

**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК**

**ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ  
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ НАУКАМ**

**С.Я. ВЕСЕЛОВСКИЙ**

**ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМА  
НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ  
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР**

**МОСКВА  
2017**

ББК 65.5; 65.245

В 38

Серия

«Социальные и экономические аспекты глобализации»

**Центр научно-информационных исследований  
глобальных и региональных проблем**

Отдел глобальных проблем

Ответственный за выпуск – Е.Л. Ушкова

**Веселовский С.Я.**

В 38     **Глобализация и проблема неравенства доходов в современном мире:** Аналит. обзор / РАН. ИНИОН. Центр науч.-информ. исслед. глобал. и регион. пробл. Отд. глобал. проблем. – М., 2017. – 185 с. (Сер.: Социал. и эконом. аспекты глобализации).

**ISBN 978-5-248-00862-9**

На примере отдельных стран и регионов мира прослеживаются изменения в динамике и структуре доходов населения, генерируемые современной глобализацией. Рассматривается воздействие глобализации на особенности распределения доходов домохозяйств в тех странах, которые в наибольшей степени влияют на формирование новой конфигурации мирового экономического пространства.

Для экономистов, социологов, преподавателей экономических дисциплин, аспирантов и студентов профильных вузов.

Changes in dynamics and structure of household income caused by modern globalization are traced in various countries and regions of the world. The impact of globalization on household income distribution in countries playing the key role in configuration of global economic area is also being analyzed.

For economists, sociologists, high school lecturers, under- and post-graduate students.

ББК 65.5; 65.245

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение (постановка проблемы, понятия, цель обзора) .....</b>	5
Неравенство в доходах: Экономический	
и социальный дискурсы.....	5
Проблема распределения доходов: Общие контуры .....	7
Основные понятия и соотношения между ними .....	10
Синопсис: О структуре обзора.....	18
<b>Неравенство внутри стран и между странами.....</b>	21
Показатели (индексы) для измерения неравенства в доходах .....	22
Статистические базы и методология расчета.....	22
Показатели неравенства в доходах.....	29
Сравнительные достоинства и недостатки разных индексов ..	39
Неравенство в доходах внутри стран: Уровни и тренды.....	43
Эндогенные факторы, влияющие на уровни оплаты труда .....	43
Особенности неравенства в уровнях заработных плат	
(развитые страны) .....	51
Изменения в технологиях и проблема неравенства доходов	
внутри стран .....	56
К вопросу о взаимосвязи между неравенством	
и экономической свободой .....	61
Неравенство в доходах между странами:	
Сопоставления и тренды .....	63
Сравнительные тренды в динамике неравенства (развитые	
страны) .....	66
Особенности распределения доходов в развитых странах .....	77
Несколько слов о глобальном неравенстве .....	88

<b>«Изнанка» глобализации: Что происходит с распределением доходов .....</b>	91
Показатели (индексы) для измерения глобализации .....	91
Инструментальные подходы к измерению уровня глобализации .....	91
Как и чем измеряется уровень глобализации отдельных стран.....	92
Как глобализация влияет на неравенство доходов:	
Две стороны одной медали .....	99
Неолиберальные «рельсы» экономической глобализации .....	101
Проблема неравенства доходов в свете глобализации .....	102
Диспропорции в уровнях заработной платы: В чем виновата глобализация .....	106
Глобализация и углубление неравенства в уровнях заработной платы .....	106
Дефекты глобализации: Проекция на менее развитые страны.....	116
Глобализация как драйвер неравенства в доходах:	
Модели и оценки.....	131
Теоретические конструкции и экономические реалии:	
Области пересечений и несоответствий .....	131
Эмпирические исследования: Модели «первой» и «второй» волны .....	137
Детерминанты неравенства доходов в моделях «третьей волны».....	146
Иные подходы к проблеме воздействия глобализации на неравенство (социологический ракурс).....	158
Еще раз о проблемах измерения влияния глобализации на неравенство .....	162
<b>Заключение (итоги и выводы).....</b>	165

## **ВВЕДЕНИЕ (ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ, ПОНЯТИЯ, ЦЕЛЬ ОБЗОРА)**

### **Неравенство в доходах: Экономический и социальный дискурсы**

Вопрос о том, каким образом в обществе распределяются доходы, от чего это распределение зависит и как оно, в свою очередь, влияет на экономическое и социальное «здоровье» этого самого общества, всегда находился в фокусе экономической теории и экономической политики. Но если экономисты-классики, экономисты-марксисты и экономисты-кейнсианцы были озабочены главным образом тем, как распределяются доходы между основными факторами производства – землей, трудом и капиталом, то сегодня наибольший исследовательский и политический интерес вызывают факторы, от которых зависит распределение доходов между различными группами доходополучателей.

Всё бы ничего, если бы эта проблема не приобрела в последнее время настолько драматический характер, что стала чуть ли не основным дискутируемым нарративом на всех этажах социальной пирамиды – от лиц, непосредственно принимающих политические решения на международном или национальном уровнях, до домохозяйств и домохозяек. В главном фокусе дискуссий оказались ученые, консультанты, эксперты, исследующие проблемы неравенства и бедности либо комментирующие их. Не остались в стороне, разумеется, и средства массмедиа. Именно с их легкой подачи серьезные научные трактаты, отличающиеся относительно свежими подходами к оценкам феномена неравенства, стали научными блокбастерами (как это случилось, например, с недавним фундаментальным трудом французского экономиста Тома Пикетти).

В задачу настоящего обзора не входит выяснение причин, из-за которых в мире вдруг вспыхнул столь жгучий интерес к проблематике неравенства. Понятно, что главный посыл к раскручиванию темы исходил от Америки. Тут, по-видимому, сыграли свою роль и Великая рецессия 2008–2009 гг., нанесшая серьезную травму прежде всего американскому обществу, но не только («болевые эффекты» этой травмы, и отнюдь не фантомные, до сих пор отдаются по всему миру); и очевидный кризис концепции и практики государства всеобщего благосостояния; и «социальная усталость» от неолиберальной глобализации, плоды которой для большинства оказались не столь сладкими, как ожидалось; и реанимация неомарксистских и иных левых пристрастий, особенно в американской и западноевропейской академической среде; и реальные проблемы, обозначаемые условно как «демонтаж среднего класса»; и массовый наплыв в страны «золотого миллиарда» мигрантов с Юга, носителей чуждых Западу культурных ценностей, но зато готовых выполнять работу, от которой отвыкли избалованные «всеобщим благосостоянием» «сытые» нации; и ощущение социальной бесперспективности, пришедшее на смену преобладавшему на Западе еще 20–40 лет назад социальному оптимизму. И многое другое.

Факт, однако, остается фактом: к середине второго десятилетия нынешнего века поиск путей решения приобретшей особую остроту проблемы социально и экономически неприемлемого неравенства стал едва ли не главной задачей на ближайшие годы, обозначенной ведущими политиками и представителями мирового экспертного сообщества. В оценках специалистов неравенство приобрело настолько серьезный и угрожающий характер, что накануне ежегодной встречи в Давосе в январе 2017 г. организаторы Всемирного экономического форума (ВЭФ) заявили, что именно углубление разрыва между богатыми и бедными является фундаментальной причиной как известного феномена, получившего народное прозвище «брексит», так и победы Дональда Трампа на президентских выборах в США в 2016 г. (209, с. 6, 11).

По замечанию экономического редактора влиятельной британской «Гардиан» Ларри Эллиotta, в ежегодном отчете ВЭФ о глобальных рисках, подготовленном при участии почти 700 экспертов из разных стран, подчеркивается, что наблюдаемое углубление диспаритета в уровнях доходов и благосостояния (прежде всего внутри отдельных стран, но от части и между некоторыми группами стран) является первым по степени значимости

и уровню риска для мировой экономики трендом среди всех фундаментальных трендов, которые будут определять экономическую и политическую конфигурацию мира на ближайшее десятилетие (76). Да и в ежегодных отчетах ВЭФ за предыдущие пять лет (2012–2016) социальные и политические риски, связанные с углублением неравенства, оказывались на первых позициях в рейтингах рисков, вызывающих особенно глубокую озабоченность на национальном и глобальном уровнях (190, с. 5).

Диспропорции в распределении доходов между различными группами (когортами, квантолями) доходополучателей (обычно к таковым относят домохозяйства) принято считать одной из фундаментальных причин наблюдаемого сегодня роста социального неравенства (в широком значении этого понятия) как внутри отдельных стран, так и в мире в целом. Поэтому именно анализ структуры и динамики распределения доходов между домохозяйствами рассматривается как естественный инструмент, позволяющий достаточно адекватно оценить масштабы, глубину и траекторию изменения уровней неравенства в той или иной стране, сопоставить тренды в развитии феномена неравенства между странами и прийти к некоему взятому заключению относительно того, что и как следует делать дальше.

### **Проблема распределения доходов: Общие контуры**

Взрыв интереса к исследованиям проблемы роста неравенства доходов ставит вопрос об источниках и паттернах этого процесса. Гигантский объем литературы, исчисляемый тысячами публикаций, посвящен изучению влияния на углубление диспаритета в доходах таких факторов, как стремительные технологические изменения последних лет (в особенности глобальное распространение новых информационных и коммуникационных технологий, роботизация производств); углубление дифференциации работников по уровням образования и профессиональной подготовки; ослабление роли профсоюзов (деюнионизация) и, разумеется, экономическая глобализация (83, с. 32).

Глобализация часто упоминается в одном ряду с прочими факторами, влияющими на динамику неравенства в доходах. Однако такое однопорядковое перечисление несколько сбивает акценты. На самом деле глобализация в известной мере (в каждом случае по-разному) сама, как будет показано ниже, «повинна» и в

изменениях траекторий распространения новых технологий (по отраслям и странам), и в образовании новых контуров систем образования, и в демонтаже профсоюзов, и в целом ряде других очевидных изменений экономического и социального ландшафта едва ли не во всех странах мира. Глобализация, таким образом, предстает скорее как мета-фактор наблюдаемой сегодня динамики неравенства в доходах (как положительной, так и отрицательной – хотя оценки «положительности» и «отрицательности» в данном случае часто могут оказаться субъективными).

Основными драйверами долгосрочных трендов в углублении неравенства доходов внутри стран в последние десятилетия, согласно господствующему мнению, служат резкий всплеск в уровне текущих доходов и благосостояния наиболее богатых домохозяйств и снижение текущих доходов наименее обеспеченных домохозяйств (замедление роста доходов в периоды экономических подъемов и сокращение доходов в периоды рецессий) (83, с. 32). Но какие силы стоят за этими всплесками и падениями?

Вопрос о причинах и эффектах неравенства доходов на уровне национальных экономик давно находится в сфере исследовательского интереса специалистов. Однако после Великой рецессии 2008–2009 гг. проблема неравенства доходов приобрела новое измерение: она стала реальной политической проблемой. Книга Т. Пикетти «Капитал в XXI веке», увидевшая свет в 2015 г. и переведенная на многие языки, подогрела накал дебатов вокруг проблем диспаритета в доходах. В том же 2015 г. тогдашний президент США Обама публично признал, что растущий разрыв в доходах между богатыми и бедными американцами является «определяющим вызовом нашего времени» и «фундаментальной угрозой» (см.: 195). А Всемирный экономический форум в Давосе в 2017 г. обозначил рост неравенства доходов и богатства в качестве наиболее опасного тренда экономического развития на ближайшие годы для всех стран (209, с. 11).

Несмотря на значимость изучения проблемы собственно неравенства (и прежде всего неравенства в доходах) и несмотря на то, что различным подходам к этой проблеме в предлагаемом обзоре будет отведено достаточно места, предметом центрального интереса, как это будет видно из дальнейшего, являются все же не столько исследования собственно диспропорций в распределении доходов между отдельными группами доходополучателей в отдельных странах и в глобальном масштабе, сколько прежде всего исследования, позволяющие выявить наличие и интенсивность

взаимосвязей между трендами в развитии глобализации, формами ее проявления на национальном и межнациональном уровнях, с одной стороны, и структурой и динамикой дисперсии в уровнях доходов домохозяйств – с другой.

На самом деле взаимосвязь между глобализацией и неравенством еще сложнее: не только глобализация является одним из важных драйверов неравенства, но и масштабы неравенства в отдельных странах и на глобальном уровне, в свою очередь, в известной мере опосредованно определяют концептуальное наполнение глобализации, ее идеологический вектор, ее контуры и тренды в ее развитии. Иначе говоря, изменения структуры неравенства в доходах между когортами доходополучателей внутри отдельных стран и в межстрановом разрезе, в свою очередь, оказывают влияние на темпы развития и формы проявления глобализации.

Можно предположить, что обозначенные взаимосвязи прослеживаются как в рамках национальных экономик, так и при со-поставлении мировых трендов в изменении уровня неравенства между отдельными странами и между группами стран.

В качестве ближайшего примера обратного воздействия неравенства в доходах на паттерны глобализации можно отметить, в частности, наметившуюся в самое последнее время и пока еще слабо выраженную новую тенденцию к серьезной корректировке сложившейся за десятилетия парадигмы «радикально неолиберальной» глобализации и поиску альтернативных вариантов формирования мирового экономического ландшафта. Достаточно взятно этот новый тренд был обозначен в лозунге «переформатирования» нынешней модели глобализации, с которым на президентских выборах в США в 2016 г. победил Дональд Трамп.

По наблюдениям экспертов, не в последнюю очередь именно недовольство значительной части американского избирателя (и прежде всего нижних слоев среднего класса, представленного преимущественно «синими воротничками») снижением своего жизненного уровня привело к поражению правившей до этого в Америке демократической партии и к победе Трампа. Это недовольство стало следствием наиболее зрымых эффектов глобализации – вывода американскими корпорациями рабочих мест в третьи страны (оффшорного аутсорсинга) и «затопления» американских прилавков потребительскими товарами из стран Юго-Восточной Азии, прежде всего Китая. Откликаясь на это недовольство, Трамп провозгласил в качестве одного из основных приоритетов своей внутренней

политики возвращение высокооплачиваемых рабочих мест и введение ограничений для доступа дешевой продукции из третьих стран на американские рынки. Время покажет, насколько заявленные новой американской администрацией намерения будут реализованы в конкретной политике. Однако некоторые шаги, предпринятые Трампом на посту президента, показывают, что он настроен серьезно. За первые семь месяцев 2017 г. число рабочих мест в стране выросло более чем на 1 млн. При этом безработица удерживается на самом низком уровне за последние полтора десятилетия, а средняя почасовая ставка оплаты труда в американской экономике выросла к июлю 2017 г. на 2,5% по сравнению с предыдущим годом (в постоянных ценах)<sup>1</sup>.

## **Основные понятия и соотношения между ними**

Прежде чем погрузиться в анализ взаимосвязей между современной глобализацией и неравенством, имеет смысл напомнить читателю основные понятия из этой сферы, которыми пользуются исследователи.

Ключевым понятием, которым придется далее чаще всего оперировать, является понятие неравенства – само по себе весьма сложное, многомерное и многоплановое. Вообще говоря, в любом обществе и в любые эпохи люди оказываются неравными. Конкретизируя по различным граням это банальное, но, в меру своей банальности, наиболее глубокое обобщение, можно, например, говорить о неравенстве экономическом и социальном, о неравенстве в уровнях образования и о культурном неравенстве. Можно говорить о неравенстве доступа к ресурсам и о неравенстве доступа к потребительским благам, о неравенстве в доходах и о неравенстве в уровнях благосостояния (богатства). Есть общепринятая (и небезосновательная) точка зрения, что некоторый уровень неравенства в доходах и в богатстве является важным фактором развития

---

<sup>1</sup> Gillespie P. Milestone for Trump: 1 million new jobs in six months / CNNMoney (N.Y.). – 2017. – Aug. 4. – Mode of access: <http://money.cnn.com/2017/08/04/news/economy/july-jobs-report/index.html> (Дата обращения: 17.09.17.); Worstall T. Jobs up, unemployment rate up, here's why US economy has more room to grow / Forbes Economy. – 2017. – Jul. 7. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/timworstall/2017/07/07/jobs-up-unemployment-rate-up-heres-why-us-economy-has-more-room-to-grow/#1c4b165d3e78> (Дата обращения: 17.09.17.)

экономики. Неравенство можно рассматривать как в динамике, так и по структуре; как внутри отдельных стран, так и при сопоставлении стран между собой. Можно говорить о глобальном экономическом и социальном неравенстве, о неравенстве возможностей и о неравенстве социальных позиций. Типология неравенств (с социологической точки зрения) рассматривается в работе Г. Терборна (Уппсальский университет, Уппсала, Швеция) (14, с. 34–35).

В настоящем обзоре, как обозначено в его названии, речь пойдет главным образом лишь об одном социально и экономически обусловленном виде неравенства – неравенстве в доходах. И при этом не вообще о неравенстве в доходах, которое, если остается в некоторых определенных рамках, является естественным движителем экономического и социального развития. Тот вид неравенства, которое сегодня вызывает растущую обеспокоенность в разных странах и в мире в целом, можно условно определить как неравенство контрпродуктивное в социальном, экономическом или политическом измерении.

Многие используют понятия «справедливого» или «несправедливого неравенства». Т. Пикетти предпочитает говорить о «гармоничном» неравенстве как некой цели, к которой, возможно, движется общество. В основе идеи так называемого гармоничного неравенства лежит достаточно фундированное предположение, что определенный уровень неравенства необходим, чтобы стимулировать игру здоровых конкурентных сил – в том числе на рынке труда (49).

Но что такое несправедливое (негармоничное) и что такое справедливое (гармоничное) неравенство? Относить ли эти критериальные понятия к области этики, трудноизмеримой психологической перцепции – или у них есть некие вполне измеряемые признаки и свойства? И как определить, какое неравенство следует признать контрпродуктивным, а какое – нет; какое справедливым, а какое – несправедливым? И верно ли полагать, что контрпродуктивное неравенство всегда несправедливо – или можно допустить, что неравенство может быть несправедливым, но продуктивным, и наоборот? (см. напр.: 197, с. 260). Эти и подобные им вопросы лежат уже вне рамок настоящего обзора: они восходят к идеологии социального либерализма Джона Роулза, а ответы на них «возвращаются» на смысловых полях, контролируемых так называемой теорией распределительной справедливости (*distributive justice theory*) (63).

Очевидно, что понятие неравенства в распределении доходов, если рассматривать его в социологическом или этическом ракурсах, отличается от понятий бедности и социальной несправедливости. Менее очевидно, что эти три базовых понятия (неравенство, бедность, несправедливость), отражающие различия между отдельными лицами и семьями в доступе к благам (ресурсам), существенно различаются между собой и в том случае, если мы будем рассматривать их с экономической или социально-экономической точки зрения.

Прежде чем пытаться что-либо измерить или получить количественное значение чего-либо, необходимо сначала внести ясность в концепцию, которая закладывается в основу измерений. Специалисты обычно весьма тщательно подходят к этой проблеме, чего, к сожалению, нельзя сказать об участниках общественных дебатов, касающихся глобализации.

Существует достаточно четкое представление о различиях между понятиями бедности и неравенства. Если исходить из общепринятого определения этих понятий, чертой бедности, например, считается некий абсолютный показатель уровня жизни, выше которого оказываются индивиды или домохозяйства, способные поддерживать некий заранее заданный и определяемый государством уровень удовлетворения своих потребностей. Неравенство (в том числе неравенство в доходах), в свою очередь, имеет отношение совсем к другим сущностям: оно имеет дело с различиями в доступе к ресурсам, необходимым для потребления тех или иных благ в некотором объеме, или к различиям в уровне жизни (например, насколько доходы богатых относительно более высоки, чем доходы бедных) (75, с. 2).

Иначе говоря, уровень бедности для отдельно взятой страны – это некая абсолютно заданная величина для данного общества в тот или иной конкретный отрезок времени. Понятие «относительности уровней бедности» (см. ниже) используется только для сопоставления (соотнесения) уровней бедности между разными странами в один и тот же период либо для сопоставления уровней бедности в одной и той же стране в разные периоды (177, с. 3).

В отличие от уровня бедности, уровень неравенства в доходах – это относительная величина, которая может рассматриваться в проекции на любые временные периоды, на любые виды доходов и на любые совокупности получателей доходов. Выявление степени дисперсии в неравенстве доходов между отдельными группами доходополучателей той или иной страны часто дополня-

ется анализом неравенства в уровнях потребления, который позволяет во многих случаях получить более адекватную картину трендов в движении неравенства.

Понятно, что понятия неравенства в доходах и уровня бедности тесно связаны, соответственно, с понятиями потребления и уровня «недопотребления», и могут замеряться через сопоставления уровней потребления между различными группами доходополучателей (с учетом покупательной способности денежной единицы).

Таким образом, определение степени (глубины) неравенства, как и уровня бедности, предполагает измерение либо расходов, либо доходов домохозяйств (иногда – индивидов), либо и тех, и других с учетом различий в размерах домохозяйств и стоимости жизни.

Вообще говоря, можно рассматривать три показателя, характеризующие экономическую дисперсию индивидов (или домохозяйств): доход, потребление и богатство (wealth). Соотношение между доходом и богатством у каждого индивида (или домохозяйства) может изменяться в течение жизни. Например, один и тот же человек в студенческие годы может быть небогатым и получать невысокий доход, на старте карьеры оставаться сравнительно небогатым, но получать большую зарплату, а по завершении карьеры быть хорошо обеспеченным, но снова получать относительно невысокий регулярный доход. Соотношения между доходом и богатством во многом зависят от потребительских предпочтений индивидов (домохозяйств), т.е. от того, потребляют ли индивиды или домохозяйства свои доходы немедленно или откладывают потребление на будущее.

Различия в соотношениях между доходом и богатством определяются также типом экономики: есть страны с высоким уровнем неравенства в доходах и относительным невысоким неравенством в уровне богатства (например, Япония и Италия), но есть также страны с относительно низким уровнем неравенства в доходах и значительным диспаритетом в уровне богатства (Швейцария и Дания).

В ходе дебатов, развернувшихся в последнее время вокруг проблемы роста неравенства в развитых странах, неравенство рассматривается главным образом с точки зрения неравенства доходов или отдельных элементов, составляющих доходы (прежде всего таких, например, как зарплата и иные формы вознаграждения за труд, но также и иных видов доходов). Однако, по мнению некоторых исследователей, например О. Аттанасио (Университетский

колледж Лондона) и П. Пистаферри (Стэнфордский университет, США), с точки зрения экономиста базовая функция полезности для индивидов должна, как правило, определяться объемами потребляемых ими благ и продолжительностью досуга, а не размерами дохода (28, с. 3).

Разделяя и акцентируя эту позицию, российский экономист, чл.-корр. РАН Р. Капелюшников (ИМЭМО РАН, НИУ ВШЭ) полагает, что имеются «веские теоретические основания считать наиболее корректными оценки, относящиеся к неравенству в потреблении.., поскольку аргументами в функциях полезности индивидов, как вполне понятно, выступают количества потребляемых ими благ, а не величины получаемых ими доходов. Иными словами, исходя именно из этих оценок можно точнее всего представить, насколько велики различия в благосостоянии между отдельными людьми или домохозяйствами... Согласно оценкам, относящимся к США, уровень неравенства в потреблении примерно вдвое ниже уровня неравенства в доходах. Кроме того, динамика неравенства в потреблении, как правило, значительно более инерционна, чем динамика неравенства в доходах» (4, с. 5–6).

