила широкое распространение.

## Широкие выгоды

С точки зрения развития потенциальные выгоды социального предпринимательства разделяются на три категории.

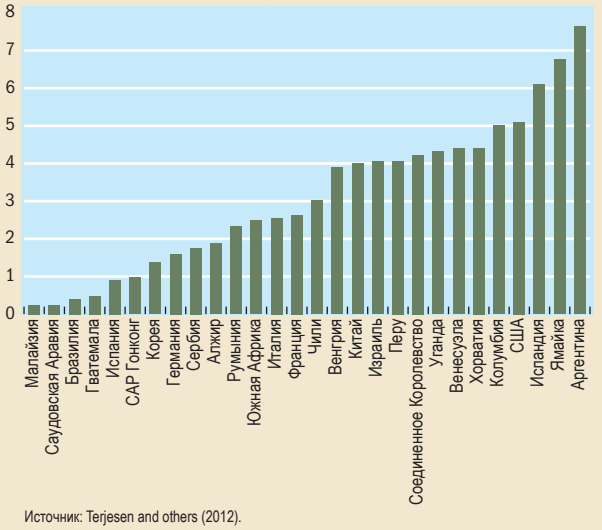
**Тестирование новаторских решений.** Социальные предприниматели создали целый портфель потенциальных решений проблем развития, которые могут быть критически изучены для определения тех, которые являются эффективными и пригодными для широкого применения. Они обладают гибкостью в выдвижении идей и экспериментировании с ними в целях решения хронических сложных проблем развития, в то время как такие идеи не могли бы появиться или укоренится в более крупных организациях. Социальные предприниматели сохраняют издержки и риски на низком уровне, проверяя свои идеи в небольших масштабах, что позволяет вносить коррективы до их широкого применения. Фирмы понимают ценность независимого предпринимательства как «испытательной площадки» и часто выискивают инновации среди вновь созданных компаний в их секторе. Даже такая изобретательная компания, как Google, приобрела более 200 таких инноваций, включая Android, который она превратила в крупнейшую мобильную платформу в мире.

**Повышение эффективности использования ресурсов.** В период дефицита государственных ресурсов социальные предприниматели объединяют деловую находчивость с материальными частными ресурсами. Во многих случаях частные ресурсы используются для финансирования части или всех экспериментов и, возможно, расширения деятельности. Инновационные биз-

### Принимая участия

Степень участия в социальном предпринимательстве сильно различается между развитыми и развивающимися странами.

(Процент взрослого населения в возрасте от 18 до 65 лет, участвующего в социальном предпринимательстве)




Источник: Terjesen and others (2012).

нес-модели социальных предпринимателей позволяют снижать издержки относительно достигаемого эффекта и повышать эффективность использования государственных ресурсов путем их дополнения коммерческой прибылью и частными пожертвованиями. В некоторых случаях они полностью устраняют необходимость в субсидиях за счет рыночных моделей, которые становятся устойчивыми и пригодными для самостоятельного широкого применения.

**Усиление адаптивного потенциала.** Социальные предприниматели помогают в адаптации общества. Развитие было бы правильно охарактеризовать как наращивание потенциала общества для адаптации. Каким образом? Нобелевский лауреат Дуглас Норс считает, что «адаптивная эффективность» усиливается при «децентрализованном принятии решений, позволяющем обществу направлять максимальные усилия на изучение альтернативных способов решения проблем» (North, 1990, стр. 81). Социальные предприниматели — это люди, которые занимаются децентрализованным решением проблем, вырабатывая и тестируя такие альтернативные способы.

## Создание более эффективной лаборатории

Как указывает Норс, способность к адаптации — это «готовность общества приобретать знания и опыт, внедрять новаторские решения, принимать риск и применять всевозможные творческие подходы, а также со временем решать проблемы и устранять узкие места в обществе». Чем больше экспериментирует лаборатория, тем лучше, *но только если она остается частью процесса познания*. И это главное.

Одного децентрализованного решения проблем недостаточно. Без надлежащей поддержки и дисциплины децентрализованное решение проблем может оказаться фрагментированным, дублирующим и малозначащим: за исключением редких успехов, оно будет разочаровывать, его неудачи не будут ничему учить, а эффективность затраченных усилий будет оставаться неизвестной. К счастью, многие участники начинают усиливать эту лабораторию.

Организации Skoll Foundation, Schwab Foundation, Ashoka, Echoing Green, Acumen Fund, Omidyar Network и другие занимаются поиском и поддержкой подающих надежды новаторов. Базирующаяся в Вене (Австрия) организация HUB создает сеть «инкубаторов» социальных новаторов в различных городах мира — их уже создано 25 на пяти континентах, и эта работа продолжается. Организации Innovations for Poverty Action (IPA) и Jameel Poverty Action Lab применяют строгие методы оценки различных инноваций. IPA основала Proven Impact Fund для поддержки инициатив, ведущих к положительным результатам. Организация Impact Investment Exchange Asia работает над фондовой биржей для социальных предприятий. Некоторые страны, например США и Соединенное Королевство, экспериментируют с новыми видами социальных предприятий. Примерами такого нового класса компаний служат организации общественного блага и благотворительные корпорации, представляющие собой сочетание общественного предприятия с коммерческой структурой. Инновационные финансовые инструменты, такие как социальные облигации, принимаются к погашению государственными органами только при выполнении заявленных минимальных задач. Колумбия и США создали национальные ведомства по вопросам социальных нововведений. Многие университеты во всем мире приняли научно-образовательные программы в этой области. Это по-прежнему является новым и экспериментальным направлением работы.

Как организации развития — государственные и частные, национальные и многосторонние — интегрируют эту деятельность в свою работу?

Параллельно с тремя выгодами социального предпринимательства организации развития могут предпринять следующие шаги:

- *Оказывать содействие передовым социальным нововведениям*: облегчать разработку социальных инноваций, поддерживать строгие оценки, обеспечивать принятие доказанных эффективных предложений.
- *Поддерживать продуктивные подходы*: поощрять и стимулировать разработку ресурсо-эффективных бизнес-моделей, особенно таких, которые не требуют выделения дефицитных государственных ресурсов или используют их с высокой эффективностью.
- *Усиливать местный адаптивный потенциал*: инвестировать средства в местные механизмы, обеспечивающие децентрализованное решение проблем и получение выгод, такие как конкурсы решений наиболее насущных проблем, осуществлять финансирование, привязанное к конечному результату, проводить строгие оценки и создавать инкубаторы социальных предпринимателей.

Многие агентства принимают первые шаги, как, например, ЮСАИД с m2m в Кении.

Поддержка продуктивных подходов, второй из указанных выше шагов, может охватывать фонды, инвесторов в инструменты воздействия и других участников построения условий для рыночных и государственных затратосберегающих подходов посредством гибридных или коммерческих социальных предприятий. Деятельность фонда Rockefeller Foundation в области коммерческого социального воздействия, например посредством DDD, является одним из примеров такой поддержки.

Третий шаг предусматривает оказание помощи местным единицам (таким как государственные органы, местные благотворительные организации, инвесторы, университеты) в создании инфраструктуры для стимулирования и капитализации социального предпринимательства. Это может означать объединение лидеров и обмен опытом по таким вопросам, как новые юридические образования, новые механизмы финансирования, национальные бюро социальных инноваций и т.д. Это может даже означать стимулирование разработки университетских программ «дизайна высокой доступности», как, например, программы в Стэнфордском университете, приведшей к созданию d.light.

Социальное предпринимательство, как постоянно действующая лаборатория знаний по решению проблем, служит ключом к наращиванию адаптивного потенциала обществ. Но она может быть успешной только в том случае, если национальные лидеры признают ее ценность и помогут в создании институтов и культуры, обеспечивающих надлежащее сочетание дисциплины и поддержки. ■

*Дж. Грегори Дис — клинический профессор социального предпринимательства и один из основателей Центра развития социального предпринимательства при Школе бизнеса им. Фукуа в Университете Дьюка. В настоящее время он является приглашенным профессором Высшей школы бизнеса Стэнфордского университета.*

*Литература:*

*Anand, Rahul, Adil Mohommad, James P. Walsh, David Coady, and Vimal Thakoor, forthcoming, "India's Fuel Subsidies: Incidence and Reforms," IMF Working Paper (Washington: International Monetary Fund).*

*North, Douglass C., 1990,* Institutions, Institutional Change and Economic Performance *(Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press).*

*Terjesen, Siri, Jan Lepoutre, Rachida Justo, Niels Bosma, and Global Entrepreneurship Research Association (GERA), 2012,* Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Report on Social Entrepreneurship.

# Сила сотрудничества

## Сети творческого взаимодействия способны преображать жизнь людей

*Президент Билл Клинтон*

Ум, трудолюбие и способности распределены в мире равномерно, а инвестиции и возможности — нет. И для выполнения обещаний XXI века нам потребуется найти новые способы для расширения круга возможностей, чтобы каждый человек, в каждой стране имел шанс на успех, — нужны системы, инфраструктура и сети, создающие благоприятные условия для роста. Когда люди могут взять в свои руки управление собственной судьбой, это дает им нечто, к чему они могут стремиться каждый день, и у каждого расширяется представление о своих возможностях. Так укрепляется стабильность общества, и, что не менее важно, работа по оказанию международной помощи превращается из филантропии в партнерские отношения.

Наш мир взаимозависим как никогда, и результативность нашей деятельности как граждан мира будет оцениваться по тому, что мы делаем для создания таких условий, в которых каждый сможет улучшать свою жизнь и подниматься выше.

Хорошая новость заключается в том, что все мы можем делать что-то, большое или малое, чтобы расширять возможности. Грамотная государственная политика, такая как бразильская программа *«Болса Фамилиа»* — в рамках которой семьям выплачиваются деньги за то, что они отправляют своих детей в школу и проходят ежегодные медицинские осмотры, — доказала, что страны могут снижать неравенство в доходах, одновременно добиваясь роста национальной экономики. Корпорациям становится понятно, что при более прочном обществе и рынке увеличиваются продажи, и потому все в большей мере учитывают общественные блага в своих бизнес-моделях. В последние годы произошел резкий скачок числа неправительственных организаций (НПО), работающих в самых разных частях мира, а технология теперь позволяет миллионам людей жертвовать небольшие суммы денег с помощью СМС или интернета, что привело к невиданной ранее демократизации благотворительности и радикально изменило работу НПО на местах.

*Президент Билл Клинтон — основатель Фонда Уильяма Дж. Клинтона и 42-й президент США.*

Наибольшего прогресса удается добиться там, где люди образовали сети творческого сотрудничества, где заинтересованные стороны из государственных органов, деловых кругов и гражданского общества объединяются, чтобы решать задачи лучше, быстрее и дешевле, чем каждый из них смог бы это сделать в одиночку. Эта идея является движущей силой Глобальной инициативы Клинтона (ГИК) (Clinton Global Initiative, CGI) — форума, который проводится начиная с 2005 года каждый год в сентябре в Нью-Йорке в период открытия сессий Генеральной Ассамблеи ООН. Мы собираем людей со всего мира: глав государств, руководителей компаний, меценатов и неправительственных новаторов, и просим их принять на себя конкретные обязательства по решению какой-либо одной из самых насущных проблем мира.

Проводя активные обсуждения, лидеры из различных отраслей формируют партнерства и разрабатывают новаторские решения наших современных проблем. Например, в последние два года компания «Кока-Кола» делилась своим опытом в управлении цепями поставок с Глобальным фондом для борьбы со СПИДом, туберкулезом и малярией. В рамках совместной работы были найдены лучшие способы предоставления жизненно важных лекарств и медицинских материалов тем, кто в них больше всего нуждается, и на нашей встрече в сентябре было объявлено о расширении сферы охвата проекта. Компания Gap Inc. работает с группой НПО над реализацией Программы личных достижений и профессионального продвижения (Personal Achievement and Career Enhancement, P.A.C.E), призванной улучшить возможности женщин, работающих в сфере производства одежды, за счет повышения их профессионального уровня. Эта программа стартовала в Индии и оказалась настолько успешной, что партнеры начали ее реализацию в Бангладеш, Вьетнаме и Камбодже.

За восемь лет, в течение которых проводятся совещания ГИК, наши участники приняли на себя более 2300 обязательств по самым разнообразным вопросам, в числе которых — уменьшение бедности, создание возможностей для образования, разрешение конфликтов, введение новых зеленых технологий. Эти обязательства привели к улучшению жизни более 400 млн людей в более чем 180 странах, и после их полного обеспечения финансированием и реализации их общая стоимость составит более 73,1 млрд долларов. Наши участники продолжают доказывать, что мы многого можем добиться, работая сообща, и они помогают ответить на вопрос «как» — как мы можем превратить благие намерения в реальное улучшение жизни людей?

С годами я пришел к заключению, что в рамках сетей творческого сотрудничества НПО находятся в уникальном положении, для того чтобы ответить на этот вопрос. Часто НПО измеряют свою деятельность создаваемыми ими долгосрочными человеческими выгодами, что позволяет им брать на себя риск и постепенно выяснять, что именно работает. Затем они могут применять найденные решения в более широких масштабах с помощью партнеров из государственного и частного сектора. А лучшими НПО являются те, которые с самого начала задумывают проекты с непосредственной целью выйти затем из работы над ними, обеспечив людям возможность взять эту работу на себя без опоры на внешние пожертвования.

Я на личном опыте познал силу вопроса «как» вскоре после того, как я оставил свою государственную должность. В течение 30 лет, когда я занимался политикой, в основном обсуждалось только два вопроса: что делать и сколько на это потратить денег. Когда к моему фонду обратились с просьбой помочь

в разрешении кризиса СПИДа в 2002 году, я быстро понял, какой гибкостью обладают НПО в решении глобальных проблем.

Тогда только 230 000 человек в развивающихся странах получали медицинскую помощь в связи с ВИЧ/СПИДом, поскольку цены на антиретровирусные препараты были запретительно высоки. Они были такими дорогми не только из-за издержек производства — производители должны были из осторожности закладывать высокую норму прибыли ввиду неопределенности платежей со стороны стран с низкими доходами. В то время это был единственный способ для них, чтобы удержаться на плаву.

Я подумал, что если бы мы могли объединить достаточное количество доноров, чтобы гарантировать своевременные платежи, можно было бы убедить производителей лекарств изменить подход и перейти на бизнес-модель с высоким объемом и низкой нормой прибыли. Поэтому мой фонд обратился к более богатым правительствам с просьбой оказать помощь в покупке лекарств общего типа для развивающихся стран, которые просили нашего содействия. И нам удалось заручиться поддержкой нескольких стран, прежде всего Ирландии и Канады.

Наша группа под руководством Айры Магазайнера села за стол переговоров с производителями и выдвинула аргумент, что они заработают больше денег, если снизят свои цены. Я обещал, что если мы окажемся неправы, мы перепишем договоры, так что они не понесут убытков. Они согласились, и сейчас более 8 миллионов человек в развивающихся странах получают лечение, которое спасает им жизнь, при значительно меньших расходах — более чем половина из них ниже по согласованным нами договорам. А прибыли фармацевтических компаний сейчас выше, чем они были при старой модели. Им удалось согласовать свои финансовые интересы с нашими социальными, и все от этого выиграли.

Благодаря этому опыту мне стала понятна сила НПО, которые в работе с коммерческими предприятиями и правительствами способны расширить и организовать рынки таким образом, чтобы у людей появилась возможность помочь самим себе. Мой фонд реализует эту идею на практике в беднейших сельскохозяйственных регионах Африки, где у людей есть умение работать и желание достичь успеха, но не хватает для этого инструментов.

В рамках нашего проекта по созданию ведущей фермы в Малави (Anchor Farm Project) мы обеспечиваем работу крупного хозяйства, которое находится в партнерских отношениях с тысячами мелких фермеров, имеющих неподалеку свои земельные участки, чтобы они могли покупать семена и удобрения по оптовым ценам. Мы также обеспечиваем прямой доступ на рынок — у большинства фермеров нет своей телеги, не говоря уже об автомобиле, поэтому им часто приходится платить посреднику примерно половину своего годового дохода только за перевозку урожая.

Были достигнуты впечатляющие результаты. Способные мелкие фермеры, которые работают с нами, получают более высокие урожаи, и в среднем их доходы увеличились в пять раз. Они прокладывают собственный путь из бедности с помощью системы, которая меняет жизнь людей и является устойчивой в долгосрочной перспективе.

Эта модель, если применять ее в более широком масштабе, может принципиально улучшить жизнь сельскохозяйственных стран во всем развивающемся мире. Она может помочь правительствам использовать свои ценные сельскохозяйственные земли таким образом, чтобы способствовать повышению внутренней продовольственной безопасности, уменьшению зависимости от импорта, плодотворному использованию возможностей для экспорта и повышению производительности и доходов фермерских хозяйств. Это означает, что страны могут начать наращивать потенциал, который им необходим для успеха без иностранной помощи.

С помощью аналогичных рыночных подходов может решаться любое количество задач. Мой фонд работает над несколькими программами в Колумбии с канадским филантропом Фрэнком Джустрой, который добился успеха в горнодобывающей промышленности Латинской Америки и с тех пор посвятил себя улучшению возможностей для развития там местных общин. Мы помогаем мелким местным поставщикам воспользоваться успешным опытом туристической отрасли в стране, создавая контакты между ними и крупными роскошными гостиницами. Мы начали реализацию первой в стране программы сертификации на рабочих местах для строителей, в рамках которой уже было предоставлено бесплатное обучение более 5 тысяч человек. Мы сотрудничаем с фондом Шакиры Fundacion Pies Descalzos в обеспечении качественного питания, профессионального обучения и помощи в получении образования для более чем 4 тысяч учащихся в Колумбии.

Мы с Фрэнком также присоединились к фонду Fundacion Carlos Slim в деле создания инвестиционного фонда, который помогал бы мелким и средним предприятиям расширять свою деятельность. На таких предприятиях занято примерно 30 процентов рабочей силы Колумбии, но они страдают от принципиально недостаточного доступа на существующие рынки капитала. Мы создали аналогичный фонд в Гаити, чтобы помогать малым и средним предприятиям преодолевать препятствия для роста, с которыми они сталкиваются уже долгое время и которые оказались еще более значительными из-за разрушительного землетрясения 2010 года.

Эти два фонда осуществляют осторожные инвестиции в такие компании, которые — так же как и мелкие фермеры в Малави — показывают очевидный потенциал для успеха, если у них появится возможность преодолеть с помощью адресной помощи те помехи, которые создает для них бедность и география.

В сегодняшнем взаимозависимом мире мы все жизненно заинтересованы в помощи другим людям, чтобы они добились успеха. Когда я смотрю на сегодняшний мир в целом, я убежден, что положительные силы нашей взаимозависимости перевесят отрицательные.

Я испытываю чувство оптимизма, когда вижу, что уровень смертности от СПИДа, туберкулеза и малярии снижается. Я настроен оптимистически, когда вижу, что доля девочек из бедных районов, посещающих школу, выше, чем когда бы то ни было, — это инвестиция с удивительной, непропорционально высокой нормой отдачи. У меня возникает чувство оптимизма, когда я вижу, что такие НПО, как «Партнеры в области здравоохранения», Фонд Билла и Мелинды Гейтс, Фонд обеспечения слуха «Старки», меняют жизни людей. Я настроен оптимистически, когда вижу, что такие крупные корпорации, как Procter & Gamble, Walmart и Deutsche Bank, согласуют свои финансовые интересы с нашими социальными и делятся своим опытом с гражданским обществом. У меня возникает чувство оптимизма, когда я вижу, что такие страны, как Ирландия, Норвегия и Соединенное Королевство, героически поддерживают свои бюджеты на иностранную помощь в условиях неблагоприятной мировой экономической конъюнктуры.

Как говорит биолог Эдвард О. Уилсон в работе «Социальное покорение Земли» (“*The Social Conquest of Earth*”), наибольшего успеха на нашей планете добиваются те биологические виды, для которых характерно тесное сотрудничество: муравьи, пчелы, термиты и люди. Нам, людям, досталось благословение и бремя сознательности и сознания. Мы способны на саморазрушение, но у нас есть удивительная способность преодолевать невзгоды и извлекать выгоды из складывающихся возможностей, когда мы выбираем сотрудничество вместо конфликта.

Мы принимаем наилучшие решения, когда разговариваем с людьми, которые знают то, чего мы не знаем, и понимают вещи по-другому. Если НПО, коммерческие предприятия и государственные органы будут в состоянии творчески работать вместе, мы сможем помочь всем людям земли жить с достоинством. Мы все можем быть деятельными гражданами мира. ■

# ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕКА

НЕДАВНИЙ экономический кризис подчеркнул важность хорошего образования. Люди с более высоким уровнем образования в целом обладали лучшими возможностями для того, чтобы получить и сохранить работу даже во время мирового финансового кризиса, говорится в новом исследовании, проведенном Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Например, в период с 2008 по 2010 год уровень безработицы в странах ОЭСР среди людей, имеющих только законченное среднее образование, повысился с 4,9 процента до 7,6 процента. Среди людей с высшим образованием безработица была значительно ниже, увеличившись с 3,3 процента до 4,7 процента за тот же период.

**4,9%** 2008 **7,6%** 2010

УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ ВЫПУСКНИКОВ СРЕДНЕЙ ШКОЛЫ

**3,3%** 2008 **4,7%** 2010

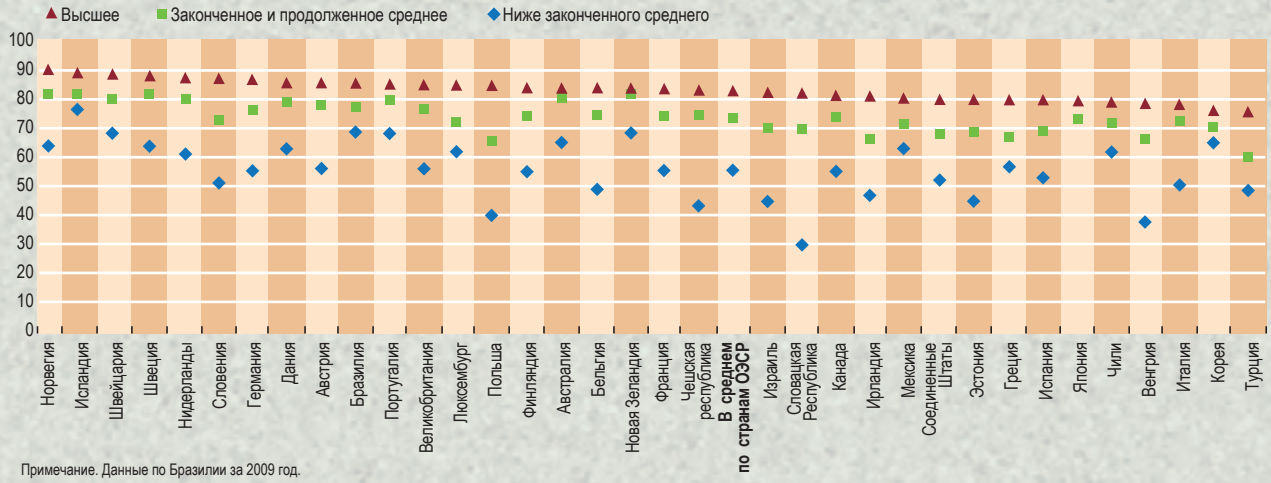
УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Доклад «*Взгляд на образование*» (*Education at a Glance*) указывает на разительные различия между странами по возможностям получить высшее образование для молодежи, особенно детей из малообеспеченных семей и тех, чьи родители имеют низкий уровень образования. Для решения растущей проблемы молодых людей, не охваченных работой, учебой или профессиональной подготовкой, страны ОЭСР должны уделять первоочередное внимание мерам, облегчающим переход от школы к трудовой деятельности, и рассмотреть такие меры, как профессиональное образование и обучение, которое позволит вовлечь эту важную возрастную группу в продуктивную деятельность.

ЛИШЬ **20%** ЛЮДЕЙ, ЧЬИ РОДИТЕЛИ МАЛООБРАЗОВАННЫ, ПОЛУЧАЮТ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

**Вероятность устройства на работу повышается с уровнем образования**

(В процентах от числа лиц в возрасте от 25 до 64 лет, имеющих работу, по уровню образования, 2010 год)




Примечание. Данные по Бразилии за 2009 год.

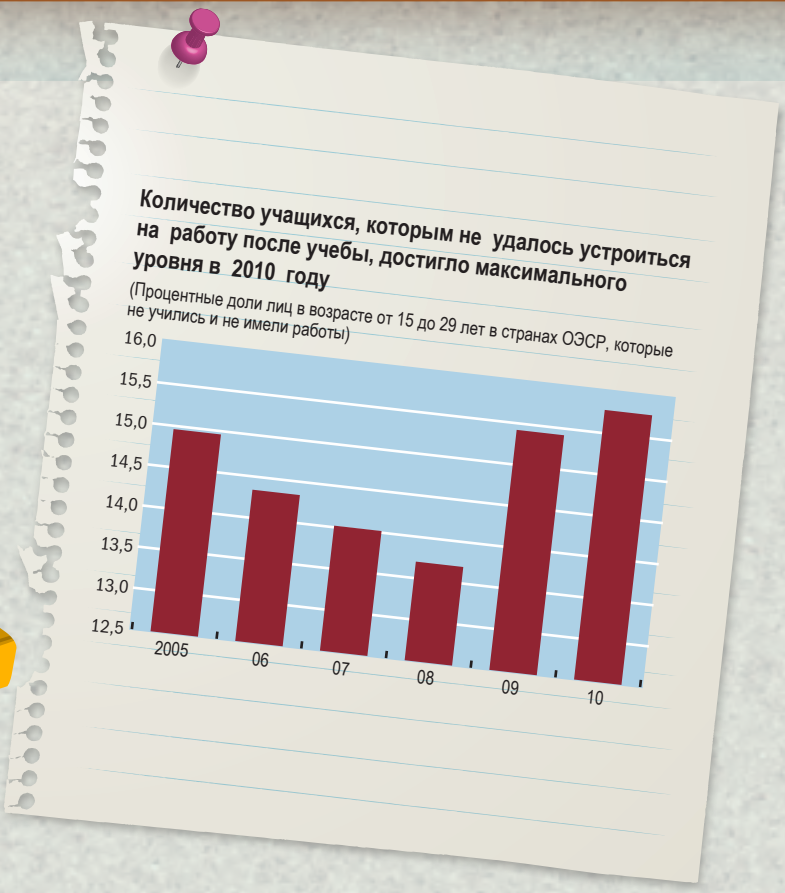
## Согласно новому исследованию, мировая рецессия наглядно показала важность образования

**62%** ПОСТУПАЕТ В ВУЗ

**17%** ПОСТУПАЕТ НА КУРСЫ ПРОФПОДГОТОВКИ

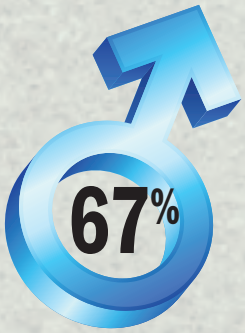
взрослой молодежи

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ГОДОВОЙ ДОХОД ПО ОКОНЧАНИИ

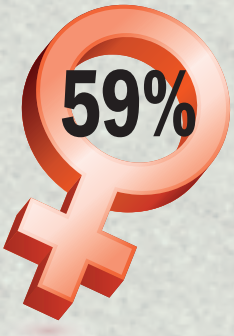



ЧИСТЫЙ ПРИРОСТ ДОХОДА В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЗА ПЕРИОД ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СРАВНЕНИИ СО СРЕДНИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

МУЖЧИНА С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ НА




ЖЕНЩИНА С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ НА




БОЛЬШЕ ЛИЦА СО СРЕДНИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

*Подготовили: Дирк Ван Дамм, Коринн Хекманн и Элизабет Вийутре. Текст и диаграммы по материалам доклада «*Education at a Glance 2012: OECD Indicators*», опубликованного ОЭСР в сентябре 2012 года. (Если не указано иное, данные за 2010 год). В докладе приводятся данные о структуре, финансах и результативности систем образования в 34 странах-членах ОЭСР, а также в Аргентине, Бразилии, Индии, Индонезии, Китае, России, Саудовской Аравии и Южной Африке. Доклад имеется на сайте* www.oecd.org/edu/eag2012.htm

# Китай: стимул для западной продуктивности

Магазин Apple в здании вокзала Гранд-Централ в Нью-Йорке.

## Экспорт промышленных товаров из Китая сдерживает развитие низкоквалифицированного производства на Западе, но стимулирует инновации, разработка которых требует высокой квалификации

*Ник Блум, Мирко Драца и Джон ван Ринен*

КОГДА в 2005 году высокотехнологичная компания Eye-Fi из Калифорнии представляла новую микросхему памяти со встроенной функцией беспроводного подключения к Интернету (wifi), она столкнулась с обычной для многих разработчиков проблемой: как превратить многообещающий прототип в недорогой продукт для массового рынка и при этом запустить его в продажу раньше конкурентов.

Eye-Fi выбрала подход, к которому все чаще прибегают западные фирмы в ответ на усиление роли Китая как производственной супердержавы. Она использовала местного «бутикового» производителя из Калифорнии для разработки прототипов, которые инженеры из Eye-Fi совершенствовали почти каждый день. Когда спрос начал расти и продукт вышел на широкий рынок, Eye-Fi перешла от мелкосерийного дорогого производства в США к крупномасштабному дешевому производству в Китае. Требующая высокой квалификации инновационная деятельность и разработки велись в США, а массовое производство с использованием менее квалифицированной рабочей силы было переведено за границу. Поскольку массовое производство Китая завоевывает все более доминирующие позиции в мире, этот сюжет повторяется в США, Европе и Японии.

Так же было с iPhone и iPad компании Apple. Оба устройства были разработаны и доведены до прототипов в Калифорнии, а затем производились в Китае. Конкуренция со стороны китайской промышленности приводит к тому, что Китай все больше перехватывает у Запада неквалифицированное производство, но при этом стимулирует на Западе разработку инноваций, требующих высокой квалификации.

Эта тенденция отражает, насколько успешно многие западные фирмы противостоят растущей экономической мощи Китая. Десятикратное увеличение за 1987–2007 годы доли китайского импорта в США и Европу могло стоить потери рабочих мест многим низкоквалифицированным рабочим (см. рис. 1). И это плохо. Но, как показывает история Eye-Fi, стремительный рост экспорта из Китая в Европу и США — это совсем не плохо для перспектив экономического развития западных стран, которое должно опираться на инновации. Китайский экспорт побудил лучшие компании из стран с развитой экономикой к совершенствованию, стимулируя инновации, которые обеспечат будущий рост. Разумеется, в выигрыше окажутся не все: низкоквалифицированные рабочие в Европе и США ощущают на себе переход работодателей к найму более квалифицированных сотрудников.

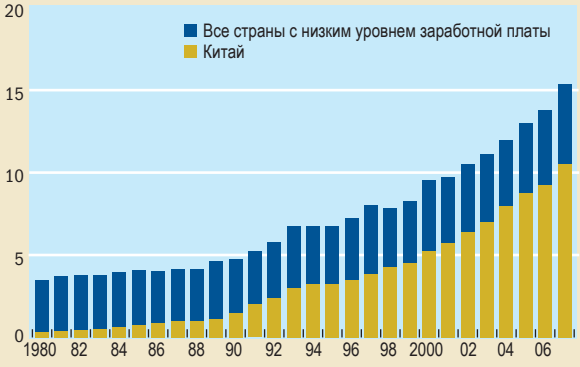
Возьмем обувную промышленность, классический низкотехнологичный сектор. Согласно общепринятой точке зрения, производство обуви должно быть полностью переведено за границу, в такие страны с низкими издержками производства, как Китай или Вьетнам. И действительно, многие производители обуви в США и Европе уже исчезли с рынка. Но некоторые вво-

Рисунок 1

**Дешевизна**

Китай почти полностью обеспечил резкий рост импорта из стран с низким уровнем заработной платы в США и Европейский союз в 1987–2007 годах.

(Доля импорта в Европу и США, в процентах)




Источник: расчеты авторов.

Примечание. Страны с низким уровнем заработной платы определяются как страны, в которых ВВП на душу населения составляет менее 5 процентов от ВВП на душу населения в США в 1972–2001 годах.

дят новшества, создавая изделия такого дизайна, который предназначен для тех сегментов рынка, где у Китая меньше возможностей для конкуренции.

Например, компания Masai Barefoot Technology (MBT), которая производит обувь, помогающую исправлять осанку, появилась, когда швейцарский инженер Карл Мюллер обнаружил, что хождение босиком по корейской траве помогает ему облегчить боли в спине. Он запатентовал воссоздающую этот эффект конструкцию, которая стала пользоваться огромным успехом и сегодня привлекает многочисленных подражателей.

Многие компании, подобно MBT и Eye-Fi, отреагировали на возможность нашествия китайских производителей, направив инвестиции в новые технологии и человеческий капитал, а также предложив инновационные разработки для проектов, реализуемых по индивидуальным заказам. Гораздо меньше фирм занималось внедрением таких инноваций до начала торговой интеграции с Китаем, поскольку было значительно проще продолжать делать все, как прежде. Однако сильный стресс, такой как конкуренция со стороны китайских производителей, заставляет снижать альтернативные издержки, связанные с инновациями, и удерживает фирмы от того, чтобы двигаться по инерции и вести бизнес в обычном порядке.

## Вступление Китая в ВТО

В значительной степени шок для производителей из стран с развитой экономикой был связан с вступлением Китая во Всемирную торговую организацию (ВТО) в декабре 2001 года, после чего в течение четырех лет были отменены многие торговые барьеры для китайских товаров, в особенности для текстильных изделий. Результатом стали огромный рост китайского импорта в эти страны и битва между розничными продавцами, искавшими дешевые товары, и местными производителями, которые стремились сохранить свои рынки. Местные производители даже частично преуспели в этой борьбе, добившись восстановления некоторых квот. Изготовленная в Китае одежда, в первую очередь женское белье, скапливалась в европейских портах до тех пор, пока Европейский союз и Китай не пришли к соглашению, которое положило конец так называемым «войнам лифчиков».

Такие события, как вступление Китая в ВТО, представляют собой естественные эксперименты, позволяющие изучать влияние конкуренции со стороны стран с низким уровнем заработной платы, и именно этой возможностью мы воспользовались в нашем исследовании. В крупнейшем из когда-либо проводившихся исследований влияния Китая на технический прогресс на Западе мы отследили результаты деятельности почти полумиллиона фирм обрабатывающей промышленности в 12 европейских странах за последнее десятилетие (Bloom, Draca, and Van Reenen, 2011)

Мы подробно рассмотрели инвестиции компаний в информационные технологии (ИТ), патентную деятельность, расходы на научные исследования и опытные конструкторские разработки (НИОКР), практику управления и рост производительности по всем фирмам-производителям. Затем мы количественно оценили естественный эксперимент, которым стало вступление Китая в ВТО, используя для этого детальную информацию о европейских квотах на импорт текстиля, одежды и обуви.

## Влияние Китая на технологию и занятость

Поразительным результатом нашего исследования стало то, что примерно 15 процентов технологических изменений, произошедших в Европе за последнее десятилетие, можно прямо отнести на счет конкуренции со стороны китайского импорта, причем ежегодная выгода европейских стран от этих изменений составляет почти 10 млрд евро. Фирмы отреагировали на угрозу импорта из Китая ростом производительности: внедрением более совершенных ИТ, увеличением расходов на НИОКР и повышением патентной активности. Не удивительно, что эти действия привели к существенному росту производительности.

В целом, наши результаты согласуются с концепцией «захваченных факторов», объясняющей, почему торговля из Китая стимулирует инновации фирм, которые находятся под влиянием этой ситуации (Bloom et al., 2012). Интуитивно понятное обоснование этой модели заключается в том, что перемещение некоторых факторов производства из одной компании в другую дорого обходится вследствие издержек адаптации и необратимых затрат, то есть частично невозвратных инвестиций (например, в развитие специальных навыков), которые не могут быть полностью возмещены. Хотя импорт из Китая уменьшает относительную рентабельность выпуска низкотехнологичных продуктов, фирмам не так просто избавиться от «захваченных» ими производственных факторов: труда и капитала. Результатом является снижение скрытых затрат, связанных с инновациями и производством нового товара. Иными словами, снижая рентабельность выпускаемых в настоящее время низкотехнологичных продуктов, торговля с Китаем уменьшает альтернативные издержки, связанные с инновациями, что высвобождает ресурсы для производства новых продуктов и модернизации процессов.

Эффект «захваченных факторов» хорошо иллюстрирует фирма из США по производству деталей для машин, которую мы недавно посетили. До начала 2000-х годов эта фирма выпускала широкий ассортимент продукции для поставки на рынок. Но вот появились китайские фирмы, способные производить все стандартные детали из каталогов почти вдвое дешевле. Поэтому американская фирма просто прекратила снабжать рынок деталей по каталогам. Это повлекло за собой некоторое сокращение компании: низкоквалифицированные работники были уволены, а производство части деталей из ассортиментного ряда было прекращено. Вместе с тем компания понимала, что у нее есть рынок сбыта для мелких партий изделий, который требует быстрой переналадки производства (детали, необходимые «завтра»), для потребителей, требующих секретности (военные или промышленные прототипы), и для продукции, заказываемой по спецификациям клиента (подобно первым партиям изделий для таких фирм, как Eye-Fi). Поэтому количество инноваций увеличилось, и фирма наняла дополнительных инженеров, хотя многие низкоквалифицированные работники были уволены. Практика управления также была существенно усовершенствована, чтобы обеспечить производство более широкой номенклатуры продукции при более коротких сроках переналадки производства. В целом компания, которая прежде снабжала массовый рынок, перешла к работе на нишевых рынках, что было сопряжено с ростом инноваций и интенсивности использования ИТ.

В рамках нашего исследования мы получили строгие статистические доказательства «эффекта захваченных факторов». Значительное возрастание угрозы конкуренции со стороны Китая в среднем стимулировало технологические изменения, однако гораздо более сильные эффекты отмечались в фирмах или отраслях с более высокими уровнями капитала. Впрочем, не все фирмы отреагировали на эту угрозу позитивно, путем обращения к инновациям. Неэффективные низкотехнологичные фирмы гораздо чаще сокращали рабочие места и просто исчезали. Само по себе это повышает производительность за счет грубой силы естественного отбора, поскольку экономическая активность смещается от неэффективных компаний к более легким на подъем конкурентам. Примерно треть общего влияния конкуренции со стороны китайских производителей проявляется в форме такого «созидательного разрушения». По сути, мы пришли к выводу, что инвестиции в технологии позволяют весьма эффективно защитить фирмы, работающие на всех типах рынков, от негативного влияния конкуренции со стороны Китая на занятость их работников.

На рис. 2 показано созидательное разрушение в действии на примере анализа увеличения числа рабочих мест в фирмах

разных типов в Европе. В левой части рисунка представлены предприятия отраслей, в которых наблюдался относительно медленный рост китайского импорта, например, фармацевтические компании и фирмы по производству медицинского оборудования. Неудивительно, что высокотехнологичные фирмы росли быстрее, чем низкотехнологичные (на рисунке это различие показано на примере интенсивности использования ИТ, однако эта закономерность сохраняется и для всех остальных показателей уровня развития технологий, таких как патенты и производительность). В правой части рисунка представлено увеличение числа рабочих мест в таких отраслях, как мебельная, швейная и текстильная промышленность, в которых наблюдался значительный рост китайского импорта. Как и в отраслях, менее подверженных воздействию китайского импорта, увеличение числа рабочих мест на высокотехнологичных предприятиях составило примерно 10 процентов. Хотя масштаб низкотехнологичных предприятий в среднем сократился во всех отраслях, гораздо больше рабочих мест было ликвидировано в отраслях, в большей степени пострадавших от конкуренции со стороны Китая. На этих предприятиях занятость уменьшилась почти на 20 процентов по сравнению с 10 процентами на предприятиях, в меньшей степени пострадавших от конкуренции со стороны Китая. В действительности рис. 2 не отражает снижение показателей низкотехнологичных фирм, поскольку учитывает только фирмы, которые выдержали конкуренцию. Мы также установили, что конкуренция со стороны Китая повысила частоту банкротств низкотехнологичных фирм, но не повлияла на частоту банкротств высокотехнологичных компаний.

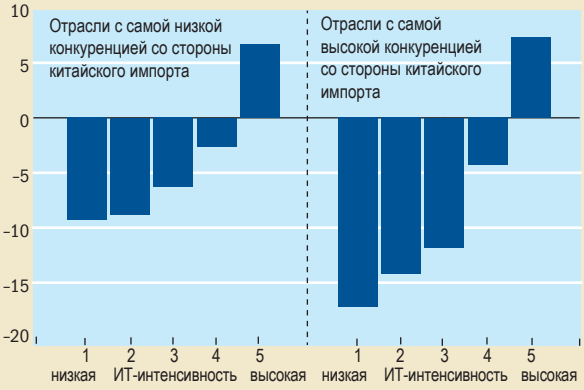
Мы оценивали воздействие конкуренции со стороны китайского импорта на конечную продукцию, которую покупают потребители. Однако перевод производства за границу влияет также на промежуточные товары или готовые изделия, которые используются как вводимые ресурсы фирмами первичных отраслей. Мы рассчитали эффекты этого канала воздействия и пришли к выводу, что он оказал дополнительное положительное влияние на производительность.

Рисунок 2

**Высокие технологии спасают положение**

В 2000–2005 годах происходило повсеместное сокращение рабочих мест на низкотехнологичных предприятиях Европы, особенно тех, которые испытывали более сильную конкуренцию со стороны Китая. Занятость на высокотехнологичных предприятиях увеличивалась даже в тех отраслях, которые подвергались серьезной конкуренции со стороны китайского импорта.

(Рост занятости, 2000–2005 годы, в процентах)




Источник: расчеты авторов.

Примечание. На рисунке показано увеличение числа рабочих мест в 2000–2005 годах на 21 000 предприятий в 12 странах Европы. В левой части представлены отрасли, входившие в нижние 20 процентов по росту импорта из Китая, такие как фармацевтическая промышленность. В правой части представлены отрасли, входившие в верхние 20 процентов по росту импорта из Китая. Интенсивность использования информационных технологий (ИТ-интенсивность) оценивается по числу компьютеров на одного работника. Предприятия, входившие в нижние 20 процентов (1-й квинтиль), имели меньше всего компьютеров на одного работника, а предприятия, входившие в верхние 20 процентов (5-й квинтиль), имели больше всего компьютеров на одного работника.

## Какие меры политического регулирования необходимы?

Торговля с Китаем не только повышает уровень инноваций западных фирм, но и приносит много других выгод. Например, потребители получают более низкие цены, рост экспортных рынков стимулирует инвестиции, а интеграция означает классические выгоды от специализации.

Хотя открытость повышает общее благосостояние, проблемы, связанные с регулированием этого процесса, более тяжким грузом ложатся на более бедное население, в основном на неквалифицированных рабочих, которые теперь конкурируют с рабочими в Пекине, а не в Бирмингеме. В дополнение к обычным каналам, наши данные указывают на предстоящее снижение спроса на менее образованных работников из-за ускорения технического прогресса, обусловленного конкуренцией со стороны Китая. Если не считать переобучения или иной помощи в трудоустройстве, будущее низкоквалифицированных работников представляется все более бесперспективным.

Именно подобная потеря рабочих мест вызывает политическое противодействие торговле с Китаем и создает давление, заставляющее принимать меры. Увеличение экспортных субсидий, навешивание на Китай ярлыка валютного манипулятора и повышение торговых барьеров ради отраслей, которые терпят убытки из-за Китая, едва ли даст результаты, но при этом может даже оказаться губительным. Такие действия приведут не только к росту внутренних цен (пройдитесь по Wal-Mart, чтобы понять, как китайские товары экономят деньги покупателей), ограничение импорта также будет означать отсрочку необходимой реструктуризации и охладит стремление к инновациям. В действительности торговые барьеры скорее подтолкнут фирмы к тому, чтобы уменьшить расходы на исследования и инновации, перенаправив эти средства на лоббирование своих интересов и финансирование политических партий.

Более эффективным ответом является политика совершенствования человеческого капитала посредством образования и обучения. Это облегчит переход уволенных работников на новые рабочие места и позволит конкурентам воспользоваться возможностью торговли с Китаем для стимулирования секторов, ориентированных на продуктивность, производя при этом более дешевые товары для потребителей, что пойдет на пользу как Китаю, так и Западу. А когда обучение затруднительно или экономически невыгодно (например, для работников, приближающихся к пенсионному возрасту, в экономически глубоко депрессивных районах), региональная помощь и щедрые компенсации смягчат удар и помогут тем, кто окажется в проигрыше от глобализации. ■

*Ник Блум — профессор экономики Стэндфордского университета и научный сотрудник Центра изучения экономических показателей (ЦИЭП). Мирко Драца — экономист-исследователь программы производительности и инноваций ЦИЭП. Джон ван Ринен — директор ЦИЭП и профессор экономики Лондонской школы экономики.*

*Литература:*

*Bloom, Nicholas, Mirko Draca, and John Van Reenen, 2011, "Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity," CEP Discussion Paper No. 1000 (London: Centre for Economic Performance).*

*Bloom, Nicholas, Paul Romer, Stephen J. Terry, and John Van Reenen, 2012, "A Trapped Factors Model of Innovation" (unpublished; Stanford, California: Stanford University). www.stanford.edu/~nbloom/TF.pdf*

# Когда взлетают цены на продовольствие

*Гастон Гелос и Юлия Устюгова*

НЕДАВНИЙ всплеск цен на продовольствие означает, что многие страны вскоре, вероятно, окажутся перед лицом нового раунда инфляционного давления. Сильная засуха в большей части территории США и Восточной Европы, а также проблемы в других странах-производителях продовольствия привели к сокращению урожаев. Перспективы дальнейшего уменьшения предложения означают, что в ближайшей перспективе цены, вероятно, останутся на высоком уровне. Под влиянием геополитических рисков также повысились цены на нефть.

В текущих условиях в мире, характеризующихся неопределенностью и низким экономическим ростом, высокие и изменчивые цены на биржевые товары, как и в 2008 году, ставят сложные задачи. Директивные органы должны стремиться к тому, чтобы удерживать всплеск цен на биржевые товары от создания толчка для устойчивого общего повышения инфляции — то есть не допускать передачи потрясения цен на биржевые товары на так называемую базовую инфляцию (инфляцию без учета изменчивых цен на топливо и продовольствие).

Такая ситуация в мире не только заставляет директивные органы тщательно взвешивать адекватность своих ответных мер политики, но и подчеркивает необходимость понимания того, какие основы политики (например, тип проводимой денежно-кредитной политики и выбранный подход к определению обменного курса) и структурные характеристики (от рынков труда до финансовых рынков) способствуют сдерживанию инфляционных последствий, создаваемых шоками цен на биржевые товары. До настоящего времени проводилось удивительно мало систематических исследований на эту тему.

## Бесчисленные вопросы

Различные аспекты мер политики в ответ на повышение цен на биржевые товары вызывают, например, такие вопросы: отмечается ли в странах с большей независимостью центральных банков или с целевой направленностью денежно-кредитной политики на конкретный уровень инфляции меньшее влияние шоков цен на биржевые товары на внутреннюю инфляцию, в том числе базовую инфляцию? Какова роль открытости экономики страны для торговли или уровня развития финансового сектора в передаче влияния шоков мировых цен? Насколько значимую роль играет исходный уровень инфляции в определении степени передачи воздействия

**Всплеск цен, как правило, оказывает более значительное влияние на страны с уже высоким уровнем инфляции и слабой институциональной системой**

шока? В какой степени основы управления в стране (помимо институциональных характеристик валютного режима) сказываются на последствиях для инфляции? Какую роль играет гибкость обменного курса?

Для выяснения роли этих и других факторов авторами было проведено исследование по 31 стране с развитой экономикой и 61 стране из группы стран с формирующимся рынком и развивающихся стран с использованием нескольких методологических подходов (Gelos and Ustyugova, 2012). Сначала было исследовано, как значительные колебания мировых цен на биржевые товары сказывались на темпах внутренней инфляции в различных странах в период 2001–2010 годов, для чего оценивалась передача воздействия мировых цен на биржевые товары на внутренние цены, эти оценки соотносились с характеристиками стран и основами их политики (но вне связи с какими-либо конкретными ответными мерами политики). Это делалось с применением как процедур оценок по отдельным странам, так и панельных оценок (в которых одновременно используются данные по различным странам). Авторами также были проанализированы показатели общей (или совокупной) инфляции и базовой инфляции в различных странах в месяцы вблизи крупных повышений цен на биржевые товары в 2008 году, поскольку динамика экономических переменных может отличаться в условиях крупных потрясений.

Полученные результаты подтверждают, что шоки цен на биржевые товары оказывают более сильное влияние на внутреннюю инфляцию в развивающихся странах, чем в странах с развитой экономикой. Например, в странах с развитой экономикой медианная долгосрочная передача воздействия на внутреннюю инфляцию, создаваемого шоком цен на продовольствие в размере 10 процентных пунктов, составляла 0,2 процентных пункта. В странах с формирующимся рынком и развивающихся странах эта величина была примерно в четыре раза больше. В случае цен на топливо эти различия менее значительны. Но в степени передачи воздействия наблюдаются существенно большие различия между развивающимися странами, что может быть отражением регулирования цен и субсидий, применяемых в некоторых из этих стран.

Не вызывает удивления тот факт, что шоки продовольственных цен чаще оказывают устойчивое воздействие на инфляцию в странах, где на продукты питания приходится значительная часть корзины товаров и услуг, оцениваемой при составлении индекса потребительских цен (ИПЦ), хотя различия в степени передачи воздействия полностью не объясняются различными весами продовольствия в странах с развитой экономикой и развивающихся странах (см. рис 1). Аналогичным образом, шоки цен на топливо в большей степени влияют на внутреннюю инфляцию в странах с высокой нефтеемкостью экономики. Результаты проведенных панельных оценок свидетельствуют о том, что, например, шок мировых цен на продовольствие в размере 10 процентных пунктов связано с повышением инфляции на 1,4 процентного пункта в странах, где доля продовольствия в ИПЦ находится в верхних двадцати процентах всех стран; а для стран в нижних двадцати процентах по доле продовольствия в ИПЦ это влияние передается лишь в размере 0,3 процентного пункта.

## Некоторые сюрпризы

При этом неожиданно оказалось, что некоторые другие факторы, характеризующие страны, как будто не оказывают такого влияния на реакцию инфляции на шоки цен на биржевые товары, которого можно было бы ожидать согласно предсказаниям экономической теории. Например, экономическая теория утверждает, что денежно-кредитная политика является более действенной в странах с более развитым финансовым сектором и более емкими финансовыми рынками. С другой стороны, ожидается, что высокая степень финансовой долларизации (использования иностранной валюты, часто доллара, вместо внутренней валюты) должна ограничивать действенность денежно-кредитной политики, вследствие чего оказывается труднее противодействовать передаче воздействия внешних влияний на внутреннюю экономику. Однако нами не обнаружено свидетельств того, что более высокая степень финансового развития или значительная долларизация существенно влияют на то, как шоки мировых цен сказываются на внутренней инфляции.

В ходе исследования также не засвидетельствовано статистически значимой связи между степенью воздействия шоков цен на биржевые товары на внутреннюю инфляцию и гибкостью рынка труда; экономическая теория предсказывает, что страны, где фирмы могут с большей легкостью адаптировать заработную плату и величину своей рабочей силы к меняющимся условиям, будут характеризоваться меньшим инфляционным давлением в случае таких шоков. В общем случае невозможно также винить открытость торговли (измеряемую долей экспорта и импорта в совокупной экономической активности) в высокой степени передачи влияния инфляции цен на биржевые товары на внутренние цены. Однако есть некоторые указания на то, что шоки цен на топливо оказывают более сильное влияние на внутреннюю инфляцию в развивающихся станах с более открытой экономикой.

Есть четкие свидетельства того, что чем выше уровень инфляции до шока, тем сильнее его инфляционные последствия на рынке биржевых товаров. Например, после потрясения 2008 года в странах с исходной инфляцией выше 10 процентов повышение инфляции по ИПЦ в среднем было на 6 процентных

Рисунок 1

**Различия в степени передачи воздействия**

Страны с самой низкой долей продовольствия в корзинах потребительского рынка, с наименьшей нефтеемкостью экономики и с закрепленными инфляционными ожиданиями (не имеющими широкого разброса) характеризуются наименьшим влиянием, которое оказывали всплески цен на биржевые товары на инфляцию, измеряемую индексом потребительских цен (ИПЦ), во время всплеска цен на биржевые товары в 2007–2008 годах.

(Изменение инфляции по ИПЦ вблизи шока цен на биржевые товары 2007–2008 годов, в процентных пунктах)

Источники: Arnone et al. (2007); расчеты авторов; *Consensus Forecasts* (2012); *International Country Risk Guide* (ICRG).

Примечание. На рисунке показаны страны, относящиеся к нижним и верхним двадцати процентам всех стран по соответствующим параметрам. Нефтеемкость показывает потребление нефти в процентном отношении к ВВП. Качество управления измеряется индексом ICRG, отражающим такие параметры, как качество бюрократических институтов, уровень коррупции, демократическую подотчетность, а также законность и правопорядок, для 140 стран. Автономия центрального банка характеризует степень независимости денежно-кредитной политики от политического влияния.