Таким образом, различие между уровнем дохода и уровнем потребления может оказаться принципиально важным при оценке масштабов неравенства, если дивергенции в распределении объемов потребления среди референтных групп доходополучателей в некий заданный момент времени являются менее значимыми, чем разброс в распределении доходов между теми же группами, или если изменения объемов потребления в течение некоего периода времени происходят более плавно, чем изменения в размерах доходов. Очевидно, что масштабы потребления могут отличаться от размеров дохода в определенный период – если, например, члены референтной группы пользуются кредитами или если часть их дохода уходит в сбережения, либо если они получают денежные трансферты от других членов своей семьи или, например, от государства с целью смягчения возможных финансовых потрясений из-за резкого падения уровня доходов (28, с. 3).

Аттанасио и Пистаферри полагают, что необходим сопряженный (параллельный) анализ структуры неравенства в потреблении и структуры неравенства в доходах, который по целому ряду причин может оказаться продуктивным.

Во-первых, такой анализ позволит выявить наличие (или отсутствие) механизмов, сглаживающих разбросы в уровнях потребления.

Во-вторых, он может пролить свет на природу резких, «шоковых» изменений в уровнях доходов, и в особенности помочь разобраться, какие из подобных «шоковых» изменений можно отнести к временным, преходящим, а какие – к постоянным, перманентным.

В-третьих, для целей анализа динамики и структуры неравенства беднейших слоев общества использование функции потребления может позволить обнаружить иные внутренние тренды помимо доходов – например, связанные с различиями в движении относительных цен на товары, потребляемые, соответственно, богатыми и бедными домохозяйствами.

Наконец, если имеет смысл говорить о показателях уровня благосостояния более высокого порядка, чем доходы и потребление, следует иметь в виду также функцию досуга. Относительно более высокая доля досуга в структуре времени представителей некой референтной группы может отчасти замещать (компенсировать) относительно более низкое потребление товаров индивидами или домохозяйствами, составляющими эту группу (28, с. 4).

Подход Аттанасио и Пистаферри к анализу неравенства, действительно, более многомерный, чем те, которые получили распространение в последнее время. И все же большинство исследователей по-прежнему предпочитают опираться скорее на данные о доходах, чем на данные о размерах потребления, по той причине, что статистика по доходам, как считается, более надежна и обширна, а работа с нею менее трудоемка, чем с базами данных по объемам потребления.

Иногда для замеров уровней неравенства учитываются не только доходы, но и активы домохозяйств (household wealth). Однорядковое понятие – household affluence (благосостояние домохозяйства). Для таких замеров оценивается чистая стоимость активов домохозяйств в пределах некой выделенной группы или средних чистых активов (включают собственное имущество домохозяйств в пределах определенной территории). Расчет показателя благосостояния осуществляется путем учета текущей рыночной стоимости всех активов, находящихся в собственности домохозяйства, за вычетом суммы всех его обязательств. Оценки активов домохозяйств служат особенно полезным инструментом для анализа изменений в уровне жизни в стране или в отдельных ее регионах за заданный временной период, а также для выявления факторов, оказавших влияние на экономическое развитие той или иной территории, и степени влияния каждого фактора.

Однако наибольшее внимание общественности, похоже, привлекают показатели, измеряющие уровень бедности, и при этом прежде всего агрегированные измерители бедности в той или иной стране либо на глобальном уровне; хотя и более детальные измерители (например, спроектированные на отдельные регионы страны или на определенные этнические, возрастные либо гендерные группы) тоже часто становятся предметом анализа и обсуждения.

При этом некоторые комментаторы, выступающие в печатных и электронных СМИ, не слишком аккуратны в том, что касается отдельных важных нюансов, скрывающихся под «верхним слоем» глобальных дебатов – в том числе, например, в части принципиальных различий между понятиями относительной и абсолютной бедности.

На самом деле под абсолютной бедностью обычно имеют в виду уровень бедности ниже некоторой фиксированной линии, обозначающей определенную границу покупательной способности индивидов или домохозяйств. Относительная бедность обычно подразумевает, что линия бедности может устанавливаться в разных странах или в разных регионах одной и той же страны на разных уровнях: на уровне более высокой покупательной способности для относительно более богатых стран (регионов) или на уровне более низкой покупательной способности для относительно более бедных стран (регионов). Насколько более высоком или низком уровне – вопрос спорный, и ответ на него зависит от того, сколь значимым является в оценках того или иного индивида (домохозяйства) относительное ухудшение (или относительное улучшение) его благосостояния или уровня доходов, а это представляет собой некую сущность, о которой мы с трудом можем судить.

Экономисты обычно полагали, что люди заботятся только о своем собственном потреблении. Но существует обширное поле свидетельств, заставляющих предположить, что у людей имеются также социальные предпочтения и представления об уровне своего потребления (потребительском статусе) в соотношении с потребительским статусом других, и что относительные ухудшения в возможностях удовлетворения своих социальных интересов по сравнению с интересами других также являются важным детерминантом при формировании социального поведения.

Кроме того, при том условии, что распределение доходов среди индивидов (домохозяйств) в той или иной стране может быть неравным, число индивидов или домохозяйств, живущих на доходы ниже официально установленного в этой стране уровня бедности,

может оказаться статистически невысоким (пример – страны Скандинавии). Справедливость в распределении доходов – категория из совершенно иного понятийного поля, и при этом достаточно размытая. Но если рассматривать это понятие в экономическом и социальном ракурсах применительно к заработной плате как важнейшему источнику текущего дохода большинства индивидов, окажется, что справедливость вовсе не исключает неравенства – скорее наоборот, она должна предполагать определенное неравенство, и прежде всего неравенство в уровнях текущих доходов: одни работают более интенсивно, другие – менее; одни заняты на рабочих местах, предъявляющих высокие требования к уровню образования и профессиональной квалификации, другие – на неквалифицированных работах и пр. – и потому в терминах справедливости следует признать естественным, что «зарплатный» доход одних *per se* оказывается выше, чем доход других.

Строго говоря, в социально и экономически сбалансированных обществах (т.е. в обществах, где сведены к минимуму риски масштабных социальных потрясений, провоцируемых неравенством, которое малоимущие воспринимают как нелегитимное и чрезмерное), структура неравенства в доходах между различными группами и отдельными доходополучателями должна быть экономически оправданной и социально приемлемой (социально легитимной).

Но как все обстоит на самом деле? Нужно ли предпринимать какие-то специальные усилия, чтобы изменить структуру распределения доходов? Следует ли пересматривать (или хотя бы вносить корректизы) в экономическую и социальную политику, принимать срочные решения по трансформации действующих национальных и международных институтов, призванных регулировать диспропорции в доходах на уровне отдельных стран и на глобальном уровне? И действительно ли глобализация – и чем дальше, тем больше – в силу своей внутренней неолиберальной природы «блокирует» действия национальных и международных институтов, предпринимаемые с целью сглаживания наиболее вспыхивающих эксцессов, порожденных неравенством, и преодоления его последствий? Материалы, представленные в обзоре, нередко дают различные, порой во многом конфликтующие между собой ответы на эти и другие вопросы.

Нелишне также обратить внимание на еще один существенный момент, касающийся необходимости различия двух важных, сопересекающихся, но всё же разных смысловых парадигм. Речь

идет о том, что дискурс, условно обозначаемый семантической матрицей «глобализация ↔ неравенство» (с учетом обозначенной темы обзора эта матрица, с некоторыми оговорками, примет вид «экономическая глобализация ↔ неравенство в доходах»), можно исследовать в двух разных коннотациях. Можно, например, говорить о «глобализации неравенства» или, что практически то же самое, о «глобальном неравенстве». Но можно рассуждать и в парадигме «глобализация и неравенство». В первом случае предметом исследования и анализа оказываются проблемы неравенства в их глобальном измерении, т.е., например, анализ трендов в распределении доходов внутри отдельных стран и в целом по странам, а также при сравнении стран между собой. Во втором случае исследуется именно влияние собственно глобализации как мощного фактора, во многом определяющего контуры современного мира, на изменения в распределении доходов как в отдельных странах, так и в мире в целом. Оба обозначенных ракурса получили свое отражение в литературе, представленной соответственно в первом и втором разделах обзора (см. дальше).

### **Синопсис: О структуре обзора**

Обзор состоит из четырех частей: введения, двух разделов и заключения. Каждая из частей разбита на главы; в разделах главы подразделяются на параграфы.

Во *введении* кратко комментируются некоторые основные понятия и соотношения между ними, имеющие отношение к рассматриваемой теме.

В *первом разделе* даются общие пояснения к наиболее распространенным показателям (индексам), с помощью которых принято измерять неравенство в доходах; рассматривается литература, исследующая динамику изменения уровней и структуры неравенства в доходах внутри отдельных стран и между странами. Здесь же представлена литература, посвященная основным факторам и причинам, определяющим такую динамику, а также (кратко) некоторые публикации по смежным вопросам, имеющим отношение к рассматриваемой теме.

Во *втором разделе*, занимающем центральное место в обзоре, кратко комментируются некоторые известные и менее известные показатели (индексы), применяемые для измерения глобализации и оценки ее эффектов на экономические и социальные

процессы; описываются методологические и технические проблемы, с которыми сталкиваются исследователи, изучающие взаимосвязи между глобализацией и неравенством в доходах, и дается представление о некоторых новых моделях, позволяющих улавливать взаимосвязи между глобализацией и неравенством. Представлена также часть огромного массива литературы, обобщающей наиболее распространенные сегодня точки зрения и (в самом общем виде) результаты исследований последних десятилетий, оценивающих место глобализации в ряду других драйверов неравенства в доходах (как в отдельных странах, так и в целом в мировой экономике). Предполагается, что некоторые темы, затронутые в этом разделе, получат более углубленное освещение в последующих обзорах литературы по проблематике глобализации и неравенства, планируемых ИНИОН РАН на 2018–2021 гг.

*Заключение*, как и положено, содержит общие выводы по всем основным темам, затронутым в обзоре.

Важно подчеркнуть, что особенности неравенства доходов в России, равно как острейшие проблемы, касающиеся уровня бедности и неравенства в уровнях благосостояния российских домохозяйств, вынесены за рамки настоящего обзора. Это сделано по той простой причине, что российская проблематика, вне всякого сомнения, заслуживает отдельного, специального обзора, подготовку которого ИНИОН РАН планирует на ближайшие годы.

В обзоре представлены не только аналитические и эмпирические исследования, но и некоторые материалы публицистического характера, выступления политических и общественных деятелей разных стран.

Включение подобных «ненаучных» источников, с одной стороны, отчасти объясняется спецификой рассматриваемой темы, которая, как было отмечено выше, в последние годы оказалась на пике общественного интереса едва ли не во всех странах мира, в фокусе внимания международных организаций и средств массовой информации. С другой стороны, хорошо известно, что с серьезными научными текстами работают лишь немногие из тех, кто непосредственно принимает политические решения либо формирует массовое сознание. Именно публицисты, а также эксперты-комментаторы выступают в качестве трансляторов новых идей и научных выводов, именно они через массовые СМИ воздействуют на отношение людей к той или иной волнующей общество проблеме и подвигают политиков действовать в том или ином направлении. Иначе говоря, публицисты образуют своего рода «мостик»

между теми, кто занимается научными изысканиями, теми, кто влияет на принятие важных экономических и политических решений, и теми, кто непосредственно принимает такие решения.

И последнее. По техническим причинам настоящий обзор, подготовленный в Отделе глобальных проблем ИНИОН РАН в 2016–2017 гг., публикуется со значительными сокращениями и изъятиями, составившими около четверти первоначального объема текста.

\* \* \*

Изучение направленности и мощности процессов глобализации, определяющих тренды в структуре и динамике неравенства, и вопросы, возникающие в связи с этим, напрямую связаны с конкретными политическими решениями, которые следует (или не следует) принимать. Но, несмотря на огромное число исследований по рассматриваемой проблеме, выполненных только за последние годы, ясности по-прежнему нет.

По мнению одних, контрпродуктивное и социально неприемлемое неравенство углубляется, и во многом в этом повинна глобализация. Из этого делается вывод, что мир становится всё более несправедливым – что далеко не всегда именно так. Другие полагают, что неравенство естественным образом уменьшается или само собой постепенно обретает гармоничные формы, поэтому не нужно ничего предпринимать, что могло бы нарушить это движение к счастливому равновесию. При этом и те, и другие опираются в своих выводах и оценках на результаты научных исследований трендов в развитии неравенства, выявляемых на базе соответствующим образом структурированной статистической информации. На чьей же стороне истина?

В обзоре представлены разные, порой диаметрально противоположные характеристики и оценки взаимосвязи между глобализацией и неравенством. У читателя, интересы которого сосредоточены в других областях экономики, социологии, социальной политики, даже при беглом ознакомлении с темой может возникнуть ощущение, что в исследовательском поле, обозначенном смысловой парой «глобализация – неравенство», царят хаос и неопределенность. Пожалуй, во многом так оно и есть. Исследования в сфере обозначенной проблематики находятся сегодня лишь в самом начале долгого пути. Можно сказать, что очерченная в об-

зоре сфера научного (и общественного) интереса только формируется, а процесс формирования обычно всегда начинается в хаосе.

Как заметил в своей книге Тома Пикетти, «научный анализ никогда не положит конец ожесточенным политическим конфликтам, вызванным неравенством. *Исследования в области социальных наук невнятны и несовершены и всегда такими будут...* Однако, постепенно устанавливая факты и закономерности, беспристрастно анализируя экономические, социальные и политические механизмы, которые могут помочь в решении этой задачи, данные исследования могут сделать демократические дебаты более обоснованными и сфокусировать их на правильных вопросах» (9, с. 21, курсив – авт. обзора).

## НЕРАВЕНСТВО ВНУТРИ СТРАН И МЕЖДУ СТРАНАМИ

Стремительное расширение в последние годы объема публикаций, посвященных проблемам распределения доходов домохозяйств, в том числе личных доходов и трудовых заработков, свидетельствует о возрастании интереса социологов и экономистов к этой важнейшей теме. Интерес этот подогревается прежде всего углублением диспаритета в доходах во многих странах, которое на протяжении последних десятилетий фиксируется большинством исследователей.

Другой возможной причиной растущего интереса могут быть неудачные попытки исследователей обнаружить надежные статистические свидетельства в пользу того, что наблюдаемые изменения в структуре и динамике доходов следуют детерминистскому процессу, описываемому кривой С. Кузнецца (см. ниже). Следовательно, вопрос о том, какие именно движущие силы наиболее существенно влияют на изменения в распределении доходов внутри отдельных стран и между странами, по-прежнему остается открытым.

В настоящем разделе представлена литература, описывающая тренды в изменениях уровней неравенства в разных странах и факторы, которые обычно рассматриваются в качестве главных драйверов неравенства.

## **Показатели (индексы) для измерения неравенства в доходах**

Начать придется с краткого очерка, содержащего описания методологических подходов и инструментов, которые сегодня используются для измерения масштабов, сравнительного уровня, структуры и динамики неравенства в доходах.

### *Статистические базы и методология расчета*

Статистический мониторинг многих экономических показателей в целом позволяет получать информативную и достаточно детальную картину по большинству стран. Однако тренды в изменении уровня материального благосостояния индивидов (домохозяйств) полезно отслеживать путем замеров не только динамики текущих доходов, но и уровней потребления, информацию о которых удается собрать с помощью опросов домохозяйств.

Анализ статистики национальных счетов за несколько последних десятилетий свидетельствует о том, что во многих странах ОЭСР реальные доходы домохозяйств изменялись по несколько иной траектории, чем реальный ВВП на душу населения и, как правило, более низкими темпами. Оценка реальных текущих доходов домохозяйств позволяет учесть трансфертные потоки (например, налоги, социальные выплаты и вспомоществования государства; выплаты процентов по заимствованиям у частных компаний и пр.). Помимо того, оценки уровней дохода и масштабов потребления домохозяйств должны также отражать различные виды государственных услуг (например, объемы субсидий в сферах здравоохранения и образования) (164).

В силу методологических особенностей различных систем статистического учета, некоторые важнейшие показатели (например, доходы домохозяйств в одной и той же стране за один и тот же временной интервал) могут существенно различаться и при сопоставлении их между собой приводить иногда даже к диаметрально противоположным выводам в зависимости от статистического источника, на основании которого они рассчитываются (13, с. 57–58).

В качестве основной экономической единицы при изучении неравенства в распределении доходов, как правило, рассматриваются домохозяйства, сгруппированные в статистические совокуп-

ности по определенным признакам. Это не означает, разумеется, что доходы индивидуальных доходополучателей не являются предметом для сопоставлений. Но именно уровни доходов домохозяйств в экономической литературе принято рассматривать в качестве базового объекта при анализе неравенства. Домохозяйства удобно рассматривать как универсальную экономическую единицу, не только получающую доходы, но и принимающую решения о распоряжении своими активами (потреблении, накоплении, заимствовании, инвестировании).

Понятием «домохозяйство» удобно оперировать, поскольку оно объемлет весь круг конечных потребителей экономических благ. По сути, под домохозяйствами понимаются семьи, но понятие «семья» – скорее социальное, а понятие «домохозяйство» – экономическое. Домохозяйством может быть и семья, состоящая из одного человека. Фактически домохозяйством считается экономическая единица, состоящая из одного или нескольких человек. Под домохозяйством может пониматься и группа раздельно проживающих лиц, не образующих семью в традиционном понимании, но совместно владеющих и распоряжающихся общим доходом и накопленным богатством. В отличие от семьи, домохозяйство может объединять в том числе людей, не связанных между собой родственными отношениями.

Как известно, понятие «домохозяйство» по-разному трактуется в статистике различных стран. Существует «каноническое» определение домохозяйства, согласованное и утвержденное ООН, но не все страны принимают это определение и оперируют им в том содержании, какое обозначено в документах ООН.

Расхождения в трактовке понятия домохозяйства могут быть (и довольно часто являются) источником известных нестыковок и некорректностей при сопоставлении данных из различных национальных статистических баз. Однако в большинстве случаев такими некорректностями можно пренебречь, поскольку они не столь значительны, чтобы оказывать решающее влияние на общую картину и на выводы, которые могут быть сделаны из анализа этих баз.

Практически все измерители дифференциации доходов, которые кратко будут очерчены ниже, вообще говоря, применимы для оценки неравенства в распределении любых видов ресурсов (т.е. не только доходов). Иными словами, их использование для измерения неравенства в доходах предполагает, что доход рассматривается как один из видов ресурсов.

Применительно к доходам домохозяйств (или для целей определения уровня неравенства в распределении доходов) показатели неравенства позволяют выявлять различия в размерах доходов между определенным образом сгруппированными категориями (когортами) доходополучателей. Мерой структуры распределения доходов между группами (категориями) доходополучателей является степень дисперсии доходов.

Методологические подходы к замерам неравенства доходов, как правило, учитывают неравенство в текущих годовых доходах (рыночных или располагаемых) между разными когортами доходополучателей (индивидуов или домохозяйств). Следует различать также текущий доход (рыночный или располагаемый доход домохозяйства за год) и так называемый пожизненный доход (*lifetime income*), т.е. учитывающий кумулятивный прирост дохода в течение нескольких лет, составляющих некоторую заданную фазу жизненного цикла домохозяйства. Наконец, существуют понятные различия между трудовым доходом (*labor income*) и доходом от капитала (*capital income*), соотношение между которыми в текущих доходах домохозяйств достаточно тесно коррелирует с тем, к какому именно квентилю на шкале распределения доходов относится то или иное домохозяйство.

Для сопоставлений динамики доходов домохозяйств между различными странами или внутри одной и той же страны в различные временные периоды можно использовать понятие «средний доход домохозяйства» (как применительно к стране в целом, так и применительно к тому или иному выбранному квентилю), но можно использовать и понятие «медианный доход». По некоторым оценкам, замеры и сопоставления по медианному доходу позволяют точнее улавливать изменения в экономическом «самочувствии» домохозяйств, чем замеры и сопоставления по среднему доходу (см., напр.: 210).

Развивая тему различий в объектах, подлежащих измерению для целей выявления трендов в неравенстве доходов, и различий в применяемых методиках, Р. Капелюшников в своей недавней (2016) работе замечает, что «неравенство в рыночных доходах – это не то же самое, что неравенство в располагаемых доходах; неравенство в денежных доходах – это не то же самое, что неравенство в полных доходах (с учетом поступлений в натуральной форме); неравенство в доходах – это не то же самое, что неравенство в расходах (потреблении); неравенство в богатстве (отражает различия в прошлых накоплениях) – это не то же самое, что неравенство

в доходах (отражает различия в текущих или будущих поступлениях); неравенство в текущих доходах – это не то же самое, что неравенство в пожизненных доходах; неравенство в распределении доходов между индивидами – это не то же самое, что неравенство в распределении доходов между домохозяйствами» (4, с. 5).

Доходы домохозяйств могут определяться по-разному, и потому в разных исследованиях, в зависимости от поставленных целей и используемых методик, анализируются соотношения между различными видами доходов. Например, в качестве дохода может рассматриваться совокупный объем товаров и услуг, потребляемых домохозяйством или индивидом за определенный период времени. В этом случае денежные и финансовые измерители не обязательно должны приниматься в расчет. Если, например, некий фермер в Австралии выращивает виноград, из которого затем производит домашнее вино для собственного потребления, количество этого вина (измеряемое в натуральных показателях – литрах или бочках) следует учитывать как доход фермера и его домохозяйства. Бесплатные услуги, предоставляемые системами государственного здравоохранения или образования, различного рода трансферты также могут учитываться как доходы домохозяйств.

Домохозяйства различаются по размерам (количеству членов семьи) и по доле дохода, приходящегося на того или иного члена семьи. Доходы домохозяйств и доходы индивидов – это разные виды доходов. Индивиды, как известно, тоже различаются (по возрасту, по семейному статусу, по потребительским предпочтениям и пр.).

Нередко для измерения дохода берутся данные о потребительских расходах, которые в данном случае имеют тот же экономический смысл, что и текущие доходы. Понятно, что во всех таких случаях следует постоянно иметь в виду известные ограничения, которые не позволяют полностью отождествлять уровни неравенства, измеряемые размерами доходов или размерами расходов на потребление (см. 28).

Базы для измерения уровней доходов также могут использоваться разные. Всемирный банк, например, при сопоставлении доходов домохозяйств использует данные об уровне жизни, в основе которых лежат опросы домохозяйств об их затратах на закупки товаров за определенный период. Практика подобных опросов применяется во многих развивающихся странах и в большинстве развитых стран. Всемирный банк использует также данные о рас-

пределении неравенства по странам, включенным в Люксембургскую базу доходов (LIS).

Для анализа уровня диспаритета в доходах внутри той или иной страны под доходом часто понимается налогооблагаемый доход домохозяйства (или доход на душу населения). Поэтому измерители неравенства доходов могут также использоваться для сопоставления распределений уровней доходов домохозяйств до и после уплаты налогов, что позволяет замерить эффекты, которые оказывают на структуру неравенства те или иные вариации прогрессивной шкалы налогообложения доходов, применяемой в подавляющем большинстве стран (112).

Из-за того, что в разных странах применяются различные методики и разные измерители неравенства доходов и богатства при обработке опросов домохозяйств, результаты опросов часто оказываются плохо сопоставимы между собой не только по странам, но даже при сравнении данных за несколько лет внутри одной и той же страны.