пунктов больше, чем в странах, где начальный уровень инфляции был ниже 10 процентов (см. рис. 2). В работе Taylor (2000) делается предположение, что причиной этого расхождения является следующее: фирмы реагируют на повышение своих издержек увеличением цен на свою продукцию настолько сильно, насколько стойким ожидается это повышение издержек, и эта стойкость выше в условиях высокой инфляции. Поэтому низкая и более стабильная инфляция связана с меньшим инфляционным влиянием шоков цен на биржевые товары (Choudhri and Hakura, 2006). Есть также некоторые указания на то, что более широкий разброс инфляционных ожиданий (представительный показатель степени закрепленности инфляционных ожиданий) связан с более значительной передачей инфляционного воздействия. (Одну из начальных оценок денежно-кредитной политики в период вблизи шока 2008 года см. в работе Habermeier et al., 2009).

## Сдерживание колебаний цен

Что еще могут сделать директивные органы для ограничения чувствительности внутренней инфляции к колебаниям мировых цен на биржевые товары? Проведенный авторами анализ указывает на то, что более высокое общее качество управления, более высокая степень автономии центрального банка и, в меньшей степени, введение режимов целевых показателей инфляции, как представляется, способствуют закреплению инфляционных ожиданий и уменьшают эффекты второго раунда, создаваемые шоками мировых цен на биржевые товары.

Например, странам с лучшими системами управления по показателям *"International Country Risk Guide"* в период 2001–2010 годов оказалось легче сдерживать инфляционное влияние шоков цен на биржевые товары. Этот результат остается справедливым, даже если сделать поправку на страны, использующие целевой показатель темпов инфляции по ИПЦ. В ответ на 10-процентное повышение инфляции цен на продовольствие страна в нижних двадцати процентах по рейтингу качества управления (отражающему качество бюрократических институтов, уровень коррупции, демократическую подотчетность, а также законность и правопорядок) в среднем характеризовалась повышением инфляции, которое было на 0,9 процентного пункта большим, чем в стране, находящейся в верхних двадцати процентах по этому рейтингу. Аналогичным образом, в странах с большей автономией центрального банка отмечалось меньшее повышение инфляции по ИПЦ во время шока продовольственных цен 2008 года и меньшая передача воздействия в период 2001–2010 годов.

Однако в период 2001–2010 годов режимы целевых показателей инфляции оказывали относительно слабое влияние на то, насколько давление цен на биржевые товары сказывалось на состоянии экономики. Например, повышение инфляции мировых цен на топливо на 10 процентных пунктов в странах с режимами целевых показателей инфляции связывалось с долгосрочным инфляционным влиянием, которое было лишь на 0,2 процентного пункта меньшим, чем соответствующее влияние в странах, где центральные банки не устанавливали целевых показателей инфляции по ИПЦ. Более того, хотя есть указания на то, что в 2008 году страны с режимами целевых показателей инфляции показали несколько большую способность препятствовать передаче всплеска цен на биржевые товары на совокупный уровень инфляции (общей и базовой), это различие не является статистически значимым.

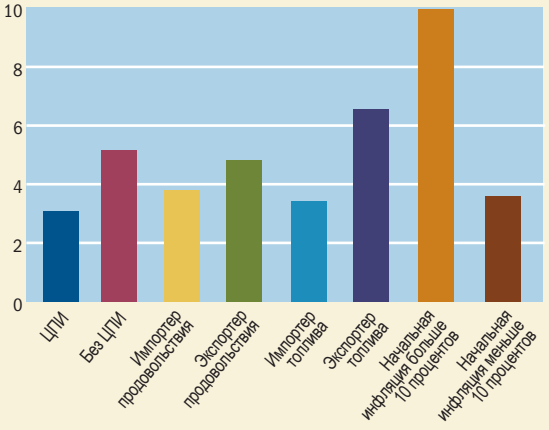
Представляется, что перед лицом шоков цен на биржевые товары общее доверие к институциональной системе имеет большее значение, чем то, делает ли страна официальное заявление об использовании режима целевых показателей инфляции. ■

Рисунок 2

### Что определяет различия

Есть множество базовых условий, которые повлияли на то, насколько всплеск цен на биржевые товары 2008 года передавался на общую (то есть совокупную) инфляцию, в том числе насколько высоки были темпы инфляции до потрясения цен.

(Изменение инфляции по ИПЦ вблизи шока цен на биржевые товары 2007–2008 годов, в процентных пунктах)




Источники: расчеты авторов; Roger (2009).

Примечание. ЦПИ — режим целевых показателей инфляции, в рамках которого первоочередной целью денежно-кредитной политики является достижение определенных темпов инфляции потребительских цен. Страна считается импортером продовольствия, если ее импорт продовольствия в среднем за пять лет превышает ее экспорт продовольствия в среднем за пять лет; страна считается экспортером продовольствия, если выполняется обратное условие. Тот же принцип используется для определения того, является ли страна экспортером или импортером топлива.

*Гастон Гелос — советник в Институте профессионального и организационного развития МВФ, а Юлия Устюгова — экономист в Департаменте стран Западного полушария МВФ.*

*Литература:*

*Arnone, Marco, Bernard J. Laurens, Jean-François Segalotto, and Martin Sommer, 2007, "Central Bank Autonomy: Lessons from Global Trends," IMF Working Paper 07/88 (Washington: International Monetary Fund).*

*Choudhri, Ehsan U., and Dalia S. Hakura, 2006, "Exchange Rate Pass-Through to Domestic Prices: Does the Inflationary Environment Matter?"* Journal of International Money and Finance, *Vol. 25 (June), pp. 614–39.*

*Gelos, Gaston, and Yulia Ustyugova, 2012, "Inflation Responses to Commodity Price Shocks—How and Why Do Countries Differ?" IMF Working Paper 12/225 (Washington: International Monetary Fund).*

*Habermeier, Karl, and others, 2009, "Inflation Pressures and Monetary Policy Options in Emerging and Developing Countries: A Cross Regional Perspective," IMF Working Paper 09/1 (Washington: International Monetary Fund).*

*International Monetary Fund (IMF), 2011,* World Economic Outlook *(Washington, September).*

*Roger, Scott, 2009, "Inflation Targeting at 20: Achievements and Challenges," IMF Working Paper 09/236 (Washington: International Monetary Fund).*

*Taylor, John, 2000, "Low Inflation, Pass-Through, and the Pricing Power of Firms,"* European Economic Review, *Vol. 44, No. 7, pp. 1389–408.*

# Потратить или РАЗДАТЬ

*Рабах Арецки, Арно Дюпюи и Алан Гелб*

**Развивающиеся страны могут потратить непредвиденную прибыль от биржевых товаров на физические инвестиции, но, возможно, было бы лучше в краткосрочной перспективе распределить часть этой прибыли между их гражданами**

ПРОДОЛЖАЮЩИЙСЯ в течение десятилетия бум цен на биржевые товары пополнил государственную казну во многих странах, являющихся их традиционными производителями. Вслед за волной открытий месторождений появляются также новые производители нефти и газа, такие как Гана, Мозамбик, Танзания и Уганда (см. таблицу). Возможно, не все они — крупные участники рынка на мировом уровне, но доходы, которые они получат, будут существенными для них и улучшат перспективы экономического роста и сокращения бедности.

Тем не менее, будущее не лишено негативных сторон. Новые нефтяные доходы почти наверняка ослабят ограничения на государственные бюджеты, но они также создадут проблемы — как показывает ситуация в других странах, богатых природными ресурсами. Многие граждане этих стран по-прежнему живут в бедности, несмотря на крупные доходы от природных ресурсов. В некоторых случаях конкуренция за природные богатства вызывала или поддерживала гражданские конфликты. Еще одну долгосрочную проблему представляет диверсификация экономики: нересурсные сектора, как правило, утрачивают конкурентоспособность в результате повышения обменного курса.

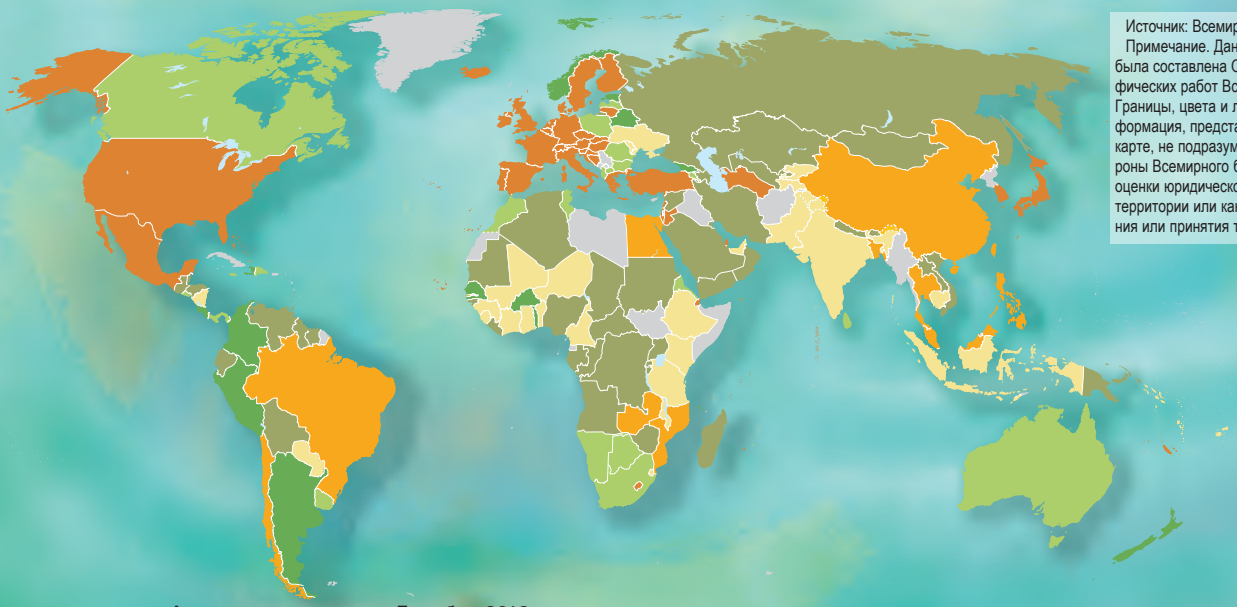
Все эти эффекты наблюдались, к примеру, в Нигерии в прошедшие годы. Долгосрочные проблемы, связанные с развитием, становятся более отчетливыми в свете необходимости перебалансировать экономику, создавая отраслям, не основанным на биржевых товарах, стимулы

Рисунок 1

**Не только изобилие биржевых товаров**

Благосостояние бедных стран, как правило, сосредоточено в сфере природных ресурсов, таких как запасы нефти и газа и минеральное сырье, тогда как страны с развитой экономикой перешли от природного капитала к физическому и человеческому капиталу.

(Доля природного капитала, в процентах)




Источник: Всемирный банк (2006 год).

Примечание. Данная карта была составлена Отделом картографических работ Всемирного банка. Границы, цвета и любая другая информация, представленная на этой карте, не подразумевают, со стороны Всемирного банка, никакой оценки юридического статуса любой территории или какого-либо утверждения или принятия таких границ.

## Большие доходы

Недавние открытия месторождений нефти и газа в Африке могут не привести к большим изменениям на мировых рынках нефти, но, вероятно, обеспечат значительный приток доходов в эти страны.

| Страна | Дата | Оценка запасов |
|---|---|---|
| Чад | 1973 | Нефть, 1,5 млрд баррелей |
| Судан/Южный Судан | 1979 | Нефть, 5 млрд баррелей |
| Экваториальная Гвинея | 1995 | Нефть, 1,2 млрд баррелей |
| Уганда | 2006 | Нефть, 3,5 млрд баррелей |
| Гана | 2007 | Нефть, 660 млн баррелей |
| Южная Африка | 2009 | Сланцевый газ, 16 трлн кубометров |
| Мозамбик | 2010 | Газ, 2,8 трлн кубометров |
| Танзания | 2010 | Газ, 6,5 трлн кубометров |
| Кения | 2012 | Разведка запасов |

Источник: отраслевые отчеты и информационные сообщения.
Примечание. Указанные годы обозначают первое значительное открытие запасов, представляющих вероятный коммерческий интерес.

к тому, чтобы производить товары с более высокой добавленной стоимостью и обеспечивать людям средства к существованию после того, как запасы биржевых товаров будут исчерпаны. Страны с развитой экономикой перешли от природного капитала — запасов нефти и газа и минеральных ресурсов — к физическому и человеческому капиталу (см. рис. 1). Но благосостояние бедных стран, как правило, сосредоточено в сфере природных ресурсов.

Традиционный аргумент состоит в том, что страны должны использовать доходы от ресурсов для финансирования государственных инвестиций. Но возникают вопросы по поводу того, всегда ли это является оптимальным подходом. Из-за ограниченного государственного потенциала многих стран, экономика которых основана на природных ресурсах, надлежащие и эффективные инвестиции становятся труднодостижимыми. Ограниченный потенциал отражает не только недостаточную способность правительства определять, осуществлять и контролировать ключевые инвестиционные проекты. Нередко он является также результатом коррупции в государственном секторе, которая позволяет тем, кто имеет влияние, неразумно расходовать и нерационально распределять непредвиденную прибыль от природных ресурсов, в том числе путем заключения дорогостоящих контрактов на строительство, которые особенно часто становятся объектами бесхозяйственного управления. Как следствие, в некоторых случаях резкое увеличение государственных инвестиций может оказаться неверным путем. Возможно, было бы более эффективно в краткосрочном плане распределить часть непредвиденной прибыли между гражданами в качестве прямого дивиденда и рассчитывать на то, что их решения по расходованию этих средств будут создавать и стимулировать развитие нересурсных отраслей. В средне- и долгосрочном плане страны должны повысить свой управленческий потенциал — так сказать, инвестировать в инвестиционный потенциал, — с тем чтобы ослабить некоторые ограничения на использование доходов.

### Избегая прошлых ошибок

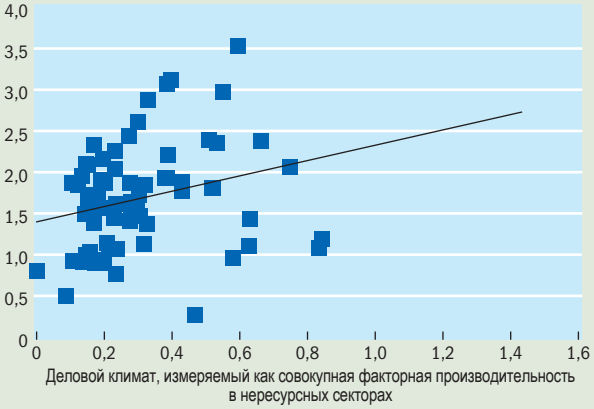
Во время бумов 1970-х годов многие традиционные экспортеры биржевых товаров предпринимали амбициозные, но часто расточительные проекты государственных расходов, — в том числе инфраструктурные, такие как строительство дорог, портов и железных дорог. В целевых исследованиях по странам приводятся документальные данные об инвестиционных проектах, которые страдали неэффективностью и были также одной из причин нерационального распределения ресурсов (Gelb, 1988). Иногда крупные проекты не способны были приносить пользу даже после их завершения, так как правительства

Рисунок 2

## Разные траектории

Надлежащее управление государственными инвестициями и качество делового климата страны часто не сопутствуют друг другу.

(Индекс, качество управления государственными инвестициями)




Источники: Kyobe et al., (2011); Heston, Summers, and Aten (2006); World Bank (2011); расчеты авторов.

Примечание. Данные охватывают страны с низкими доходами, отвечающие критериям для получения средств в рамках механизма финансирования на цели сокращения бедности и содействия экономическому росту МВФ. Качество управления измеряется при помощи индекса управления государственными инвестициями, который включает 17 показателей, охватывающих стратегическое руководство и оценку проектов; отбор проектов; реализацию проектов и итоговую оценку, а также аудиторскую проверку проектов. Шкала составляет диапазон от 0 до 4, где более высокий балл отражает более высокие результаты управления государственными инвестициями. Деловой климат измеряется при помощи совокупной факторной производительности в нересурсных секторах (СФПНР), которая представляет собой часть выпуска продукции нересурсных секторов, не обусловленную объемом вводимых ресурсов, используемых в производстве. СФПНР рассчитывается таким образом, что максимальное значение равно 1 и соответствует уровню, существующему в США.

были не в состоянии оплачивать высокие затраты, связанные с их функционированием и эксплуатацией.

Непредвиденная прибыль от биржевых товаров, поскольку она проходит непосредственно через государственную казну, предоставляет государственным чиновникам широкие возможности перенаправлять эти средства в целях получения личной выгоды. Манипулирование государственными расходами, особенно при выдаче строительных контрактов, является одним из основных препятствий успешному использованию непредвиденной прибыли. Исследование по 30 странам-экспортерам нефти за период с 1992 по 2005 год показывает, что крупная непредвиденная прибыль от нефти вызывает значительный прирост коррупции (Arezki and Brukner, 2012). Это повышает стоимость государственных инвестиций и снижает их качество. Индекс качества государственных инвестиций, составляемый МВФ, показывает, что их качество является заметно более низким в странах-экспортерах природных ресурсов (Kyobe et al., 2011). Кроме того, резкий рост расходов, обусловленный нефтяными доходами, часто превышал имеющиеся ресурсы и приводил к тому, что страны-производители, особенно те, которые имели слабые институты, залезали в долги (Arezki and Brukner, 2011).

Для того чтобы избежать таких проблем, страны-производители биржевых товаров должны учитывать состояние своих институтов при определении долгосрочного уровня и видов расходов после получения непредвиденной прибыли от биржевых товаров. Можно построить модель принятия оптимальных решений о расходах для стран с низким потенциалом государственного управления, исходя из предположения о существовании факторов неэффективности, — в связи со слабостью управления и государственных институтов, — из-за которых затраты на государственные инвестиции превышают их номинальную стоимость, и можно предположить, что эти затраты

**Нефтеперерабатывающее предприятие в окрестностях Аккры, столицы Ганы.**

увеличиваются вместе с размером непредвиденной прибыли от биржевых товаров. Можно также рассмотреть последствия лучшего или худшего инвестиционного климата для частных фирм, которые будут влиять на то, насколько сильно частные инвестиции реагируют на возможности, создаваемые государственными расходами на инфраструктуру. В различных странах существуют разные сочетания этих двух институциональных условий (см. рис. 2). В некоторых странах государственное управление может быть относительно сильным, а деловой климат — плохим (например, в Алжире), тогда как другим странам, имеющим относительно низкие показатели воспринимаемого качества государственных институтов, удается поддерживать достаточно эффективный частный сектор (например, Кении). Мы также рассматриваем альтернативу государственным расходам: прямой перевод доходов, связанных с непредвиденной прибылью от природных ресурсов, гражданам страны для дополнения их доходов в форме заработной платы и расширения их возможностей инвестирования и потребления.

## Выгоды для граждан

Прямой перевод непредвиденной прибыли от природных ресурсов осуществлялся и раньше. В штате Аляска в США и провинции Альберта в Канаде гражданам ежегодно перечисляются платежи на основе доходов от нефти. Например, каждый житель Аляски в 2009 году получил дивиденд в размере примерно 1300 долларов (Ross, готовится к печати). В Монголии часть доходов горнодобывающей промышленности распределяется между гражданами, и недавно было принято обязательство предоставить каждому гражданину Монголии портфель привилегированных акций горнодобывающих предприятий, приносящих дивиденды. Один из аргументов в пользу выплаты дивидендов гражданам основан на данных о том, что налогообложение исторически играло центральную роль в формировании эффективных современных государств: распределяя доходы от природных ресурсов, а затем изымая часть из них в виде налогов, правительства повышают подотчетность государства, так как граждане более склонны следить за использованием государственных средств (Sala-i-Martin and Subramanian, 2003; Moss, 2011). Более прямые аргументы относятся к наблюдаемой неэффективности государственных расходов, особенно по мере увеличения программ, и к тому, что простые люди часто не могут получать выгоды от расширенных программ государственных расходов. Еще более непосредственные аргументы связаны с растущим объемом фактов, подтверждающих влияние денежных трансфертов на развитие и возможность их эффективного перечисления.

Социальные трансферты оправдывают себя и являются одним из наиболее эффективных, и проверенных, механизмов предоставления помощи на цели развития, особенно когда такие трансферты обусловлены действиями со стороны получателей, — например, обязательством продолжать посылать детей в школу. Многие исследования документально показывают, как такие трансферты помогают домашним хозяйствам сократить бедность и улучшить показатели роста детей, поощряют посещение школы и расширяют доступ к услугам здравоохранения. Кроме того, практически нет свидетельств того, что трансферты малоимущим отбивают у них стремление работать. Напротив, оказывается, что получатели используют эти деньги, чтобы найти работу. Кроме того, трансферты, как представляется, поощряют производительную деятельность домашних хозяйств. Малоимущие домашние хозяйства менее ограничены узкими рынками кредита и страхования, которыми характеризуются менее развитые страны. Небольшие, но надежные потоки трансфертов помогали малоимущим домашним хозяйствам накапливать частные производительные активы, избегать экстренной распродажи имущества в плохие времена, получать доступ к кредиту на лучших условиях и диверсифицировать свою деятельность, переходя на занятия с более высоким риском и более высокой отдачей. Кроме того, имеются факты, подтверждающие, что введение трансфертов в бедных удаленных районах может стимулировать спрос и развитие местных рынков. Трансферты все чаще включаются в программы социальной защиты. Данные по многим социальным программам показывают, что трансферты, связанные с прибылью от природных ресурсов, могут помочь как получающим их домашним хозяйствам, так и стране.

Еще совсем недавно было бы трудно, или даже невозможно, перечислять дивиденды от непредвиденной прибыли гражданам в более бедных странах без того, чтобы значительная часть ее не потерялась или не была присвоена коррумпированными государственными чиновниками. Но новая технология открыла пути для перевода средств домашним хозяйствам четко и эффективно, а также с низкими затратами. Все более широко используются мобильные телефоны и биометрические смарт-карты, даже в странах со слабыми институтами и низким потенциалом. Например, в рамках программы Watan Card в Пакистане была предоставлена помощь на восстановление более полутора миллионам домашних хозяйств, пострадавших от наводнения. Эта технология эффективно используется в системе социальных грантов в Южной Африке, а также программе поддержки демобилизованных сотрудников милиции в Демократической Республике Конго. Биометрическая технология позволяет преодолеть традиционные трудности идентификации получателей, препятствуя получению многократных платежей и исключая мнимых получателей. В работе Gelb and Decker (2012) рассматривается 19 программ. Не все программы прошли полную оценку, но данные показывают, что они могут осуществляться в крупных масштабах, причем почти все средства используются по назначению (с «малой утечкой», выражаясь экономическим языком), с применением технологии идентификации и платежей, которые приносят пользу, выходящую за пределы самой программы переводов, — например, доступ к банковскому счету для создания сбережений на непредвиденные расходы и более полные и точные списки избирателей. Поскольку эти технологии могут минимизировать затраты на равномерное распределение нефтяных дивидендов среди населения, обоснованно предположить, что директивные органы могут использовать часть непредвиденной прибыли от биржевых товаров на предоставление прямых трансфертов практически с нулевыми издержками.

## Что делать

Рассмотрение всех этих элементов в модели оптимального использования непредвиденной прибыли ведет к ряду заключений, которые могут послужить руководством для разработки и проведения политики. Разумеется, все решения должны приниматься в долгосрочном контексте, который поощряет создание сбережений, когда доходы от природных ресурсов высоки,

чтобы обеспечить возможность продолжать расходы, когда эти доходы низки. Но, помимо этих соображений, оптимальное использование непредвиденной прибыли определяется институциональными характеристиками. При более слабом потенциале государственного управления оптимальный уровень государственных инвестиций снижается в пользу более крупных трансфертов гражданам: лучше передать частным домашним хозяйствам часть средств напрямую, чем расточить их на неэффективные расходы. Кроме того, при прочих равных условиях более крупная непредвиденная прибыль от биржевых товаров должна приводить к более низким, а не более высоким государственным инвестициям, так как поведение чиновников, стремящихся присвоить эту непредвиденную прибыль, еще больше ослабляет потенциал страны. Эти условия подкрепляют аргументы в пользу трансфертов гражданам.

Основополагающий деловой климат также играет роль в определении оптимального использования доходов от природных ресурсов. Хорошие условия — такие как безопасность и стабильные, благоприятствующие ведению бизнеса нормативы, которые стимулируют развитие частного сектора, — могут компенсировать слабый потенциал и служить основанием для увеличения государственных инвестиций. Это связано с тем, что расходы на государственные инвестиции обычно стимулируют более продуктивные частные инвестиции, что фактически повышает отдачу от государственных инвестиций. Потенциал правительства может влиять на деловой климат, но надлежащее управление и хороший деловой климат не всегда сосуществуют, как показано в вышеприведенном примере. Правительства стран, производящих биржевые товары, и их стратегические экономические советники должны учитывать эти институциональные факторы при определении направлений использования своих доходов.

## Инвестируя в инвестиции

Недостаточный потенциал государственного управления является ограничением, но не обязательно постоянным. Некоторые страны, например Чили, укрепили свой потенциал; другие, предположительно, ослабили его. Часть непредвиденной прибыли вполне можно потратить на улучшение возможностей страны управлять своей инвестиционной программой и предоставлять ключевые государственные товары и услуги, такие как эффективные дороги, энергоснабжение и регулирование, которые необходимы для процветания частного сектора. Для изучения такой возможности мы расширили нашу базовую модель, включив в нее, за определенную плату, возможность снижения затрат на корректировку в государственных инвестициях с течением времени. Мы установили, что оптимальные государственные инвестиции увеличиваются с течением времени, а использование трансфертов уменьшается, по мере того как постоянно растущий государственный капитал привлекает больше частного капитала и приносит больше доходов в форме заработной платы. В целом, чем лучше деловой климат, тем убедительнее доводы в пользу этой стратегии. Менее целесообразно увеличивать государственные инвестиции, если они впоследствии не в состоянии стимулировать частные инвестиции для производства ценной конечной продукции. Необходимо продолжать изучать моделирование государственного потенциала, способы инвестирования в этот потенциал и сроки таких улучшений.

Для борьбы с коррупцией экспортеры биржевых товаров могли бы обеспечить большую прозрачность в том, как они распоряжаются непредвиденной прибылью. Например, Инициатива по обеспечению прозрачности в добывающих отраслях предоставляет глобальный стандарт прозрачности в нефтяной, газовой и горнодобывающей промышленности, а Хартия природных ресурсов, основанная на инициативе по обеспечению прозрачности, предлагает правительствам и обществам более всесторонние принципы в отношении оптимального использования возможностей для развития, создаваемых непредвиденной прибылью от добычи биржевых товаров. Эти инициативы могут служить в качестве опорной точки для повышения прозрачности и подотчетности в странах, богатых природными ресурсами. Более конкретно, открытая публикация контрактов на государственные закупки может способствовать повышению качества инвестиций и снижению затрат на контракты и перерасхода средств (Kenny and Karver, 2012).

Страны могут также улучшить свои технические возможности по определению и осуществлению проектов. Одним из примеров является Чили, где в течение трех десятилетий все государственные проекты подвергались строгому и прозрачному анализу экономической эффективности. Эта южноамериканская страна стандартизировала подход к оценке проектов и отделила организацию, проводящую оценку проектов, от организации, представляющей их. Национальная система инвестиций базируется в Министерстве планирования и управляется совместно с Министерством финансов. Сочетание усилий, направленных на повышение технического потенциала и искоренение коррупции, является наилучшим путем использования возможностей, создаваемых непредвиденной прибылью от биржевых товаров, в развивающихся странах. ■

*Рабах Арецки — экономист в Институте развития потенциала МВФ, Арно Дюпюи — профессор экономики в Реймской школе менеджмента, а Алан Гелб — старший научный сотрудник в Центре глобального развития.*

---

*Настоящая статья основана на подготовленном авторами Рабочем документе МВФ 12/300 "Resource Windfalls, Optimal Public Investment, and Redistribution: The Role of Total Factor Productivity and Administrative Capacity"(«Непредвиденная прибыль от природных ресурсов, оптимальные государственные инвестиции и перераспределение: роль совокупной факторной производительности и административного потенциала»).*

*Литература:*

*Arezki, Rabah, and Markus Brückner, 2011, "Oil Rents, Corruption, and State Stability: Evidence from Panel Data Regressions,"* European Economic Review, *Vol. 55, No. 7, pp. 955–63.*

*——, 2012, "Commodity Windfalls, Democracy and External Debt,"* Economic Journal, *Vol. 122, No. 6, pp. 848–66.*

*Gelb, Alan, and associates, 1988,* Oil Windfalls: Blessing or Curse? *(New York: World Bank/Oxford University Press).*

*Gelb, Alan, and Caroline Decker, 2012, "Cash at Your Fingertips: Biometric Technology for Transfers in Developing Countries,"* Review of Policy Research, *Vol. 29, No.1, pp. 91–117.*

*Heston Alan, Robert Summers and Bettina Aten, 2006, Penn World Table Version 6.2,* Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania *(Philadelphia).*

*Kenny, Charles, and Jonathan Karver, 2012, "Publish What You Buy: The Case for Routine Publication of Government Contracts," CGD Policy Paper 011 (Washington: Center for Global Development).*

*Kyobe, Annette J., Jim Brumby, Zac Mills, Era Dabla-Norris, and Chris Papageorgiou, 2011, "Investing in Public Investment: An Index of Public Investment Efficiency," IMF Working Paper 11/37 (Washington: International Monetary Fund).*

*Moss, Todd, 2011, "Oil to Cash: Fighting the Resource Curse through Cash Transfers," CGD Working Paper 237 (Washington: Center for Global Development).*

*Ross, Michael L., forthcoming, "The Political Economy of Petroleum Wealth in Low-Income Countries: Some Policy Alternatives," in* Commodity Prices and Inclusive Growth in Low-Income Countries, *ed. by Rabah Arezki, Catherine Pattillo, Marc Quintyn, and Min Zhu (Washington: International Monetary Fund).*

*Sala-i-Martin, Xavier, and Arvind Subramanian, 2003, "Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria," IMF Working Paper 03/139 (Washington: International Monetary Fund).*

*World Bank, 2006,* Where Is the Wealth of Nations? *(Washington).*

*——, 2011,* World Development Indicators *(Washington).*

# Что такое ЛИБОР?

## Лондонская межбанковская ставка широко используется в качестве ориентира, но в последнее время она подвергается критике

*Джон Кифф*

КАЖДЫЙ рабочий день, примерно в 11 утра, 18 крупных банков под эгидой Британской банковской ассоциации объявляют ставку, по которой, как они считают, они могут заимствовать друг у друга достаточно большие суммы в долларах на так называемом Лондонском межбанковском рынке. Они сообщают ставки по 15 срокам заимствования, от суток до одного года. Агентство финансовых новостей Thomson Reuters собирает сведения об указываемых в отчетности ставках для этой банковской группы, исключает четыре самые высокие и четыре самые низкие ставки и усредняет оставшиеся. Затем оно объявляет среднюю ставку, по которой, по информации банков, они могут заимствовать доллары друг у друга на каждый из 15 сроков.

Эта же процедура проводится по девяти другим валютам. Средняя ставка, о которой часто говорят в единственном числе, хотя всего насчитывается 150 ставок, называется Лондонской межбанковской ставкой предложения (ЛИБОР). Это одна из наиболее известных и самых важных процентных ставок в мире.

Но она важна не потому, что банки фактически совершают операции между собой по объявленной ставке, хотя это и возможно. Значимость ЛИБОР скорее обусловлена ее широким использованием в качестве ориентира для многих других процентных ставок, по которым фактически проводятся сделки. Согласно недавнему докладу Министерства финансов Соединенного Королевства, к ЛИБОР привязаны финансовые контракты на сумму 300 триллионов долларов США, причем в эту сумму не включаются ставки по жилищным ипотекам с переменными ставками и другим потребительским кредитам на многие десятки миллиардов долларов во всем мире, которые так или иначе ссылаются на ЛИБОР.

Поскольку доллар США — самая важная из мировых валют, ставки ЛИБОР в долларах США, вероятно, используются и цитируются наиболее широко. Другие группы — насчитывающие от 6 до 16 банков — ежедневно сообщают, во сколько им обойдутся на Лондонском межбанковском рынке краткосрочные займы в австралийских долларах, британских фунтах стерлингов, датских кронах, евро, канадских долларах, новозеландских долларах, шведских кронах, швейцарских франках и японских иенах.

Однако многое может измениться в результате спорной ситуации по поводу того, как некоторые банки сообщают ставки, по которым, по их мнению, они могут заимствовать средства, а также из-за некоторых принципиальных недостатков концепции ЛИБОР. В конце сентября правительство Соединенного Королевства выступило с предложениями о том, чтобы перевести установление и поддержание этого важного ориентира в ведение правительства, базировать его на фактических операциях и прекратить составление большинства существующих 150 отдельных ставок.

### Недавнее нововведение

Хотя банки в Лондоне уже столетиями кредитуют друг друга, идея ЛИБОР возникла относительно недавно. Ее зарождение связано с внезапным ростом использования фьючерсных контрактов для хеджирования процентного риска в начале 1980-х годов. Для расчетов по этим контрактам требовались качественные справочные ставки. Участники рынка обратились к группе, представляющей банковский сектор, и к Банку Англии с просьбой ввести такую ставку. В 1986 году Британская банковская ассоциация приняла ЛИБОР, первоначально только по трем валютам — доллару, иене и фунту стерлингов.

ЛИБОР возникла как стандартизованный ориентир для определения стоимости корпоративных кредитов с плавающей ставкой. Однако ее введение совпало с ростом использования новых финансовых инструментов на основе процентных ставок, таких как форвардные соглашения о ставках и процентные свопы, которые также требуют стандартизованных и прозрачных справочных процентных ставок.

Предполагается, что ЛИБОР отражает реальную ситуацию в качестве средней цены, которую, по мнению банков, им нужно будет заплатить, чтобы получить достаточно большую сумму валюты на определенный короткий период. То есть она представляет собой стоимость финансирования, хотя в действительности банк может не испытывать потребности в этих денежных средствах в отдельно взятый день.

Но ЛИБОР давно сопутствуют представления о том, что метод определения ставок является несовершенным и подверженным искажению результатов в периоды напряженности на рынке, когда банки перестают предоставлять друг другу кредиты по всему диапазону сроков, от суток до года.

Более прямой ущерб доверию к этой ставке причинили попытки манипулирования ЛИБОР (и другими справочными ставками), предпринимавшиеся британским банком Barclays, за которые в июне 2012 года он согласился уплатить штрафы на общую сумму примерно 450 млн долларов США органам регулирования в Соединенном Королевстве и США. Расследование по подозрению в искажении данных о ставках ЛИБОР проводится и в отношении других банков, и, по оценкам аналитиков банковского капитала, общая сумма штрафов и судебных исков может составить почти 50 млрд долларов США.

Однако еще до того, как скандал по поводу манипулирования ставкой поставил под сомнение ее достоверность, ЛИБОР нередко называли «удобной фикцией» из-за расхождения между ставками ЛИБОР, используемыми в качестве ориентиров, и фактическими заимствованиями на Лондонском межбанковском рынке. Большинство банков ссужают друг другу деньги на неделю или меньше, поэтому большая часть ЛИБОР на более длительные сроки устанавливаются исходя из предположений

на основе анализа имеющейся информации. Тем не менее, почти 95 процентов операций со ссылкой на одну из ЛИБОР, от процентных производных инструментов до жилищной ипотеки, индексируются по ставкам на сроки три месяца или более. По сведениям Министерства финансов Соединенного Королевства, чаще всего используется ставка по операциям в долларах США с трехмесячным сроком. Еще одним намеком на то, что необеспеченное кредитование на срок превратилось в фикцию, явилось решение крупного лондонского брокера-дилера ICAP прекратить публикацию месячных и трехмесячных индексов Нью-Йоркской ставки финансирования (НСФ), показателя, альтернативного ЛИБОР, из-за недостатка данных, поступающих от базирующихся в Нью-Йорке банков.

Тем не менее, практика показывает, что ЛИБОР достаточно точны; в большинстве случаев их динамика близка к аналогичным ориентирам, привязанным к фактическим ставкам необеспеченного банковского финансирования, например, по коммерческим бумагам.

Явным исключением был период сразу после краха нью-йоркского инвестиционного банка Lehman Brothers в сентябре 2008 года, который повлек за собой мировой финансовый кризис. ЛИБОР по трехмесячным кредитам в долларах США отличалась от двух публикуемых аналогичных краткосрочных ставок, НСФ ICAP и трехмесячной ставки по евродолларовым депозитам, то есть номинированным в долларах США депозитам в банках, находящихся за пределами США.

В начале 2008 года ЛИБОР была ниже ставки по евродолларовым депозитам, но в период сразу после краха Lehman эта разница стала очень заметной. Представляется, что ЛИБОР изменяется в очень тесной корреляции с НСФ, кроме периода непосредственно после банкротства Lehman, когда она также была значительно ниже этой ставки (см. рис.).

Более низкий уровень ЛИБОР после банкротства Lehman, возможно, отчасти объясняется непреднамеренными последствиями правила Британской банковской ассоциации, призванного обеспечить правдивое отражение стоимости заимствования в отчетности банков, которое требовало немедленной публикации отчетов отдельных банков. Хотя в нормальных условиях это должно поощрять честность, в 2007–2008 годах эта защитная мера, возможно, дала обратный результат. Как сообщают, банки не хотели создавать представление, что им трудно привлекать средства, указывая более высокую ставку, чем должны были платить другие банки. Поэтому, чтобы скрыть свои проблемы ликвидности, банк, испытывающий проблемы финансирования, был заинтересован в том, чтобы указывать более низкую ставку, чем та, которая, по его оценке, будет ему предложена на самом деле. И действительно, ряд исследований свидетельствуют о том, что банки представляли заниженные ставки после краха инвестиционного банка Bear Stearns в марте 2008 года, а также после краха Lehman шесть месяцев спустя.

Другие исследования выявили случаи, позволяющие предположить, что конкретные банки предоставляли недостоверную отчетность. Однако исследования, пытавшиеся обнаружить признаки сговора в случае конкретных банков, в основном не дали однозначных результатов.

После упомянутого скандала раздавались призывы упразднить ЛИБОР, но поскольку она является столь важным и широко используемым ориентиром, британское правительство решило, что ее нельзя «сдать в утиль» и следует спасти.

Во-первых, британское правительство предложило взять на себя надзор за ЛИБОР, осуществлявшийся банковской ассоциацией, которая, по словам Мартина Уитли, директора-распорядителя Управления по финансовым услугам Соединенного Королевства, «явно не справилась с задачей надлежащего надзора за процессом установления ЛИБОР». Уитли изложил предлагаемые правительством изменения в опубликованном в конце сентября докладе.

В рамках предлагаемой реформы ЛИБОР по-прежнему будут устанавливаться ежедневно на основе информации, представляемой советами банков органу регулирования Соединенного Королевства, но банки должны будут предоставить данные, подтверждающие, что указываемые ими ставки точно отражают их стоимость заимствования. И хотя правительство будет и впредь публиковать представляемые ставки, это будет делаться с трехмесячным лагом, чтобы у банков не было стимула подавать ложные сведения о своих издержках в период стресса. Кроме того, как сообщил Уитли, правительство предлагает ввести уголовные санкции за предоставление банками недостоверной отчетности.

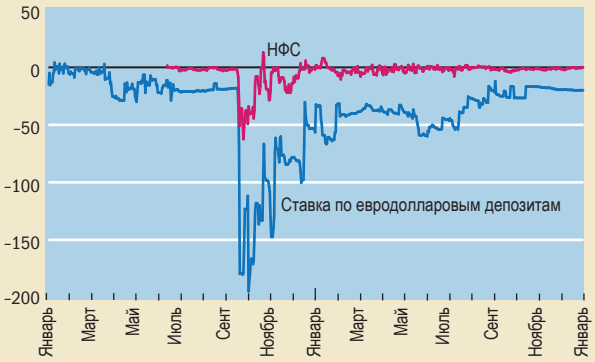
При этом, чтобы сосредоточить подготовку ЛИБОР на процентных ставках, которые имеют существенное значение (и по которым имеется возможность проверки данных о стоимости финансирования), будет постепенно прекращена работа по валютам Австралии, Дании, Канады, Новой Зеландии и Швеции и будут исключены четыре срока погашения. Число ЛИБОР сократится со 150 до 20 ставок, наиболее значимых для участников рынка.

Тем не менее, многие из ставок не будут основываться на фактических межбанковских операциях. В связи с этим в докладе Уитли участникам рынка рекомендуется пересмотреть использование ЛИБОР в качестве ориентира и подумать о необходимости резервного плана на случай, если подготовка ставок будет прекращена. ■

### Резкое расхождение

Трехмесячная Лондонская межбанковская ставка предложения (ЛИБОР) по кредитам в долларах США была заметно ниже двух аналогичных ставок — трехмесячной ставки по евродолларовым депозитам и трехмесячной Нью-Йоркской ставки финансирования (НСФ) после краха Lehman Brothers в сентябре 2008 года.

(Разница между ЛИБОР и НФС и ставками по евродолларовым депозитам, в базисных пунктах)




Источник: расчеты автора.

Примечание. Евродолларовые депозиты представляют собой доллары США на депозитах в банках за пределами США. НФС составлялась лондонским брокером-дилером ICAP по информации, предоставляемой первичными банками, действующими в Нью-Йорке, и призвана отражать стоимость краткосрочного заимствования для этих банков. ICAP перестал представлять сведения о НФС в августе 2012 года. Базисный пункт равен 1/100 процента.

*Джон Кифф — старший эксперт по вопросам финансового сектора в Департаменте денежно-кредитных систем и рынков капитала МВФ.*

*Франческа Бастальи, Дэвид Коуди и Санджив Гупта*

**Борьба с неравенством доходов с помощью социальных расходов, направленных на перераспределение, в странах с развитой экономикой более результативна, чем в развивающихся странах**

РОСТ неравенства доходов занимает важное место в общественных дискуссиях как в развитых, так и в развивающихся странах. Глобализация, реформы рынка труда и технический прогресс (которые обычно благоприятствуют более высококвалифицированным работникам) являются важными факторами таких различий в благосостоянии.

Как политические руководители, так и комментаторы выражают глубокую обеспокоенность экономическими и социальными последствиями долгосрочного и иногда резкого увеличения доли дохода, получаемой группами с более высокими доходами. Многие считают, что уменьшение дифференциации доходов крайне важно для содействия более широкому доступу к экономическим, социальным и политическим возможностям.

Определенное неравенство необходимо как стимул для инвестиций и роста, но есть данные о том, что когда различия слишком велики, они могут тормозить рост (см. статью «Равенство и эффективность», *Ф&Р*, сентябрь 2011 года). В последнее время ряд видных экспертов утверждают, что растущее неравенство доходов было важным фактором возникновения финансового кризиса.

Как государственная политика может решить проблему значительного неравенства? В недавнем исследовании МВФ мы изучили глобальные тенденции, касающиеся неравенства доходов и роли, которую могут играть налогово-бюджетные меры (меры в области государственных расходов и налогообложения), в его сокращении.

В *странах с развитой экономикой* налогово-бюджетная политика обеспечила весомые результаты в сокращении неравенства, но защита ее роли в плане перераспределения, скорее всего, станет сложнее в условиях продолжительной бюджетной корректировки в ближайшие десятилетия, когда многие страны стремятся уменьшить государственный долг до экономически приемлемого уровня.

С другой стороны, налогово-бюджетная политика практически ничего не сделала для перераспределения доходов в *развивающихся странах*, не располагающих ресурсами для финансирования государственных расходов в целях перераспределения. Для сокращения неравенства правительствам в этих странах необходимо привлекать дополнительные доходы и создавать больше инструментов расходов в целях перераспределения, таких как государственные пенсии и адресные трансферты.

## Траектория неравенства доходов

Для изучения глобальных тенденций в неравенстве доходов мы составили полную базу данных о располагаемых доходах (то есть о том, какими средствами располагают люди для рас-

# СПРАВЕДЛИВАЯ ДОЛЯ

ходования, включая социальные пособия, минус подоходные налоги) в 150 странах с развитой экономикой и развивающихся странах за период с 1980 года по 2010 год. Мы использовали самый распространенный индикатор неравенства доходов — коэффициент Джини — для оценки изменений в распределении доходов. (Коэффициент Джини меняется от нуля, если все имеют одинаковые доходы, до 1, если все доходы получает одно лицо.)

Мы установили, что в последние десятилетия неравенство располагаемых доходов увеличилось в большинстве стран с развитой экономикой и во многих развивающихся странах (рис. 1) и что неравенство существенно выше в развивающихся странах, чем в странах с развитой экономикой.

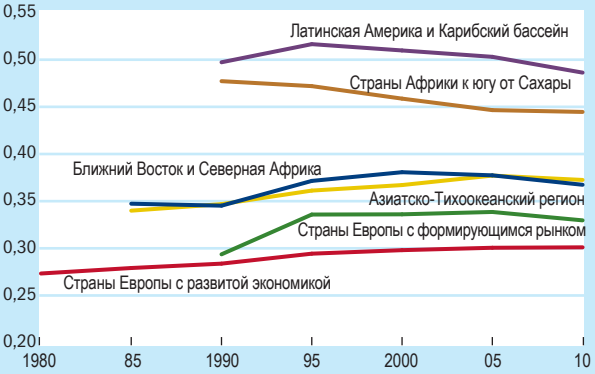
Имеются данные по большой выборке стран с развитой экономикой и развивающихся стран с 1990 года по 2005 год. В течение этого периода неравенство доходов увеличилось в 15 из 22 стран с развитой экономикой и в 20 из 22 стран с формирующимся рынком в Европе. В Латинской Америке и Карибском бассейне — регионе, где распределение доходов уже было наименее справедливым, — неравенство доходов увеличилось в 11 из 20 стран, хотя впоследствии оно снизилось в большинстве стран. В странах Азиатско-Тихоокеанского региона неравенство увеличилось в 13 из 15 стран, равно как в 9 из 12 стран Ближнего Востока и Северной Африки. В странах Африки к югу от Сахары — единственном регионе, где средний уровень неравенства за период уменьшился, — оно все же возросло в 10 из 26 стран.

Рисунок 1

**Неравные тенденции**

Неравенство доходов, хотя и снижается, выше всего в Латинской Америке и находится на самом низком уровне странах Европы с развитой экономикой и с формирующимся рынком.

(Коэффициент Джини)




Источник: расчеты авторов, основанные на различных базах данных о неравенстве.

Примечание. Коэффициент Джини меняется от нуля, если все имеют одинаковые доходы, до 1, если все доходы получает одно лицо.

Другой поразительной тенденцией является резкое повышение доли дохода, получаемой самыми богатыми, с начала 1980-х годов (см. статью «Более или менее», *Ф&Р*, сентябрь 2011 года). Данные в основном касаются доли рыночного дохода (дохода до налогов и социальных пособий), получаемой самыми богатыми слоями населения.

Например, в США самые богатые 10 процентов населения заработали 30 процентов рыночного дохода в 1980 году и 48 процентов в 2008 году. Аналогичная тенденция наблюдалась в других странах с развитой экономикой, а также в Индии и Китае, но была значительно менее выраженной в странах Скандинавии и Южной Европы и практически отсутствовала в других странах континентальной Европы и в Японии.

## Сокращение неравенства в странах с развитой экономикой

Налоги и государственные трансферты играют значительную роль в нейтрализации роста неравенства почти во всех странах с развитой экономикой. За последние два десятилетия налогово-бюджетная политика в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) привела к сокращению неравенства примерно на одну треть. Налогово-бюджетная политика также обычно имеет бо́льшую отдачу в плане перераспределения в странах с более высоким уровнем неравенства рыночных доходов. Например, в 2005 году налогово-бюджетная политика привела к сокращению неравенства доходов, измеряемого коэффициентом Джини, на 20 и более пунктов в Бельгии, Франции, Германии, Италии и Португалии; все они имеют один из самых высоких уровней неравенства рыночных доходов среди стран с развитой экономикой, при этом коэффициенты Джини составляют от 0,48 до 0,56.

Это перераспределение было достигнуто в основном за счет расходов — особенно трансфертов, которые граждане получают независимо от своих доходов (такие как государственные пенсии и всеобщие пособия на детей). Эти трансферты распределяются намного более равным образом, чем рыночные доходы, и на них приходится относительно большее воздействие налогово-бюджетной политики в плане перераспределения в Австрии, Бельгии, Венгрии, Польше и скандинавских странах. В среднем перераспределение, обеспечиваемое этими трансфертами, в два раза превышает перераспределение за счет налогов (см. рис. 2).

Налоги на доходы являются другим важнейшим средством перераспределения. Более того, в большинстве стран подоходные налоги перераспределяют богатство лучше, чем трансферты

на базе проверки нуждаемости (на основе доходов получателя), хотя и не так хорошо, как трансферты без проверки нуждаемости.

Воздействие налогово-бюджетной политики на перераспределение еще больше, если включить трансферты в натуральной форме, такие как государственные расходы на образование и здравоохранение. Эти трансферты снижают коэффициент Джини для располагаемого дохода на целых шесть процентных пунктов и отражают всеобщий доступ к услугам образования и здравоохранения. Более равный доступ к образованию также имеет дополнительное преимущество, заключающееся в уменьшении неравенства рыночных доходов.

## Ограничения в развивающихся странах

Рост неравенства доходов в странах с развитой экономикой за последние десятилетия при сравнении с разрывом между развивающимися странами и странами с развитой экономикой выглядит незначительным.

Значительно более высокий уровень неравенства в развивающихся странах обусловлен, главным образом, ограниченной налогово-бюджетной политикой в целях перераспределения в этих странах. Это, в свою очередь, объясняется их более низким уровнем налогообложения и государственных расходов и применением менее прогрессивных налоговых инструментов и инструментов расходов.

Налоги в странах с развитой экономикой в среднем превышают 35 процентов ВВП, но в развивающихся странах, за исключением стран Европы с формирующимся рынком, они, как правило, намного ниже и составляют 15–20 процентов ВВП (см. рис. 3). Как следствие, государственные расходы в развивающихся странах также значительно ниже, особенно в Азии и бассейне Тихого океана, и в странах Африки к югу от Сахары, где более низкие расходы на трансферты объясняют большую часть различия.

Например, в исследовании, проведенном в начале 2000-х годов, почти три четверти разницы в неравенстве располагаемых доходов между Латинской Америкой и странами Европы с развитой экономикой может объясняться налогово-бюджетной политикой. В шести странах Латинской Америки (Аргентина, Бразилия, Колумбия, Мексика, Перу и Чили) налогово-бюджетная политика привела к уменьшению среднего коэффициента Джини всего примерно на два процентных пункта, с 0,52 до 0,50. В 15 странах Европы сокращение составило примерно 20 процентных пунктов — с 0,46 до 0, 27. Но есть некоторые данные о том, что более позднее снижение неравенства в Латинской Америке является отчасти результатом налогово-бюджетной политики, в большей мере направленной на перераспределение.

## Меньшее воздействие в странах с развитой экономикой

Вызывает беспокойство тенденция к уменьшению с середины 1990-х годов воздействия налогово-бюджетной политики во многих странах с развитой экономикой на перераспределение. На рис. 4 показано, как с середины 1980-х годов менялось неравенство рыночных и располагаемых доходов для населения трудоспособного возраста; разница отражает воздействие налогово-бюджетной политики на перераспределение в каждый период.

С середины 1980-х до середины 1990-х годов коэффициент Джини для рыночных доходов возрос на три процентных пункта, тогда как для располагаемых доходов он увеличился всего на 0,8 процентного пункта. Иными словами, неравенство между заработками людей существенно возросло, тогда как разница между средствами, которые они могли расходовать, изменилась незначительно.

Поэтому налогово-бюджетная политика компенсирует 73 процента увеличения неравенства рыночных доходов за это десятилетие. Хотя за последующее десятилетие неравенство рыночных доходов увеличилось в меньшей степени, это воздействие налогово-бюджетной политики на перераспределение также уменьшилось. В результате, за два десятилетия с середины 1980-х до середины 2000-х годов налогово-бюджетная политика компенсировала только 53 процента этого увеличения, и неравенство рыночных доходов росло в два раза быстрее, чем перераспределение.

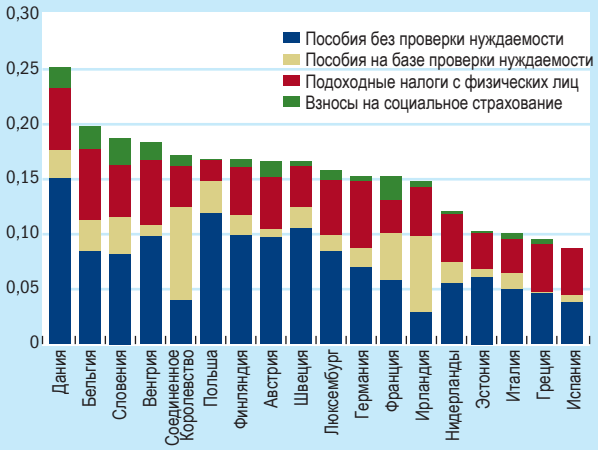
Это снижающееся воздействие налогово-бюджетной политики в последние десятилетия вызывает удивление, поскольку в отсутствие реформы политики прогрессивные системы

Рисунок 2

**В направлении к равенству**

Всеобщие пособия оказывают наибольшее воздействие на неравенство.

(Снижение коэффициента Джини в странах ЕС из-за налогов и трансфертов)




Источник: Bastagli, Coady, and Gupta (2012).

Примечание. Моделируются меры политики, отражающие меры, действовавшие в период 2000–2005 годов; точные даты в разных странах различны. Для наглядности воздействие различных налогов и трансфертов складывается, хотя общее совокупное воздействие, строго говоря, не является суммой воздействия каждого налога и трансферта.