Кроме того, опросы домохозяйств могут различаться между собой, например, в зависимости от того, доходы или потребительские расходы учитываются в качестве индикатора уровня жизни. Распределение доходов обычно отличается более высоким уровнем неравенства, чем распределение потребления. Наконец, само понятие дохода может существенно различаться в разных опросах домохозяйств. Потребление обычно принято считать более надежным индикатором благосостояния, особенно в развивающихся странах.

Основные дебаты, развернувшиеся в последнее время, касаются проблемы неравенства, рассматриваемой в широком смысле, т.е. неравенства социально и экономически неприемлемого и потому вызывающего растущее беспокойство и в политических, и в научных кругах. При этом огромное большинство исследователей предпочитают изучать тренды в динамике и структуре неравенства, прежде всего в терминах неравенства совокупных текущих доходов домохозяйств (или неравенства между дезагрегированными компонентами совокупного дохода – такими, например, как зарплата, бонусы, рента и пр.).

В некоторых исследованиях используется веер показателей, замеряющих уровни неравенства как внутри стран, так и между странами по разным характеристикам, что позволяет получить не только более объемную, но и более адекватную картину, отражающую тренды в динамике неравенства. Но исследования, по-

строенные на методиках мультифакторного анализа неравенства, пока еще находятся в самом зачатке. Придет время, и о них можно будет говорить более предметно. К тому же темой настоящего обзора является все же литература, посвященная проблематике изменений именно доходов домохозяйств, при том условии, что эти изменения рассматриваются в обзоре не сами по себе, а прежде всего как зависимые переменные, т.е. переменные, зависящие от изменений в динамике глобализации. Сказанное не означает, что различные рамификации, полезные для раскрытия обозначенной темы, не будут приниматься в расчет; но эти рамификации будут затрагиваться лишь в той мере, в какой они помогают раскрытию центральной темы.

Для измерения уровней доходов (или дифференциации в распределении доходов) и оценки масштабов экономического неравенства как на национальном, так и на глобальном уровне, а также при сопоставлении уровней неравенства в нескольких странах экономистами и социологами применяются различные измерители (индексы, коэффициенты) неравенства. И если теоретические и эмпирические модели используются для объяснения причин неравенства в доходах, то показатели неравенства служат лишь инструментарием для проведения замеров уровней доходов и выявления диспаритета между доходами.

Любой измеритель неравенства в доходах охватывает некую выбранную совокупность доходополучателей. В качестве таковой совокупности могут рассматриваться, например, все доходополучатели той или иной страны, группы стран либо доходополучатели отдельных регионов. При этом элементом совокупности может быть, например, отдельный получатель дохода либо отдельное домохозяйство. Как правило, для большинства измерений дисперсии в доходах в качестве единицы рассматриваемой совокупности используется домохозяйство (см. подробнее об этом выше) (164).

Базой для измерения неравенства в доходах, наряду с опросами домохозяйств, служат, как уже говорилось, данные национальной и международной статистики. Обследуемая совокупность доходополучателей разбивается на сегменты, которые представляют процентные доли изучаемой совокупности. Общее название таких долей – квантили; квантили могут представлять собой квартили, квинтили, децили, перцентили – если каждая такая доля охватывает, соответственно, 25%, 20, 10 или 1% совокупности домохозяйств.

Часто (но не всегда) каждый сегмент содержит одну и ту же долю доходополучателей из общей рассматриваемой совокупности

(т.е. сопоставляются доходы, относимые к равновеликим элементам дробления выбранной совокупности). Но иногда для выявления более глубоких трендов в изменениях неравенства бывает полезным проводить сопоставления средних доходов, например, между верхним перцентилем и нижними пятью перцентилями, образующими два квартиля, или, например, между 1% наиболее богатых и 99% остальных доходополучателей.

Во многих исследованиях индексы неравенства рассчитываются для выбранных сегментов без учета разброса в уровнях неравенства внутри каждого сегмента. Понятно, что чем больше число выделенных сегментов (например, при использовании дробления совокупности на децили вместо квинтилей), тем ближе результаты измерения неравенства к реальному диспаритету в доходах.

Индексы, измеряющие уровень неравенства, должны обладать набором определенных критериальных свойств (характеристик, признаков), чтобы ими удобно было оперировать при анализе степени неравенства для совокупностей более высокого или более низкого порядка и чтобы результаты измерения неравенства не зависели от объема выбранной для измерения совокупности.

К числу таких критериальных свойств обычно относят: анонимность (симметрию); инвариантность к выбранной шкале распределения доходов (иначе называемую гомогенностью); инвариантность к объему выбранной совокупности; принцип трансфера (принцип Пигу-Дальтона) (6, с. 42). Важными критериальными свойствами являются также аддитивность и агрегируемость / дезагрегируемость (см. ниже), но не все индексы обладают этими свойствами.

*Свойство анонимности* (симметрии) означает, что показатель неравенства не должен зависеть от того или иного маркирования индивида, т.е. значение имеет только само распределение дохода. Иными словами, если условная экономика состоит из двух человек и одному из них достается 70% совокупного дохода, а другому – всего 30, показатель неравенства должен показывать одно и то же значение независимо от того, кто именно из обоих обладает 30%-й долей, а кто – 70%-й.

Наличие у показателя неравенства *свойства инвариантности* к выбранной шкале распределения доходов предполагает, что этот показатель должен быть независим от совокупного уровня дохода в рамках обследуемой совокупности и не должен корректироваться при пропорциональных изменениях всех доходов. Это означает, что если доходы каждого домохозяйства в данной сово-

купности возрастают (или сокращаются) в одно и то же число раз, распределение уровней неравенства по шкале доходов не должно изменяться. В более «сильной» формулировке, обозначающей инвариантность к любым сдвигам в распределении, установлено требование, чтобы показатели неравенства не менялись при увеличении или уменьшении всех доходов одновременно на одинаковую величину.

Точно так же измерители неравенства доходов должны быть *инвариантны к размерам выбранной совокупности*, т.е. не должны зависеть от того, рассматривается ли в качестве совокупности вся экономика какой-либо страны, отдельный регион, город или местное сообщество.

Наконец, *критерий трансферта* (принцип Пигу-Дальтона) в своей «слабой» версии исходит из того, что в случае, если некоторая сумма дохода перераспределяется от богатого индивида (домохозяйства) к более бедному и при этом порядок ранжирования доходов сохраняется, показатель неравенства не должен возрастать. В более «сильной версии» этот принцип утверждает, что показатель неравенства не должен сокращаться при трансферте дохода от бедного к более богатому (117, с. 61–62).

### ***Показатели неравенства в доходах***

Существует достаточно широкий веер различных показателей (индексов, коэффициентов), применяемых исследователями для измерения степени дисперсии в доходах между отдельными группами доходополучателей. К числу наиболее известных показателей относятся индекс Джини (коэффициент Джини), индекс Тейла, индекс Гувера, а также некоторые другие, о которых будет кратко упомянуто ниже.

Напомним некоторые основные характеристики названных индексов, а также условия и ограничения их применения.

**Индекс (коэффициент) Джини** (Gini index) – наиболее распространенный измеритель неравенства в доходах для любой выбранной совокупности доходополучателей. Термины «коэффициент Джини» и «индекс Джини» эквивалентны: «коэффициент» выражает значение показателя в процентах, а «индекс» – в долях единицы.

Индекс Джини является одним из основных измерителей степени дисперсии в доходах между отдельными группами домо-

хозяйств как внутри страны, так и между странами (хотя его использование для измерения неравенства между странами не вполне удобно и грешит некоторыми дефектами).

В основе исчисления Джини лежит шкала, крайние деления на которой – нуль и единица, т.е. индекс Джини может пробегать значения в диапазоне от нуля до единицы. Джини, равный нулю, означает, что совокупный доход распределяется среди доходополучателей абсолютно равномерно; иными словами, все включенные в выборку получатели доходов или их специальным образом выделенные группы имеют одинаковый средний размер дохода. Например, если произвести декомпозицию совокупности доходополучателей на пять групп (квинтилей) и если при этом каждому квинтилю достанется ровно пятая часть совокупного дохода, индекс Джини, рассчитанный для такой совокупности, будет тоже равен нулю.

Если индекс Джини равен единице, это означает, что совокупный доход достается одному доходополучателю, а все прочие элементные субъекты выбранной совокупности получают нулевой доход.

Понятно, что крайние значения Джини (0 и 1) представляют собой абстракции, в реальной жизни не встречающиеся. На самом деле наиболее низкое из всех наблюдавшихся до сих пор значений индекса Джини составляло около 0,15; наиболее высокое – порядка 0,70.

Индекс Джини, таким образом, представляет собой обобщенный измеритель неравенства доходов, основанный на соотнесении долей совокупного дохода и долей выбранной совокупности доходополучателей. Повышение коэффициента Джини в течение некоторого временно $\square$ го интервала указывает на рост дисперсии в распределении доходов (112).

Значения Джини соответствуют кривой Лоренца (по имени Макса Лоренца, построившего ее в начале прошлого века как раз для целей выявления дисперсий в распределении доходов). Но кривая Лоренца, равно как и индекс Джини (впрочем, как и другие измерители неравенства), разумеется, могут быть использованы для изучения неравенства в распределении любых экономических (и неэкономических) статистических переменных, проецируемых на некую данную совокупность, в частности для изучения неравенства в распределении богатства.

Индекс Джини измеряет область между кривой Лоренца и гипотетической линией абсолютного равенства, выраженную в

процентах (долях) от максимальной области, расположенной под этой линией. Таким образом, при измерении дисперсии в доходах прогиб кривой Лоренца определяет уровень неравенства в доходах. Чем заметнее выражен прогиб кривой Лоренца, тем выше уровень неравенства в распределении доходов, и наоборот: чем более плавную линию демонстрирует кривая Лоренца, тем распределение доходов среди групп доходополучателей происходит более равномерно. Заметим: это не означает – более справедливо; это означает именно то, что сказано – более равномерно.

Возможна, например, ситуация, когда индекс Джини, исчисленный для некой страны, будет расти, отражая растущее неравенство доходов, но при этом число домохозяйств этой страны, оказавшихся за чертой абсолютной бедности, будет сокращаться. Дело в том, что Джини измеряет относительные, а не абсолютные показатели уровней неравенства или богатства.

Существенным ограничением Джини является то, что этот показатель не обладает свойством аддитивности, т.е. индекс Джини для некоторой совокупности домохозяйств нельзя получить, суммируя индексы Джини для всех элементов этой совокупности. Точно так же индекс Джини, рассчитанный для страны в целом, не может быть просто агрегирован в индекс Джини для региона, к которому принадлежит эта страна, или в глобальный индекс Джини, хотя существуют специальные техники перерасчета, позволяющие выполнить это агрегирование.

**Индекс 20:20** (коэффициент 20:20, 20/20 ratio) применительно к распределению доходов показывает, во сколько раз доходы домохозяйств из самого верхнего квинтиля выбранной совокупности (верхние 20%) выше доходов домохозяйств из самого нижнего квинтиля (нижние 20%). Этот индикатор позволяет оценить реальный разброс в уровнях неравенства для любой выбранной совокупности, поскольку он нивелирует статистически малозначимые эффекты разрыва в доходах между 20% наиболее богатыми и 20% наиболее бедными домохозяйствами и «блокирует» возможность оставшихся 60% домохозяйств в середине шкалы распределения доходов статистически сглаживать и маскировать остроту проблемы неравенства.

Коэффициент 20/20 используется в ряде случаев для сопоставления уровней неравенства в различных странах (в частности, в Программе ООН «Индикаторы человеческого развития»). Так, замер неравенства по методике отношения 20/20 (показатель отношения доходов домохозяйств из самого верхнего и самого нижне-

го квентиляй, т.е. между богатейшими и беднейшими семьями) для Японии и Швеции, например, дает одно из самых низких значений – порядка 4:1. Для Британии это отношение достигает значения 7:1, для США – превышает 8:1.

Отношение 20/20 – удобный показатель неравенства в доходах, когда нужно сопоставлять различные формы неравенства, измеряемые индикаторами человеческого развития и социальной стабильности. Это отношение часто используется в статистике ООН, потому что хорошо коррелирует, например, с индексом детского благополучия, индексом здоровья, индексом численности заключенных и многими другими показателями, с помощью которых оценивается уровень социального благополучия в каждой стране и которые позволяют сравнивать страны между собой по этим важным характеристикам (112).

**Коэффициент Пальмы** (Palma ratio) определяется как отношение доли ВВП, достающейся наиболее богатым 10% домохозяйств к доле ВВП, приходящейся на нижние 40% домохозяйств. Коэффициент Пальмы применительно к измерению неравенства доходов был предложен А. Коубэмом (Cobham) и Э. Самнером (Sumner) на базе работ чилийского экономиста Хосе Габриэля Пальмы (Jose Gabriel Palma), который заметил, что на долю среднего класса (50%, с пятого по девятый децили включительно) почти всегда приходится около половины ВВП, в то время как оставшаяся половина ВВП распределяется между верхними 10% (верхний дециль) и нижними 40% (нижние четыре дециля). Как выяснилось, доля, приходящаяся на каждую из обеих групп, существенно варьирует по странам.

Пальма предположил, что текущие изменения в уровнях неравенства доходов или потребления почти исключительно проис текают от изменений в долях доходов, приходящихся на верхние 10% и нижние 40% домохозяйств, поскольку средним 50% всегда достается примерно 50% ВВП. Из этого Пальма заключил, что политика перераспределения доходов должна иметь отношение главным образом к наиболее богатым 10% (верхний дециль) и наиболее бедным 40% (нижние четыре дециля).

Смысл выделения этого особого отношения перед прочими (например, перед более распространенным отношением доходов верхних 20% к нижним 20%) состоит, как уже отмечалось, в том, что на 50% домохозяйств, оказавшихся между пятым и девятым децилями на шкале распределения, т.е. посередине шкалы доходов, приходится относительно стабильная доля национального до-

хода независимо от того, о какой стране или о каком периоде времени идет речь (61).

Наблюдение Пальмы важно постольку, поскольку оно означает, что государственная политика, целью которой является сглаживание контрпродуктивных эксцессов в распределении доходов, может в основном строиться исходя из этого соотношения, и при этом будет потеряно относительно мало информации. Британский исследователь Алекс Коубэм, отталкиваясь от этого важного допущения, предлагает рассматривать коэффициент Пальмы скорее как измеритель степени концентрации доходов, поскольку он не позволяет производить замеры неравенства по всей шкале распределения.

Коэффициент Пальмы – сравнительно новый измеритель неравенства доходов, поэтому в исследованиях, касающихся оценки динамики роста неравенства и изменения его структуры, он применяется пока редко. Однако, по мнению его разработчиков, у него большие перспективы.

Применение коэффициента Пальмы позволяет компенсировать некоторые известные дефекты индекса Джини (избыточную чувствительность к изменениям в центральной части шкалы распределения доходов и недостаточную чувствительность к изменениям в самых верхних и самых нижних квантилях шкалы), и потому более точно улавливает экономические эффекты, которые неравенство оказывает на общество в целом (61).

**Индекс Гувера** (Hoover index), называемый также «индексом Робин Гуда» – самый простой для расчета из всех измерителей неравенства в распределении доходов. Он количественно отражает ту часть совокупного дохода, которую следовало бы распределить, чтобы достичь состояния абсолютного равенства в распределении.

В условном мире абсолютного равенства не существует ресурсов, которые следовало бы перераспределить, чтобы достичь их равного распределения, т.е. в этом случае значение индекса Гувера равно нулю. И наоборот: в гипотетическом мире, в котором весь доход достается только одному домохозяйству, почти 100% этого дохода (за вычетом суммы дохода, оставляемого этому домохозяйству) должны быть перераспределены (т.е. изъяты, чтобы быть переданными другим домохозяйствам) для достижения общего равенства. Следовательно, индекс Гувера, как и Джини, находится в «вилке» от 0% до 100% (или, можно сказать, пробегает значения от 0 до 1, где 0 обозначает абсолютное равенство, а 1 – максимально возможное неравенство) (112).

**Коэффициент вариации** (coefficient of variation) применительно к измерению неравенства доходов представляет собой отношение среднего квадратического отклонения уровня дохода, рассчитанного для данной совокупности доходополучателей, к среднему доходу. Преимуществами его являются возможность математически отслеживать изменения доходов и удобство декомпозиции изучаемой совокупности на подгруппы (субкомпоненты).

**Децильный коэффициент** (decile dispersion ratio) – отношение, показывающее, во сколько раз доля доходов  $x\%$  наиболее обеспеченных граждан превышает долю доходов  $x\%$  наименее обеспеченных. Для этого вся совокупность доходополучателей разбивается на 10-%ные группы, и сравниваются процентные доли доходов более высокой и более низкой групп. Наиболее распространенным децильным коэффициентом является  $D9/D1$ , т.е. отношение среднего дохода, исчисленного для когорты 10% домохозяйств с самыми высокими доходами, к среднему доходу в когорте 10% самых бедных домохозяйств. Для России, например,  $D9/D1$  составляет 16, в Скандинавских странах – 4, в Евросоюзе – 6, в Японии и Северной Африке – 6, в США – 9. Другие распространенные децильные коэффициенты:  $D9/D5$ , выражающий отношение среднего дохода в когорте 10% домохозяйств с самыми высокими доходами к среднему доходу домохозяйств, представляющих медианный уровень на шкале распределения;  $D5/D1$  (отношение среднего дохода медианной группы к среднему доходу в нижнем дециле). Очевидно, что коэффициент Пальмы и коэффициент 20/20 можно рассматривать просто как частные случаи децильного коэффициента (112).

Любопытно сопоставить значения, например децильного коэффициента  $D9/D1$  с коэффициентом 20/20 для одного и того же временно $\square$ го интервала и для одной и той же страны. Понятно, что коэффициент  $D9/D1$  в любой стране всегда выше, чем значения отношения 20/20. При этом степень дивергенции между децильным коэффициентом и отношением 20/20 позволяет достаточно просто уловить сравнительные оценки уровней концентрации богатства и бедности на обоих полюсах шкалы распределения доходов при сравнении этих показателей для каждой страны и при сравнении обоих показателей для разных стран. Если, например, в двух разных странах (А и Б) показатели отношения 20/20 за один и тот же период одинаковы, но децильный коэффициент в стране А превышает отношение 20/20, допустим, в 1,5 раза, а в стране Б – лишь в 1,2 раза, то это свидетельствует о

том, что в стране А либо концентрация богатства при движении вверх по шкале распределения доходов возрастает, либо концентрация бедности при движении вниз по шкале распределения уменьшается (либо и то, и другое) более быстрыми темпами, чем это происходит в стране Б.

Речь в данном случае не идет о сравнениях уровней концентрации сверхбогатства и сверхнищеты, которые в подавляющем большинстве стран не могут являться объектами государственного механизма перераспределения доходов с целью снижения экономически неоправданного уровня неравенства, и вот почему.

Сверхбогатства слабо регулируются с помощью инструментов государственной политики: если бы они были объектом жесткого государственного регулирования, их просто бы не было вообще. Единственным видом регулирования сверхвысоких доходов остается система прогрессивного налогообложения, предусматривающая сверхвысокие налоги на сверхвысокие доходы. Но когда в некоторых странах в отдельные исторические периоды вводилась такая жесткая налоговая политика (например, в Британии в 1960-е или во Франции в 2000-е годы), домохозяйства и лица со сверхдоходами легко меняли свою налоговую юрисдикцию и уходили из-под высоких ставок налогообложения.

Сверхнищета со своей стороны также не может быть предметом государственной политики выравнивания диспаритета в доходах, потому что она служит объектом другого направления государственной политики – борьбы с бедностью и нищетой, которая ведется иными средствами, чем преодоление социально неприемлемого неравенства.

**Индекс Тейла** – показатель для измерения социального неравенства, предложенный в 1967 г. голландцем Анри Тейлом. В его основе лежит понятие информационной энтропии, сформулированное американским математиком, одним из основателей теории информации Клодом Шенноном.

В отличие от индекса Джини, индекс Тейла разложим (т.е. может быть декомпозирован). Таким образом, если некая исследуемая совокупность разбита на подгруппы, то индекс Тейла для всей совокупности может быть представлен в виде взвешенной суммы индексов Тейла, рассчитанных для каждой из подгрупп совокупности. Он также может служить в качестве показателя, позволяющего сопоставлять уровни неравенства между группами. Разложимость индекса Тейла позволяет говорить о доле неравенства, приписываемой разбиением (декомпозицией) совокупности

на группы и подгруппы группы, и сравнивать между собой различные разбиения.

Значение индекса Тейла, равное нулю, обозначает абсолютное равенство. Значение индекса Тейла, равное единице, обозначает, что распределительная энтропия рассматриваемой системы почти совпадает с системой, распределение доходов в которой выражается отношением 82:18. Это несколько более иное отношение, чем в случае, когда распределение следует принципу Парето (80:20). Индекс Тейла может быть преобразован в индекс Эткинсона, который тоже пробегает значения от 0 до 1, где 0 соответствует ситуации полного равенства, а 1 – максимального неравенства.

Из всех рассматриваемых здесь индексов только индекс Тейла и индекс Аткинсона (см. ниже) обладают свойством аддитивности, поскольку он единственный служит энтропийной мерой неравенства.

Индекс Тейла, по сути, представляет собой меру энтропии любой системы. В терминах теории информации и применительно к распределению доходов, максимум энтропии достигается, когда домохозяйства не могут быть различены по их доходам, т.е. когда существует совершенное (абсолютное) равенство. Понятно, что это абстракция. На самом деле, чем более «различаемы» доходы индивидов или домохозяйств друг от друга, тем ниже «фактическая энтропия» системы, представленная доходами и доходополучателями. В соответствии с теорией информации, разрыв между двумя энтропиями (максимальной и фактической) может трактоваться как излишек, который обозначает отрицательную энтропию.

Для обозначения индекса Тейла иногда используется также термин «индекс энтропии Тэйла». На самом деле термин «индекс энтропии Тэйла» может сбивать с толку и приводить к его некорректному истолкованию. Рассуждая по поводу адекватности восприятия индекса Тейла, Амартья Сен – крупнейший индийский экономист, профессор Гарвардского университета и нобелевский лауреат по экономике заметил однажды, что конструкция «индекс энтропии» неудачна по той причине, что может ассоциироваться с «тепловой смертью» Вселенной (достижением однородной температуры), которая, согласно второму закону термодинамики, приближается по мере увеличения энтропии. Но рост энтропии в контексте индекса Тейла – несколько иная и не столь ужасная перспектива, как тепловая смерть Вселенной. В случае с индексом Тейла энтропия обозначает, по сути, на каком расстоянии от точки максимального равновесия находится замкнутая система, пред-

ставленная заданной совокупностью доходов или доходополучателей, дифференцированных по уровню дохода. Важно понимать, что увеличение индекса Тейла отнюдь не указывает на рост энтропии, а как раз наоборот: обозначает снижение энтропии.

Чем выше уровень неравенства, тем, по Тейлу, выше «излишки» (разрыв между максимальной и реальной энтропией). Чем выше уровень разрыва, тем ниже энтропия. Но это вовсе не означает, что слишком высокий уровень неравенства является благом, потому что чрезмерно низкая энтропия может генерировать социально опасные, взрывные компенсационные процессы. Точно так же низкие значения индекса Тейла отнюдь не означают, что слишком низкий уровень неравенства (низкий излишек, высокая энтропия) являются благом, поскольку высокая энтропия ассоциируется с вялой и неэффективной системой распределения доходов (117, с. 64).