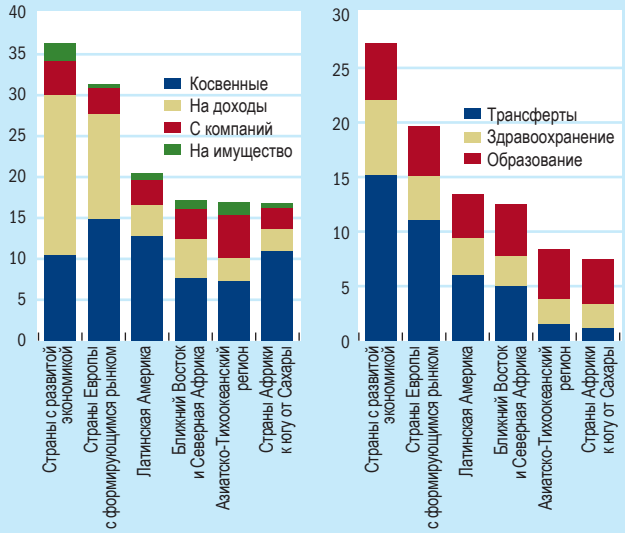
Рисунок 3

**Большая отдача от больших затрат**

В странах с развитой экономикой наблюдаются более высокие налоги на доходы и социальные расходы.

(Налоги в процентах ВВП, 2010 год или последний год, за который имеются данные)

(Социальные расходы в процентах ВВП, 2010 год или последний год, за который имеются данные)




Источник: Bastagli, Coady, and Gupta (2012).

налогообложения и пособий, как правило, становятся более ориентированными на перераспределение по мере роста неравенства рыночных доходов — например, из-за увеличения безработицы или повышения доходов групп с более высокими доходами. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что уменьшение целенаправленности налогово-бюджетной политики объясняется реформами, которые сделали систему налогообложения и пособий в целом менее прогрессивной. Во многих странах реформы после середины 1990-х годов привели к сокращению социальных пособий, в особенности выплат по безработице и социальной помощи, при одновременном снижении ставок подоходных налогов, особенно для более высоких уровней доходов.

Это снижение воздействия на перераспределение вызывает еще большее беспокойство, поскольку многие страны с развитой экономикой должны в предстоящее десятилетие сокращать расходы и повышать налоги, с тем чтобы уменьшить высокий государственный долг. В прошлом такие сокращения бюджетов приводили к краткосрочному повышению неравенства из-за увеличения безработицы, особенно среди неквалифицированных рабочих, и широкого использования сокращений расходов.

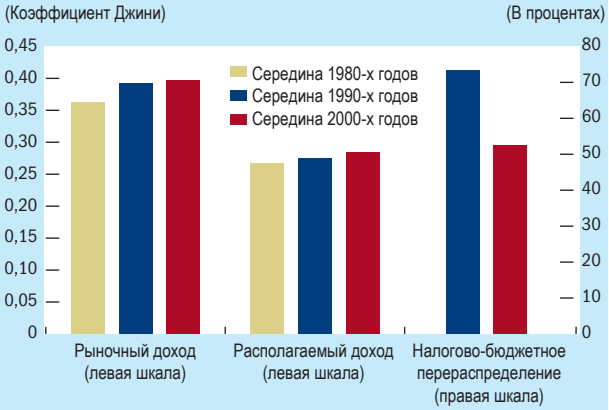
В предстоящий период сокращения бюджетов реформы экономической политики должны защитить роль налогообложения и расходов в плане перераспределения.

В краткосрочной перспективе налогово-бюджетная политика может уменьшить отрицательные последствия сокращения бюджетов за счет механизмов, которые известны как автоматические стабилизаторы, такие как пособия по безработице. Сокращения расходов, которые приводят к увеличению неравенства, могут быть смягчены путем защиты наиболее прогрессивных социальных пособий и повышения их адресности. Этот метод используется в Германии, Дании, Исландии и Швеции. Реформы в области расходов, в меньшей степени ориентированных на перераспределение, например, военных расходов, субсидий и зарплат в государственном секторе, могут уменьшить необходимость в сокращениях социальных трансфертов, имеющих более перераспределительный характер. Кроме того, расширение активных программ на рынке труда, таких как помощь в поисках работы, целенаправленные субсидии зарплаты и программы обучения, может ускорить трудоустройство при возобновлении экономического роста.

Рисунок 4

**Меньшее воздействие**

Воздействие налогово-бюджетной политики на неравенство с середины 1990-х годов было меньшим, чем в предыдущее десятилетие.




Источник: Bastagli, Coady, and Gupta (2012).

Примечание. Столбики «налогово-бюджетное перераспределение» показывают, какая часть растущего неравенства рыночных доходов была нейтрализована налогово-бюджетной политикой с середины 1980-х годов по середину 1990-х годов (синий столбик) и с середины 1980-х годов по середину 2000-х годов (красный столбик).

В части налогообложения прогрессивные меры в отношении доходов могут предотвратить необходимость в значительных сокращениях трансфертов, хотя результативность таких мер ограничена, если налоги уже высоки. Устранение возможностей уклонения от уплаты налогов, от которых выигрывают главным образом группы с более высокими доходами, может одновременно повысить эффективность и воздействие налоговой системы на перераспределение, равно как и обеспечить более широкое использование прогрессивных налогов на чистую стоимость имущества и собственность.

## Повышение степени перераспределения в развивающихся странах

Трудность в развивающихся странах заключается в выработке налогово-бюджетной политики, повышающей степень перераспределения и при этом содействующей экономическому росту и сохраняющей устойчивость государственных финансов. Это потребует как укрепления потенциала правительств для мобилизации ресурсов, так и программ расходов, в большей степени направленных на перераспределение.

В налоговой сфере основной упор должен делаться на расширении баз налогообложения, а не на повышении ставок налогов. Расширение баз налогов на доходы компаний и физических лиц путем сокращения освобождений от налогов, закрытия лазеек и повышения уровня соблюдения налоговых норм должно привести к мобилизации доходов для финансирования трансфертов в целях перераспределения. Расширение баз налогов на потребление, например, за счет налога на добавленную стоимость, должно увеличить налоговые доходы. Такие налоги на потребление можно спроектировать так, чтобы избежать отрицательного воздействия на распределение, — например, путем освобождения малых предприятий и взимания акцизов с предметов роскоши.

Но ограниченность доходов и большой спрос на эти ресурсы для финансирования развития означает, что государственные расходы должны в большей мере ориентироваться на перераспределение. Это может быть достигнуто за счет более широкого использования не общих, а адресных социальных расходов, направленных на защиту уязвимых домашних хозяйств от бедности, повышение уровня образования и улучшение здоровья малоимущего населения. Многие страны могут быстро сэкономить значительные средства, отменив всеобщие ценовые субсидии, которые сопряжены с большими затратами и неэффективны. Программы обусловленных денежных трансфертов увязывают пособия с инвестициями домашних хозяйств в образование и здравоохранение членов семей. Эти программы были успешными во многих развивающихся странах и должны играть более активную роль в стратегиях социальной защиты. Расширение охвата государственных пенсионных систем является еще одним эффективным способом сокращения неравенства. Когда такому расширению препятствуют краткосрочные ограничения административного и налогово-бюджетного потенциала, может быть оправданным более широкое использование адресных «социальных пенсий» до тех пор, пока не появится возможность расширить охват пенсионного обеспечения. ■

*Франческа Бастальи — научный сотрудник в Лондонской школе экономики; Дэвид Коуди — заместитель начальника отдела, а Санджив Гупта — заместитель директора. Оба работают в Департаменте по бюджетньм вопросам МВФ.*

*Настоящая статья основана на подготовленном авторами «IMF Staff Discussion Note» (Материале персонала для обсуждения) № 12/08, «Неравенство доходов и налогово-бюджетная политика».*

# Переосмысление устойчивого развития

## Новая программа развития должна быть действительно глобальной, актуальной для всех и реалистичной в распределении обязанностей

*Немат Шафик*

*Немат Шафик — заместитель директора-распорядителя Международного Валютного Фонда.*

По мере того, как приближается срок достижения Целей развития Декларации тысячелетия, большое внимание уделяется вопросу о том, что должно прийти на смену этой основе для измерения глобального прогресса в борьбе с голодом, болезнями и бедностью. Любая последующая основа должна отражать общемировые устремления и быть результатом содержательного консультативного процесса. Я считаю, что эта новая основа должна заключать в себе более широкое понимание процесса развития — такое, которое актуально для всех стран, богатых и бедных.

Сегодняшний мир очень сильно отличается от того, который существовал несколько лет назад. Многие страны имеют высокий уровень долга, который может затруднять принятие инициатив в области расходов в течение многих лет. Возможно, потребуется пересмотреть стимулы и нормативы в финансовом секторе, уточнить существующие модели экономического роста, с тем чтобы они могли обеспечивать достаточные новые возможности для занятости, и переосмыслить функционирование международной валютно-финансовой системы.

Самой неотложной задачей является восстановление доверия к возобновлению глобального экономического подъема. Общемировые темпы экономического роста, продемонстрировав некоторую устойчивость в 2011 году, вновь замедлились, в основном из-за продолжающейся неопределенности тенденций в зоне евро и потенциального бюджетного кризиса в США. Любые усилия, направленные на восстановление доверия в странах с развитой экономикой, должны сопровождаться усилиями по преодолению высокой и широко распространенной безработицы и дефицита достойных возможностей для трудоустройства во многих странах мира, особенно в Европе и на Ближнем Востоке. Кризис трудоустройства является особенно острым для молодежи. Возобновление экономического роста поможет, но даже в этом случае темпы создания рабочих мест должны будут ускоряться очень быстро, чтобы охватить как существующих безработных, так и новую рабочую силу, вступающую в рынок труда.

К числу других проблем относятся глобализация и сложная задача управления этим процессом; факторы неэффективности политики и рынков, выявленные кризисом, которые все еще не устранены, особенно в финансовом секторе; и более долгосрочные тенденции, такие как расширение разрыва в распределении доходов, старение и несбалансированный рост населения, глобальная продовольственная небезопасность и изменение климата.

Отыскание совместного решения этих проблем является еще более неотложной задачей, чем на пороге столетия, когда мировое сообщество объединило силы в рамках проекта ООН «Цели развития тысячелетия», направленного на борьбу с бедствием, которое представляют собой бедность, голод, болезни и сопровождающий их недостаток возможностей.

### Новые важнейшие задачи

Цели развития тысячелетия заостряли внимание на необходимости сократить абсолютную бедность. И хотя результаты по-прежнему существенно отклоняются от целевых показателей, установленных в Декларации тысячелетия, достижения весьма значительны. Не следует забывать, к примеру, что распространенность крайней нищеты в мире сократилась наполовину с 2000 года.

Но глобальный экономический кризис нанес огромный урон — такой, от которого мировая экономика все еще не вполне оправилась. Европа продолжает бороться с кризисом задолженности, а в Японии и США необходима также бюджетная реформа. Регион Ближнего Востока и Северной Африки переживает исторический переходный период: надежды на лучшее, более демократическое будущее критическим образом зависят от экономических преобразований, поддерживающих высокий и справедливый рост. И, кроме того, стоит задача обеспечить условия для того, чтобы быстрый рост доходов в других странах с формирующимся рынком и развивающихся странах продолжался, но таким путем, который был бы устойчивым с социальной и экологической точки зрения.

Рассмотрим следующие изменения.

- **Неравенство доходов расширилось.** В последние десятилетия наблюдался беспрецедентный экономический рост, который в среднем повысил жизненный уровень. Но в целом у богатых дела шли гораздо лучше, чем у бедных. Это растущее неравенство вызывает социальное недовольство и порождает политическую нестабильность.
- **Хроническая безработица и широко распространенная неполная занятость увеличились.** Через пять лет после того, как кризис впервые разразился на рынке ипотечных кредитов в США, 200 млн людей во всем мире по-прежнему не могут найти приличную работу, в том числе 75 млн молодых людей, которые рискуют стать потерянным поколением.
- **Население растет неравномерно.** К 2050 году глобальная экономика должна будет обеспечивать продуктами питания и работой более 9 млрд человек, 85 процентов из которых будут жить в странах, которые в настоящее время являются развивающимися.
- **Изменение климата усиливается.** Потери биоразнообразия колоссальны, а глобальное потепление продолжается — концентрация выбросов углеводородов вызывает глубокую озабоченность.

## Действительно глобальная программа

Все эти проблемы взаимосвязаны и не могут решаться по отдельности. Поэтому программа глобального развития после 2015 года не должна ограничиваться традиционным пониманием нами процесса развития как оказания менее развитым странам помощи в преодолении отставания от более развитых стран. Эта программа должна быть направлена также на устранение различных дисбалансов в мировой экономике, включая вторичные эффекты, которые в конечном счете влияют на малоимущих и уязвимых во всем мире.

Новая программа должна быть действительно глобальной по своему охвату, актуальной для всех с точки зрения ее целей и реалистичной в распределении обязанностей между странами с развитой экономикой, странами с формирующимся рынком и развивающимися странами. Защита благосостояния будущих поколений — совместная ответственность всех членов международного сообщества, но мы также должны справедливо распределять бремя, которое влечет за собой эта ответственность, учитывая громадные различия возможностей между странами

Большая взаимосвязанность требует более тесной координации экономической политики. Нам необходимо эффективное глобальное руководство, и оно необходимо нам срочно. ООН с ее всемирным членством должна продолжать играть ведущую роль в развитии эффективного международного сотрудничества. Но многосторонняя координация должна стать более эффективной. Говоря прямо, мы не можем позволить себе понапрасну тратить время на бесконечные дискуссии между странами лишь для того, чтобы прийти к наименьшему общему знаменателю. Нам необходим решительный, но реалистичный подход, позволяющий быстро переходить от слов к делу.

## Роль МВФ

МВФ играл ключевую роль, помогая мировой экономике восстановиться после экономического кризиса, и он продолжает работать со своими 188 государствами-членами по многим направлениям, чтобы перевести мировую экономику на более надежную основу. За последние пять лет произошли громадные изменения, но многое еще предстоит сделать:

- **Укрепление глобальной стабильности.** МВФ улучшил свою способность связывать воедино факты по отдельным странам и заострять внимание на стабильности мировой экономики в целом. *Усовершенствованная основа* экономического мониторинга позволяет более глубоко анализировать вторичные и трансграничные эффекты. МВФ уточнил свою оценку экономической политики стран с многосторонней перспективы. Он также уделяет больше внимания критически важному финансовому сектору.
- **Поддержка стран во времена спадов.** С начала глобального экономического кризиса МВФ предоставил обязательства по выделению кредитов государствам-членам на сумму, значительно превышающую 300 млрд долларов США. Он пересмотрел свою основу кредитования, с тем чтобы она лучше соответствовала различным потребностям государств-членов, и рационализировал условия, предъявляемые по кредитам. Признавая потребность *государств-членов с низкими доходами* в финансовой помощи, МВФ также увеличил в четыре раза объем своего льготного кредитования.
- **Создание системы защиты от кризисов.** Для удовлетворения постоянно растущих потребностей в финансировании МВФ значительно увеличил свой потенциал кредитования, получив от государств-членов обязательства увеличить имеющиеся у него ресурсы на 461 млрд долларов США.
- **Обеспечение экономического роста в интересах более широких слоев населения.** Проводимые МВФ *исследования* показывают, что в странах с более справедливым распределением доходов отмечается более устойчивый рост. МВФ работал с Международной организацией труда над формулированием более эффективных *рекомендаций политики по вопросам занятости и рынков труда*, и с Всемирным банком и другими международными организациями — по вопросам содействия странам в укреплении систем социальной защиты.
- **Разработка мер политики в области экологичной («зеленой») экономики.** Наши рекомендации по вопросам политики способствуют переходу к *более экологичной экономике*, обеспечивая условия для того, что цены отражают полную стоимость негативных побочных эффектов для окружающей среды. Например, замена дорогостоящих субсидий цен на энергоресурсы, которые выгодны в основном обеспеченным слоям населения, финансовой помощью, адресованной малоимущим, может способствовать высвобождению денежных средств на социальные расходы и расходы на цели развития, а также борьбе с изменением климата.

Коллективная ответная реакция на неустойчивый глобальный подъем является наиболее неотложным приоритетом. Глобальные факторы уязвимости во все более взаимосвязанном мире обусловливают необходимость решения этой задачи. Посмотрите, как отражаются на глобальном доверии проблемы в зоне евро и вялый подъем в США. Экономический рост в странах с формирующимся рынком замедляется; в странах с низкими доходами существует серьезная озабоченность по поводу растущих цен на продукты питания и неустойчивых цен на биржевые товары, и усиливается разочарование в странах Ближнего Востока. Новые препятствия восстановлению мировой экономики могут быть преодолены только совместными усилиями.

Содействие обоснованному экономическому и финансовому управлению является наиболее важным вкладом, который МВФ может внести в обеспечение устойчивого развития. Это закладывает основу для экономического роста, который создает рабочие места, позволяет накапливать средства для защиты малоимущих и окружающей среды и, в конечном счете, сеет семена мира и стабильности. Мы готовы работать с нашими государствами-членами и другими международными организациями, с тем чтобы поднять глобальную программу развития на следующий уровень. ■

Человек говорит по мобильному телефону на верблюжьей ярмарке в Пушкаре, Индия.

# Относительный вопрос

*Мартин Равайон*

РОСТ среднего уровня жизни во многих развивающихся странах повлек за собой переоценку значения бедности. В результате некоторые из этих стран повысили черту бедности (уровень дохода, ниже которого человек или домашнее хозяйство считаются бедными). Например, Китай недавно вдвое повысил национальную черту бедности, с 90 центов США до 1,80 долл. США в день (с поправкой, отражающей постоянную покупательную способность в ценах 2005 года). Другие страны — включая Колумбию, Индию, Мексику, Перу и Вьетнам, — также недавно повысили свою черту бедности.

Эти изменения мало кого удивляют. Любой показатель бедности будет приемлем только в том случае, если он согласуется с преобладающими представлениями о том, что понимается под бедностью в соответствующих условиях. Устойчивый общий экономический рост, несомненно, приведет к тому, что все большее число стран будет повышать стандарты. Ранее тот же процесс имел место в большинстве стран, которые сейчас являются богатыми.

Какое значение это имеет для мониторинга общего прогресса в борьбе с бедностью? Должна ли черта бедности также меняться вместе со средним доходом?

## Оценка прогресса

Эти вопросы восходят к старой дискуссии о том, является бедность абсолютной или относительной. Абсолютная черта бедности должна отражать постоянную покупательную способность в различных местах и в разное время, выраженную в одних и тех же товарах. Примером может служить международная черта бедности Всемирного банка в 1,25 долл. США в день, которая пересчитывается в национальные валюты по так называемому паритету покупательной способности (ППС). Напротив, наиболее часто используемая относительная черта бедности устанавливается в постоянном отношении к среднему (или срединному) потреблению домашних хозяйств в определенный стране или в определенный год или к доходу на душу населения (или его эквиваленту на одного взрослого человека). Примером служит черта бедности, обычно устанавливаемая странами Западной Европы.

Выбор метода важен для оценки прогресса в борьбе с бедностью, а также для давних дискуссий по вопросам политики о возможности сокращения бедности путем экономического роста. Действительно, когда черта бедности фиксирована в реальном выражении, любой стандартный показатель бедности будет автоматически понижаться в периоды экономического роста, когда все доходы пропорционально растут. Однако тот же экономический рост никак не будет влиять на показатели бедности, когда черта бедности выражена в постоянном процентном отношении к среднему доходу или потреблению.

Страны с низкими и средними доходами обычно предпочитают использовать абсолютную черту бедности, в то время как страны с высокими доходами предпочитают относительные показатели. Кроме того, более богатые страны обычно устанавливают более высокую черту бедности. Данное предпочтение более высокой национальной черте бедности можно назвать «градиентом относительности».

На рис. 1 показана диаграмма национальных черт бедности приблизительно ста стран относительно потребления на душу населения, выраженного в долларах США. Наиболее высокую черту имеет Люксембург — 43 долл. США в день, в то время как США при аналогичном Люксембургу уровне среднего потребления имеют черту бедности на уровне 13 долл. США в день. Градиент относительности становится очевидным при снижении уровня потребления. Средняя черта бедности приблизительно двадцати беднейших стран составляет 1,25 долл. США в день, и именно на ней основана абсолютная международная черта бедности Всемирного банка. Даже среди развивающихся стран, использующих абсолютную черту, страны с более высокими средними доходами обычно имеют более высокую реальную черту. Сопоставление стран показывает, что бедность действительно является относительным понятием.

## Социальная норма

Вопрос к специалистам по вопросам развития — следует ли допускать в рамках мониторинга глобальной бедности колебания черты бедности вместе со средним доходом? Ответ зависит от толкования градиента национальных черт бедности на рис. 1.

Черту бедности можно представить как денежный эквивалент базового определения личного благополучия в определенных условиях, как социальную норму, которая может меняться в зависимости от условий. Показатель бедности в любых отдельно взятых условиях будет признан только в том случае, если он достаточно согласуется с преобладающими представлениями о бедности в этих условиях. Нормы различаются между богатыми и бедными обществами, и в странах с растущей экономикой со временем эволюционируют. Однако использование более низкой реальной черты бедности в более бедных странах будет означать, что два человека, которые считаются имеющими одинаковый уровень жизни (то есть их доход позволяет приобрести эквивалентный ассортимент товаров и услуг), испытают разное к себе отношение в зависимости от того, где они проживают. В прошлом это несоответствие послужило основой для измерения абсолютной бедности с использованием общей реальной черты бедности, например, в 1,25 долл. США в день.

Однако есть другая интерпретация того, почему более богатые страны, как правило, имеют более высокую черту бедности: она основана на идее того, что существуют «социальные эффекты» благосостояния. При абсолютном подходе индивидуальное благосостояние рассматривается как зависящее от *личного потребления* индивидуума. При таком подходе не важно, где живет человек, чтобы определить, является ли он бедным, так как абсолютная черта бедности означает одинаковый реальный уровень потребления во всех странах. Относительная черта бедности, напротив, охватывает некоторые социальные детерминанты благосостояния, которые зависят от контекста. В этом случае черта бедности отражает влияние на благосостояние *относительного ухудшения положения* (хотя два человека имеют одинаковый реальный доход, живущий в более богатой стране будет чувствовать себя беднее) и издержки *социальной интеграции*, а именно дополнительные расходы, необходимые для участия в жизни более богатого общества. Исследования в различных областях (в антропологии, психологии, экономике) выявили наличие таких социальных эффектов для индивидуального благосостояния.

Таким образом, существует два различных объяснения диаграммы на рис. 1. Согласно теории *социальных норм*, индивидуальное благосостояние зависит только от личного потребления индивидуума. Градиент относительности связан с тенденцией более богатых стран использовать более высокие нормы благосостояния при определении контингента бедных.

Теория *социальных эффектов* не требует различных норм, но основана на том, что для жизни в более богатой стране необходимо поддерживать более высокий уровень потребления, чтобы выйти на тот же уровень благосостояния. В таком случае согласующаяся с благосостоянием черта бедности (привязанная к общему уровню благосостояния) будет иметь тенденцию к росту вместе со средним потреблением в стране.

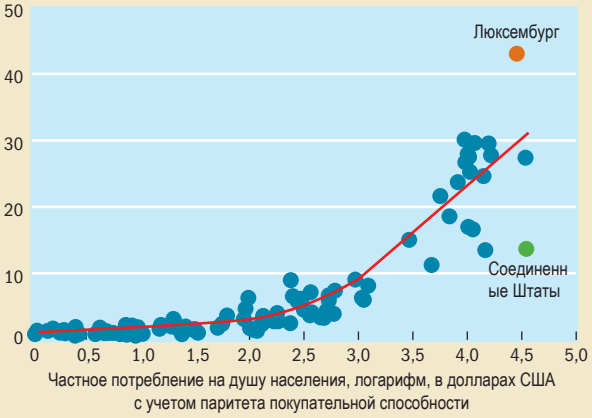
Это, безусловно, тонкое теоретическое различие между социальными нормами благосостояния и социальными эффектами благосостояния имеет крайне разные последствия для глобального показателя бедности. Теория социальных норм требует применения абсолютных показателей, в то время как теория социальных эффектов указывает на необходимость применения некой концепции относительной бедности. Неопределенность в том, какая теория является верной, показывает, что важно учитывать оба подхода при определении глобальной бедности.

Рисунок 1

**Относительно бедные**

Национальная черта бедности, устанавливаемая бедными странами, обычно значительно ниже, чем в богатых странах. Данный уклон в сторону более высокой черты бедности в богатых странах называется «градиентом относительности».

(Национальные черты бедности, на душу населения, в день, в долларах США с учетом паритета покупательной способности)




Источник: Chen and Ravallion (2012).

Примечание. Данные охватывают приблизительно 100 стран. Во всех случаях черта бедности выражена по постоянному паритету покупательной способности, т.е. предполагается, что на 1 долл. США в каждой стране можно купить одинаковое количество товаров и услуг. Приблизительно 20 наиболее бедных стран имеет среднюю черту бедности в 1,25 долл. США в день, что является установленной Всемирным банком чертой бедности: люди, живущие ниже этой черты, считаются живущими в условиях нищеты. Красная линия, которая повышается с ростом подушевого потребления в странах, отражает градиент относительности, то есть то предпочтение, которое более богатые страны отдают более высоким чертам бедности.

## Глобальный показатель относительной бедности

Таким образом, перед аналитиками встает вопрос, как разработать разумный глобальный показатель относительной бедности, в дополнение к преобладающим абсолютным показателям. Для того чтобы установить относительный показатель бедности в постоянной пропорции к среднему доходу, необходимо принять маловероятные допущения. В частности, следует либо сделать допущение о том, что людей беспокоит только относительное ухудшение положения (и поэтому их личное потребление не важно, независимо от их относительного потребления), либо допущение, что в наиболее бедных странах издержки социальной интеграции приближаются к нулю.

Аналитики Всемирного банка разработали новые показатели бедности, в которых серьезно учитываются социальные эффекты благосостояния (Ravallion and Chen, 2011). В теории они называются «еженедельными относительными» показателями, что означает, что черта бедности повышается со средним доходом, но не в постоянной пропорции к этому доходу. Это можно также представить как обратный показатель «социальной интеграции»: чем меньше людей имеют уровень жизни ниже еженедельной относительной черты, тем больше людей обеспечили

свои потребности в социальной интеграции, считающиеся актуальными в обществе, в котором они живут. Таким образом, каждая страна имеет две черты бедности: абсолютную черту в 1,25 долл. США в день и более высокую (или, по крайней мере, не более низкую) черту, которая должна отражать более высокие издержки социальной интеграции в соответствующей стране. В самой бедной стране вторая черта будет также служить абсолютным показателем.

Были построены еженедельные относительные показатели, которые согласуются с вышеописанным градиентом относительности. Они согласуются с данными о субъективном восприятии благосостояния в развивающихся странах. На слабую релятивность также указывают недавние сигналы того, что представления о бедности меняются в развивающихся странах. Это не обязательно отражает более высокий порог благосостояния: напротив, вполне вероятно, что более высокий доход считается необходимым для достижения того же уровня благосостояния.

При применении этого нового подхода к данным мы обнаруживаем, что в 2008 году 47 процентов (немногим менее половины) населения развивающихся стран было относительно бедным. Из этих 47 процентов уровень жизни 22 процентов был ниже абсолютной черты бедности в 1,25 долл. США в день.

Для сравнения, соответствующая относительная черта бедности стран с высокими доходами (рассчитанная на постоянной основе) в 2008 году составляла 24 процента. Однако, насколько позволяют определить имеющиеся данные, никто из этих 24 процентов населения стран с высокими доходами не жил менее чем на 1,25 долл. США в день (хотя некоторые очень бедные люди, в частности бездомные, могли не войти в выборочные обследования).

Мы делаем вывод о том, что относительная бедность в развивающихся странах сократилась с 63 процентов населения в 1981 году до 47 процентов в 2008 году (Chen and Ravallion, 2012). Но даже несмотря на уменьшение доли бедных, рост населения означал, что общая численность относительно бедных возросла за этот период приблизительно на 360 миллионов человек.

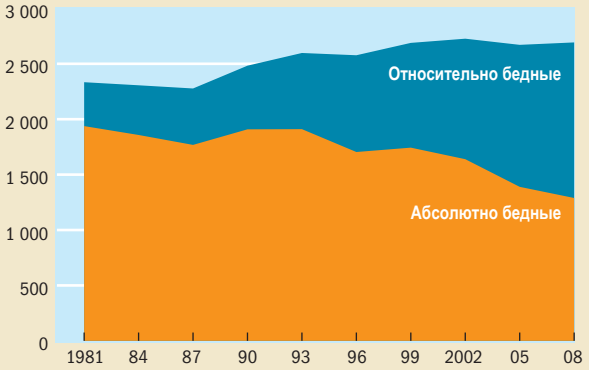
В то же время в развивающихся странах произошло снижение абсолютной бедности. Общая процентная доля населения, живущего менее чем на 1,25 долл. США в день, сократилась с 52 процентов в 1981 году до 22 процентов в 2008 году. Менее чем на 1,25 долл. США в день в 2008 году жили 1,3 миллиарда человек против 1,9 миллиарда человек в 1981 году. Прогресс был неодинаковым по регионам, но в 2000-х годах абсолютная численность бедных сократилась во всех регионах.

Рисунок 2

**Неоднозначные данные**

Количество абсолютно бедных людей во всем мире в последние годы существенно уменьшилось. Однако количество относительно бедных, которые, по меркам общества, считаются обедневшими, увеличилось.

(Количество бедных людей, в миллионах человек)




Источник: Ravallion (2012).

Примечание. Люди считаются абсолютно бедными, если их доход составляет менее 1,25 долл. США в день с учетом курса национальной валюты, то есть в пересчете на одинаковое количество товаров и услуг во всех странах. Относительная бедность означает, что индивидуальный доход ниже определенного социально приемлемого уровня, который может быть значительно выше абсолютной черты бедности в 1,25 долл. США в день.

## Успехи в борьбе с абсолютной бедностью, вероятно, приведут к увеличению числа относительно бедных.

На рис. 2 показана численность относительно и абсолютно бедного населения в развивающихся странах в 1981–2008 годах. Более 80 процентов относительно бедных в 1981 году были также абсолютно бедными, но к 2008 году их доля уменьшилась до менее чем половины.

Таким образом, значительное увеличение числа лиц, которые являются относительно, но не абсолютно бедными, имело место одновременно с борьбой развивающихся стран с абсолютной бедностью. Экономический рост в целом означал уменьшение коэффициента абсолютной бедности, но со временем он также означал, что во многих развивающихся странах относительные факторы стали более важными. Относительный показатель бедности, естественно, в меньшей степени реагирует на экономический рост и придает несколько больший вес неравенству. Растущее число людей, которые являются относительно бедными, таким образом, можно рассматривать как обратную сторону процесса уменьшения числа абсолютно бедных. Успех повлек за собой изменения восприятия успешности.

### Борьба с абсолютной бедностью

По отношению к более чем 1 миллиарду человек, которые попрежнему живут менее чем на 1,25 долл. США в день, было бы несправедливым перестать делать особый упор на борьбу с абсолютной бедностью. Устранение такой крайней бедности должно оставаться главным приоритетом глобального сообщества развития. Но мир быстро меняется. Конвергенция жизненного уровня во всем мире сопровождается формирующейся конвергенцией наших представлений о бедности, хотя пройдет еще немало времени, прежде чем черта бедности в Китае достигнет черты бедности в США, не говоря уже о Люксембурге. Безусловно, появятся новые целевые показатели бедности, отражающие эти новые представления. Мы можем признать этот факт, а также признать то, что успехи в борьбе с абсолютной бедностью, вероятно, приведут к увеличению числа относительно бедных, но это не должно привести к ослаблению наших усилий, направленных на то, чтобы наиболее бедные смогли выбраться из нищеты. ■

*Мартин Равайон — директор Исследовательского департамента Всемирного банка.*

*Литература:*

*Chen, Shaohua, and Martin Ravallion, 2012, "More Relatively-Poor People in a Less Absolutely-Poor World," World Bank Policy Research Working Paper 6114 (Washington).*

*Ravallion, Martin, 2012, "Poverty Lines across the World," in* The Oxford Handbook of the Economics of Poverty, *ed. by Philip N. Jefferson (New York: Oxford University Press USA).*

*Ravallion, Martin, and Shaohua Chen, 2011, "Weakly Relative Poverty,"* Review of Economics and Statistics, *Vol. 93, No. 4, pp. 1251–61.*

# Разбухающие балансы

## Основные центральные банки осуществляют вливания ликвидности, чтобы ограничить воздействие мирового финансового кризиса

СНАЧАЛА финансового кризиса в 2007 году имело место резкое увеличение балансов Банка Англии (БА), Европейского центрального банка (ЕЦБ) и Федеральной резервной системы США (ФРС). Центральные банки оказались в затруднительной ситуации в проведении своей политики. Им было трудно далее снижать свои директивные ставки для предотвращения рецессии, поскольку ставки уже были весьма низкими. Как следствие, эти центральные банки принимали нетрадиционные меры, направленные на стабилизацию финансовых рынков и борьбу с рецессией путем увеличения совокупного спроса.

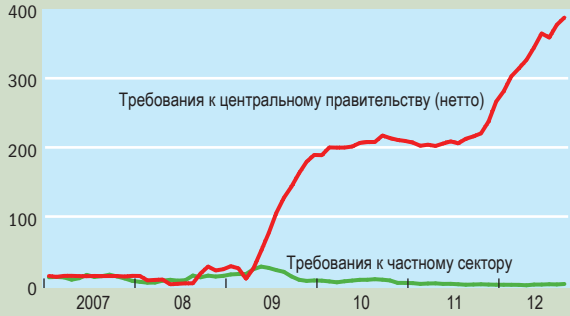
**Совокупные активы центральных банков резко увеличились во время мирового финансового кризиса.**

(Совокупные активы, значения на конец месяца, в национальной валюте)

Примечание. Евросистема включает ЕЦБ и национальные банки зоны евро.

**БА покупал государственные ценные бумаги.**

(Суммы на конец месяца, в млрд фунтов)




Хотя каждый из центральных банков придерживался особого подхода, все три принимали активные меры по вливанию ликвидности в свою экономику и содействию экономическому росту. БА проводил политику количественного смягчения, основным направлением которой была покупка государственных ценных бумаг. С марта 2009 года осуществленные БА покупки государственных ценных бумаг Соединенного Королевства составили 14 процентов ВВП. ЕЦБ принимает ряд различных мер, включая операции по долгосрочному финансированию и ограниченную программу операций на рынке ценных бумаг для суверенных заемщиков. В программе *количественного смягчения* ФРС использовались покупки как государственных облигаций, так и обеспеченных ипотекой ценных бумаг для снижения долгосрочной доходности, особенно по ставкам жилищной ипотеки.

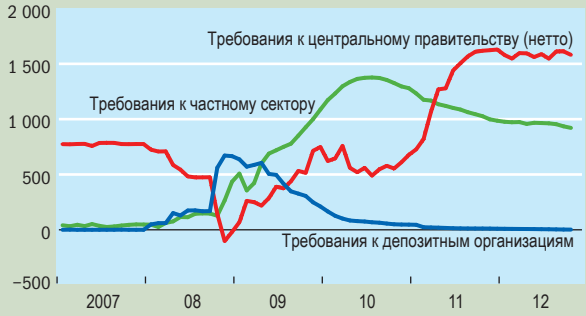
Несмотря на их несколько разную направленность, общим результатом этих мер было быстрое разбухание балансов всех трех центральных банков. С начала кризиса на ипотечных рынках для непервоклассных заемщиков в августе 2007 года балансы БА выросли на 380 процентов, балансы Евросистемы подскочили на 241 процент, а балансы ФРС увеличились на 221 процент.

**Евросистема предоставляла больше кредитов банкам.**

(Суммы на конец месяца, в млрд евро)

**ФРС покупала государственные облигации и обеспеченные ипотекой ценные бумаги.**

(Суммы на конец месяца, в млрд долларов)




### О базе данных

Источником данных является база данных «Международной финансовой статистики», которая содержит последние статистические данные по 194 странам, охватывающие все аспекты международных и внутренних финансов. Эта база данных имеется на сайте *http://elibrary-data.imf.org*

*Подготовили сотрудники Статистического департамента МВФ Рикардо Давико и Брайан Джон Голдсмит.*

# Защищенные от ШТОРМА

**Страны Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы в основном были защищены от продолжающегося кризиса в зоне евро, но ситуация может быстро измениться**

*Бас Б. Баккер и Кристоф Клинген*

СТРАНЫ Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы в основном не были затронуты кризисом в зоне евро. Финансовые рынки были сильно обеспокоены ситуацией в Греции, Ирландии, Португалии и (в последнее время) в Италии и Испании. Но пока не представляется, чтобы они были слишком обеспокоены ситуацией в 22 странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы (см. вставку), несмотря на их близкие связи с зоной евро.

Кардинальное отличие от прошлого состоит в том, что инвесторы часто запрашивают меньшую премию за риск по задолженности этих небольших и менее богатых европейских стран, чем стран Западной Европы: премия за риск для Эстонии в отдельные периоды была ниже, чем для Нидерландов, а для Болгарии и Румынии — ниже, чем для Италии и Испании.

Еще несколько лет назад, когда потрясения в Западной Европе, последовавшие за глобальным финансовым кризисом в 2008 году, быстро распространились на страны Центральной и Восточной Европы, дело обстояло совершенно иначе. В течение многих лет экономика стран региона преуспевала, опираясь, главным образом, на легкодоступные кредиты от Западной Европы. Однако после краха на Уолл-Стрит в сентябре 2008 года инвестиционного банка Lehman Brothers банки в странах зоны евро резко остановили новое кредитование, что вызвало сильное падение внутреннего спроса в большинстве стран Центральной и Восточной Европы. Крупное сокращение глобальной торговли усугубило кризис, сильно повлияв на экспорт стран региона. В результате этого в 2008 и 2009 годах страны региона пережили беспрецедентный экономический спад. К тому времени, когда в 2010 году в экономике стран региона начался подъем, снижение ВВП некоторых стран достигало 25 процентов, хотя нескольким странам, таким как Албания и Польша, удалось выйти из кризиса с относительно малыми потерями.

За исключением «испуга», пережитого в конце 2011 года, страны региона в основном не были затронуты кризисом в зоне евро, начавшемся два года тому назад, что главным образом объясняется тем, что в настоящее время они в меньшей степени полагаются на легкодоступные кредиты от банков Западной Европы для поддержания внутренних расходов, а также приняли меры для ограничения государственного дефицита.

## По-прежнему сильные связи

Как представляется, странам удалось уйти от последствий потрясений в зоне евро, несмотря на сильные связи между Западной и Восточной Европой. Со времени распада Советского Союза два десятилетия тому назад страны Западной и Восточной Европы еще крепче связали себя торговыми и финансовыми узами.

Западная Европа является крупнейшим экспортным рынком для стран региона. Некоторые виды экспорта являются вводимыми ресурсами для экспорта Западной Европы. Многие страны региона стали частью цепочки поставок, обеспечивающей вводимыми ресурсами конечных производителей в Западной Европе. Например, немецкие автопроизводители создали производственные объекты в Центральной Европе и перевели часть своего производства в этот регион.

Торговые связи особенно важны для стран Центральной Европы. Хотя крупные экспортеры биржевых товаров, такие как Россия и Украина, ведут широкую торговлю со странами вне Европы, цены на их продукцию на международных рынках зависят от благополучия экономики стран Западной Европы. Напротив, Юго-Восточная Европа менее интегрирована с Западной Европой.

Однако сколь важными ни были бы торговые связи, еще более важными являются финансовые связи (главным образом, через банки). Банковские системы региона тесно интегрированы с банками Западной Европы в плане структуры собственности и источников финансирования.

### На границе с зоной евро

Центральная, Восточная и Юго-Восточная Европа включает страны Балтии (Латвию, Литву и Эстонию), страны Центральной Европы (Венгрию, Польшу, Словацкую Республику и Чешскую Республику), страны Юго-Восточной Европы (Албанию, Болгарию, Боснию и Герцеговину, БЮР Македонию, Косово, Румынию, Сербию, Словению, Хорватию и Черногорию) и страны Восточной Европы (Беларусь, Молдову, Россию и Украину). Турция, которая расположена и в Европе, и в Азии, считается частью региона.

**Торгово-развлекательный комплекс в центре Варшавы, Польша.**

На долю банков в иностранной собственности (в данном случае таковыми считаются банки, в которых иностранные единицы владеют более 25 процентов капитала и являются крупнейшими акционерами) приходится примерно 35 процентов рынка в Беларуси, России, Словении и Турции, в то время как в Боснии и Герцеговине, Румынии, Словацкой Республике, Хорватии, Чешской Республике и Эстонии. иностранные банки занимают до 80 процентов рынка. В зоне евро, напротив, на долю иностранных банков приходится менее 20 процентов рынка.

Однако иностранные банки не обязательно полагаются на иностранное финансирование. Например, в Чешской Республике преобладают банки в иностранной собственности, но их операции финансируются из местных источников, главным образом, через депозиты. Такие банки менее уязвимы при неожиданном прекращении внешнего финансирования (в данном случае от головного банка).

Однако трансграничное финансирование иностранными банками играет важную роль в экономике многих стран региона. На конец 2011 года оно превышало 30 процентов ВВП Болгарии, Венгрии, Латвии, Литвы, Словении, Хорватии, Черногории и Эстонии (см. рис. 1). Оно принимает форму финансирования западноевропейскими материнскими банковскими группами операций местных филиалов, а также прямого трансграничного кредитования крупных корпораций. В России и Турции, даже несмотря на низкую долю рынка у иностранных банков, местные банки часто дополняют свои депозиты заимствованиями на международных межбанковских рынках и рынках облигаций для финансирования внутреннего кредитования.

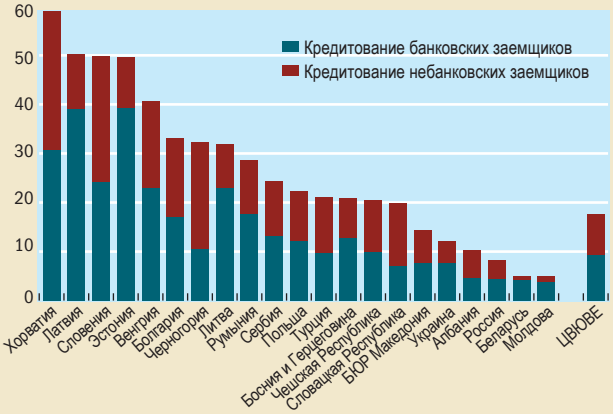
Столь прочные финансовые связи предвещали сильное влияние шоков, произошедших в Западной Европе, на страны

Рисунок 1

### Тесно связанные

Крупные иностранные банки обеспечивают значительные объемы трансграничного финансирования банковских и небанковских заемщиков в странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы.

(Кредитование банками стран с развитой экономикой относительно ВВП стран-получателей, IV квартал 2011 года, в процентах)




Источники: Bank for International Settlements (BIS), Locational Banking Statistics; МВФ, база данных издания *«Перспективы развития мировой экономики»*; расчеты персонала МВФ.

Примечание. Кредитование осуществляется банками, ведущими международные операции в странах с развитой экономикой. Их центральные банки сообщают информацию в БМР, который составляет данные. БМР является центральным банком центральных банков. Данные по Косово отсутствуют. ЦВЮВЕ = Центральная, Восточная и Юго-Восточная Европа.

Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы. Именно это имело место в 2008–2009 годах. Перед крахом банка Lehman Brothers западноевропейские материнские банки финансировали быстрое расширение внутреннего кредитования, которое подогревало бум цен на активы и внутреннего спроса. Но когда глобальный кризис охватил Западную Европу, эти потоки неожиданно прекратились, вызвав глубокую рецессию в регионе, начавшую ослабевать только после оживления экспорта в страны Западной Европы в 2010 году (см. рис. 2).

Несмотря на эти сильные сохраняющиеся связи между Восточной и Западной Европой, начавшийся два года назад кризис в зоне евро не оказал столь же значительного влияния, как финансовый кризис 2008–2009 годов. В то время как стоимость заимствования в странах на периферии зоны евро (сначала в Греции, потом в Ирландии, а затем и в Португалии) неуклонно повышалась, что отражало растущую обеспокоенность инвесторов, относительная стоимость заимствования для стран Центральной и Восточной Европы оставалась неизменной или продолжала уменьшаться по мере того, как регион восстанавливался после глубокой рецессии.

Главная причина, по которой в этот раз кризис в зоне евро столь слабо затронул страны региона, — это отсутствие крупных дисбалансов. В 2007 и 2008 годах регион был уязвим при внезапной остановке притока капитала, так как страны заимствовали значительные средства за границей (главным образом, у банков Западной Европы), чтобы финансировать крупный дефицит счетов текущих операций. К 2011 году значительная часть этих дисбалансов исчезла (см. рис. 3). В настоящее время экономика не находится в состоянии перегрева, а экономический рост все больше определяется экспортом, а не бумом внутреннего спроса, стимулируемого притоком иностранного капитала.

Страны также приняли программы уменьшения бюджетного дефицита. В преддверии кризиса 2008–2009 годов состояние государственных финансов было слабым, хотя увеличение связанных с бумом налоговых поступлений создавало иллюзию сильных бюджетных позиций. Окончание бума четко показало, что налоговые поступления носили в основном временный характер: в 2009 году профицит бюджета стран региона на уровне 2 процентов ВВП сменился дефицитом в 6 процентов ВВП. Однако к 2011 году, после того как большинство стран провело крупную бюджетную консолидацию, дефицит региона уменьшился до ½ процента ВВП.

Тем не менее многие страны стоят перед значительными рисками. Из-за необходимости рефинансировать крупный внешний долг потребности в заимствованиях остаются высокими. Крупные суммы займов в иностранной валюте ограничивают возможности курсовой и денежно-кредитной политики. Кроме того, Россия и Украина остаются чувствительными к снижению цен на биржевые товары. Бюджетный дефицит ряда стран остается значительным, несмотря на усилия, направленные на консолидацию бюджета и уменьшение дефицита и долга. Банковские системы обременены крупными суммами необслуживаемых кредитов (до 2008 года такой проблемы не существовало).

## Всплеск цепной реакции

Степень устойчивости региона была подвергнута испытанию, когда во второй половине 2011 года усилились проблемы в зоне евро. Банки в зоне евро столкнулись с существенными трудностями доступа к финансированию. В ответ они начали свертывать операции внешнего финансирования. За период с июня по декабрь иностранные банки сократили финансирование стран Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы на 6½ процента по сравнению с сокращением финансирования стран Африки, Ближнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона на 3 процента и его увеличением на 2 процента в случае стран Латинской Америки и Карибского бассейна.

Хотя данное существенное сокращение финансирования было частично компенсировано ростом местных депозитов и увеличением кредитования местными банками, рост кредитования был отрицательным в странах Балтии, Венгрии, Словении и Черногории.

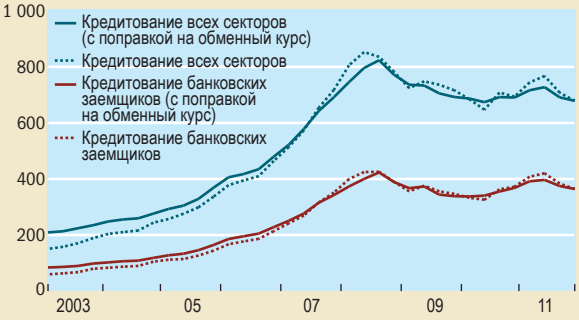
Сокращение финансирования региона ослабло, когда в конце 2011 года и начале 2012 года Европейский центральный банк

Рисунок 2

**Сокращение позиций**

Банки стран с развитой экономикой быстро расширяли кредитование стран Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы до финансового кризиса, начавшегося с краха Lehman Brothers в сентябре 2008 года.

(Кредитование региона банками стран с развитой экономикой, в млрд долл. США)




Источник: Bank for International Settlements.

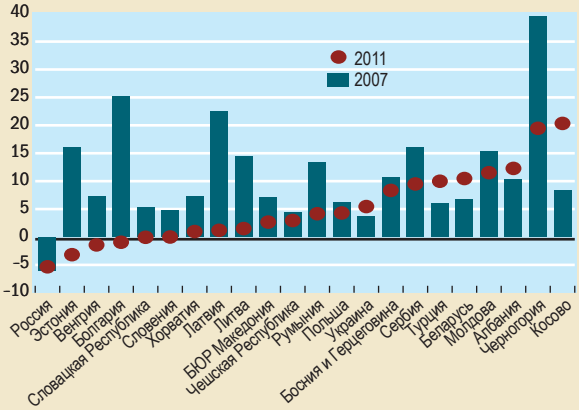
Примечание. Графиком охватываются банки, ведущие международные операции в странах, являющихся членами Банка международных расчетов, международного центрального банка национальных центральных банков. Поправки на обменный курс вводятся с целью исключить изменения стоимостных оценок, связанные с изменениями обменных курсов для данных, сообщаемых в единой валюте, в данном случае в долларах США.

Рисунок 3

**Исчезающий дефицит**

В 2007 году страны Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы имели крупный дефицит счетов текущих операций, который существенно уменьшился к 2011 году.

(Дефицит счета текущих операций, в процентах ВВП)




Источник: МВФ, база данных издания *«Перспективы развития мировой экономики»*.

Примечание. Сальдо счета текущих операций отражает доходы страны от экспорта и инвестиций за границей и денежные трансферты, полученные от других стран, за минусом расходов на импорт, дохода, переведенного иностранным владельцам инвестиций в стране, и денежных трансфертов за границу.

(ЕЦБ) предложил банкам неограниченную ликвидность под низкие проценты на период в три года. Прозвучавшее в июле 2012 года заявление Президента ЕЦБ Марио Драги о том, что «будет сделано все необходимое, чтобы сохранить евро», дополнительно успокоило рынки и помогло ослабить нехватку финансирования.

**Несмотря на недавнее улучшение ситуации на финансовых рынках, рост резко замедлился в текущем году (в результате вторичных эффектов спада в зоне евро).**

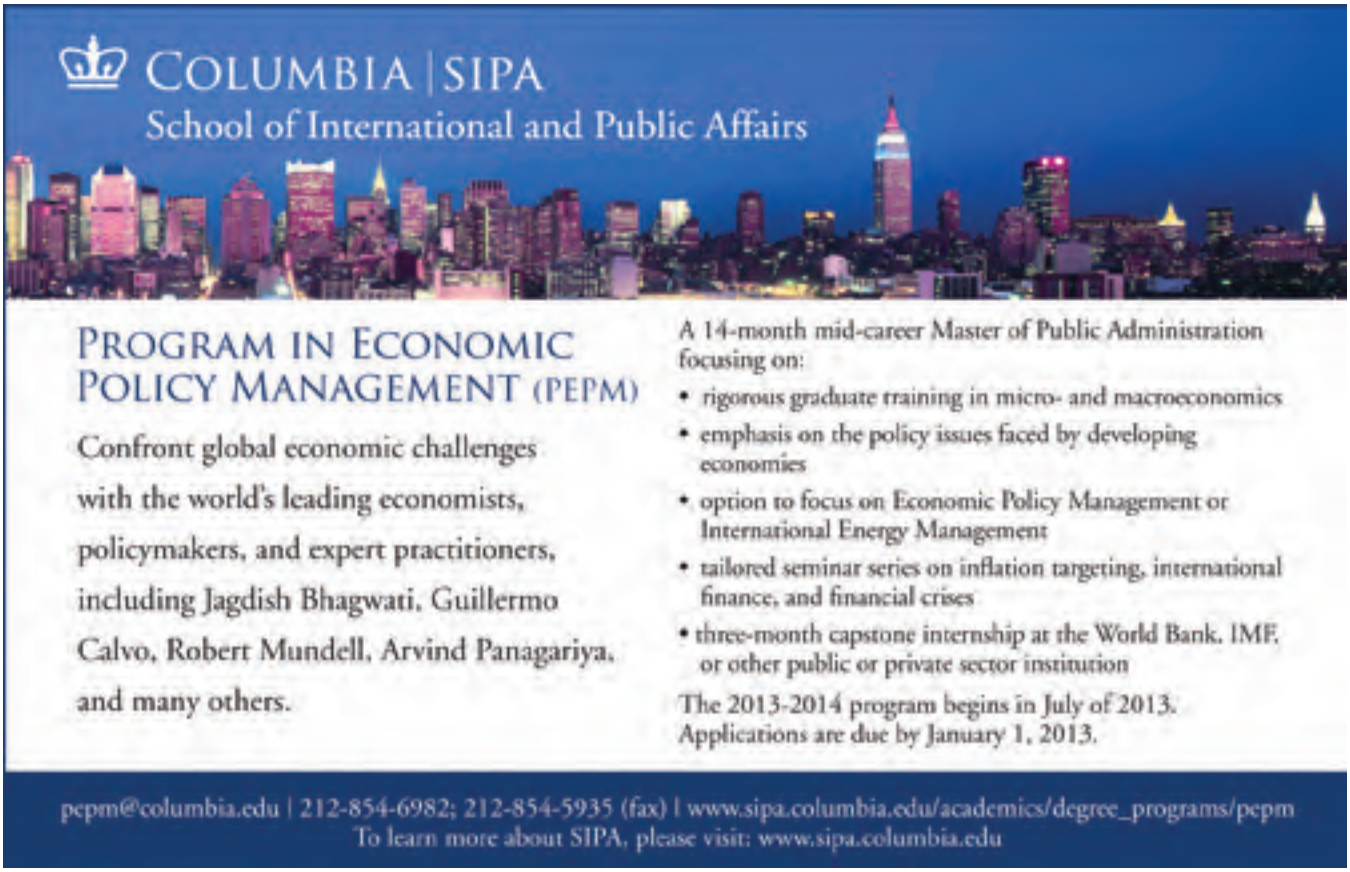
Несмотря на недавнее улучшение ситуации на финансовых рынках, рост в регионе резко замедлился в текущем году (в результате вторичных эффектов спада в зоне евро). В октябрьском выпуске *«Перспектив развития мировой экономики»* 2012 года МВФ прогнозирует рост в странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы на уровне всего 2,8 процента против 4,9 процента в 2011 году.