Существуют три варианта индекса Тейла. Применительно к распределению доходов, первый вариант индекса Тейла применяется к системам, в которых доходы стохастически распределяются среди доходополучателей. Второй вариант индекса Тейла относится к системам, внутри которых, наоборот, доходополучатели стохастически распределяются по уровням доходов. Третий вариант, так называемый «симметризованный» индекс Тейла, представляет собой среднюю арифметическую из первого и второго.

Любопытно, что формула третьего варианта индекса Тейла имеет определенное сходство с индексом Гувера. Как и в случае с индексом Гувера, «симметризованный» индекс Тейла не зависит от замены доходов на доходополучателей, и наоборот. Но, в зависимости от характера и структуры того или иного распределения доходов, значение индекса Тейла может быть выше или ниже значения индекса Гувера для этого же распределения: для распределений с относительно высоким уровнем неравенства индекс Тейла показывает значения выше, чем индекс Гувера; для распределений с относительно низким уровнем неравенства индекс Тейла оказывается ниже индекса Гувера (см. напр.: 66).

Важное свойство индекса Тейла, которое делает его применение достаточно популярным, заключается в его способности к декомпозиции на межгрупповые и внутригрупповые компоненты. Например, индекс Тейла общего неравенства в доходах может быть декомпозирован на межрегиональные и внутрирегиональные компоненты неравенства.

**Индекс среднего логарифмического отклонения** (mean logarithmic deviation, MLD) используется для выявления глубины

дисперсии в распределении доходов главным образом в верхних квантилях исследуемой совокупности.

Значение MLD равно нулю, когда все домохозяйства в выбранной совокупности имеют один и тот же размер дохода, но нарастает по логарифмической кривой, по мере того как доходы становятся все более неравными, особенно на самом верху распределительной шкалы.

Индекс MLD, в частности, применяет в своих измерениях уровней неравенства профессор Колумбийского университета (США) Ксавье Сала-и-Мартин, не слишком доверяющий индексу Джини (194).

К слову, Сала-и-Мартин предложил оригинальный методологический подход и к решению проблемы неполноты статистической информации, с которой сталкиваются исследователи, занимающиеся анализом динамики и структуры доходов прежде всего в странах с формирующими рынками. Чтобы избежать нежелательных погрешностей в расчетах, он разделил всю совокупность стран, оказавшихся в выборке, на четыре группы. В качестве критериев отнесения страны к той или иной группе служили доступность и объем статистической информации по каждой стране. Затем была применена специальная дифференцированная методика аппроксимации данных для тех групп, информация о странах в которых отличалась неполнотой в части сведений о распределении доходов между разными категориями доходополучателей. Необходимым условием для такого разбиения было наличие статистических данных по ВВП на душу населения (194).

**Индекс Аткинсона** (Atkinson index) предложен британским экономистом Энтони Барнсом Аткинсоном почти полвека назад специально для измерения неравенства в доходах. Принято полагать, что индекс Аткинсона сопрягается с известным в социологии понятием «неприятия неравенства» (inequality aversion) и позволяет определить, в какой мере уровень неравенства, фиксируемый в некий заданный период времени, является неприемлемым для данного общества.

Как и индекс Тэйла, индекс Аткинсона является декомпозируемым и энтропийным. Показатель Аткинсона оказывается полезным, когда необходимо определить, доходы каких именно категорий доходополучателей из крайних квантилей на распределительной шкале (самого верхнего или самого нижнего) в наибольшей степени «повинны» в социально и экономически неприемлемом уровне нера-

венства для общества, состоящего из совокупности всех доходополучателей (117, с. 62).

Индекс Аткинсона «пробегает» значения от 0 до 1 и может быть выражен через отношение разницы между эквивалентным и средним уровнями дохода к среднему уровню дохода. Тем самым он показывает, какой долей фиксируемого на некоторый момент среднего или общего дохода некой совокупности доходополучателей (например, в рамках страны или региона) обществу приходится расплачиваться за неравенство. Иными словами, индекс Аткинсона демонстрирует, насколько меньшим доходом данная совокупность доходополучателей могла бы обойтись, не будь неприемлемого неравенства, чтобы обеспечить себе тот же уровень благосостояния (41).

В массовых исследованиях уровней и динамики неравенства в доходах индекс Аткинсона в настоящее время применяется крайне редко, что объясняется не только некоторыми его недостатками и сложностями в использовании национальных баз статистических данных, которые плохо «заточены» под этот индекс, но и его недостаточной «раскрученностью» (в отличие, например, от индекса Джини).

### *Сравнительные достоинства и недостатки разных индексов*

Подытоживая беглый сравнительный обзор основных показателей, служащих для замеров уровней неравенства в доходах, заметим, что наиболее широко распространенным до сих пор остается индекс Джини – несмотря на некоторые его серьезные дефекты, о которых будет сказано ниже. И причины такой распространенности не только в том, что индекс Джини достаточно удобен и во многом универсален. Пожалуй, немаловажным обстоятельством, объясняющим столь явную приверженность многих исследователей индексу Джини, являются факторы инерционности и стихийности. Так получилось, что индекс Джини мало-помалу оказался наиболее востребованным исследователями, работы которых широко цитировались и использовались для обоснования трендов в углублении неравенства. Постепенно число публикаций, в которых анализ неравенства в доходах основывался на индексе Джини, достигло некой критической массы. Авторы новых публикаций оказались в своеобразной ловушке: для того, чтобы резуль-

таты их исследований были наглядно сопоставимы с полученными ранее, им пришлось обращаться именно к индексу Джини.

Однако не все специалисты разделяют мнение, что коэффициент Джини – наиболее подходящий инструмент для измерения уровней неравенства между различными группами доходополучателей. Критические замечания по поводу неоправданно широкого использования этого коэффициента можно найти, например, в работе Элдерсона и Нильсена (21, с. 1285). Авторы согласны с общим мнением, что коэффициент Джини достаточно удобен благодаря своей простоте. Но он тем не менее не позволяет достаточно корректно отразить некоторые сложные ситуации, возникающие при сравнении уровней доходов между доходополучателями из разных децилей.

И здесь имеет смысл вернуться к набору рассмотренных выше критериальных свойств, которыми должны обладать показатели неравенства, и дополнить этот набор еще одним свойством, важным для более детального эмпирического анализа выбранной совокупности данных. Речь идет об аддитивности, или «декомпозируемости» (decomposability) показателя неравенства, т.е. о его «приспособляемости» для замеров неравенства в более дробных совокупностях в пределах выбранной базовой совокупности (117, с. 61).

Иначе говоря, если, например, некий регион поделить на субрегионы и исчислить показатели неравенства в доходах домохозяйств для каждого такого субрегиона по отдельности, то в этом случае мера неравенства для региона в целом должна представлять собой средневзвешенную из региональных неравенств (при соблюдении требования пропорциональности к неравенству в среднем по регионам). В более слабой форме это означает, что такая средневзвешенная должна представлять собой эксплицитную функцию субрегиональных неравенств (хотя и не обязательно линейную).

Индекс Джини свойством декомпозируемости не обладает. Строго говоря, большинство показателей неравенства в доходах не обладают таким свойством.

Одним из вариантов решения этой проблемы является разбиение обследуемой совокупности на подгруппы (например, на квинтили или иные процентные доли), вместо того чтобы использовать общий измеритель для всей совокупности. Но большинство показателей опираются на обобщенные статистические данные, которые представляют всю сложнейшую структуру распределения доходов в агрегированном виде, не раскладываемом на подгруппы.

Для построения простого индекса неравенства статистическую информацию о доходах домохозяйств приходится «сжимать», компрессовать. Это делается для того, чтобы упростить и облегчить процесс измерения.

Во многих случаях индексы неравенства в доходах, названные выше, рассчитываются для таких подгрупп (квантилей) без учета распределения неравенства внутри каждого сегмента. Получается, что чем выше число квантилей, на которые «квантуется» совокупность (например, при дроблении совокупности на децили вместо квинтилей), тем ближе уровень неравенства, полученный в результате измерений, к реальному уровню неравенства для данной общей совокупности. Если неравенство внутри каждого квантиталя замерено, уровень неравенства для всей совокупности может быть установлен с применением только тех показателей неравенства, которые обладают свойством декомпозиуемости.

Тем не менее, как уже отмечалось, основной массив литературы по проблематике неравенства доходов посвящен исследованиям трендов в структуре доходов домохозяйств внутри отдельных стран, а не сопоставлений уровней неравенства между странами. И в этом случае, как заметил Мартин Равальон, профессор Джорджаунского университета в Вашингтоне и в недавнем прошлом директор группы по исследованию проблем развития при Всемирном банке, коэффициент Джини оказывается наиболее удобным измерителем (177, с. 7).

Однако Равальон, подобно некоторым другим исследователям, не оставил без внимания то обстоятельство, что, несмотря на широкое использование коэффициента Джини, имеются весьма серьезные концептуальные, методологические и номинативные ограничения использования этого коэффициента, объясняющиеся сложностями при интерпретации его значений, когда приходится проводить кросс-национальные сопоставления (там же).

Главная причина сложностей, возникающих в связи с интерпретацией значений Джини при сравнении уровней неравенства в доходах между странами, кроется, по мнению Равальона, в несоответствии и неравной доступности различных национальных статистических баз, используемых для построения этого коэффициента. Одно дело, когда результаты измерений уровня неравенства опираются на индекс Джини, рассчитанный с использованием базы потребления домохозяйств (household consumption), и другое дело, когда эти результаты получены на основе Джини, рассчитанного

исходя из базы обследований доходов домохозяйств (household income surveys) (там же, с. 3).

Отмеченное различие отнюдь не тривиальное, поскольку индексы Джини, привязанные к уровням потребления, не только особенно широко используются в развивающихся странах – в Азии, Африке, Центральной и Восточной Европе, но дают заниженные оценки уровней неравенства по сравнению с показателями, основанными на обследованиях доходов домохозяйств, которые используются большей частью в развитых странах.

Причина этого, как отмечено в одном из исследований, подготовленном при поддержке МВФ, заключается в том, что в развивающихся странах измерять индексы Джини на базе обследований доходов, как правило, сложнее из-за более высокой относительной численности самозанятых в малом бизнесе и в сельском хозяйстве (58, с. 4). Поскольку показатели уровней потребления домохозяйств также в значительной степени опираются на данные, полученные в результате опросов населения, качество этих измерителей точно так же страдает от типичных методологических проблем – например, от того, как определено само понятие «потребление», какова временная глубина опроса (т.е. за какой период домохозяйствам или индивидам-респондентам предлагают восстановить в памяти данные о своем потреблении), и пр.

Однако индексы Джини, рассчитанные на базе доходов домохозяйств, также не всегда оказываются надежными, в том числе по той причине, что обследования домохозяйств порой недостаточно репрезентативны, поскольку проводятся выборочно, не охватывают все группы домохозяйств в масштабе страны и особенно часто страдают от отсутствия релевантной информации по группам из самых верхних и самых дробных квантилей (например, децилей) на шкале доходов, что приводит к заметному занижению оценок уровней неравенства.

Бургиньон со своей стороны обращает внимание на плохую адаптируемость индекса Джини для сопоставлений уровней неравенства между странами. Действительно, применение Джини для измерения глобального неравенства и неравенства между странами требует целого ряда упрощений и допущений. К тому же приходится как-то решать проблему лакун в национальных базах данных. В Мексике, например, опросами о доходах и расходах не охвачена почти половина домохозяйств (исключительный случай, но далеко не единственный). Бывает, что в некоторых странах опросы в какие-то годы вообще не проводились, а потому необходи-

мые данные напрочь отсутствуют. Во всех подобных случаях приходится изобретать методики получения хотя бы приблизительных оценок уровней доходов.

Сложной задачей является и конвертация местных доходов в единую валюту, в качестве которой используется так называемый международный доллар США, а также корректировки полученной информации с учетом различий в покупательной способности той или иной национальной денежной единицы.

Наконец, еще одна проблема заключается в необходимости устранения разнобоя в методиках сбора информации о доходах в различных странах (например, если в одной стране уровень жизни замеряется текущими доходами, а в другой – уровнем потребления на душу населения; встречаются и случаи, когда в отдельных странах или в их регионах вообще не проводятся какие-либо опросы, да и статистическая служба работает неудовлетворительно (48, с. 12).

И тем не менее несмотря на все отмеченные выше затруднения и дефекты, индекс Джини остается пока наиболее часто используемым инструментом в большинстве исследований, посвященных неравенству доходов по структуре и в динамике, тем более что появились методологические приемы, позволяющие адаптировать индекс Джини к измерениям уровней неравенства в доходах между странами.

## **Неравенство в доходах внутри стран: Уровни и тренды**

### ***Эндогенные факторы, влияющие на уровни оплаты труда***

Как известно, основным источником рыночного дохода, который остается важнейшим для домохозяйств, причисляемых не только к среднему классу, но и к значительной части сегмента менее обеспеченных домохозяйств (особенно в верхних прослойках этого сегмента, близких к среднему классу), всегда была и таковой остается заработная плата.

Поэтому важный ракурс исследований проблематики неравенства в доходах, на котором следует остановиться отдельно, – выявление структуры распределения неравенства среди различных групп получателей одного из основных видов доходов – заработной платы.

Такие эндогенные переменные, как средний уровень зарплаты, ее отраслевая, квалификационная, отчасти региональная дифференциация, относятся к числу ключевых характеристик национальных рынков труда.

С чисто экономической точки зрения, рост неравенства в заработках может рассматриваться как результат естественного и здорового функционирования рыночной экономики (72, с. 516). Однако социальная и политическая озабоченность в связи с возрастающей дисперсией в распределении доходов домохозяйств и личных доходов, которая тесно связана с растущим неравенством в заработках, становится все более тревожной (33).

Сегодня в структуре национальных рынков труда, особенно в развитых странах, происходят глубокие изменения. На верхних «этажах» рынков труда идет процесс активного формирования новых рабочих мест, которые предназначены для специалистов высшей квалификации в сфере дорогостоящих и все более востребованных услуг для бизнеса (финансовый учет, финансовый менеджмент, маркетинг, адвокатская и налоговая поддержка бизнеса, информационные и коммуникационные технологии и пр.), а также рабочие места в высокомонополизированных отраслях, где рынки функционируют по принципу «победителю достается всё». Стремительное «заселение» этих «этажей» рынка труда привело к существенному росту рыночных доходов «победителей» (как трудовых, так доходов от капитала), тем самым закрепив их господствующее положение как элиты рабочей силы (83, с. 36). В последние годы разрыв в уровнях трудовых доходов (рыночных или располагаемых) между представителями «элитных» слоев верхнего среднего класса и основной массой доходополучателей из нижних квантилей практически во всех странах неуклонно увеличивается (37).

Так, еще в 2007 г. топ-менеджеры (chief executive officers, CEO) 365 крупнейших американских компаний получали оклады, более чем в 500 раз превышающие среднюю зарплату их служащих, и этот разрыв с годами только возрастает. Во многих крупнейших компаниях менеджерам высшего звена за один день работы начисляется сумма, сопоставимая с годовой зарплатой рядового работника. Среди 500 крупнейших компаний из списка «Fortune» разрыв в оплате труда топ-менеджеров и рядовых исполнителей в 2007 г. уже был в 10 раз больше, чем в 1980 г., когда долгосрочный тренд к углублению неравенства в доходах едва начал обозначаться (216, с. 250). Великая рецессия несколько притормозила

этот процесс, но в самое последнее время он вновь обретает прежнюю динамику.

Тот факт, что соотношение между уровнем выплат топ-менеджерам и средней зарплатой основной массы работников существенно варьирует в зависимости от масштабов бизнеса компании, создает дополнительные затруднения при проведении межстрановых сопоставлений. Тем не менее попытки проведения таких сопоставлений, предпринятые относительно недавно, показывают, что отношение размеров выплат топ-менеджерам и размеров зарплат работников в обрабатывающей промышленности составляет: в Японии порядка 16:1, в Швеции – 21:1, в Британии – 31:1 и в США – 44:1 (216, с. 250).

На фоне неуклонного роста выплат (включая всевозможные бонусы) элитной прослойке менеджеров высшего звена, заработки работников с недостаточной (или не соответствующей их профессиональным обязанностям) квалификацией, оказавшихся на самых нижних «этажах» рынка труда, стагнируют или растут слишком медленно. В структуре совокупной занятости наблюдается также падение доли рабочих мест, требующих ручного труда (особенно в обрабатывающей промышленности), что негативно сказывается на уровне занятости.

В некоторых странах (в Германии, например) институтам обеспечения «непрерывной занятости», встроенным в рынки труда, удалось даже в период Великой рецессии 2008–2009 гг. затормозить распространение массовой безработицы среди занятых на рабочих местах, не требующих высокой квалификации или хотя бы минимальной профессиональной подготовки.

Очевидно, что встроенные в рынки труда механизмы поддержания занятости, достаточно эффективно работающие в некоторых странах в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры, помогают противостоять росту неравенства в доходах. Но даже в этих странах наблюдается углубление неравенства из-за отмеченных выше процессов на верхних «этажах» рынка труда, оккупированных специалистами с наиболее высокими доходами (57, с. 221–223).

Особенно заметен рост диспаритета в уровнях зарплат на американском рынке труда, одной из характерных особенностей которого являются «густонаселенные» нижние «этажи» (рабочие места с относительно низкой заработной платой и с относительно высоким числом занятых на временных работах или на условиях неполной занятости).

На рост неравенства доходов в развитых странах, как считают американские экономисты Дж. Фишер (Стэнфордский университет) и Т. Смидинг (Университет штата Висконсин), повлияли также происходившие в последние два десятилетия изменения в системах налогообложения доходов, которые привели к снижению предельных ставок налогов для лиц с наиболее высокими заработками. В результате, по данным ОЭСР и других источников, в период с середины 1990-х годов и вплоть до Великой рецессии 2008–2009 гг. налоги и социальные выплаты в развитых странах стали все менее эффективно выполнять свою функцию перераспределительного механизма, сглаживающего неоправданные диспропорции в доходах между различными группами домохозяйств. Из этого следует, что рост неравенства в последние десятилетия генерируется не только институциональными изменениями на рынках труда, но также неудовлетворительно работающей системой перераспределения доходов (83, с 35).

Имеются бесспорные и очевидные доказательства в пользу того, что изменения в самих институтах рынка труда (такие, например, как снижение уровня юнионизации или новые акценты государственной политики регулирования минимальной заработной платы и занятости) являются сильнейшим фактором, непосредственно влияющим на относительные уровни заработков и, соответственно, на структуру и динамику доходов домохозяйств из различных когорт (77, с. 49).

Несколько исследовательских коллективов представили свои оценки обоснованности предположений о значимости для динамики и структуры распределения доходов различных внутренних эффектов, генерируемых политическими, экономическими и социальными институтами той или иной страны. В совместной работе С. Кальдерона (Всемирный банк), А. Чонга (Межамериканский банк развития) и Р. Вальдеса (МВФ) на базе панельной выборки за период 1970–2000 гг., охватившей 121 страну, была подтверждена значимость системы институтов, регулирующих рынки труда (57, с. 221, 263).

Нобелевский лауреат по экономике Гэри Беккер (Чикагский университет) в совместной публикации с Кевином Мёрфи (Американская экономическая ассоциация) особо отметил, что важным фактором, способствующим усилению дифференциации в рыночных доходах, в последнее время становится устойчивый рост доли работников, получивших образование на уровне колледжа или выше (36). Так, в США, по данным Бюро трудовой статистики,

доля квалифицированных работников (лиц с образованием на уровне колледжа и выше) в структуре рабочей силы страны увеличилась с 11% в 1970 до 25% в 2016 г.<sup>1</sup> Наблюдаемый тренд должен, казалось бы, приводить к сокращению объема доплат за более квалифицированный труд – в силу того, что соотношение между предложением и спросом на этом сегменте рынка труда изменяется в пользу предложения. Иначе говоря, увеличение предложения квалифицированного труда теоретически должно приводить к снижению заработков специалистов. Однако на самом деле доплаты за более высокую квалификацию демонстрируют устойчивый тренд к росту за тот же период. По-видимому, это должно означать, что спрос на квалифицированную рабочую силу, подогреваемый радикальными технологическими изменениями в системах производства и управления, превышает рост предложения такой рабочей силы на рынке труда (77, с. 53).

Еще одним фактором, влияющим на динамику заработной платы в различных сегментах рынка труда, могут служить изменения в структуре потребительских предпочтений. Например, сокращение спроса и, соответственно, расходов потребителей на бытовую технику и, наоборот, увеличение спроса на медицинские услуги изменяют отраслевую и производственно-технологическую структуру спроса на труд и, следовательно, не могут не оказывать влияния на распределение доходов домохозяйств. Однако учитывая, что такие изменения, как правило, инкрементальны, они, по всей вероятности, вряд ли могут рассматриваться как основные причины ускорения роста неравенства.

В фокусе анализа Д. Руэды (Оксфордский университет) и Й. Понтуссона (Женевский университет) оказались различия в природе политического вмешательства отдельных государств в рыночную экономику и оценки влияния такого вмешательства на динамику неравенства. Для группировки домохозяйств в модели Руэды-Понтуссона были выбраны децили. Рассматривались отношения в уровнях среднего располагаемого дохода между домохозяйствами из девятого дециля к домохозяйствам из первого дециля (как для совокупности из 16 стран ОЭСР, образующих базу выборки, так и для каждой страны). Результаты, полученные Руэдой и Понтуссоном, показали, в частности, что эффекты, связанные с политическими факторами, и в особенности с уровнем юниониза-

---

<sup>1</sup> См.: Occupational requirements survey / Bureau of labor statistics, U.S. Dept. of Labor. – Mode of access: <https://www.bls.gov/ors/> (Дата обращения: 01.07.17.)

ции рабочей силы, по сути своей носят эгалитарный характер и проявляются сильнее, чем эффекты любых других независимых переменных (189, с. 381).

В одной из работ, выполненных Понтуссоном и др., была предпринята еще одна интересная попытка выявить наличие статистически значимой корреляции между доходами домохозяйств из нижних и верхних децилей, с одной стороны, и политическими структурами и институтами рынка труда – с другой. Обнаружилось, в частности, что такие факторы, как степень юнионизации, функционирование трехсторонних комиссий на переговорах о заработной плате, масштабы занятости в госсекторе и пр. влияют преимущественно на уровни доходов и относительные позиции на рынке труда неквалифицированных работников, в то время как уровни доходов тех, кто находится в верхней части шкалы распределения, в большей степени зависят от расстановки политических сил в стране и от политических игр в правительстве (см.: 187, с. 2).

К слову, многие дебаты, касающиеся проблемы неравенства, фокусируются в основном на проблеме концентрации доходов и богатства на самом верху распределительной шкалы, особенно на 1% самых богатых. Гораздо меньше внимания уделяется относительному сокращению доходов тех, кто находится внизу шкалы, причем не только в самом нижнем дециле, но даже в нижней 40%-ной группе (115, с. 21).

Подмечено, что чем выше диспаритет в уровнях доходов между отдельными когортами доходополучателей внутри страны, тем более вялой оказывается динамика долгосрочного роста национальной экономики и тем ограниченнее социальные перспективы для граждан. Негативное влияние роста неравенства на темпы экономического роста проявляется не сразу, а с некоторым лагом. Например, по имеющимся оценкам, углубление неравенства в доходах в 1985–2005 гг. привело к замедлению кумулятивного роста в период 1990–2010 гг. примерно на 4,7 п. п. (в среднем для стран ОЭСР, по которым были доступны соответствующие данные, и в целом за 20-летний период).