Кроме того, вследствие тесных торгово-финансовых связей для стран региона сохраняются риски при новом ухудшении ситуации в зоне евро. Страны Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы будут сильно затронуты усилением кризиса в зоне евро через торговлю и финансы. При быстром падении роста в странах зоны евро пострадает экспорт, усилится напряженность на финансовых рынках, финансирование от материнских банков, вероятно, сократится, и уменьшится приток капитала, что дополнительно отразится на внутреннем спросе.

Позиции стран региона сильнее, чем в 2008 году, когда катастрофа была неизбежна. Вследствие крупных дисбалансов страны региона были крайне уязвимы при неожиданной остановке притока капитала. В настоящее время дело обстоит иначе: вероятность кризиса из-за внутренних причин существенно ниже.

Однако это не означает, что регион полностью защищен: на нем по-прежнему могут сказываться события в зоне евро. Несмотря на его новую устойчивость, он быстро может оказаться не в состоянии справиться с последствиями ухудшения ситуации в зоне евро. Это подчеркивает сохраняющуюся необходимость восстанавливать буферы и повышать готовность к кризису. ■

*Бас Б. Баккер является советником, а Кристоф Клинген — заместителем начальника отдела Европейского департамента МВФ.*



*Берглиот Баркбу и Йесмин Рахман*

# Реконфигурация РОСТА

Пустующие многоквартирные дома в провинции Толедо около Мадрида, Испания.

**Для стимулирования роста в зоне евро необходимо объединить интенсивную структурную реформу и меры по поддержанию спроса**

ЕВРОПЕЙСКИМ политикам давно известно, что экономика ЕС нуждается в фундаментальных структурных преобразованиях. Понимая, что Европа отстает от США, Европейский союз выступил в 2000 году с Лиссабонской стратегией, ориентированной на создание к 2010 году «наиболее конкурентоспособной и динамичной экономики в мире, основанной на знаниях и обладающей возможностями для устойчивого роста с повышением числа и качества рабочих мест и достижением большей социальной сплоченности».

Задолго до текущего кризиса Жан-Клод Трише, глава Европейского центрального банка, писал: «Существуют четыре ключевых приоритета для проведения реформы в Европе, а именно: создание рабочих мест, рост конкуренции, раскрытие бизнес-потенциала и поддержка инновационной среды» (OECD, 2005).

Согласно результатам наших исследований, долгосрочные выгоды от реформ товарного рынка и рынка труда, несомненно, носят существенный характер и обеспечивают столь необходимые возможности для расширения европейского потенциала роста. Более того, одновременные усилия по проведению реформ в масштабах всего ЕС могут оказать позитивное воздействие на многие страны.

Продолжающийся в зоне евро кризис подчеркивает значимость реформ и в то же время усложняет их осуществление. В отсутствие независимого валютного курса структурные реформы должны занимать лидирующие позиции в плане проведения корректировки относительных цен для отдельных стран. Однако во многих случаях реформы приносят плоды не сразу, а потребность в росте требует неотложных результатов. Таким образом, для достижения немедленного роста и создания рабочих мест долгосрочные структурные изменения приходится сочетать с более краткосрочными мерами, направленными на поддержание спроса. Чтобы обеспечить успех этих усилий и восстановить веру в жизнеспособность валютного союза, зона евро должна стать более сплоченной.

В ответ на кризис европейские политики совершили ряд беспрецедентных действий — как на центральном уровне, так и на уровне отдельных стран. Элементы решения уже существуют, однако необходимо гарантировать их дальнейшее внедрение.

## Что стало причиной проблемы?

Отсутствие роста в некоторых частях зоны евро связано как со значительным несоответствием торговых потоков и потоков капитала, усилившимся после принятия общей валюты, так и с недостатками, обусловленными отсутствием конкуренции, особенно в сфере труда, в сочетании с ростом цен и стоимости рабочей силы в южных странах с момента создания валютного союза.

Проблемы, касающиеся рынка труда, хорошо известны. К ним относятся, например, трудности с наймом и увольнением, высокие минимальные заработные платы, централизованные переговоры по вопросам заработной платы, а также ограниченный доступ к рабочим местам и определенным рынкам.

Чтобы усилить рост, директивные органы должны найти эффективное решение вопросов, связанных с указанными несоответствиями и слабой конкуренцией.

На протяжении последнего десятилетия страны зоны евро, стремясь обеспечить рост, применяли различные методы. В северных странах, таких как Германия и Нидерланды, рост стимулировался за счет экспорта, в то время как южные страны, например, Греция и Испания, полагались на внутренний спрос. Неудивительно, что на Севере и Юге (которые фактически представляют собой два отдельных субрегиона) сальдо счетов текущих операций и относительные цены, включая номинальные заработные платы, формировались по-разному. В южных странах спрос финансировался в основном за счет кредитных средств, предоставляемых северными странами. Кроме того, в южных странах наблюдался значительный дефицит по счетам текущих операций, в то время как северные страны демонстрировали прирост.

Разразившийся кризис оказал на южные страны двоякое воздействие. По мере замедления потоков частного капитала и расширения кредитования им пришлось начать сокращение накопленной несбалансированности по счетам текущих операций, что негативно отразилось на росте. В то же время начала отмечаться дифференциация рынков между странами с профицитом и странами с дефицитом — в частности, увеличение расходов по займам частного и государственного сектора в странах с дефицитом.

Значительная часть новых рабочих мест в южных странах зоны евро приходилась на цикличные секторы, такие как сектор недвижимости, которые быстро развивались благодаря росту кредитования, сопровождавшему экономический бум.

Когда кредитование прекратилось, а на смену экономическому буму пришла глубокая рецессия, южные страны зоны евро захлестнула безработица. Серьезная несбалансированность счетов текущих операций, непосильное бремя задолженности и ограниченные возможности для корректировки политики в южных странах — все это стало результатом применения разрозненных стратегий роста в зоне евро. И хотя за последние годы южные страны добились определенных успехов в устранении диспропорций и достижении конкурентоспособности, это произошло в основном за счет сокращения рабочей силы. Необходима более интенсивная корректировка относительных цен. Уровень безработицы остается беспрецедентно высоким, а доступ к рынку — крайне ограниченным. Таким образом, перспективы роста не внушают оптимизма (см. рис. 1).

Речь идет не просто о кратковременных трудностях: это фундаментальные барьеры на пути к долгосрочному росту в зоне евро. Например, в Италии цены на энергоносители одни из самых высоких в Европе, что отражает ограниченность конкуренции и несовершенство инфраструктуры; в Испании реформы рынков товаров и услуг не только способствовали бы укреплению потенциала роста, но и ускорили бы восстановление рынка труда.

Несмотря на относительный суммарный рост в ЕС, эти структурные недостатки обусловили отставание зоны евро от экономики других ведущих стран — в частности, США — на протяжении последних трех десятилетий. Замедление темпов роста в зоне евро по большей части отражает снижение производительности труда, особенно в южных странах. Кроме того, более низкий уровень использования рабочей силы (или отработанных производительных часов) — структурный аспект экономики многих европейских стран — в значительной степени объясняет разницу между ВВП на душу населения в зоне евро и в США.

## Изменят ли ситуацию радикальные реформы?

Поскольку многие серьезные проблемы зоны евро носят фундаментальный характер, их устранение требует проведения структурных реформ, то есть совершения действий, которые позволят решить давно назревшие вопросы, связанные с определенными базовыми особенностями экономики.

Так, исследования, проведенные в Европе, показали: развитая система защиты занятости, более щедрые пособия по безработице, предоставляемые на протяжении более длительного времени, системы заключения коллективных договоров, гарантирующих выплату заработной платы, — все это негативно отражается на производительности труда, что, в свою очередь, служит причиной низкого уровня роста. Чтобы работодатели с большей готовностью нанимали работников, необходимо изменить определенные структурные аспекты рынка труда, включая регулирование минимальной заработной платы, децентрализацию заключения коллективных договоров, отказ от «закрытых» профессий, либерализацию системы защиты занятости и укрепление профессиональной подготовки. Эти действия отличаются от мер макроэкономической политики, предусматривающих применение инструментов денежно-кредитной или налогово-бюджетной политики, таких как снижение процентной ставки или достижение баланса бюджета.

Эмпирические данные свидетельствуют о том, что реформы *товарного рынка*, такие как сокращение барьеров на пути к конкуренции и улучшение условий ведения предпринимательской деятельности, могут в значительной степени способствовать росту. Реформы *рынка труда*, наряду с содействием росту и занятости в долгосрочной перспективе, могут позитивно отразиться на регулировании цен и восстановлении утраченной некоторыми странами конкурентоспособности, обеспечив работодателям большую гибкость в вопросах найма, увольнения и контроля над ростом заработной платы.

Поддержание на нужном уровне номинальной заработной платы и применение налогообложения для корректировки относительных цен и достижения согласованности между потреблением и трудом (на техническом уровне это известно как «фискальная девальвация») может способствовать ускорению процесса восстановления равновесия. Перераспределение по секторам можно поддержать путем принятия более активных мер политики на центральном уровне ЕС, включая определение целей инвестирования и управление общеевропейскими ресурсами финансирования.

Опыт Европы подтверждает возможность достижения высоких результатов при проведении структурных реформ (см. вставку 1), а большинство эмпирических исследований указывает на долгосрочное позитивное воздействие реформ товарного рынка и рынка труда на производительность, рост и уровень занятости.

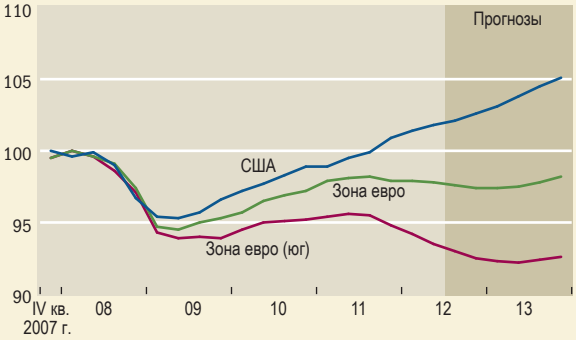
Для сравнения последствий в краткосрочной и долгосрочной перспективе мы смоделировали воздействие отдельных структурных реформ на объем выпуска продукции, воспользовавшись

Рисунок 1

**Увеличение разрыва**

Согласно прогнозам, показатели роста в Европе, особенно на юге, должны резко разойтись с аналогичными показателями в США.

(Индекс реального ВВП, максимальное значение = 100)




Источник: база данных издания МВФ «Перспективы развития мировой экономики».

Глобальной интегрированной монетарно-фискальной моделью МВФ (ГИМФ — см. вставку 2). Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определила передовые методы, применяемые на рынках труда и товарных рынках, а также в пенсионной политике. Наше исследование показало, что если бы страны зоны евро осуществили преобразования, позволяющие на 50 процентов сократить разрыв между их политикой на рынке труда и в области пенсионного обеспечения и передовыми методами ОЭСР, то за пять лет ВВП вырос бы в среднем почти на 1½ процента. Проведение реформ товарного рынка позволило бы увеличить доходы еще на 2¼ процента (см. рис. 2).

Другие виды анализа позволяют сделать аналогичные выводы. Например, ОЭСР определила, что широкомасштабные и целенаправленные реформы смогут прибавлять 1 процентный пункт в год к росту ВВП в течение 10 лет в большинстве стран зоны евро (OECD, 2012).

Это значительные потенциальные выгоды, но для их достижения также требуются большие усилия; в краткосрочном плане отдача не очень велика, если говорить, например, о реформах товарного рынка, которые требуют времени. Поскольку товарные рынки сильнее отстают во внедрении передовой практики, чем рынки труда, сосредоточение реформ в этой области может дать значительно больший эффект.

Полученные нами результаты моделирования также указывают на заметные взаимно усиливающие эффекты широкого спектра реформ. Например, страна, которая занята сокращением отставания только на рынке труда, предположительно меньше вырастет в экономическом отношении, чем страна, прилагающая усилия и для преодоления отставания на товарном рынке.

Более того, реформы в одной стране могут помогать и другим странам, в основном благодаря побочным эффектам в виде роста торговли и производительности. Если Испания реформирует свой рынок труда, то это положительно влияет на рост в остальных странах зоны евро. В целом, как показывает анализ, страны юга зоны евро больше выиграют от реформ в северных странах, чем северные страны — от реформ на юге. Это связано с тем, что в странах на севере зоны евро более сильная экономика и выше уровни производительности.

Однако реформы едва ли дадут ощутимый толчок деятельности в краткосрочном плане в условиях текущего экономического спада. Кроме того, их осуществление в период уменьшения активности может быть более затруднительным, чем в более благоприятный период. Структурные преобразования, такие как реформы товарного рынка и рынка труда, ориентированы на повышение конкуренции и производительности, то есть усиливают аспект предложения в экономике и могут не дать ожидаемый результат в ближайшее время при слабом совокупном спросе и избытке производственных мощностей.

Например, может оказаться, что изменения в обеспечении занятости не стимулируют прием на работу в краткосрочном плане, а фактически увеличивают безработицу, поскольку ра-

Вставка 1

### Выгоды от проведения реформ

Нидерланды в 1980-х годах и Швеция в 1990-х годах представляют собой примеры резкого повышения экономической эффективности в результате проведения реформ.

До начала реформ обе страны на протяжении длительного времени демонстрировали низкие показатели. Когда болезненное состояние экономики усугубилось глубокой рецессией (Нидерланды, 1980–1982 годы) и кризисом в банковской сфере (Швеция, 1990–1992 годы), экономическая политика сменила курс. В течение десяти лет были проведены широкомасштабные реформы макроэкономической политики, а также реформы в сфере рыночного предложения. Соотношение между государственными расходами и ВВП существенно снизилось, что позволило уменьшить значительный бюджетный дефицит и высокие налоги; рынки труда стали более гибкими, повысились стимулы к работе; товарные рынки подверглись реформам, ориентированным на стимулирование конкуренции. На протяжении двадцати лет в Швеции наблюдался быстрый рост, а Нидерланды приобрели известность благодаря беспрецедентному повышению уровня занятости.

Какие уроки другие страны могут извлечь из этого опыта?

Во-первых, реформы должны ***проводиться с учетом ситуации в стране.*** В Нидерландах реформы были направлены на повышение очень низкого уровня занятости (результат слишком быстрого роста заработной платы); в Швеции они сосредоточились на ускорении слишком медленного роста производительности (связанного с функционированием устаревших отраслей промышленности и чрезмерным регулированием). В Швеции значительное снижение эффективного валютного курса в результате обесценения валюты дало импульс развитию экономики. Тем не менее, в обеих странах реформы имели и общие элементы: уменьшение роли правительства в экономике, рост конкуренции, а также изменение стимулов.

Во-вторых, реформы должны ***адаптироваться со временем***, по мере устранения «узких мест». В Нидерландах первоначальная проблема заключалась в отсутствии спроса на рабочую силу, поэтому меры политики были направлены на сокращение расходов на заработную плату. По мере повышения уровня занятости реформы сместились в направлении увеличения трудовых ресурсов.

В-третьих, общий эффект реформ ***нарастает с течением времени.***

Вставка 2

### Модель

Глобальная интегрированная монетарно-фискальная модель (ГИМФ) — это модель общего равновесия, которая широко применяется МВФ, а также некоторыми центральными банками для анализа мер политики и рисков с учетом показателей целого ряда стран.

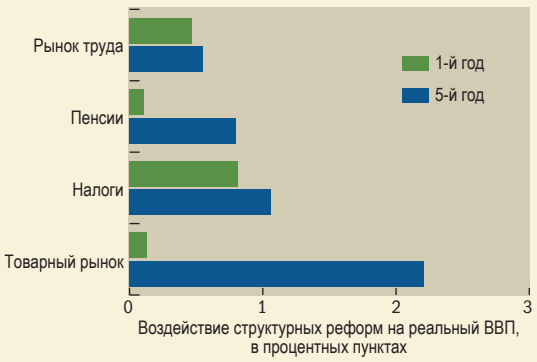
Традиционно сильной стороной ГИМФ считается ее практическая значимость в анализе налогово-бюджетной политики, а также в изучении макрофинансовых связей.

Рисунок 2

### Проведение преобразований

Если страны зоны евро осуществят реформы, соответствующие передовой практике ОЭСР, ВВП может значительно повыситься.

(Вид реформ)




Источник: расчеты авторов на основе Глобальной интегрированной монетарно-фискальной модели МВФ.

ботодатели избавляются от лишних работников, не подвергаясь штрафным санкциям. Аналогичным образом сокращение страхования на случай безработицы или повышение пенсионного возраста снизит наличный доход тех, кто вынужден искать работу, но не находит ее. Тем не менее эти изменения имеют решающее значение для укрепления трендового роста.

## Варианты политики

Итак, что может быть сделано? На фоне низких темпов трендового роста, проблем с конкурентоспособностью в некоторых странах и необходимости финансовой консолидации для сокращения экономически неприемлемых долгов и значительного дефицита зона евро должна взять на вооружение комплексный подход. Однако попытки выйти из кризиса с помощью докризисной модели роста, базирующейся на динамичном внутреннем спросе в южных странах, — это иллюзия. Такая стратегия оказалась нежизнеспособной.

Во-первых, структурные реформы должны осуществляться оперативно, поскольку для реализации их потенциала в полном объеме требуется время. Некоторые страны, в частности на юге, добились заметного прогресса за последние несколько лет, но все же сохраняется значительный разрыв между фактическими и контрольными показателями, предполагающими максимальный рост. В работе Barkbu, Rahman, and Valdes (2012) обсуждаются результаты, достигнутые на данный момент, и излагаются конкретные приоритеты в области реформ для каждой из стран зоны евро.

В южных странах зоны евро структурные меры должны повышать эффективность производства внешнеторговых товаров для содействия восстановлению конкурентоспособности. В других странах меры политики должны открывать деловые возможности в секторе услуг с целью ускорения потенциального роста.

Реформы рынка труда должны учитывать особенности конкретной страны и направляться на регулирование относительных цен на юге и рост привлечения рабочей силы на севере.

Во-вторых, чтобы избежать неоправданно резкого сокращения, которое трудно преодолеть, эти реформы должны сопровождаться мерами политики, повышающими совокупный спрос в краткосрочной перспективе. Это не рекомендация в отношении простых финансовых стимулов, а способ противодействия факторам, затрудняющим реформы. Данный способ согласуется с быстрой бюджетной консолидацией в тех странах, где сильно ощущается давление рынка, и постепенной консолидацией в других странах, что позволяет работать автоматическим стабилизирующим факторам и делает процесс регулирования максимально способствующим росту.

Уменьшение диспропорций в Европе будет менее разрушительным для экономической деятельности при дальнейшем регулировании относительных цен.

С момента образования валютного союза более быстрый рост цен и затрат на рабочую силу в странах юга зоны евро сделал эти государства неконкурентоспособными. Частично такой разрыв в конкурентоспособности был ликвидирован за последние несколько лет, но многое еще предстоит сделать, чтобы направить дополнительный внешний спрос на юг и сохранить единую валюту.

Цены в Южной Европе должны расти медленнее, чем на севере, что требует номинального сдерживания заработной платы на юге и ее роста, в соответствии с производительностью труда, в северных странах (см. рис. 3).

В-третьих, зона евро должна неуклонно двигаться в направлении более полного объединения (см. IMF, 2012). Для закрепления недавнего прогресса в экономической политике, который помог снизить риски, Европа должна придерживаться уже взятого курса, ориентированного на более подходящие общеевропейские меры политики, и восстановить нарушенный денежный передаточный механизм экономических процессов.

Первые составляющие банковского союза, согласованные на саммите ЕС в июне 2012 года, — единая модель контроля — должны быть реализованы и дополнены программой страхования депозитов и механизмом реорганизации банков в масштабах зоны евро с соответствующими общими гарантиями.

Банковский союз должен сопровождаться большей финансовой интеграцией — объединяющей усиленное центральное руководство с более продуманным распределением рисков — с целью уменьшения тенденции к экономическим потрясениям в одной стране, которые угрожают зоне евро в целом.

Кроме того, любая разумная стратегия должна признавать, что некоторые из текущих низких показателей неизбежны, так как ряд стран продолжает исправлять прошлые ошибки. Регион должен пересмотреть свои балансы и сократить чрезмерное заимствование, отрицательно влияющее на экономическую деятельность в краткосрочном плане. Снижение доли заемных банковских средств — необходимое изменение тенденции докризисного кредитного бума — повышение сбережений частного сектора и неизбежная бюджетная консолидация для сокращения долгов и дефицита являются постоянными мощными факторами, способствующими росту.

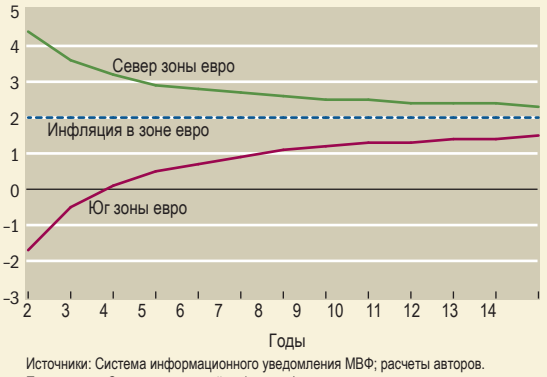
В сочетании со структурными методами и мерами политики селективного спроса для ускорения роста и устранения разрыва в конкурентоспособности твердая приверженность директивных органов более прочному союзу повысит доверие и поддержит восстановление экономики. ■

Рисунок 3

**Преодоление различий**

Для устранения диспропорций инфляция должна повыситься в Северной Европе и понизиться на юге Европы, таким образом направляя спрос с севера на юг.

(Уровни инфляции в северной и южной частях зоны евро, в процентах)




Источники: Система информационного уведомления МВФ; расчеты авторов.

Примечание. Сочетания уровней инфляции (согласующихся со средним значением 2 процента по зоне евро) с числом лет, необходимым для ликвидации образовавшегося разрыва в эффективных валютных курсах с 1998 года.

*Берглиот Баркбу и Йесмин Рахман — старшие экономисты Европейского департамента МВФ.*

*Литература:*

*Barkbu, Bergljot, Jesmin Rahman, Rodrigo Valdés, and a staff team, 2012, "Fostering Growth in Europe Now," IMF Staff Discussion Note 12/07 (Washington: International Monetary Fund).*

*International Monetary Fund (IMF), 2012,* Euro Area Policies: 2012 Article IV Consultation, *IMF Country Report 12/181 (Washington).*

*Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), 2005, OECD Observer (Paris).*

———, *2012,* OECD Economic Surveys: Euro Area *(Paris).*

# Японская молодежь высказывает свое мнение

В конкурсе сочинений среди студентов университетов Японии, организованном МВФ, Министерством финансов Японии и Банком Японии, участникам было предложено написать о глобальной экономике и роли МВФ. Трех победителей конкурса пригласили принять участие в панельном обсуждении «Молодежный диалог», состоявшемся в ходе Ежегодных совещаний МВФ и Всемирного банка 2012 года в Токио с участием заместителя директора-распорядителя МВФ Немат Шафик и представителей молодежи из различных стран Азии.

**Томоко Кайда** изучает международные отношения в Канасавском университете. Она участвовала в создании некоммерческой организации для содействия взаимопониманию между японскими гражданами и иностранцами в Японии в образовательных и коммерческих целях.

БЫТЬ молодым во времена глобального экономического кризиса крайне сложно. Ощущение такое, что вы — невидимый наблюдатель, чьи интересы и будущее поставлены на карту, но при этом вы не можете влиять на события или участвовать в них в какой-либо роли.

Молодые люди в развитых странах полагают, что они, вероятно, будут лишены возможностей, которые имели их отцы и деды — и в то же время молодежь в менее развитых и развивающихся странах приходит к разочарованию о том, что ее будущее не будет таким ярким, как ожидалось.

Я бы сказала, что это подытоживает взгляды молодежи на текущее состояние мировой экономики.

МВФ, среди прочего, имеет четкий мандат — содействовать глобальной макроэкономической стабильности. Используя свои инструменты, он стабилизирует финансовую сферу и облегчает экономические условия государств (и их граждан) и спасает их от денежно-кредитных крахов. Соответственно, позиция и обязанности МВФ по стабилизации мировой экономики заслуживают внимания. Тем не менее, несмотря на некоторые положительные сдвиги (например, проведение инициативы МВФ «Молодежный диалог»), в политике и практике МВФ молодежи уделяется слишком мало внимания. Хотя финансовая стабилизация в стране оказывает в целом положительное влияние на уровень занятости ее населения, включая молодежь, этого одного недостаточно, и МВФ должен значительно более активно откликаться на проблемы молодежи.

Действительно, МВФ должен пойти еще дальше и начать применять то, что я называю предъявляемыми условиями в области национальной молодежной политики (ПУНМП), в своей практике кредитования. В настоящее время при предоставлении кредитов МВФ оценивает готовность правительства скорректировать свою политику, чтобы урегулировать возможные проблемы и выплачивать кредиты. Следует расширить перспективу МВФ за рамки классической экономической политики. Правительства, которые рассчитывают получить поддержку МВФ в будущем, должны показать, какие меры экономической политики в интересах молодежи они применяют (или планируют применять), и какая соответствующая часть кредитных средств, полученных от МВФ, будет инвестирована в создание возможностей для молодежи. Следует рассматривать широкие программы обеспечения занятости молодежи, формальное образование, профессионально-технические проекты и т.д.

Кроме того, следует отметить, что, с логической точки зрения, эта концепция имеет экономические преимущества для МВФ. Устанавливая ПУНМП в рамках своей политики кредитования, МВФ будет создавать странам стимулы инвестировать в поколение, которое (по всей вероятности) будет выплачивать эти кредиты. В этом отношении МВФ будет обеспечивать погашение кредитов, что, естественно, соответствует его коммерческим интересам в долгосрочной перспективе. В то же время молодые люди в получающих кредиты странах будут испытывать чувство заинтересованности и участия. Оглядываясь назад, они скажут: «Да, мы помним, что часть того и этого кредита МВФ была вложена в (наше) будущее, и считаем, что это — обоснованный долг, так как мы действительно лично выиграли от него».

В заключение, попытки МВФ повысить роль молодежи в решении текущих экономических проблем, вызывающих озабоченность, отмечены должным образом. Тем не менее, МВФ как организация должен занять значительно более осознанную позицию в отношении молодежи, и я взяла на себя смелость назвать ее Глобальной молодежной ответственностью (ГМО) МВФ. Молодежь всего мира ожидает этого. ■

---

**Дайсукэ Гатанага** — студент химического факультета Йельского университета. Он учился в Киото, Япония, летом 2011 года и проходил стажировку во Всемирной продовольственной программе (ВПП) ООН в Университете ООН в Токио летом 2012 года.