Главным «антидрайвером», тормозящим экономический рост, является углубление разрыва между доходами домохозяйств из нижних 40% на шкале распределения, и остальными домохозяйствами. Основным «передаточным механизмом», посредством которого обеспечивается взаимосвязь между неравенством и экономическим ростом, служит объем инвестиций в человеческий капитал. В странах с относительно более высоким уровнем нера-

венства в доходах этот механизм работает хуже, поскольку семьям с невысокими или недостаточно высокими доходами, которых становится все больше, не хватает средств, чтобы финансировать качественное образование своих детей или обеспечить взрослым членам семьи возможности приобретения новой профессии, востребованной рынком. Снижение социальной мобильности приводит в результате к тому, что огромный потенциал роста оказывается утраченным (115, с. 26–27).

Тренды изменений в уровнях неравенства внутри стран, проявляющиеся в углублении дифференциации доходов, улавливаются при сопоставлении данных национальной статистики, которые могут быть дополнены опросами домохозяйств. При этом для многих инструментальных целей, служащих ориентирами при разработке национальной политики на рынке труда в той или иной стране, особый интерес представляет дифференциация тех категорий домохозяйств, основным источником доходов которых является заработка плата.

Очевидный рост индекса Джини в последние годы, отмечаемый практически во всех странах, улавливается статистическими моделями, построенными с применением разных методик. Можно говорить о некоторых несоответствиях в полученных результатах, но общий повышательный тренд индекса Джини большинством исследователей не оспаривается.

Правда, некоторые из экономистов, социологов и комментаторов, отслеживающих динамику роста неравенства, считают, что рост Джини пока не настолько значителен, чтобы бить тревогу. Но индекс Джини – относительный показатель неравенства в доходах. Существует ведь еще и понятие неравенства в доходах, измеряемого абсолютными суммами доходов – как внутри одной и той же страны, так и между странами. И негативные изменения в таком неравенстве гораздо заметнее, потому что они напрямую связаны с уровнем покупательной способности доходополучателей.

Предположим, к примеру, что некий работник в 2000 г. зарабатывал 1 долл. в час, в то время как другой работник в той же стране в том же году зарабатывал 10 долл. в час. Благодаря экономическому росту и росту зарплат, в 2016 г. первый работник стал зарабатывать 8 долл. в час (в 8 раз больше), а второй – 64 долл. в час (в 6,4 раза больше). Таким образом, относительная разница в заработке между обоими работниками сократилась (второй работник стал зарабатывать в 2016 г. по сравнению с 2000 г. всего в 8 раз больше, чем первый, хотя в 2000 г. зарабатывал в 10 раз

больше первого). Но абсолютная разница в часовом заработке подскочила с 9 до 56 долл.

По мнению представительницы либертарианской школы Челси Фоллетт, все это не имеет особого значения. Пусть даже неравенство в уровнях зарплат возрастает – главное заключается в том, что ускоренный экономический рост, наблюдавшийся в некоторых развивающихся странах, привел к снижению относительного неравенства между богатыми и бедными странами и к уменьшению численности бедных в мире в целом. Нет никакого сомнения, утверждает Челси Фоллетт, что сокращение нищеты и повышение уровня жизни гораздо важнее снижения неравенства в доходах (84).

Заметим в этой связи, что выводы относительно снижения уровня бедности, сделанные в примечательном докладе ООН (108, с. iii), мягко говоря, не являются достаточно обоснованными, и вот почему. Дело в том, что помимо изменений в уровне получаемого дохода, измеряемого в денежных единицах, важно также учитывать изменения покупательной способности этих денежных единиц за исследуемый период. Иными словами, возвращаясь к приведенному выше примеру, следует принять в расчет, что можно было купить за 1 долл. в 2000 г. и что можно купить за 8 долл. в 2016 г. Очевидно, что за 8 долл. в 2016 г. можно купить больше, чем за 1 долл. в 2000 г., но очевидно также, что не в 8 раз больше, если учесть инфляционное обесценение денежной единицы. Но если взять самый крайний случай, покупательная способность одного доллара в 2000 г. может (гипотетически) оказаться выше, чем покупательная способность восьми долларов в 2016 г. И это будет означать, что человек, заработавший 8 долл. в час в 2016 г., окажется фактически более бедным, чем он был в 2000 г., когда зарабатывал 1 долл. в час. Нельзя сказать «беднее», так как бедность измеряется не только текущим доходом и его покупательной способностью, но и накоплениями за определенный период. Возможно, норма накопления у этого работника тоже изменилась за рассматриваемый период.

Еще более разительным выглядит диспаритет доходов при сопоставлении абсолютных показателей. Практически очевидно, что отрыв дохода второго работника от дохода первого на 56 долл. в час с очень высокой вероятностью перекроет любые снижения покупательной способности денежной единицы (доллара) за исследуемый период. Иными словами, возможности потребления материальных благ и услуг у второго работника возрастут кратно по сравнению с возможностями первого работника.

Разумеется, приведенные здесь цифры – условные и намеренно гипертрофированные. Но если обратиться к реальным цифрам, то достаточно просто взять более продолжительный временной интервал, чтобы получить падение покупательной способности доллара США, сопоставимое с тем, которое продемонстрировано в приведенном условном сопоставлении. Известно, например, что 1 долл. в 1950 г. эквивалентен примерно 9 долл. сегодня. То есть сегодня за 8 долл. (столько в приведенном примере составляет условная часовая ставка оплаты труда первого работника) можно купить некоторых товаров (относительная цена которых мало изменяется со временем), меньше, чем за 1 долл. в 1950 г. И это уже реальные цифры.

Сказанное означает, помимо прочего, что важное значение для оценки динамики изменений в распределении доходов и роста реального неравенства имеют не только относительные индексы, но и замеры перепадов в доходах, привязанные к покупательной способности денежной единицы.

### *Особенности неравенства в уровнях заработных плат (развитые страны)*

Наглядными примерами усиления дифференциации трудовых доходов в последние годы могут служить американский и британский рынки труда: в обеих странах наблюдается более быстрый рост заработной платы «белых воротничков» по сравнению с динамикой заработной платы «синих воротничков».

Описываемый тренд, однако, достаточно слабо прослеживался в других странах с развитой экономикой (по крайней мере, в первой декаде нынешнего века). Например, в Швеции, Норвегии, Германии разрывы в уровнях оплаты труда между квалифицированными и неквалифицированными работниками не слишком существенны. Это может показаться удивительным, если исходить из допущения, что многие тенденции, отмечаемые в динамике доходов занятых, являются следствием внедрения новых технологий – а этот процесс, будучи одним из важных драйверов глобализации, несомненно, затронул все развитые страны (77, с. 51–52).

Объяснение следует искать, по-видимому, в особенностях функционирования рынков труда различных стран и в наборе инструментов, используемых государствами для регулирования основных процессов на рынках труда. Например, и для США, и для

Великобритании одной из определяющих характеристик рынка труда является его гибкость (flexibility). Это означает, что изменения в объеме и структуре спроса на рабочую силу проявляются преимущественно в виде изменений в уровнях оплаты труда, а не в увеличении незанятости и безработицы, что более характерно для большинства европейских рынков труда, в особенности в таких странах, как Германия или Франция (77, с. 51–52).

Еще одно объяснение основывается на предположении, что поскольку в Соединенных Штатах и Великобритании существует гораздо более развитая, чем в каких-либо других странах, практика оплаты за труд с учетом реального трудового вклада, это также может формировать тенденцию к увеличению неравенства в доходах между отдельными категориями занятых в этих странах. Наконец, некоторые исследователи считают, что отсутствие заметного роста неравенства в доходах в таких странах, как, например, Канада или Франция, связано с тем, что на рынках труда этих стран в последние годы происходил быстрый рост предложения квалифицированного труда при относительно менее быстрым (в сравнении, например, с США) росте спроса на такой труд, что могло привести к сокращению разрыва в доходах между квалифицированными и неквалифицированными работниками в этих странах. На это, в частности, указывает Энтони Аткинсон (Наффилд колледж, Оксфорд; Лондонская школа экономики) (26, с. 83–87).

Диспаритет зарплатных компонент доходов домохозяйств в богатых странах возрастает отчасти потому, что доходы квалифицированных работников растут быстрее, чем доходы и компенсации тех, кто занят менее квалифицированным трудом. Анализ роста неравенства в доходах с использованием индекса Джини показывает, что истоки проблемы восходят по меньшей мере к середине 1980-х годов. Так, среднее значение коэффициента Джини, рассчитанного для чистого (располагаемого) дохода частных домохозяйств в странах ОЭСР, выросло с 0,29 в 1985 г. до 0,31 в 2000 г. (52). Фактически это означает, что уже в тот период неравенство в доходах в среднем по странам ОЭСР увеличилось на 6 п. п. Более поздние данные подтверждают сохранение этой тенденции. К 2012 г. коэффициент Джини в целом для ОЭСР вырос еще на один п. п. по сравнению с 2000 г., достигнув значения 0,32 (16, с. 125).

Уровень неравенства выше среднего по ОЭСР (см. таблицы ниже) выявлен в Великобритании, Италии, Испании и особенно в США (коэффициент Джини по располагаемому доходу достиг в

США 0,37). При этом в Германии и в Скандинавских странах динамика роста разрыва в уровнях чистого дохода богатых и бедных оказалась несколько более замедленной, чем в среднем по ОЭСР, а сам показатель Джини значительно меньше (0,29 для Германии, порядка 0,25 для стран Скандинавии) (см. табл. ниже).

В последнее время на рынках труда стран Севера проявляются некоторые долгосрочные тенденции, отличающие их от рынков труда стран Юга. Во-первых, наблюдается устойчивое сокращение занятости в промышленном секторе в целом, в наибольшей степени – в обрабатывающей промышленности. Понижательная динамика занятости отражает глубинные структурные изменения в экономике этих стран, которая сегодня во многом становится экономикой услуг, т.е. экономикой постиндустриального типа. Во-вторых, во всех сегментах рынков труда развитых стран, где происходило увеличение спроса на труд, оно проявлялось прежде всего в увеличении спроса на высококвалифицированную рабочую силу (77, с. 54).

Обе отмеченные тенденции характерны для большинства развитых стран.

Дитер Брайнингер, экономист из аналитического центра (think tank) «Дойче Банк», в свою очередь, особо подчеркивает, что во многих странах наблюдается тесная корреляция между ростом безработицы, затрагивающей главным образом менее квалифицированных работников, и ростом неравенства в доходах. Из этого естественным образом следует вывод, что по мере нарастания темпов технологического перевооружения производства увеличиваются риски сокращения числа рабочих мест в менее продвинутых технологически отраслях и на менее оснащенных новыми технологиями производственных участках (52).

Пожалуй, далеко не во всем можно согласиться с этим тезисом Брайнингера. Действительно, происходящий сегодня под влиянием смены технологического уклада процесс свертывания рабочих мест, не требующих высокой квалификации, приводит к выталкиванию из производств многих работников. Безусловно, в какой-то степени это вытеснение вносит свой вклад в рост безработицы и, соответственно, в снижение уровня доходов домохозяйств, находящихся в нижних децилях шкалы распределения доходов. Однако, по некоторым оценкам, вряд ли на рост неравенства определяющим образом влияет снижение уровня доходов именно этих категорий работников.

Дело в том, что как раз работникам, не обладающим высокой квалификацией, сегодня легче адаптироваться к новым реалиям, например, в сфере бытовых услуг, которая продолжает генерировать рабочие места, не требующие специальных знаний и навыков. Более того: известно, что многие рабочие места в сфере услуг оплачиваются гораздо выше, чем рабочие места, не требующие высокой квалификации в сфере производства, так что средний доход этой группы работников может даже возрасти, что приведет не столько к углублению неравенства, сколько к его сглаживанию. Поэтому дело здесь, действительно, упирается прежде всего в проблему мобильности рабочей силы, как справедливо заметил Брайнингер.

На самом деле во многих случаях гораздо сложнее трудоустроиться тому, кто обладает профессиональными навыками и умениями. Тому, кто оказался невостребованным с переходом производств на новые технологии, требующие других знаний и умений. А также тем квалифицированным специалистам, рабочие места которых, по логике офшорного аутсорсинга, оказались перемещены в другие страны.

Именно две упомянутые выше категории работников-специалистов в наибольшей степени подвержены риску безработицы. Именно их доходы, с высокой долей вероятности, упадут в результате углубления технологической специализации производства, новой волны автоматизации, а также из-за офшорного аутсорсинга. То есть фактически речь идет о непосредственном негативном влиянии глобализации на занятость и, соответственно, на доходы в первую очередь тех, кого обычно относят к среднему классу. Снижение уровня доходов тех домохозяйств, которые до недавнего времени относились к среднему классу, и углубление неравенства между ними и другими получателями заработной платы как основной части своего рыночного дохода, сумевшими удержаться на плаву – вот подлинная проблема для Америки и других развитых стран, непосредственно порожденная глобализацией.

Кроме того, если прежде технологические обновления, как это следует из моделей циклов Шумпетера, Менца и других, происходили с регулярной периодичностью, и потому в периоды между циклами рынки труда успевали адаптироваться к новым технологиям и генерировать достаточное количество новых рабочих мест, тем самым поглощая значительную часть временно оказавшихся безработными, то сегодня мы являемся свидетелями того, как процесс технологической революции становится перманент-

ным (почти по Троцкому, но в другой плоскости). А это означает, что рынки труда столкнулись с новыми вызовами, и проблема безработицы может стать одной из наиболее болезненных для национальных экономик и, действительно, серьезно влиять на степень дифференциации доходов прежде всего среди тех доходополучателей, основным источником дохода которых остается заработная плата.

По оценкам ОЭСР, в развитых странах от нестабильности трудовых доходов (в том числе от сокращения заработной платы или замедления ее роста) в наибольшей степени страдают работники с невысокой квалификацией и привлекаемые на условиях так называемой нестандартной занятости (неполной, временной, неформальной и пр.). Иными словами, домохозяйства, включающие индивидов, зависимых в основном от нестандартной занятости, характеризуются более высоким уровнем нестабильности в доходах и в целом более низкими доходами по сравнению с прочими. Значительный рост числа таких домохозяйств в странах ОЭСР вносит свой вклад в увеличение совокупного неравенства (115, с. 16).

Примерно с середины 1990-х годов более половины всех новых рабочих мест предусматривали нестандартные формы занятости. Сегодня рабочие места для временно работающих, частично занятых или самозанятых составляют около трети общего числа рабочих мест в странах ОЭСР. Работающие на условиях нестандартной занятости находятся во многих отношениях в худшем положении по сравнению с теми, кто работает на условиях стандартной занятости (в частности, в том, что касается качества рабочего места, заработка, безопасности труда и возможностей повышения квалификации) (83, с. 37).

Кказанному следует добавить и проблемы, касающиеся женской занятости. В большинстве стран ОЭСР шансы получения работы для женщины по-прежнему примерно на 16% ниже, чем для мужчины, и женщины все еще зарабатывают в среднем на 15% меньше, чем мужчины. Если бы доля семей с работающими женщинами оставалась на том же уровне, что и 20–25 лет назад, неравенство в доходах в среднем по странам ОЭСР возросло бы к сегодняшнему дню почти на 1 п.п. индекса Джини. Однако тот факт, что всё больше женщин в относительном выражении заняты полное рабочее время и получают сегодня относительно более высокие заработки, чем прежде, служит некоторым ограничителем роста неравенства в доходах, измеряемого индексом Джини (77, с. 102–103; 115, с. 16).

## *Изменения в технологиях и проблема неравенства доходов внутри стран*

Изменения в технологическом укладе – один из важнейших факторов, влияющих на дифференциацию доходов домохозяйств. Общепризнанно, что чем стремительнее происходит обновление всех сфер экономической и социальной жизни, тем болезненнее процесс адаптации общества к новой технологической реальности. И если в прошлом технологические революции, как уже отмечалось выше, происходили с определенной цикличностью (вспомним, например циклы Шумпетера, Кондратьева и пр.), а социальные и экономические системы успевали их «переварить», подстроившись с той или иной скоростью под новый уклад, то сегодня мир фактически живет в непрерывном процессе технологического обновления, темпы развития которого постоянно нарастают.

В отчете Всемирного экономического форума о глобальных рисках (2017) было особо отмечено, что национальные государства и мировое сообщество в целом «не поспевают» за технологическими изменениями. Как оказалось, из 12 так называемых фронтирных технологий только две – искусственный разум и робототехника – имеют наибольшие потенциальные перспективы с точки зрения новых позитивных достижений для экономики, но эти же технологии таят в себе наиболее серьезные угрозы и риски (209, с. 14).

Хорошо известно, что новые технологии всегда оказывают двоякое воздействие на рынки труда. С одной стороны, они способствуют созданию рабочих мест в новых отраслях или революционизируют старые отрасли. С другой стороны, они приводят к вытеснению рабочих мест, ставших ненужными. Обычно число новых рабочих мест, создаваемых в продвинутых отраслях, несколько превышало число рабочих мест, свертываемых под воздействием технологических изменений. Однако в последнее время, отмечается в докладе ВЭФ 2017 г., появились тревожные свидетельства того, что механизм создания новых рабочих мест путем технологического перевооружения производства «захлебывается», пробуксовывает. По имеющимся данным, в 2016 г. лишь 0,5% рабочей силы США было занято в секторах и отраслях, возникших после 2000 г., в сравнении с 8% численности работников, занятых в отраслях, созданных в 1980-е годы.

Технологические изменения вызывают также сдвиги в распределении национального дохода от труда к капиталу: согласно

ОЭСР, до 80% от общего снижения доли труда в национальном доходе за период с 1980 по 2007 г. произошло в результате внедрения новых технологий и новых технологических процессов (209, с. 15).

В одной из работ американского экономиста Джеймса Бессена (Университет Бостона) утверждается, что внедрение инновационных технологий приводит лишь к перераспределению рабочих мест между более квалифицированным и менее квалифицированным трудом. Иными словами, новые технологии просто перемещают работников на новые рабочие места, а не вытесняют их совсем с рынка труда. Однако, добавляет Бессон, технологические инновации, как правило, приводят к стагнации уровня заработной платы и нехватке квалифицированной рабочей силы. Те работники, которые оказались способными освоить новые навыки, чтобы обслуживать новые технологические устройства, в результате окажутся в выигрыше, поскольку их зарплата вырастет. Но гораздо больше число людей, прежде использовавшихся на рутинных видах работ, которые теперь выполняются компьютерами и роботами, начнут конкурировать между собой за сокращающуюся долю таких рабочих мест либо будут вытеснены в сферы, не требующие квалификации (40, с. 16–17). И то и другое приводит к снижению уровня трудовых доходов таких работников и, следовательно, к углублению неравенства: в одном случае из-за превышения предложения такого труда над спросом на него, в другом – из-за перемещения значительных масс работников на низкооплачиваемые рабочие места (см.: 26, с. 107–108, 118–120).

По мнению Дитера Брайнингера, наблюдаемый в последнее время растущий экономический отрыв развитых стран от остального мира вызван прежде всего технологическими изменениями.

Было бы не вполне верно, считает Брайнингер, просто заключить, что зарплаты получателей высоких доходов возрастили быстрее, чем зарплаты тех, кто получает низкие доходы. По его мнению, основным источником увеличения неравенства в доходах на самом деле является рост безработицы. Во многих странах наблюдается устойчивая корреляция между ростом безработицы, которая в основном затрагивает менее квалифицированных рабочих, и неравенством в доходах. Притом что безработица часто следует за циклами деловой активности, долгосрочные распределительные тренды тем не менее указывают на многие другие структурные причины растущей дифференциации в зарплатах.

Высокие темпы технологического прогресса и, в особенностях, революция в ИТ – вот что, по мнению Аткинсона, является главным драйвером всех происходящих изменений в экономике, в том числе и роста неравенства в доходах. Триумфальный прогресс микрочипов, персональных компьютеров и Интернета дал стартовый импульс мощной волне автоматизации производственных процессов, внедрению гибких и эффективных технологий. Технологическая революция, свидетелями которой мы являемся сегодня, не только приводит к взрывному росту производительности, но обозначает также фундаментальный, по сути решающий сдвиг от трудоинтенсивных к капиталоинтенсивным производственным методам (26, с. 58–59).

Инвестиции в современные, построенные на информационных технологиях производственные комплексы стимулируют экспенсивный рост основного капитала (капитальных фондов), а установка, отладка и эксплуатация этих комплексов требует квалифицированных специалистов. Новые технологии позволяют заместить менее квалифицированный труд капиталом, овеществленным в новейших технологических устройствах и компьютерах (17, с. 445).

На самом деле ничего принципиально нового не происходит: процесс замещения ручного труда машинным идет веками. Главное отличие нынешней технологической революции от предыдущих лишь в том, что неквалифицированный и ручной труд практически полностью вытесняется из массового производства промышленной продукции капиталом, овеществленным в новых автоматизированных процессах. В выигрыше от новой технологической революции, очевидно, оказываются в первую очередь владельцы капиталов и высококвалифицированные работники (54, с. 4–5).

Нынешняя, уже четвертая по счету за последние 200 лет технологическая революция, имеет свои особенности. Поскольку основной вектор ее ориентирован на инновации, связанные главным образом с внедрением компьютерных технологий, нанотехнологий и в самое последнее время – с роботизацией производства, в сознании многих эти процессы воспринимаются как некая новая угроза, обозначающая переход тотального контроля за всеми сферами жизни людей к машинам-роботам и тем, кто ими владеет (209, с. 14).

По замечанию Бранко Милановича (профессор Городского университета Нью-Йорка, один из руководителей Люксембургского

центра изучения доходов), нынешние споры о «нашествии роботов» обладают некоторыми необычными свойствами. Опасность, исходящая от роботов, заменяющих людей, рассматривается как нечто совершенно новое, по-видимому, угрожающее нашему образу жизни и даже самому существованию цивилизации. На самом деле в этом нет ничего нового. Внедрение технических усовершенствований для замены рутинного (или даже креативного) труда применялось в значительных масштабах с самого начала промышленной революции. Роботы по своей сути ничем не отличаются от любых других машин (153).

По мнению Милановича, процессы роботизации производства часто связаны с тремя распространенными заблуждениями.

Одно из этих заблуждений проистекает из ошибочной доктрины «ограниченности совокупного объема труда» (*lump of labor*), согласно которой новая техника всегда вытесняет с рынка труда огромные массы работников, что в результате приводит к росту масштабов застойной безработицы и, соответственно, углублению разрыва в доходах. Действительно, чем более узкий временной горизонт мы рассматриваем, тем более оправданным представляется это предположение. Понятно, что на достаточно коротком отрезке времени общее число рабочих мест ограничено, и чем больше работ будет выполняться механизмами (в том числе роботами), тем меньше рабочих мест останется людям.

Но стоит лишь заглянуть за более отдаленный горизонт, как станет понятно, что число рабочих мест вариабельно. Трудно с точностью сказать, в каких именно отраслях появятся новые рабочие места (потому что далеко не всегда заранее известно, что принесут с собой новые технологии), но именно применительно к данной ситуации оказывается полезным опыт двух предшествующих столетий технологического прогресса. Мы хорошо знаем, что аналогичные опасения существовали всегда, но никогда не оправдывались. В результате (за более или менее долгосрочный период) новые технологии приводят к тому, что на рынке труда появляется достаточно много новых рабочих мест. Как правило, их даже больше и они более высокооплачиваются, чем те, которые исчезли. Это, разумеется, не означает, что при внедрении новых технологий не появятся проигравшие. Конечно, некоторый процент работников, труд которых будет замещен новыми машинами («роботами»), окажется невостребованным. У какой-то части работников уменьшится заработка плата. Но, сколь бы печальными и траги-

ческими ни были эти потери для отдельных лиц, они ничего не меняют для общества в целом (153).

Второе известное заблуждение проистекает из первого. Оно связано с нашей неспособностью заранее с точностью узнать, что именно принесут с собой новые технологии, и заключается в том, что потребности человека признаются ограниченными. Оба заблуждения соотносятся друг с другом следующим образом: мы воображаем (опять-таки, в пределах некоего заданного интервала времени), что человеческие потребности ограничены тем, что нам известно на сегодня, т.е. тем, чего люди могут хотеть сегодня; но мы не можем даже предположить, какие новые потребности могут возникнуть у нас с появлением новой технологии. Следовательно, мы не можем заранее угадать, где и какими будут новые рабочие места, создаваемые с тем, чтобы удовлетворять наши новые потребности.

Третье глубокое заблуждение (не связанное напрямую с проблемой роботизации) состоит в убеждении, что ресурсные возможности Земли (запасы сырья и энергии) тоже ограничены. Разумеется, существуют геологические пределы запасов сырья просто потому, что Земля – закрытая система. Но наш опыт подсказывает нам, что эти пределы гораздо шире, чем мы обычно думаем в каждый конкретный момент времени, потому что наши знания о том, что содержат недра Земли, сами по себе ограничены уровнем развития технологий.

Некоторые экономисты, замечает Миланович, сегодня поддаются тем же самым неоправданным страхам, что в свое время испытал известный экономист Уильям Стэнли Джевонс, который складировал у себя дома тонны бумаги из опасения, что скоро будут вырублены все леса и бумагу нельзя будет купить (либо она станет дефицитной и потому слишком дорогой). И дело даже не в том, что при нынешних гигантских масштабах использования бумаги, во многие тысячи или миллионы раз превосходящих объем ее потребления во времена Джевонса, деревья в лесах все же не исчезли. Джевонс просто не мог вообразить (и причины этого вполне объяснимы), что технический прогресс приведет к созданию технологий переработки бумажного сырья для повторного использования. И уж тем более он не мог предвидеть появления электронных средства коммуникации, которые сегодня заменяют бумагу во многих случаях, для которых она использовалась раньше. Мы в этом смысле ничем не лучше Джевонса, потому что нам тоже трудно представить сейчас, что именно может прийти на

смену углеводородному сырью или железной руде. Но мы должны научиться осознавать, что процесс появления новых заменителей неизбежен, и научиться действовать в соответствии с этим осознанием.

Опасения, связанные с роботизацией и внедрением других новых технологий, полагает Миланович, отражают два дефекта, присущие человеческому мышлению. Один из них когнитивной природы: мы не знаем, какие технологические изменения произойдут в будущем, и потому не можем сказать, какими окажутся наши будущие потребности. Корни другого следует искать в психологии: за этими опасениями скрывается наше потаенное желание испытать шок от страха перед неизвестным, от пугающего и притом ускоряющегося прогресса металлических роботов, заменяющих рабочих в заводских цехах (153).

### *К вопросу о взаимосвязи между неравенством и экономической свободой*

Особый интерес с точки зрения оценки трендов в дифференциации доходов представляют исследования взаимосвязей между динамикой роста социального расслоения в той или иной стране и уровнем открытости ее экономики. Результаты таких исследований оказались во многом противоречивы и не позволяют делать однозначные выводы.

Р. Мёрфи из Центра по глобальным рынкам и свободе им. О'Нила при бизнес-школе Южного методистского университета в Далласе предпринял попытку измерить влияние неравенства на уровень экономической свободы в США. Полученные им результаты свидетельствуют о том, что рост неравенства, по-видимому, оказывает негативный эффект на экономическую свободу. Хотя некоторые данные имеют неоднозначный характер и нередко противоречат интуитивным предположениям, замеры, проведенные Мёрфи, показали, что прирост коэффициента Джини всего на 1 п. п. приводит к уменьшению уровня экономической свободы, измеряемой индексом института Фрезера, на 0,013–0,019 п. п. Аналогично, увеличение коэффициента Джини на значение, равное одному стандартному квадратическому отклонению, снижает уровень экономической свободы на 0,18–0,26 стандартных квадратических отклонений. Это, конечно, не слишком много, но все же разочаровывает.

Кроме того (и это уже вполне просматривается интуитивно), рост неравенства, по-видимому, приводит к росту государства (имеется в виду государственное вмешательство в экономику и в сферу перераспределения доходов) и оказывает заметный негативный эффект на соблюдение норм закона, хотя воздействие роста неравенства на масштабы финансовых и торговых операций незначительно (162, с. 127).

Разумеется, подытоживает Мёрфи, все это не слишком обнадеживающие выводы. Некоторые известные эксперты (например, профессор экономики Йельского университета Р. Шиллер) (198), призывающие реагировать на рост неравенства повышением налогов и ростом объемов трансфертных платежей государства, фактически предлагают то же самое, что и без того отчетливо просматривается в решениях и действиях политических регуляторов во многих странах, независимо от того, имеются ли рациональные обоснования для такой политики или нет. Любопытно, замечает Мёрфи, что если следовать предложениям Шиллера о введении еще более решительных мер по противодействию дальнейшему углублению дифференциации в доходах путем проведения активной перераспределительной политики государства, прогнозы о том, что сокращение неравенства в определенной степени отвечает экономическим интересам богатых, поскольку позволяет им получить больший контроль над политическим процессом, окажутся ошибочными: в результате такой политики налоги на самом деле не снизятся, а только возрастут (162, с. 127).

Интересный анализ взаимосвязи между неравенством и экономической свободой на примере стран Евросоюза представлен в работе С. Переса-Морено и М.Х. Ангуло-Гэрреро (Университет Малаги, Испания), опубликованной в 2016 г. (168). Устойчивый тренд к росту экономической свободы в странах ЕС, наблюдаемый в последние десятилетия, совпал с не менее устойчивым трендом к росту неравенства доходов в этих странах за тот же период. Задавшись вопросом, в какой степени экономическая свобода способствует росту неравенства, авторы исследовали взаимосвязи между экономической свободой и неравенством в доходах, используя в своей модели данные панельной выборки по всем странам ЕС за период 2000–2010 гг.

Для замеров уровней дисперсии доходов в модели Переса-Морено и Ангуло-Гэрреро использовались два показателя: индекс Джини и децильный коэффициент 80:20. Для измерения уровня экономической свободы был выбран композитный индекс эконо-

мической свободы в мире (Economic Freedom of the World index, EFI), ежегодно (с 2000 г.) исчисляемый Институтом Фрезера (Канада). EFI включает пять взвешенных компонент («громоздкость» органов государственного управления; правовая система и система прав собственности; стабильность валюты; свобода международной торговли; регулирование), при этом каждая из компонент включает соответствующий набор суб-компонент. Наряду с индексом EFI использовался индекс экономической свободы, разработанный американским Институтом наследия совместно с «Уолл Стрит Джорнэл» (Heritage Foundation index, HFI). Индекс HFI также часто используется учеными, политическими деятелями и международными организациями (168, с. 6–7).

Эмпирические свидетельства дают основание предположить, что чем выше уровень экономической свободы, тем, по-видимому, выше и уровень неравенства в доходах. Однако результаты, полученные Пересом-Морено и Ангуло-Гэрреро, показывают, что не все формы экономической свободы в равной степени и с одинаковой силой влияют на распределение доходов. Если между масштабами государства и уровнем государственного регулирования экономики, с одной стороны, и неравенством доходов – с другой, по-видимому, действительно просматривается рабочая связь, то такие характеристики внутренних конструктов стран Евросоюза, как развитая правовая система, права собственности, стабильная валюта и свобода международной торговли, похоже, не слишком существенно влияют на распределение доходов в обследованных странах (168, с. 15–16).

### **Неравенство в доходах между странами: Сопоставления и тренды**

В большинстве исследований неравенство доходов обычно измеряется с помощью индекса Джини. В странах континентальной Европы значение индекса Джини для располагаемых доходов (т.е. после уплаты налогов и перечисления разного рода трансфертов) в последние годы несколько снизилось (до 0,25–0,30). В США этот показатель сохраняется на уровне 0,40. Но в странах с наиболее высоким уровнем неравенства (например, в Южной Африке) он превышает 0,60 (48, с. 11–12).

Общее представление о различиях между странами в уровнях неравенства, измеренного с помощью различных показателей, можно получить из приводимых ниже таблиц.

Данные таблицы 1 позволяют проследить различия в диспаритете доходов между странами с разными уровнями развития. Представлены измерения децильных и квинтильных соотношений средних доходов между верхними и нижними квантилями, а также коэффициенты Джини (в процентах). Отметим, что в таблицу 1 выборочно включены индикаторы лишь по некоторым странам из более обширной таблицы, которая воспроизводится многими заслуживающими доверия информационными ресурсами. К сожалению, таблица страдает некоторыми недостатками. Во-первых, нет информации о том, к каким именно годам относятся данные ООН. Во-вторых, как оказалось, некоторые цифры, приводимые в таблице на разных информационных ресурсах, «гуляют», хотя ссылки на первичные источники, из которых они заимствованы тем или иным ресурсом, одни и те же. Поэтому приводимую ниже таблицу следует рассматривать скорее как «картинку», иллюстрирующую примерные различия в уровнях неравенства между разными странами.

Таблица 1

**Показатели соотношения доходов домохозяйств по децилям /  
квинтилям и индексы Джини для рыночного дохода  
по различным странам (данные ООН, Всемирного банка  
и ЦРУ США)\***

Страна	ООН R/P		ЦРУ R/P		Всемирный банк Джини		ЦРУ Джини	
	10%	20%	10%	Год	%	Год	%	Год
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Австралия	12,5	7,0	12,7	1994	34,9	2010	30,3	2008
Аргентина	31,6	17,8	35,0	2007	42,3	2013	45,8	2009
Беларусь	6,9	4,5	6,9	2002	26,0	2012	26,5	2011
Бельгия	8,2	4,9	8,3	2000	27,6	2012	25,9	2013 **
Бразилия	40,6	21,8	53,6	2009	52,9	2013	51,9	2012
Великобритания	13,8	7,2	13,6	1999	32,6	2012	32,4	2012
Венгрия	5,5	3,8	5,6	2002	30,6	2012	24,7	2009
Германия	6,9	4,3	6,9	2000	30,1	2011	27,0	2006
Греция	10,2	6,2	10,4	2000 *	36,7	2012	34,4	2013 **
Дания	8,1	4,3	12,0	2000 *	29,1	2012	24,8	2011 **
ЕС							30,6	2012 **
Израиль	13,4	7,9	11,8	2005	42,8	2010	37,6	2012
Индия	8,6	5,6	8,6	2004	33,6	2012	33,6	2012
Индонезия	7,8	5,2	7,9	2002	35,6	2010	41,0	2015

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ирландия	9,4	5,6	9,4	2000	32,5	2012	33,9	2010
Испания	10,3	6,0	10,2	2000	35,9	2012	34,0	2011
Италия	11,6	6,5	11,7	2000	35,2	2012	31,9	2012 **
Казахстан	8,5	5,6	8,0	2004 *	26,4	2013	28,9	2011
Канада	9,4	5,5	9,5	2000	33,7	2010	32,1	2005
Китай	21,6	12,2	21,8	2004	37,0	2011	46,9	2014 **
Латвия	11,6	6,8	11,6	2003	35,5	2012	35,2	2010
Литва	10,4	6,3	10,3	2003	35,2	2012	35,5	2009
Македония	12,5	7,5	12,3	2003	43,2	2009	43,6	2013
Малайзия	22,1	12,4	28,0	2003 *	46,3	2009	46,2	2009
Мексика	21,6	12,8	24,6	2004	48,1	2012	48,3	2008
Нидерланды	9,2	2,5	9,2	1999	28,0	2012	25,1	2013
Норвегия	6,1	3,9	6,0	2000	25,9	2012	26,8	2010
Польша	8,8	5,6	8,7	2002	32,4	2012	34,1	2009
Португалия	15,0	8,0	9,2	1995 *	36,0	2012	34,2	2013 **
Россия	12,7	7,6	12,8	2002	41,6	2012	42	2012
Румыния	7,5	4,9	7,4	2003	27,3	2012	27,3	2012
Словакия	6,7	4,0	6,7	1996	26,1	2012	25,3	2012
Словения	5,9	3,9	5,9	1998	25,6	2012	23,7	2012
США	15,9	8,4	15,0	2007 *	41,1	2013	45,0	2007
Украина	5,9	4,1	7,6	2006	24,6	2013	28,2	2009
Финляндия	5,6	3,8	5,7	2000	27,1	2012	26,8	2008
Франция	9,1	5,6	8,3	2004	33,1	2012	30,1	2013
Хорватия	7,3	4,8	7,2	2003 *	32,0	2011	32,0	2010
Чехия	5,2	3,5	5,2	1996	26,1	2012	24,9	2012
Чили	26,2	15,7	32,1	2003	50,5	2013	52,1	2009
Швейцария	9,0	5,5	8,9	2000	31,6	2012	28,7	2012 **
Швеция	6,2	4,0	6,2	2000	27,3	2012	24,9	2013
Эстония	10,8	6,4	11,0	2003	33,2	2012	32,9	2013
ЮАР	33,1	17,9	31,9	2000	63,4	2011	62,5	2013 **
Южная Корея	7,8	4,7	5,9	2011	31,3	2007	30,2	2013 **
Япония	4,5	3,4	4,5	1993	32,1	2008	37,9	2011
Мир в целом			12,0	2002 *			38,0	2007

Составлено по: List of countries by income equality / SensAgent. – Mode of access: <http://dictionary.sensagent.com>List%20of%20countries%20by%20income%20equality/en-en/> (Дата обращения: 18.07.17.)

\* Доступные данные за различные годы (по состоянию на ноябрь 2015); выборочно по отдельным странам.

\*\* Оценочные значения.

**Пояснения к таблице**

*R/P 10%: отношение среднего дохода 10% домохозяйств с наиболее высокими доходами (самый верхний дециль) к среднему доходу 10% домохозяйств с наиболее низкими доходами (самый нижний дециль);*

*R/P 20%: отношение среднего дохода 20% домохозяйств с наиболее высокими доходами (самый верхний квинтиль) к среднему доходу 20% домохозяйств с наиболее низкими доходами (самый нижний квинтиль);*

*Джини: коэффициент Джини для рыночного дохода (численное представление кривой Лоренца для каждой страны в %);*

*ООН: данные взяты из Программы развития ООН;*

*ЦРУ: данные взяты из Всемирной книги фактов ЦРУ.*

Как видно из таблицы, значения показателя R/P 10% всегда (для любой страны и для любого года) превышают значения R/P 20%. При этом очевидно, что чем больше разрыв между значениями этих показателей, тем выше диспаритет в доходах, и наоборот: чем меньше разрыв между R/P 10% и R/P 20%, тем меньше уровень неравенства в доходах. К числу стран с наименьшим разрывом между R/P 10% и R/P 20% относятся, например, Швеция, Япония, Чехия, Словакия. В этих странах также наименьшие по сравнению с другими странами значения децильных и квинтильных отношений. Среди стран с наиболее высоким разрывом между R/P 10% и R/P 20% – Аргентина, Бразилия, Китай, Малайзия, ЮАР, Чили. В этих же странах, как правило, наиболее высокие значения децильных и квинтильных отношений.

Самые высокие показатели Джини (и по данным Всемирного банка, и по данным ЦРУ) отмечены в ЮАР и в Чили. Некоторые незначительные расхождения в показателях коэффициента Джини, рассчитанные для одной и той же страны за один и тот же год (например, для Британии, России и пр.), находятся в пределах допустимой погрешности и определяются особенностями методик расчета, принятых во Всемирном банке и в ЦРУ.

### *Сравнительные тренды в динамике неравенства (развитые страны)*

Помимо анализа структуры и динамики неравенства в отдельных странах, довольно большое число работ, появившихся по этой проблематике в последнее время, представляют собой сравнительные исследования неравенства в доходах домохозяйств из разных стран. К сожалению, сравнительные исследования гораздо реже попадают в сферу общественного интереса и потому менее известны широкой публике (83, с. 32).

Исследования вариаций, выявляемых при сравнениях уровней доходов в разных странах, особенно применительно к странам с более или менее сопоставимым душевым ВВП, является наиболее продуктивным подходом к изучению неравенства – прежде

всего потому, что неравенство сильно варьирует по странам, даже если сравнивать страны с примерно одинаковым уровнем экономического развития. Кроме того, системы и особенности функционирования национальных политических, экономических и социальных институтов, напрямую или опосредованно воздействующих на структуру доходов домохозяйств в той или иной стране, как и некоторые эффекты (в том числе неоднозначные), являющиеся результатом деятельности этих институтов и проявляющиеся в разного рода изменениях структуры неравенства в доходах, также различаются в зависимости от страны. По этим и другим причинам сопоставления изменений уровней доходов домохозяйств между странами являются естественным и органичным дополнением исследований неравенства внутри стран (99, с. 3–4).

Диспропорции в доходах между домохозяйствами или индивидами, структурированными по выделенным группам (квантитативно), часто измеряются как в терминах рыночного дохода, так и в терминах реального располагаемого денежного дохода (*real disposable income*). Располагаемый доход включает все виды денежных доходов, не учитывает прямые доходы и налог на заработную плату, отражает все денежные и аналогичные денежным виды государственного вспомоществования (например, продовольственные талоны, денежные перечисления на оплату жилья, возмещаемые налоговые кредиты и пр.). В большинстве исследований при построении значений реального располагаемого дохода домохозяйств он корректируется с учетом состава домохозяйств (см. об этом ниже).

В 2013 г. под редакцией Дж. Горника (директор Люксембургского центра исследования доходов, LIS) и М. Йентти (директор по исследованиям LIS, профессор Шведского института социальных исследований при Стокгольмском университете) вышел объемистый сборник работ, посвященных сравнительному анализу тенденций в изменениях уровней доходов различных когорт доходополучателей в нескольких наиболее развитых странах.

Общий вывод, сформулированный Горником и Йентти по материалам сборника, сводится к следующему: несмотря на то, что экономика многих стран переживала сходные процессы обновления технологий и подвергалась одним и тем же «болевым» шокам (имеется в виду прежде всего рецессия 2008–2009 гг.), кросснациональные исследования вариаций в трендах и в уровнях неравенства доходов заставляют предположить, что сдвиги в масшта-

бах и динамике неравенства под влиянием некоторых факторов оказались разными в каждой стране.

Если оставить в стороне глобальные факторы, влияющие на национальные рынки труда и макроэкономические показатели (этой теме посвящен центральный раздел настоящего обзора), полученный вывод означает, что изменения в национальных институтах, демографические и иные особенности каждой страны играют важную роль в формировании национальных паттернов конфигурации неравенства. Поэтому для того, чтобы понять, сколь высоким и / или сколь быстрорастущим может оказаться неравенство доходов в конкретной стране, критически важно по возможности максимально адекватно идентифицировать факторы, от которых зависят национальные тренды в динамике неравенства (98, с. 489).

В части, касающейся методологии анализа, Горник и Йентти особо подчеркивают, что для сравнительных оценок изменений в уровнях неравенства критически важно «заглянуть внутрь» агрегированных показателей, чтобы выявить, где именно в распределении доходов происходят оцениваемые изменения. Страны могут демонстрировать схожие тренды в динамике неравенства, измеряемого агрегированными показателями, но в основе этих трендов могут лежать разные глубинные структурные процессы.

Так, при изучении общей динамики неравенства, характерной для некой совокупности стран за один и том же оцениваемый период, повышение (или снижение) среднего уровня неравенства может объясняться различными типами изменений в структуре доходов внутри одних и тех же квантилей, но в проекции на доходы домохозяйств из разных стран. К примеру, внутри самого верхнего дециля может происходить углубление дифференциации в доходах домохозяйств при росте общего среднего дохода или наоборот, при сокращении среднего дохода в этом же дециле. Аналогичные процессы могут происходить и в самом нижнем дециле на шкале распределения доходов.

Поэтому в некоторых работах сборника, составленного Горником и Йентти, используются специальные методики деагрегирования трендов, прослеживаемых на более укрупненных совокупностях. Эти методики позволяют с более высокой точностью замерять и сопоставлять между собой разнородные глубинные процессы, происходящие в совокупностях доходополучателей из разных стран, представляющих внешне однородными, но при более детальном анализе оказывающихся более сложными.

Применение техник дезагрегирования особенно важно также в контексте принятия политических решений по регулированию наиболее тревожных диспропорций в структуре доходов на уровне отдельных стран – если, например, рост неравенства в нижних квентилях на шкале распределения вызывает более высокую озабоченность, чем углубление неравенства в группах доходополучателей, расположенных ближе к верхним квентилям (например, в верхнем квинтиле или верхнем дециле) (98, с. 490).

В качестве статистической основы для сопоставлений в работах сборника была использована база LIS, представляющая собой богатый архив детализированных данных по доходам и богатству, сведенных большей частью из национальных баз данных по странам с относительно высокими доходами домохозяйств и гармонизированных по специальной методике для удобства проведения кросс-национальных сопоставлений.

Возможность использования единого источника данных по доходам обеспечивает достаточно надежный инструментальный и концептуальный фундамент для многих сравнительных исследований, позволяет максимизировать результативность работы благодаря единому методологическому подходу, а также внедрить в исследовательскую работу единые измерительные и понятийные практики. Во многих сравнительных исследованиях динамики доходов и богатства используются данные по группе из 28 стран, включенных в базу LIS (99, с. 2).

Одна из проблем, вызывающих сегодня особенное беспокойство, касается соотношения между неравенством и экономическим статусом домохозяйств, располагающихся в самой середине шкалы распределения доходов.

Исследовав эту проблему на своей модели, Горник и Йентти пришли к следующим выводам.

Во-первых, ответ на вопрос «Как поживает средний класс?» зависит от того, с помощью каких критериев определять принадлежность того или иного индивида к среднему классу. Границы среднего класса, обозначенные исходя из уровня дохода, могут сильно отличаться от тех, которые определяются, например, размерами богатства индивида, родом его занятий и членов его семьи, образом жизни, районом проживания и / или множеством других критериев, не имеющих непосредственного отношения к дифференциации индивидов (домохозяйств) по уровню дохода (98, с. 487–488).

Во-вторых, вовсе не обязательно, что рост неравенства в доходах внутри страны должен отражаться на уровне реальных доходов среднего класса, хотя это часто считается само собой разумеющимся.

В-третьих, относительные экономические перспективы различных поколенческих когорт существенно варьируют по странам – и эта вариабельность, похоже, имеет институциональные корни. Иными словами, уровень дохода взрослых детей – выходцев из семьи, которая по уровню доходов относилась к среднему классу, вовсе не обязательно окажется в границах, которыми условно определяются доходы среднего класса в той или иной стране, – он может оказаться выше или ниже. Кроме того, сами границы среднего класса различны в разных странах и в разные периоды времени в одной и той же стране (98, с. 487–488).