ПОСКОЛЬКУ моим главным предметом в Йельском университете является химия, признаюсь, что временами я оказывался слишком поглощен изучением электронов и протонов, чтобы заботиться о чем-либо еще. Однако этим летом я вышел из замкнутого мира химической лаборатории, чтобы пройти стажировку в ВПП. Картины, которые я наблюдал, работая в этой организации, были поразительными и тревожными. В странах Сахеля женщины варят ядовитые

растения, которые иначе были бы несъедобными, в отчаянных попытках обеспечить своих детей скудным количеством еды. В Южном Судане вокруг плохих урожаев вспыхнул жестокий конфликт, который согнал многих людей с нажитых мест и оставил их практически без надежд или средств к существованию. Во всем мире эти продовольственные кризисы усугублялись экономическими условиями, включая высокую инфляцию, растущие цены на топливо и продукты питания и неустойчивые мировые рынки.

Прожив большую часть своей жизни в относительном благополучии в развитых странах, таких как США и Япония, я с трудом могу представить себе тяготы, связанные с отсутствием самых основных жизненных средств. Возможно, я даже должен испытывать благодарность за то, что самым худшим событием, от которого пострадала моя семья во время последнего глобального экономического кризиса, была потеря работы моим отцом в прошлом году. Но, разумеется, даже это вселило оцепеняющую тревогу и уныние в мою семью, когда мой отец столкнулся с холодным и безразличным, как казалось, рынком труда.

Я не могу претендовать на то, чтобы быть в состоянии предложить принципиально новый совет для решения таких экономических проблем. Но мой собственный опыт, связанный с ВПП и потерей работы моим отцом, прояснил для меня лично реальную ситуацию в сегодняшней глобальной финансовой системе с ее последними финансовыми кризисами. Хотя последствия этих кризисов различаются от страны к стране, представляется очевидным, особенно в свете глобального финансового кризиса 2007–2008 годов, что сигналы тревоги подавались во всех уголках мира. Учитывая, что интернационализация продолжает связывать национальные экономики в международные сети, глобальные организации, такие как МВФ, должны играть существенную роль в макропруденциальном надзоре и обеспечении общемирового экономического роста и финансовой стабильности. Однако в то же время крайне важно, чтобы МВФ не забывал — среди объективных показателей, данных и расчетов, которые используются в валютно-финансовом надзоре и анализе, — что экономика оказывает влияние на реальных людей, и что за такой статистикой стоят реальные голоса.

Поэтому я считаю, что роль МВФ — быть посредником, через которого люди во всем мире, в том числе молодые совершеннолетние люди, такие как я, могли бы высказывать свои мнения и участвовать в двустороннем диалоге. Как международная валютно-финансовая организация, МВФ как никто другой приспособлен для того, чтобы предоставлять такой форум, вовлекая широкий круг людей из различных слоев общества. Только тогда, когда люди чувствуют заинтересованность и способность влиять на будущее, есть надежда на международное сотрудничество и взаимопонимание или какие-либо перспективы устранить недостатки в информации, коммуникациях и прозрачности, которые форсировали последние экономические кризисы. Я убежден, что в мире, который становится все более взаимосвязанным, МВФ предоставляет основу, опираясь на которую мы можем смотреть в будущее с оптимизмом, по мере того как мы стремимся наладить международное сотрудничество в валютно-финансовой сфере. ■

---

**Кенжи Накада** — студент бакалавриата по экономике в Токийском университете из Шисуоки, Япония, стажировавшийся в корпорации Citigroup, журнале *The Economist* и Банке Японии.

В ЭТОМ сочинении я утверждаю, что МВФ может, с определенными улучшениями, вносить более эффективный вклад в глобальную экономику в качестве платформы для международного диалога. Вначале я выделяю несколько изменений в экономических условиях, вызванных глобализацией. Затем я привожу недавний пример международной валютно-финансовой проблемы, в которой МВФ мог бы играть важную роль, а затем предлагаю ряд улучшений, с тем чтобы обеспечить его активный вклад.

Глобализация приносит с собой тесные связи между странами, в которых преобладают три элемента, начинающиеся с «Р» — растущая зависимость, разнообразие и разногласия. В глобализированном мире экономики стран взаимозависимы, а общества — разнообразны. Растущая зависимость и разнообразие часто ведут к третьему «Р» — разногласиям. Как стало очевидно из текущего финансового кризиса, в мире происходят бесчисленные экономические разногласия — по поводу валютных режимов, трансграничных потоков капитала, банковского регулирования, дисбалансов счета текущих операций. Новое поколение должно работать сообща над урегулированием этих разногласий, и я считаю, что здесь ключевое значение имеет четвертый элемент, начинающийся с «Р» — решение проблем посредством диалога. Международный диалог улучшает взаимопонимание между странами, которое составляет основу для финансовой стабильности.

Одно из недавних разногласий, в котором МВФ мог бы играть важную роль, касается денежно-кредитной политики. В ответ на продолжающийся кризис промышленно развитые страны принимали агрессивные меры денежно-кредитной политики в целях поддержания роста. Некоторые страны с формирующимся рынком утверждают, что избыток денежной массы, возникший в результате этих мер политики, вреден для них, так как он вызывает инфляцию. По моему мнению, органы денежно-кредитного регулирования промышленно развитых стран должны относиться к этой претензии более серьезно, так как в глобализированном мире препятствия для стран с формирующимся рынком отрицательно влияют на другие страны через экспортные каналы. МВФ мог бы начать осуществлять международную координацию политики, например, на встречах Группы 20-ти, с тем чтобы денежно-кредитная политика стала эффективной в промышленно развитых странах и в то же время причиняла меньший вред странам с формирующимся рынком.

МВФ подходит для этой роли, так как он имеет два преимущества по сравнению с другими международными организациями. Первое заключается в его исключительных возможностях для проведения исследований на основе консультаций в соответствии со Статьей IV. Опираясь на свои собственные исследования, МВФ может предоставлять последовательное объяснение экономических ситуаций и, таким образом, устанавливать отправную точку для диалога между странами. Второе преимущество заключается в имеющихся у него средствах. МВФ может стимулировать политику сотрудничества, предоставляя финансовые средства, и является единственной организацией, которая может позволить себе такие стимулы. Несмотря на эти преимущества, МВФ должен измениться. Следует расширить его исследовательские возможности для решения все более сложных проблем. Кроме того, чрезвычайно важно, чтобы МВФ рассматривался как действительно справедливая и нейтральная организация, с тем чтобы его исследования и предложения вызывали полное доверие. Я считаю, что если эти улучшения будут сделаны, МВФ сможет лучше выполнять свои функции по стабилизации финансовой системы.

Чем дальше идет процесс глобализации, тем важнее становится роль МВФ в содействии международному диалогу. Благодаря этой роли МВФ может поощрять сотрудничество между участниками глобальной валютно-финансовой системы и, таким образом, помогать странам получать выгоды от глобализации, избегая неблагоприятных эффектов. Это, по моему мнению, приведет к финансовой стабильности и более благополучной мировой экономике. ■

# Выбор между кредитом и системой социального обеспечения

*Monica Prasad*

**The Land of Too Much**

**American Abundance and the Paradox of Poverty**

Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2012, 344 pp., $39.95 (cloth).

Легкодоступный кредит в США был альтернативой государству всеобщего благосостояния. В Соединенных Штатах уровень бедности выше и менее развита система социального обеспечения, чем в Западной Европе, поскольку в период с 1890-х по 1930-е годы они решили развивать экономический рост на основе потребления, который стал возможен благодаря легкодоступному кредиту. Так утверждает Моника Прасад, социолог из Северо-Западного университета, в своей новой убедительно написанной книге.

Прасад излагает тесно взаимосвязанные аргументы относительно кредита, налогообложения, потребления, регулирования, развития системы социального обеспечения, политики заинтересованных групп, перепроизводства и бедности, освещая прошедшие 120 лет экономической истории США и раскрывая ее отличия от истории континентальной Европы. Она утверждает, что США не являются рыночной экономикой из политических преданий, где государство не вмешивается в экономику; и они имеют давнюю историю активного вмешательства, характеризуемого большим регулированием и более прогрессивным налогообложением, чем Франция, Германия или Скандинавия.

В то время как европейцы, особенно после Второй мировой войны, формировали сложные системы социальных благ, обеспечивавшие всеобщее здравоохранение, щедрые государственные пенсии и социальное страхование, а также осуществлявшие социальные расходы в целях перераспределения, США использовали политику в области регулирования и налогов для стимулирования потребления и экономического роста. Оборотной стороной этого выбора между кредитом и системой социального обеспечения, согласно Прасад, является то, что страны Европы сдерживали рост зарплаты и потребления для содействия увеличению инвестиций в социальные расходы, тогда как США создали рудиментарную систему социального обеспечения, которая оставляет в бедности более значительную часть их населения.

Прасад находит корни этих различий в сельскохозяйственном перепроизводстве в конце XIX и начале XX века, которое привело к периодам дефляции и одновременному росту крупных промышленных предприятий. Это побудило реформаторов-аграриев, таких как популисты и их последователи, выступать за регулирование и систему прогрессивного налогообложения доходов, а не за более регрессивные, но более эффективные налоги на потребление. Процесс реформ в США в период с 1890-х по 1930-е годы, от Уильяма Дженнингса Брайана до Хьюи Лонга и Франклина Рузвельта, становится историей демократизации кредита в такой степени, что в середине XX века рост в США был вызван явлением, которое Прасад именует «ипотечным кейнсианством».

Такие историки, как Лизабет Коэн и Мег Джэкобс утверждают, что политические руководители США от Франклина Рузвельта до Ричарда Никсона занимались повышением покупательной способности и потребления масс в целях стимулирования роста и повышения уровня жизни. Роль легкодоступного кредита в благосостоянии США — от федеральных жилищных программ и программ кредитов студентам вузов до таких новшеств частного сектора, как покупка товаров в рассрочку и кредитные карты, — также хорошо известна.

Заслуга Прасад в том, что она развивает эти аргументы. Во-первых, она убедительно показывает, что США продвинулись намного дальше других стран в регулировании рынка (от безопасности продуктов питания до банковского дела) для защиты потребителей и содействия потреблению. Во-вторых, она приводит аргументы в пользу того, что государство прилагало большие усилия для содействия частному заимствованию в целях приобретения жилья, получения высшего образования и иного потребления — от институционального закрепления Федеральным управлением по вопросам жилья долгосрочных ипотек с низкими первоначальными взносами до налоговой политики, которая сделала ипотечные процентные платежи (и в течение некоторого времени другие виды процентных платежей) подлежащими вычету из налогооблагаемой базы. В-третьих, она утверждает, что политическая коалиция демократов и республиканцев из сельскохозяйственных штатов заставила США в 1920-е и 1930-е годы создать систему прогрессивного налогообложения доходов, а не ввести национальный налог с продаж, который бы сдерживал потребление.

Повествование Прасад перескакивает от начального периода Нового курса в период 1970-х годов, когда экономический застой вынудил как республиканцев, так и демократов дерегулировать сферу финансов, с тем чтобы сделать кредит еще более доступным. В этот момент мы подходим к известному рассказу об американцах, чрезмерно увеличивших свою задолженность, что привело к спекулятивным «пузырям» и финансовому обвалу 2008 года.

Именно в историческом плане книга Прасад сталкивается с проблемами. Автор не рассматривает тот факт, что экономика США переживала бум в период масштабного развития системы социального обеспечения — от Закона о социальном обеспечении до Великого общества. Ее аргумент, что регрессивное налогообложение способствует расцвету европейских систем социального обеспечения, вызывает вопросы о том, почему смещение в США в сторону менее прогрессивных налогов после 1981 года привело не к росту, а к сокращению государственных пособий в США.

Прасад также придает слишком большое значение влиянию популистов и аграриев начала XX века и смешивает эти различные движения с движениями прогрессивных городских реформаторов и реформаторов Нового курса. Хотя опыт США в развитии кредита для содействия потреблению резко выделялся, как утверждает автор, государственная политика была не единственным фактором. Бизнесмены-новаторы, в том числе владельцы универсальных магазинов и Генри Форд, удачно заметили выгоды от предоставления кредитов клиентам, а движения рабочего класса во многом содействовали демократизации кредита за счет создания ссудно-строительных ассоциаций и кредитных союзов.

Кроме того, аргумент Прасад относительно бедности, хотя и наводит на размышления, не очень хорошо отработан, и она обходит стороной вопросы распределения. Прасад утверждает, что «прогрессивное вмешательство приводило к неблагоприятным результатам», но вмешательство органов регулирования в эпоху прогрессивных реформаторов и Нового курса не были направлены на сокращение бедности. Предоставление кредита, возможно, служило альтернативой системе социального обеспечения, но оно также было направлено на содействие экономическому росту, а не на сокращение бедности. Кроме того, хотя системы социального обеспечения в Европе успешно применяли социальные расходы для снижения уровня бедности и неравенства, высокие ставки прогрессивного подоходного налога в Америке в 1950-х и 1960-х годах и принятый позднее налоговый кредит за заработанный доход привели к сокращению бедности и неравенства благодаря своему перераспределительному эффекту.

Непонятно, насколько тезис Прасад применим к развивающимся странам, где системы социального обеспечения, органы регулирования и кредит обычно слабо развиты. Бразилия и Китай после периодов быстрого роста и сокращения бедности расширяли свои программы социального обеспечения, но неизвестно, будут ли они столь же успешными и выведут ли они из состояния нищеты массы людей, как это было в Скандинавии и США.

Материал в книге иногда повторяется, и автор делает несколько странных утверждений. Например, она утверждает, что Франция создала «неолиберальную финансовую архитектуру 1990-х годов», что профсоюзное движение США противодействовало национальному налогу с продаж по причинам «прокапиталистического характера», и что Закон о доступном здравоохранении США обеспечил «всеобщее медицинское страхование».

Тем не менее, многие из аргументов Прасад относительно выбора между кредитом и системой социального обеспечения и относительно последствий мощной системы регулирования США и политики прогрессивного налогообложения (до последних десятилетий) являются изящными и наводят на размышления. Хотя в этой книге нет рекомендаций по экономической политике, она, несомненно, будет способствовать дискуссии о методах, с помощью которых развитые страны могут обеспечить редкое сочетание роста, социальной справедливости и экономической стабильности.

***Раймонд Оффенхейзер,***
*президент Oxfam America*

---

# Валютное счастье: объединение валют

*Harold James*

**Making the European Monetary Union**

Belknap Press, Cambridge, Massachusetts, 2012, 592 pp., $35.00 (cloth).

Книга профессора истории Принстонского университета Гарольда Джеймса «Создание Европейского валютного союза» (*Making the European Monetary Union)* сочетает исторически точное изложение событий, приведших к созданию Европейского валютного союза (ЕВС), и наводящий на размышление материал о его происхождении, деятельности и проблемах. Этот глубокий исторический материал понравится читателям из академических кругов, которые хотят получить подробные сведения о ЕВС.

Эта захватывающая и хорошо написанная книга вышла как нельзя более вовремя. Она хорошо построена, тщательно изложена и полна исторических фактов, в ней изучаются политические и экономические корни ЕВС.

Когда почти десятилетний период относительно безоблачного существования единой валюты ЕВС внезапно закончился в связи с началом кризиса задолженности Греции в 2010 году, дискуссия об устойчивости евро быстро перешла к вопросу о том, может ли валютный союз существовать без бюджетного союза в той или иной форме.

Согласно Джеймсу, европейский финансовый кризис нельзя приписать евро. Причины текущего кризиса лежат глубже и связаны с рядом проблем, которые обсуждались, но не были решены во время создания евро.

Истоки кризиса в зоне евро объясняются в содержательном исследовании Комитета управляющих центральных банков, который впоследствии стал Европейским центральным банком. В книге прослеживается процесс от подготовки к реализации концепции Европейского валютного союза и единой валюты.

Здесь приводится материал, который помогает читателями понять сущность европейского валютного кризиса, в нем освещаются закулисные переговоры. Как показано в книге, евро сформировался под воздействием постоянных противоречий между политическими руководителями и технократами.

Создание ЕВС было огромным предприятием, этот союз по-прежнему работает над обеспечением стабильности цен в государствах-членах ЕС путем интеграции денежно-кредитных систем и с помощью одной из ведущих многонациональных валют, евро. Используя ставшие недавно доступными архивы Комитета управляющих центральных

банков и Комитета Делора 1988–1989 годов, Джеймс показывает, что, хотя ЕВС рос и развивался, отсутствие координации в экономической политике, сложный процесс принятия решений и огромное число взаимосвязей между денежно-кредитными и экономическими переменными приводят к серьезным проблемам.

ЕВС первоначально рассматривался как еще один этап на пути к политически единой Европе. Однако после падения Берлинской стены, распада СССР и объединения Германии необходимость в европейском политическом союзе как средстве обеспечения мира в Европе в основном исчезла. Ввиду уменьшающегося стремления к полномасштабному политическому союзу проект евро утратил перспективу получения стабильной основы в обозримом будущем.

**Евро сформировался под воздействием постоянных противоречий между политическими руководителями и технократами.**

С самого начала евро был противоречивой концепцией. Конструктивные недостатки зоны евро были хорошо известны с самого ее создания, в том числе отсутствие бюджетного союза и механизмов для преодоления асимметричных шоков и растущих различий в конкурентоспособности. Однако политические императивы пересилили экономические опасения в создании Соединенных Штатов Европы, и евро был наглядным примером этого политического проекта.

Постоянные сообщения СМИ о скорейшем распаде ЕВС не прекращаются, и для преодоления этой непростой ситуации нет быстрых решений. Книга охватывает исторические обстоятельства, в которых появились ЕВС и евро после десятилетий европейского сотрудничества, направленного на завершение столетий внутриевропейских конфликтов. В ней также содержится сбалансированный анализ текущего финансового кризиса. Книга Джеймса представляет собой важнейший справочный материал для любого, интересующегося ЕВС, независимо от его политических позиций. Она одинаково понравится энтузиастам, скептикам и реалистам проекта евро.

***Джон Райан,***
*научный сотрудник Центра международных исследований, Лондонская школа экономики и политологии*

**А**

**Хишам Аллам, Дарья Сито-Сучич, Барбара Фрейзер, Жаклин Делорье, Джулиан Райол, Вале Фатаде и Толу Огунлеси**. *Голоса молодых*. Март

**Рабах Арецки, Клаус Дейнинджер и Харрис Селод**. *Мировая земельная лихорадка*. Март

**Рабах Арецки, Арно Дюпюи и Алан Гелб**. *Потратить или раздать*. Декабрь

**Ирена Асмундсон и Джейда Онер**. *Возвращение к основам. Что такое деньги?* Сентябрь

**Пол Ашин**. *Грязные деньги, реальные беды*. Июнь

**Б**

**Бас Б. Баккер и Кристоф Клинген**. *Защищенные от шторма*. Декабрь

**Берглиот Баркбу и Йесмин Рахман**. *Реконфигурация роста*. Декабрь

**Стивен Барнетт, Алла Мирвода и Малхар Набар**. *Расходы по-китайски*. Сентябрь

**Алисия Барсена**. *Представьте себе. Преодоление бедности посредством экономического роста*. Март

**Франческа Бастальи, Дэвид Коуди и Санджив Гупта**. *Справедливая доля*. Декабрь

**Дэвид Э. Блум**. *Молодежь на распутье*. Март

**Ник Блум, Мирко Драца и Джон ван Ринен**. *Китай: стимул для западной продуктивности*. Декабрь

**Нина Будина и Андреа Шехтер**. *Данные крупным планом. Отслеживание применения налогово-бюджетных правил*. Сентябрь

**Аделхейд Бурги-Шмельц и Альфредо М. Леоне**. *Все встает на свои места*. Сентябрь

**В**

**Дирк Ван Дамм, Коринн Хекманн и Элизабет Вийутре**. *Представьте себе. Инвестиции в человека*. Декабрь

**Возвращение к основам**. *Что такое банк?* Март; *Что такое денежные рынки?* Июнь; *Что такое деньги?* Сентябрь; *Что такое ЛИБОР?* Декабрь

**Г**

**Панайотис Гаврас**. *Игра с рейтингами*. Март

**Гастон Гелос и Юлия Устюгова**. *Когда взлетают цены на продовольствие*. Декабрь

**Жанна Гоба**. *Возвращение к основам. Что такое банк?* Март

**Джефф Готлиб, Грегорио Импавидо и Анна Иванова**. *Налогообложение финансов*. Сентябрь

**Атиш Рекс Гош**. *И стены обрушились*. Март

**Д**

**Рикардо Давико и Брайан Джон Голдсмит**. *Данные крупным планом. Разбухающие балансы*. Декабрь

**Данные крупным планом**. *Заимствования стран Группы семи за рубежом*. Июнь; *Отслеживание применения налогово-бюджетных правил*. Сентябрь; *Разбухающие балансы*. Декабрь

**Асли Демиргуч-Кунт и Леора Клэппер**. *Представьте себе. Доступ к банковским услугам*. Сентябрь

**Кемаль Дервиш**. *Мировая экономика. Конвергенция, взаимозависимость и расхождения*. Сентябрь

**Сарват Джахан и Брэд Макдоналд**. *Свидетели обвала*. Июнь

**Дж. Грегори Дис**. *Лаборатория знаний*. Декабрь

**Рэндалл Додд**. *Возвращение к основам. Что такое денежные рынки?* Июнь

**К**

**Масахиро Каваи и Доменико Ломбарди**. *Финансовый регионализм*. Сентябрь

**Мерал Карасулу и Сергей Додзин**. *Возвращение на карту мира*. Сентябрь

**Дин Карлан**. *Помогаем любым возможным способом*. Декабрь

**М. Айхан Кёсе, Пракаш Лунгани и Марко Е. Терронес**. *Наблюдение за подъемом мировой экономики*. Июнь

**Джон Кифф**. *Возвращение к основам. Что такое ЛИБОР?* Декабрь

**Стийн Классенс**. *Сокращение долга*. Июнь

**Билл Клинтон**. *Сила сотрудничества*. Декабрь

**Джереми Клифт**. *Люди в экономике. Борец с разрывами*. Июнь

**Лаура Кодрес и Адития Нарейн**. *Как наладить систему*. Июнь

**Дэйвид Коуди, Валентина Фламини и Матиас Антонио**. *«Топливный» риск*. Сентябрь

**Карло Коттарелли**. *Откровенный разговор. Эпоха строгой экономии*. Июнь

**Калпана Кочхар, Прадип Митра и Рима Наяр**. *Больше рабочих мест, выше их качество*. Июнь

**Л**

**Кристин Лагард**. *Откровенный разговор. Риски раздробленности*. Сентябрь

**Пракаш Лунгани**. *Люди в экономике. Американский глобалист*. Март; *Люди в экономике. Проект в каждом порту*. Декабрь

**Люди в экономике**. *Фред Бергстен*. Март; *Лора Д›Андреа Тайсон*, Июнь; *Джастин Ифу Лин*, Сентябрь; *Джеффри Сакс*, Декабрь

**М**

**Кишор Махбубани**. *Мир стал «глобальной деревней»*. Сентябрь

**Камелия Миною**. *Сеть, из которой не вырваться*. Сентябрь

**Ханан Морси**. *Раненое поколение*. Март

**Н**

**Малхар Набар и Олаф Унтеробердерстер**. *Изменение направленности*. Сентябрь

**О**

**Откровенный разговор**. *Украденные мечты. Март; Эпоха строгой экономии*. Июнь; *Риски раздробленности*. Сентябрь; *Переосмысление устойчивого развития*. Декабрь

**П**

**Деметриос Г. Пападеметриоу**. *Миграция наталкивается на низкие темпы роста*. Сентябрь

**Эсвар С. Прасад и Лэй Йи**. *Будет ли править юань?* Март

**Представьте себе**. *Преодоление бедности посредством экономического роста*. Март; *Вода для людей*. Июнь; *Доступ к банковским услугам*. Сентябрь; *Инвестиции в человека*. Декабрь

**Марина Приморац**. *Добрые дела*. Декабрь

**Р**

**Мартин Равайон**. *Относительный вопрос*. Декабрь

**Тамара Разин, Марсело Динензон и Мартин Макконага**. *Данные крупным планом. Заимствования стран Группы семи за рубежом*. Июнь

**Натали Рамирес-Джумена**. *Представьте себе. Вода для людей*. Июнь

**Ана Ревенга и Судхир Шетти**. *Обеспечение полноправия женщин — разумная экономика*. Март

**Джеймс Л. Роу, мл**. *Кризис и после него*. Июнь

**С**

**Муртаза Саед и Джеймс П. Уолш**. *Тигр и дракон*. Сентябрь

**Ануп Сингх, Сонали Джеин-Чандра и Адил Мохоммад**. *Выход из тени*. Июнь

**Х**

**Луис И. Хакоме и Эрленд У. Нир**. *Защита системы в целом*. Март

**Томас Хелблинг**. *Бум на рынке биржевых товаров*. Июнь

**Эммануэль Хименес, Элизабет М. Кинг и Цзи-Пэн Тань**. *В стремлении к успеху*. Март

**Бернард Хукман**. *Торговая политика. Пока все в порядке?* Июнь

**Ш**

**Немат Шафик**. *Откровенный разговор. Украденные мечты*. Март; *Откровенный разговор. Переосмысление устойчивого развития*. Декабрь

**Альфред Шипке**. *Валютный союз — еще один снимок*. Март

**Э**

**Люк Эйро и Бенедикт Клементс**. *Переход на экологические технологии*. Июнь

**Мохамед А. Эль-Эриан**. *Стабильное неравновесие*. Июнь


## КНИЖНОЕ ОБОЗРЕНИЕ


**Дарон Асемоглу и Джеймс А. Робинсон**. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Март

**Джанет Берн (редактор)**. *The Occupy Handbook*. Июнь

**Оливье Ж. Бланшар, Дэвид Ромер, Майкл Спенс и Джозеф Ю. Стиглиц**. *In the Wake of the Crisis: Leading Economists Reassess Economic Policy*. Март

**Егор Гайдар**. *Russia: A Long View*. Сентябрь

**Джейн Глисон-Уайт**. *Double Entry: How the Merchants of Venice Created Modern Finance*. Сентябрь

**Гарольд Джеймс**. *Making the European monetary union*. Декабрь

**Пол Кругман**. *End This Depression Now!* Июнь

**Тайлер Коуэн**. *An Economist Gets Lunch*. Июнь

**Нгози Оконжо-Ивеала**. *Reforming the Unreformable: Lessons from Nigeria*. Сентябрь

**Моника Прасад**. *The Land of Too Much: American Abundance and the Paradox of Poverty*. Декабрь

**Роберт Дж. Шиллер**. *Finance and the Good Society*. Март

# Представляем eLibrary, электронную библиотеку МВФ

Смотрите наш список рекомендумой литературы:
www.elibrary.imf.org/fd12

**www.elibrary.imf.org**

М Е Ж Д У Н А Р О Д Н Ы Й  В А Л Ю Т Н Ы Й  Ф О Н Д



Финансы и развитие, Декабрь 2012 года $8,00

MFIRA2012004