Таким образом, хотя сборник под редакцией Горника и Йентти увидел свет в 2013 г., новые тренды в динамике распределения доходов, обозначившиеся в период после Великой рецессии 2008–2009 гг., которые представляют сегодня особенно большой интерес (по крайней мере для анализа неравенства между странами, относимыми обычно к развитым), в нем не нашли отражения. Однако основные методологические подходы, инструментальные методы анализа и понятийный аппарат исследований, вошедших в фундаментальный сборник под редакцией Горника и Йентти, были подхвачены авторами более поздних работ и использованы для анализа изменений последних лет.

Правда, даже знаменитая книга Пикетти, ставшая столь популярной во всем мире (и не только среди экономистов), была завершена в 2014 г. и увидела свет в 2015 г., так что самые свежие тренды в динамике неравенства, обозначившиеся уже после Великой рецессии и в связи с переживаемым неолиберальной глобализацией кризисом, в ней не смогли получить отражения. Пикетти для своих сопоставлений динамических рядов показателей неравенства, бедности и богатства использовал не базу LIS, а более обширную базу WID (World Wealth and Income Database), охватывающую не только развитые, но и развивающиеся страны (см. врезку ниже).

Тем не менее методологические идеи, представленные в сборнике под редакцией Горника и Йентти, получили дальнейшее развитие в последующих исследованиях, выполненных на базе LIS, в том числе в несколько более подробно рассматриваемой далее работе Фишера и Смидинга, опубликованной в 2016 г.

## Вниманию читателя

Детальные данные о распределении доходов домохозяйств в разных странах привести в настоящем обзоре нет возможности.

Интересующимся такими данными в динамике, по разным странам и за любой временной интервал (включая самые последние годы, для которых существует статистическая база) следует воспользоваться регулярно обновляемой информацией, размещаемой на функционирующем в открытом режиме портале <http://www.wid.world/>

Разработка и поддержка проекта WID (World Wealth and Income Database), который представлен на этом портале в развернутом виде, осуществляется под руководством пяти профессоров-содиректоров: Факундо Альваредо (Парижская школа экономики и Оксфордский университет); Энтони Б. Аткинсон (Наффилд колледж, Оксфордский университет, и Лондонская школа экономики); Тома Пикетти (Парижская школа экономики и Высшая школа социальных наук); Эммануэль Саэц (Калифорнийский университет, Беркли); Габриэль Зюкман (Калифорнийский университет, Беркли).

Значительный интерес представляет также регулярно обновляемый и дополняемый Справочник по экономическому неравенству (The chartbook of economic inequality), последняя версия которого на момент подготовки настоящего обзора появилась в мае 2017 г. (208). Составители справочника: Энтони Аткинсон, Джо Хэйзел, Сальваторе Морелли и Макс Розер. Справочник включает информацию о трендах в динамике неравенства в доходах, неравенства в богатстве, изменениях уровня бедности, замерах дисперсии в заработках по 25 странам мира за последние 100 лет, отслеживаемую по пяти индикаторам для каждой страны (при наличии доступных баз данных).

Многие исследователи, однако, для сопоставления данных о динамике неравенства доходов в наиболее развитой группе стран пользуются базой ОЭСР.

Ниже приведены таблицы, в которых прослеживается динамика индекса Джини только для стран ОЭСР за период с середины 1970-х по конец 2000-х годов. В таблице 2 приведены значения индекса Джини для рыночного дохода, в таблице 3 – для располагаемого дохода домохозяйств.

Таблица 2

**Динамика индекса Джини по странам ОЭСР  
(доходы домохозяйств до уплаты налогов, без учета трансфертов)**

Страна	Середина 1970-х	Середина 1980-х	Около 1990	Середина 1990-х	Около 2000	Середина 2000-х	Конец 2000-х
1	2	3	4	5	6	7	8
Австралия				0,467	0,476	0,465	0,468
Австрия						0,433	0,472
Бельгия		0,449		0,472	0,464	0,494	0,469
Великобритания	0,338	0,419	0,439	0,453	0,458	0,445	0,456

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
Венгрия			0,452	0,496	0,463	0,497	0,466
Германия		0,439	0,429	0,459	0,471	0,499	0,504
Греция	0,448	0,426		0,446	0,466	0,454	0,436
Дания		0,373	0,396	0,417	0,415	0,417	0,416
Израиль		0,472	0,476	0,494	0,504	0,513	0,498
Ирландия							
Исландия						0,365	0,382
Испания							0,461
Италия		0,420	0,437	0,508	0,516	0,557	0,534
Канада	0,385	0,395	0,403	0,430	0,440	0,436	0,441
Люксембург		0,383		0,427	0,421	0,454	0,482
Мексика		0,453		0,532	0,517	0,491	0,494
Нидерланды	0,426	0,473	0,474	0,484	0,424	0,426	0,426
Новая Зеландия		0,408	0,468	0,488	0,484	0,473	0,455
Норвегия		0,351		0,404	0,426	0,447	0,410
Польша						0,542	0,470
Португалия	0,457		0,436	0,490	0,479	0,542	0,521
Словакия						0,458	0,416
Словения						0,452	0,423
США	0,406	0,436	0,450	0,477	0,476	0,486	0,486
Турция							0,470
Финляндия	0,343	0,387		0,479	0,478	0,483	0,465
Франция		0,380	0,370	0,473	0,490	0,485	0,483
Чехия				0,442	0,472	0,474	0,444
Чили				0,441		0,414	0,426
Швейцария							0,409
Швеция	0,389	0,404	0,408	0,438	0,446	0,432	0,426
Эстония						0,504	0,458
Южная Корея						0,331	0,344
Япония		0,345		0,403	0,432	0,443	0,462

Источник: (164).

Таблица 3  
**Динамика индекса Джини по странам ОЭСР  
(доходы домохозяйств после уплаты налогов  
и перечисления трансфертов)**

Страна	Середина 1970-х	Середина 1980-х	Около 1990	Середина 1990-х	Около 2000	Середина 2000-х	Конец 2000-х
1	2	3	4	5	6	7	8
Австралия				0,309	0,317	0,315	0,336
Австрия		0,236		0,238	0,252	0,265	0,261
Бельгия		0,274		0,287	0,289	0,271	0,259
Венгрия			0,273	0,294	0,293	0,291	0,272
Германия		0,251	0,256	0,266	0,264	0,285	0,295
Греция	0,413	0,336		0,336	0,345	0,321	0,307

Продолжение табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
Дания		0,221	0,226	0,215	0,226	0,232	0,248
Израиль		0,326	0,329	0,338	0,347	0,378	0,371
Ирландия		0,331		0,324	0,304	0,314	0,293
Исландия						0,257	0,301
Испания		0,371	0,337	0,343	0,342	0,319	0,317
Италия		0,309	0,297	0,348	0,343	0,352	0,337
Канада	0,304	0,293	0,287	0,289	0,318	0,317	0,324
Люксембург		0,247		0,259	0,261	0,258	0,288
Мексика		0,452		0,519	0,507	0,474	0,476
Нидерланды	0,263	0,272	0,292	0,297	0,292	0,284	0,294
Новая Зеландия		0,271	0,318	0,335	0,339	0,335	0,330
Норвегия		0,222		0,243	0,261	0,276	0,250
Великобритания	0,268	0,309	0,354	0,336	0,351	0,331	0,345
Польша					0,316	0,349	0,305
Португалия	0,354		0,329	0,359	0,356	0,385	0,353
Словакия						0,268	0,257
Словения						0,246	0,236
США	0,316	0,337	0,348	0,361	0,357	0,380	0,378
Турция		0,434		0,490		0,430	0,409
Финляндия	0,235	0,209		0,218	0,247	0,254	0,259
Франция		0,300	0,290	0,277	0,287	0,288	0,293
Чехия			0,232	0,257	0,260	0,268	0,256
Чили				0,427		0,403	0,394
Швейцария					0,279	0,276	0,303
Швеция	0,212	0,198	0,209	0,211	0,243	0,234	0,259
Эстония						0,349	0,315
Южная Корея						0,306	0,315
Япония		0,304		0,323	0,337	0,321	0,329

Источник: (164).

Сопоставление данных, приведенных в таблицах 2 и 3, по уровням неравенства денежных доходов позволяет сравнить динамику индекса Джини для достаточно большой выборки стран примерно за 40-летний период.

Практически во всех странах индекс Джини (как по рыночному, так и по реальному располагаемому доходу) демонстрирует прирост, темпы которого, однако, довольно заметно различаются по странам. Высокие значения Джини по рыночному доходу в конце 2000-х годов демонстрируют, например, Италия, Германия, Мексика, США, Израиль, Португалия, Люксембург, Турция (табл. 2). Наиболее высокие (выше 0,35) значения Джини по располагаемому доходу (net Gini) в конце 2000-х годов наблюдаются в Мексике, Турции, Португалии, США, Чили (табл. 3).

Особенно любопытно сравнить значения индекса Джини для динамики рыночного и располагаемого доходов (как по каждой стране, так и между странами).

Во-первых, чем больше разрыв между значениями Джини по рыночному и располагаемому доходам за один и тот же год в некой стране (при сравнении стран между собой), тем, при прочих равных условиях, эффективнее перераспределительная и компенсационная социальная политика государства (в сфере налогообложения, трансфертов и пр.) в этой стране. Например, в Австралии значение индекса Джини для рыночных доходов составляло в конце 2000-х годов 0,468, а для располагаемых доходов – 0,336.

Получается, что благодаря перераспределительной политике государства и иным аналогичным мерам в Австралии в оцениваемый период удалось «сгладить» уровень неравенства на 39,3 п. п. Если сравнить аналогичные показатели, например, для Турции (0,470 и 0,409), то окажется, что благодаря механизмам перераспределения доходов удается «выровнять» неравенство в распределении доходов в этой стране всего на 14,9 п. п. То есть эффективность институциональных механизмов, направленных на сглаживание диспаритета в доходах в Турции почти втрое ниже, чем в Австралии.

Во-вторых, прослеживая динамику индексов Джини за 40 лет по разным странам, можно сделать выводы о том, в каких странах и с какой скоростью изменялся уровень неравенства в доходах за этот период, а также какие страны добились большего успеха в выравнивании экономически контрпродуктивного неравенства в доходах с помощью инструментов социальной и налоговой политики.

Так, в Канаде Джини для рыночных доходов вырос с середины 1970-х до конца 2000-х годов с 0,385 до 0,441, или на 14,5 п. п., что само по себе может служить свидетельством относительно высокой устойчивости канадского общества и канадской экономики. За тот же период индекс Джини для располагаемых денежных доходов домохозяйств в Канаде вырос с 0,304 до 0,324, или всего на 6,6 п. п. Это означает, что масштабы перераспределения доходов в Канаде через механизмы налоговой и / социальной политики сократились, что может свидетельствовать, например, о некотором свертывании вмешательства канадских государственных институтов в регулирование неравенства в доходах.

Если посмотреть на динамику данных по Канаде более детально, выяснится, что индексы Джини по рыночным доходам в рассматриваемый период постоянно возрастили, а Джини по располагаемым доходам сначала снижались (примерно до середины

1990-х годов), а потом стали демонстрировать повышательный тренд. Такая динамика с высокой вероятностью может свидетельствовать о том, что примерно с середины 1990-х годов в Канаде (впрочем, как и во многих других странах, в которых с середины прошлого века проводилась политика, ориентированная на модель *welfare state*), государство стало меньше внимания уделять социальной и перераспределительной политике.

Если в качестве альтернативного примера взять Соединенные Штаты, где индекс Джини традиционно едва ли не самый высокий среди развитых стран (об этом речь подробнее будет ниже), получится, что Джини по рыночным доходам за 40 лет увеличился с 0,406 до 0,486, т.е. на 19,7 п. п., а Джини по располагаемым доходам – с 0,316 до 0,378, или на 19,6 п. п. Практически одинаковые значения Джини для рыночных и располагаемых доходов могут свидетельствовать о том, что государственная политика в США в отношении неравенства доходов практически мало изменилась за рассматриваемый период.

Таблицы 2 и 3 дают огромный материал и для множества других интересных сопоставлений и выводов, касающихся динамики неравенства в странах ОЭСР, которые могли бы составить предмет специального исследования. Но рамки и жанр настоящего текста заставляют идти дальше.

По данным ОЭСР, в большинстве стран, входящих в эту организацию, на протяжении последних 30 лет разрыв в доходах между наиболее богатыми и наиболее бедными домохозяйствами продолжал удерживаться на высоком уровне. Так, к середине второго десятилетия нынешнего века 10% наиболее богатых домохозяйств в странах ОЭСР (верхний дециль) располагали в 9,6 раз более высоким доходом, чем беднейшие 10% (нижний дециль), в то время как в 1980-е годы это соотношение составляло 7:1, в 1990-е – 8:1, а в 2000-е – 9:1 (115, с. 23).

При этом в некоторых развивающихся экономиках, в первую очередь в странах Латинской Америки, неравенство в распределении доходов за последнее время (с 2000 г.) несколько сократилось. Но разрыв в уровнях доходов между наиболее богатыми и наиболее бедными в этом регионе пока остается все же в целом выше, чем в среднем по странам ОЭСР.

Интересно также сопоставить результаты замеров неравенства в доходах по некоторым странам, выполненные с использованием разных коэффициентов – например, Джини и Пальмы. В таблицах 4 и 5 приведены ранжированные перечни пяти стран с самыми высо-

кими и пяти стран с самыми низкими уровнями неравенства в доходах. Коэффициенты Джини и Пальмы рассчитаны примерно за один и тот же период, по которому имеются сопоставимые базы. Данные опубликованы в апреле 2017 г.

Таблица 4  
**Страны с наиболее низким и наиболее высоким уровнем неравенства доходов\*, ранжированные по коэффициенту Джини**

Страны	Джини, %
<i>Пять стран с наименьшим диспаритетом в доходах</i>	
Украина	24,09
Словения	25,59
Норвегия	25,9
Словакия	26,12
Чехия	26,13
<i>Пять стран с наибольшим диспаритетом в доходах</i>	
ЦАР	56,24
Ботсвана	60,46
Гаити	60,79
Намибия	60,97
ЮАР	63,38

\*Текущие располагаемые доходы.

Источник: (34).

Таблица 5  
**Страны с наиболее низким и наиболее высоким уровнем неравенства доходов\*, ранжированные по коэффициенту Пальмы**

Страны	Пальма, %
<i>Пять стран с наименьшим диспаритетом в доходах</i>	
Украина	8,2
Норвегия	8,8
Словения	8,8
Словакия	8,8
Казахстан	9,2
<i>Пять стран с наибольшим диспаритетом в доходах</i>	
ЦАР	44,8
Намибия	57,6
Ботсвана	58,2
Гаити	64,5
ЮАР	71,4

\*Текущие располагаемые доходы.

Источник: (34).

Как видно из таблиц 4 и 5, если не считать небольших исключений, примерно одни и те же страны входят в группы с наибольшим и наименьшим уровнем неравенства в распределении доходов и примерно одинаково ранжируются в соответствующих группах вне зависимости от того, замерялось ли неравенство с помощью коэффициента Джини или с помощью коэффициента Пальмы. Понятно, что перепады в значениях Пальмы между странами верхней и нижней группы связаны с особенностями расчета этого коэффициента (напомним, что при исчислении коэффициента Пальмы сравниваются доходы наиболее богатых домохозяйств из верхнего дециля с доходами домохозяйств из четырех нижних децилей на шкале распределения).

Любопытно, что в обоих случаях среди стран, отличающихся наименьшим уровнем неравенства в доходах, лидирует Украина. Этот феномен объясняется достаточно просто. На самом деле и Джини, и Пальма не слишком хорошо улавливают перепады в уровнях доходов между сверхбогатыми и сверхбедными – оба коэффициента «заточены» под другое распределение. В Украине существует ничтожная прослойка сверхбогатых (разумеется, по украинским меркам), а огромная оставшаяся часть совокупного дохода распределяется среди всех остальных домохозяйств более или менее равномерно. Иными словами, в Украине текущие доходы подавляющего большинства домохозяйств обеспечивают им примерно равный низкий уровень жизни.

### *Особенности распределения доходов в развитых странах*

В кризисные времена и в периоды относительно вялого роста неравенство в доходах домохозяйств обычно увеличивается, прежде всего из-за сокращения масштабов занятости и роста безработицы. Механизмы перераспределения доходов через систему налогообложения и трансфертные платежи позволяют компенсировать это неравенство лишь отчасти. Поэтому реальные доходы беднейших домохозяйств, в наибольшей степени страдающих от кризиса и депрессии и оказавшихся в самом нижнем дециле шкалы распределения, обычно сокращаются более быстрыми темпами, чем доходы прочих категорий домохозяйств (115, с. 24–25).

Однако в период после Великой рецессии (2010–2016) обозначилась совершенно новая, не наблюдавшаяся прежде тенденция: темпы экономического роста во многих странах восстанови-

лись примерно до уровня, близкого к тому, который был до рецессии, рынки начали расти, но при этом динамика неравенства в доходах, вместо того чтобы демонстрировать понижательный тренд, продолжает, вопреки ожидаемому, тоже расти. На это нетрадиционное поведение тренда обратили внимание, в частности, американские экономисты Фишер и Смидинг.

Выделяют краткосрочные и долгосрочные сдвиги в изменениях уровня неравенства доходов между группами домохозяйств одной страны. Краткосрочные изменения определяются текущей конъюнктурой рынков, в том числе национальных рынков труда, а также ограниченными по времени действия политическими решениями органов власти. Гораздо интереснее, считают Фишер и Смидинг, рассмотреть долгосрочные факторы, влияющие на уровень диспаритета в доходах.

Эмпирические данные показывают, что в последние годы основными характеристиками долгосрочных трендов в динамике неравенства доходов в странах с развитой экономикой служат три главных фактора: 1) опережающий рост доходов и благосостояния наиболее богатых домохозяйств (за исключением периодов рецессии); 2) общее замедление темпов роста доходов и даже некоторое сокращение доходов (в реальном измерении) в периоды подъема экономики; 3) резкое падение доходов наименее обеспеченных домохозяйств (из самых низких квантилей на шкале распределения доходов) в периоды спада (83, с. 35).

Модель, построенная Фишером и Смидингом, может служить характерным примером многомерного анализа сопоставлений доходов домохозяйств из разных стран по динамике и структуре.

Для измерения неравенства в модели Фишера–Смидинга индекс Джини рассчитывается как на базе рыночных доходов, так и на базе располагаемых денежных доходов различных когорт доходополучателей. При этом по каждой стране измеряются соотношения между средним доходом группы доходополучателей, входящих в нижние 90 перцентиляй (девять нижних децилей) по шкале распределения, и средним доходом группы, входящей в верхние 10 перцентиляй (верхний дециль).

Но Фишер и Смидинг используют еще один интересный показатель для измерения распределения доходов, который исчисляется как отношение индекса Джини по так называемым рыночным доходам, т.е. доходам, полученным до уплаты налогов и без учета трансферных перечислений, к индексу Джини, рассчитанному для располагаемого денежного дохода. Показатель, введенный

Фишером и Смидингом для сопоставлений рыночных доходов на базе индекса Джини, позволяет преодолеть некоторые дефекты индекса Джини, ограничивающие его использование в межстрановых сопоставлениях, и «очистить» сравниваемые доходы домохозяйств от эффектов, связанных с корректировками размеров доходов инструментами государственной политики (в виде налогов и трансфертов), которые привносят свои искажения в структуру неравенства.

Анализ Фишера–Смидинга проводился путем сравнения скорректированного индекса Джини для десяти национальных экономик с наиболее высоким уровнем ВВП на душу населения и, как отмечают авторы, соответственно, с наиболее высоким уровнем благосостояния (заметим, что на самом деле уровень ВВП и уровень благосостояния не всегда надежно коррелируют друг с другом, но для развитых стран такое допущение можно считать приемлемым). В выборку попали США, Великобритания, Австралия, Канада, Ирландия, Франция, Италия, Германия, Норвегия и Швеция. В качестве статистической основы для анализа первоначально были взяты данные из базы LIS за 2010 г. или за более поздние годы и из базы распределения доходов в странах ОЭСР (83, с. 32).

Всюду, где встречается понятие «доход», оно означает располагаемый доход домохозяйств (disposable household income). Для построения шкалы эквивалентности доходов, т.е. сведения их к единому денежному измерителю по каждой стране (в долларах), применена методология LIM (low income measure) на базе округленных показателей, полученных путем извлечения квадратного корня из целочисленных значений размеров домохозяйств.

Суть этого подхода в том, чтобы скорректировать сопоставляемые показатели с учетом различных составов и размеров семей: понятно, что семья из двух человек для поддержания одного и того же уровня потребления требуется более высокий доход, чем семья из одного человека, но не вдвое больше. Если, далее, ввести некую условную единицу измерения дохода домохозяйства, состоящего из одного человека, сказанное выше будет означать, что семья (домохозяйству), например из двух человек, потребуется доход в размере более одной единицы, но, очевидно, менее, чем две единицы. В соответствии со шкалой эквивалентности доходов, построенной по методологии LIM, семья из одного человека присваивается значение дохода 1, семья из двух человек (двоих взрослых или один взрослый и один ребенок в возрасте до 16 лет)

присваивается значение дохода 1,4 (квадратный корень из двух), семье из трех человек (двоих взрослых и один ребенок) присваивается значение дохода 1,7 (квадратный корень из трех) и т.д.

В результате оказалось, что, например, в США и Канаде масштабы перераспределения доходов домохозяйств через системы налогообложения и государственных трансфертов – самые незначительные из всех стран выборки. При этом индекс Джини по располагаемым доходам оказался для Канады значительно ниже, чем для США – по той причине, что в Канаде уровень неравенства, замеряемого по рыночным доходам, намного ниже, чем в США.

Сопоставив уровни неравенства в десяти выше перечисленных странах, рассчитанные по своей методологии на базе индекса Джини как для рыночного, так и для располагаемого дохода, Фишер и Смидинг пришли к следующему (впрочем, вполне ожидаемому) выводу: для всех без исключения стран, попавших в выборку, Джини по располагаемому доходу (т.е. отражающему перераспределение налогов и трансфертов в пользу домохозяйств с более низким уровнем дохода) показывает *меньший* уровень неравенства, чем по рыночному доходу (83, с. 33).

Иными словами, разница между значениями скорректированного индекса Джини для рыночного и для располагаемого дохода (измеряемая в модели Фишера–Смидинга, напомним, как отношение индекса Джини по рыночным доходам к индексу Джини по располагаемым доходам) представляет собой, по сути, измеритель степени перераспределения доходов домохозяйств для каждой страны. Можно сказать и так: названное соотношение показывает, в какой мере государственная налоговая и социальная политика в той или иной стране позволяет сглаживать диспаритет в доходах между наиболее богатыми домохозяйствами (10%) и всеми остальными (90%) (83, с. 34).

В представленной ниже таблице 6 приведены некоторые обобщающие итоги, полученные из модели Фишера–Смидинга.

Один из неожиданных выводов, к которому приходят практически все исследователи, занимающиеся сравнительным анализом динамики доходов по разным странам за последние годы, заключается в том, что, как оказалось, в самой развитой в экономическом отношении стране мира (США) неравенство растет особенно быстрыми темпами.

Таблица 6

**Тренды в изменении индекса Джини  
по десяти развитым странам**

Страны	Начало периода	Конец периода	Абсолютное изменение	Процентное изменение
США	1979	2010	0,058	18,0%
Австралия	1981	2010	0,050	16,7%
Канада	1981	2010	0,031	10,3%
Франция	1978	2010	-0,038	-11,4%
Германия	1981	2010	0,044	16,9%
Ирландия	1987	2010	-0,026	-7,8%
Италия	1989	2010	0,007	2,3%
Норвегия	1979	2010	0,022	8,7%
Швеция	1981	2005	0,089	43,4%
Британия	1979	2010	0,059	20,8%

Источники: LIS; OECD (83, с. 35).

Сравнивая США с другими странами из выборки, Фишер и Смидинг отметили, что в США весьма высок уровень неравенства по рыночным доходам (индекс Джини составляет несколько более 0,5), хотя, скажем, в Ирландии уровень неравенства по рыночному доходу еще выше (Джини самый высокий из стран выборки и близок к 0,6). При этом в Италии, Великобритании, Франции и Германии уровень неравенства, демонстрируемый индексом Джини по рыночному доходу, примерно такой же, как в США (наиболее высокий во Франции – 0,52, в Германии почти ровно 0,5, в Италии и Великобритании чуть выше, чем 0,5).

Однако по располагаемому доходу, т.е. с учетом всех механизмов перераспределения, индекс Джини для США оказывается наиболее высоким, тем самым выводя США на наиболее высокий уровень неравенства по располагаемому доходу из всех десяти стран при сравнении доходов из верхнего дециля и девяти нижних децилей. Очевидная причина этого – в недостаточной эффективности американских налоговых и социальных механизмов, призванных сглаживать неравенство в доходах домохозяйств.

Обратим внимание, что индексы Джини, рассчитанные на базе LIS по методологии Фишера и Смидинга как для рыночного, так и для располагаемого дохода, существенно выше, чем соответствующие значения Джини, полученные для этих же стран по методологии ОЭСР или Мирового банка. Причины – в особенностях

методологии LIS и методологии расчетов Джини Фишером и Смидингом.

Любопытно еще раз сравнить США и Ирландию: несмотря на то что неравенство по рыночному доходу в Ирландии, как уже отмечалось, значительно более высокое, чем в США, система перераспределения в Ирландии в большей степени «заточена» под выравнивание перепадов уровней доходов между наиболее богатыми домохозяйствами и остальной частью населения. Поэтому в результате неравенство, замеряемое с помощью индекс Джини по располагаемому доходу, в Ирландии оказывается ниже, чем в США (83, с. 33).

Соединенные Штаты уже на протяжении длительного времени удерживают сомнительные позиции лидера по уровню неравенства в распределении располагаемого дохода среди десяти оказавшихся в выборке наиболее богатых стран. Об этом свидетельствуют не только данные LIS, доступные за 35-летний период, но и данные ОЭСР, накапливаемые в течение 20 лет. По саркастическому замечанию Фишера и Смидинга, Соединенные Штаты, вне всякого сомнения, являются выдающейся в своей исключительности страной по многим показателям. Но ни в чем другом Америка не является столь исключительной, как в уровне экономического неравенства.

Сделанный вывод получает подтверждение даже в том случае, если взять более обширную группу стран и проследить индексы Джини для стран из этой более широкой выборки. Как выяснилось, лишь в некоторых странах с гораздо более низким средним доходом домохозяйств (например, в России, Турции, Мексике или Чили) неравенство в распределении располагаемого дохода оказывается более высоким, чем в США. Простой вывод, к которому приходят в итоге Фишер и Смидинг, сводится к тому, что Америка является «чемпионом мира» среди наиболее богатых экономик по уровню неравенства в доходах домохозяйств. И этот вывод одинаково справедлив как для абсолютных, так и для относительных измерителей неравенства.

Прослеживая изменения в уровнях неравенства по нескольким странам за период с 1980 по 2010 г. (самая ранняя и самая последняя сопоставимая информация, доступная по этим странам), измеренные с помощью индекса Джини для располагаемого дохода домохозяйств, Фишер и Смидинг обнаружили, что в США уже в 1980 г. был достаточно высокий уровень неравенства; при этом *темп прироста неравенства* в Америке также был значительным и составил 18% за период 1969–2010 гг. Правда, за тот же период

уровень неравенства по располагаемым доходам в Великобритании вырос еще больше – на 21%, а, например, в Австралии и в Германии – на 17%, что достаточно близко к показателям, полученным для США (83, с. 33–34).

В Швеции, сопоставимые данные для которой доступны с 1981 г., за период 1981–2010 гг. отмечена, как это ни покажется удивительным, наиболее высокая по сравнению с другими странами скорость углубления неравенства как в абсолютном, так и в относительном отношении, хотя стартовая база для этого роста была существенно ниже, чем в других странах (фактически, когда мы говорим о «скорости углубления неравенства», мы имеем в виду не динамику роста, а динамику прироста, т.е., по сути, говорим не о скорости процесса, а о его ускорении). В итоге к 2010 г. Франция, Германия и Швеция подошли примерно с одинаковым уровнем неравенства в доходах, несмотря на то, что в течение всего этого периода они демонстрировали совершенно различные тренды в динамике изменения неравенства (83, с. 34–35).

На самом деле Франции удалось сократить уровень неравенства в доходах домохозяйств к 2010 г. на 11,4% по сравнению с 1988 г., в то время как в Германии и Швеции за тот же период уровень неравенства вырос. Данные по США свидетельствуют о том, что после некоторой паузы, вызванной Великой рецессией 2008–2009 гг., темпы роста неравенства вернулись к прежним значениям. Данные по другим странам за период после 2010 г. на момент написания обзора пока еще недоступны для сопоставления.

Как видно из приведенной выше таблицы, некоторые страны (в особенности Швеция, Великобритания, Ирландия и Франция) за последние три десятилетия прошли через периоды как снижения, так и роста уровней неравенства в доходах.

Простой, но важный вывод, который можно сделать из всех приведенных наблюдений и расчетов, состоит в том, что рост неравенства в распределении доходов домохозяйств не является неизбежным. Внутренняя политика, внешние факторы (в том числе глобализация – через глобальные рынки, миграцию труда и капитала, международные регулирующие институты и региональные объединения экономик) могут влиять на тренды развития неравенства в каждой стране.

Но основной вывод, к которому приходят Фишер и Смидинг, состоит в том, что долгосрочным трендом все же остается рост неравенства в доходах, чему авторы предлагают двоякое объяснение.

С одной стороны, в самом верхнем дециле распределительной «лестницы» за последние десятилетия произошел резкий всплеск и без того высоких доходов; в то же время у домохозяйств, находящихся на нижних ступеньках распределительной «лестницы», наблюдался гораздо более медленный прирост доходов в периоды, когда экономика находилась на подъеме, а в некоторых случаях даже сокращение доходов, когда экономика переживала периоды депрессии или рецессии.

С другой стороны, фундаментальные изменения на рынках труда и капитала, прослеживаемые с 2000 г., привели к сокращению численности среднего класса, особенно в странах с развитой экономикой. Во многих странах ОЭСР исторически сложившаяся прогрессивная шкала налогообложения доходов и развитая система трансфертов еще полтора десятилетия назад эффективно содействовали сокращению неравенства, особенно в последний период перед Великой рецессией. В разгар рецессии 2008–2009 гг. выплаты пособий по безработице и другие меры перераспределения доходов помогли по меньшей мере отчасти сдерживать рост неравенства, генерируемый рынком (83, с. 35).

Однако в самое последнее время (2010–2016), в период постепенного выхода развитых экономик из рецессии, появились опасения, что позитивные эффекты налоговой политики и социальных выплат становятся значительно слабее, тем самым ускоряя общий повышательный тренд неравенства, измеряемого по располагаемому доходу. Новая тревожная динамика роста неравенства уже просматривается в некоторых богатых странах, хотя пока что не во всех. Цифры таблиц 3 и 4, приведенные выше – как раз об этом.

Рассмотренная выше методика соизмерения уровней неравенства в доходах по разным странам с использованием индекса Джини страдает, однако, по меньшей мере одним существенным дефектом: она не позволяет учитывать различия в уровне среднего дохода между странами. Многие исследователи справедливо полагают, что при сравнении уровней неравенства в разных странах абсолютные стандарты уровня жизни в каждой стране также следует принимать в расчет. Поскольку США – более богатая экономика, чем едва ли не все прочие, входящие в ОЭСР, получается, что американские домохозяйства, попавшие по среднему уровню доходов в тот или иной конкретный дециль на шкале распределения, скорее всего, окажутся получателями более высоких (в абсолютных значениях) доходов, чем домохозяйства других стран, отнесенные к тому же децилю в своей стране.

Валидность этого предположения очевидна сама по себе, но легко подтверждается также по базе данных LIS, скорректированной с учетом паритетов покупательной способности (с тем, чтобы свести абсолютные значения доходов домохозяйств в различных странах, измеряемые в национальных денежных единицах, к единным показателям, эквивалентным так называемому международному доллару). Учет паритета покупательной способности позволяет достаточно корректно сопоставлять реальные уровни доходов и богатства по странам в различных «точках» на шкалах распределения доходов, построенных для каждой страны.

В качестве основного измерителя реального уровня неравенства между доходами домохозяйств (для целей кросс-национальных составлений) Фишер и Смидинг предлагают использовать так называемое децильное отношение, которое, в соответствии с принятой ими базовой методикой, показывает глубину разрыва в неравенстве доходов («социальную дистанцию») для каждой страны между домохозяйствами, уровень доходов которых был отнесен к нижним 90 перцентилям (9 нижних децилей) по шкале распределения, и наиболее богатыми домохозяйствами, уровень доходов которых оказался в верхних 10 перцентилях (верхний дециль).

Если применить описанную здесь вкратце методологию к сравнению уровней абсолютных доходов домохозяйств по странам с учетом корректировок, обнаружится, что децильное отношение для США – наиболее высокое из всех стран, попавших в выборку. Оказалось также, что и точка, обозначающая 90%-ный перцентиль, для США наиболее высокая по сравнению с другими странами. Это означает, что наиболее «богатые» (т.е. имеющие наиболее высокие доходы) американские домохозяйства, чьи доходы попали в верхние 10 перцентиляй (по внутренней шкале распределения доходов), на самом деле более богаты, чем наиболее богатые домохозяйства других стран, оказавшиеся в той же перцентильной нише. Но при этом и самые «бедные» (с самым низким доходом) домохозяйства в США (отнесенные к самым нижним 10 перцентилям) также оказались беднее по абсолютному уровню доходов, замеренному в сопоставимых по паритету покупательной способности единицах, чем бедные из той же перцентильной ниши в других развитых странах, вошедших в выборку (за исключением Италии) (83, с. 36).

Следовательно, делают вывод Фишер и Смидинг, высокое децильное отношение для Соединенных Штатов в сравнении с другими развитыми странами, попавшими в выборку, получается не только потому, что богатые в Америке имеют более высокие

доходы, чем в других странах, но также потому, что бедные в Америке получают особенно низкие доходы.

Совокупный эффект (богатые более богаты, чем в других странах из выборки, бедные более бедны) в результате дает для США значение децильного отношения, замеренного по методике Фишера–Смидинга, превышающее 6:1. Это означает, что доходы американских домохозяйств, оказавшиеся выше 90%-ной точки на шкале распределения (в верхнем дециле), в среднем в 6 раз выше, чем доходы тех, кто оказался в нижнем дециле.

Для Австралии и Канады исчисленное по методике Фишера–Смидинга децильное отношение по группам доходов составляет ниже 5:1; для Франции, Швеции и Норвегии – ниже 4:1. На самом деле децильное отношение для США почти вдвое выше, чем для Норвегии, с учетом того, что показатели ВВП на душу населения в США и Норвегии примерно одинаковы. Но при этом самые бедные в Норвегии (нижние 10 перцентилей) имеют более чем вдвое высокие реальные доходы, чем бедные в Америке из той же перцентильной ниши (83, с. 34).

Тома Пикетти в своей фундаментальной книге синтезирует в нескольких таблицах тренды изменения неравенства в распределении доходов между разными квантилями доходополучателей для трех выделенных им групп развитых стран (Скандинавия, остальная Европа и США) и в проекции на сопоставимые временные интервалы.

В таблице 7 представлены данные замеров уровней неравенства по трудовым доходам, а в таблице 8 – по суммарным доходам, включающим трудовые доходы и доходы с капитала. Из таблиц наглядно видно, насколько выше уровень неравенства в США в сравнении с Европой и, тем более, в сопоставлении с «модельной» структурой распределения доходов в Скандинавских странах в период расцвета государства «всебящего благосостояния». При этом наиболее разительный диспаритет в распределении и наиболее быстрый темп прироста доли совокупного трудового дохода (и еще более заметный диспаритет в распределении и более быстрый прирост суммарного дохода) наблюдаются в верхнем дециле, а в особенности – в верхнем перцентиле («доминирующий класс»). Экстраполируя наблюдаемые тренды, Пикетти приходит к неутешительным выводам и дает тревожный прогноз по США для 2030-х годов (см. последние колонки в обеих таблицах).

Таблица 7

**Показатели неравенства по трудовому рыночному доходу  
(выборочно, некоторые кластеры развитых стран,  
в разные периоды, %)**

Доля различных групп (квантилей) доходополучателей в общем объеме трудового дохода	Низкий уровень неравенства (Скандинавские страны, 1970–1980 гг.)	Умеренный уровень неравенства (Европа, 2010-е годы)	Высокий уровень неравенства (США, 2010-е годы)	Очень высокий уровень неравенства (проекция: США, 2030-е годы?)
Верхние 10%	20	25	35	45
<i>В том числе самый верхний 1% («доминирующий класс»)</i>	5	7	12	17
<i>В том числе остальные 9% из верхнего дециля («состоятельный класс»)</i>	15	18	23	28
Промежуточные 40% («средний класс»)	45	45	40	35
Нижние 50% («нижний класс»)	35	30	25	20
Соответствующий Джини (агрегированный индекс неравенства)	0,19	0,26	0,36	0,46

Источник: (170, с. 247).

Таблица 8

**Показатели неравенства по суммарному рыночному доходу (трудовой доход и доход от капитала; выборочно, некоторые кластеры развитых стран, в разные периоды, %)**

Доля различных групп (квантилей) доходополучателей в общем объеме суммарного дохода (трудовой доход + доход от капитала)	Низкий уровень неравенства (Скандинавские страны, 1970–1980 гг.)	Умеренный уровень неравенства (Европа, 2010-е годы)	Высокий уровень неравенства (США, 2010-е годы)	Очень высокий уровень неравенства (проекция: США, 2030-е годы?)
1	2	3	4	5
Верхние 10% (самые богатые)	25	35	50	60
<i>В том числе самый верхний 1% («доминирующий класс»)</i>	7	10	20	25
<i>В том числе остальные 9% из верхнего дециля («состоятельный класс»)</i>	18	25	30	35

Продолжение табл. 8

1	2	3	4	5
Промежуточные 40% («средний класс»)	45	40	30	25
Нижние 50% (самые бедные)	30	25	20	15
Соответствующий Джини (агрегированный индекс неравенства)	0,26	0,36	0,49	0,58

Источник: (170, с. 249).

### Несколько слов о глобальном неравенстве

В отличие от проблемы диспаритета доходов в отдельно взятых странах и анализа разрывов в доходах между странами, изучение трендов в глобальном неравенстве вплоть до недавнего времени находилось на периферии исследовательского и политического интереса. Лишь в последние пять-десять лет эта проблема стала привлекать внимание экспертов.

Бранко Миланович определяет глобальное неравенство как сумму значений, отражающих масштабы неравенства как внутри отдельных стран, так и между странами (см.: 195).

Практически все исследователи, занимавшиеся измерениями глобального неравенства, вне зависимости от применяемых ими методик и используемых баз данных, приходят к выводу, что за последние десятилетия глобальное неравенство устойчиво сокращается (см., напр.: 20, с. 69).

Миланович, используя различные методики оценки уровней неравенства, пришел к выводу, что неравенство по доходам между странами намного выше, чем неравенство по доходам между когортами доходополучателей внутри той или иной страны. Он признал также, что попытки оценить уровень и динамику глобального диспаритета в доходах представляют сложную задачу для исследователя. Причина этого в том, что любая методология, применяемая для получения таких оценок, оказывается высоко чувствительной, во-первых, к качеству и возможности унификации доступных для сравнения статистических данных по разным странам, во-вторых, к выбору самой методики расчета и коэффициентов расчета (152, с. xvii).

Подобные затруднения и предпринимаемые попытки их компенсировать объясняют, почему оценки того, насколько именно снизилось глобальное неравенство за последние два с лишним десятилетия, существенно различаются между собой – от примерно двух п. п. до пяти, в зависимости от методологии исследования (48, с. 12).

Интересные модели, анализирующие тренды в глобальном неравенстве в период 1988–2005 гг., представлены в работе Судхира Ананда (Оксфордский университет) и Пола Сигала (Королевский колледж, Лондон), опубликованной в 2014 г. (24). Значительный лаг между периодом, охваченным в исследовании Ананда и Сигала, и датой публикации работы отражает типичную ситуацию, связанную со сложностями сбора, обработки и анализа данных о неравенстве в доходах. Авторы рассматривают четыре подхода к глобальному распределению доходов и, соответственно, четыре концептуальные модели. В моделях 0 и 1 единицами анализа выбраны страны, в моделях 2 и 3 – индивиды. В качестве ранжируемых переменных применяются: в модели 0 – национальный доход, в модели 1 – национальный доход на душу населения, в модели 2 – доходы домохозяйств на душу населения, исчисляемые на основе национального дохода, т.е. взвешенные доходы, в модели 3 – доход домохозяйства на душу населения, но проецируемый на индивида, принадлежащего к данному домохозяйству (при допущении равенства в распределении дохода между индивидами внутри домохозяйств (24, с. 6–7). Расчетной единицей служил доллар США, скорректированный для всех прочих стран с учетом паритета покупательной способности.

В таблице 9 ниже сведены результаты замеров индексов глобализации, полученные Анандом и Сигалом.

Результаты замеров, проведенные с использованием разных индексов, показывают, что в рассматриваемый период уровень глобального неравенства оставался по-прежнему весьма высоким. Так, индекс Джини для глобальной дисперсии доходов (включая доходы наиболее богатых доходополучателей) в период 1988–2005 гг. варьировал от 0,722 до 0,735, индекс MLD (среднее логарифмическое отклонение, см. об этом индексе подробнее выше) – от 1,093 до 1,156, а индекс Тейла – от 1,114 до 1,206. При этом на долю самого верхнего перцентиля (сверх богатые) приходилось от 17,3 до 20,7% глобального дохода, а на долю верхнего дециля – от 58,5 до 62,0% глобального дохода. В 2005 г. средние (mean) доходы представителей верхнего перцентиля по шкале распределения

(1% домохозяйств с самыми высокими доходами) почти в 21 раз превышали средний уровень дохода в мире в целом. При этом средний доход на душу населения в верхнем перцентиле домохозяйств составлял в 2005 г. порядка 90 тыс. долл. (с учетом паритета покупательной способности), а граница для попадания в верхний перцентиль была на уровне 42 тыс. долл. на душу населения (24, с. 22–23).

Таблица 9  
**Индексы глобального неравенства  
(с учетом доходов из верхних квантилей, %\*)**

Год	ГД 1%↑	ГД 10%↑	Jini	MC-J	G-MLD	MC-MLD	BC-MLD	Theil T	MC-T	BC-T					
				(%)		(%)	(%)		(%)	(%)					
1988	17,3	58,5	0,726	0,649	89	1,136	0,886	78	0,250	22	1,114	0,780	70	0,334	30
1993	17,6	58,5	0,727	0,636	88	1,142	0,836	73	0,306	27	1,115	0,753	68	0,362	32
1998	19,0	59,5	0,722	0,632	88	1,093	0,780	71	0,314	29	1,145	0,750	66	0,395	34
2002	20,6	62,0	0,735	0,649	88	1,133	0,830	73	0,303	27	1,206	0,809	67	0,397	33
2005	20,7	60,0	0,727	0,633	87	1,156	0,806	70	0,349	30	1,188	0,755	64	0,433	36

\*Данные о доходах из верхних квантилей (0,1%, 1, 10%) получены на основе ведомостей об уплате подоходных налогов получателями самых высоких доходов. Обычно такие доходы не учитываются в опросах домохозяйств.

**Пояснения:**

ГД 1%↑ – доля глобального дохода, достающаяся домохозяйствам из верхнего перцентиля;

ГД 10%↑ – доля глобального дохода, достающаяся домохозяйствам из верхнего дециля;

Jini – глобальный индекс Джини;

MC-J (%) – межстрановой Джини (в том числе в % от глобального Джини);

MLD – индекс среднего логарифмического отклонения;

MC-MLD (%) – межстрановой индекс среднего логарифмического отклонения (в том числе в % от глобального MLD);

BC-MLD (%) – внутристрановой индекс среднего логарифмического отклонения (в том числе в % от глобального MLD);

Theil T – глобальный индекс Тейла;

MC-T (%) – межстрановой индекс Тейла (в том числе в % от глобального Тейла);

BC-T (%) – внутристрановой индекс Тейла (в том числе в % от глобального Тейла).

Источник: (24, с. 23).

По мнению Бургиньона, некоторое снижение уровня глобального неравенства в самые последние годы – в основном результат конвергенции, сближения экономик развивающихся стран, в особенности Китая и Индии, с экономиками развитого мира. В первой декаде нынешнего века быстрый рост экономик стран Латинской Америки и региона к югу от Сахары в Африке также способствовал ускорению этого тренда. Любопытно, что наблю-

даемое снижение сменило длительный период почти непрерывного роста глобального неравенства, прослеживаемого с промышленной революции в начале XIX в. и вплоть до 1970-х годов. Более того, темпы сокращения глобального неравенства в самые последние годы оказались настолько значительными, что смогли «погасить» прирост неравенства за предыдущие полтора с лишним столетия (48, с. 12–13).

## «ИЗНАНКА» ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ЧТО ПРОИСХОДИТ С РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ДОХОДОВ

### Показатели (индексы) для измерения глобализации

#### *Инструментальные подходы к измерению уровня глобализации*

Понятие «глобализация», как известно, представляет собой чрезвычайно широко определяемый конструкт. Оно может быть определено по множеству содержательных наполнений, причем не только в проекции на экономическое измерение, но также применительно к социальным, политическим, технологическим, культурным аспектам взаимодействия стран между собой (73, с. 132).

Наиболее распространенные измерения глобализации – экономическое, политическое, социальное, технологическое. Когда говорят об экономической глобализации, обычно имеют в виду прежде всего интернационализацию хозяйственных связей, либерализацию торговли товарами и услугами, потоки капитала в виде прямых и портфельных инвестиций, иногда также трудовую миграцию и технологические сдвиги в глобальном масштабе.

При наполнении понятия глобализации конкретными смыслами нельзя не учитывать многие факторы, определяющие контуры и архитектонику глобализации в разные периоды ее развития (например, не только объемы международной торговли, но и масштабы стандартизации производственных и логистических операций, уровень развития транспортных и коммуникационных сетей, динамику миграции и пр.).

Многомерный феномен глобализации не каталогизирован ни в одной базе данных. Чтобы «измерить» глобализацию, предлагаются измерять значения большого числа переменных, которые в совокупности и наполняют собой понятие «глобализация». Набор

таких переменных достаточно условен; оттого у разных исследователей, приступающих к измерению глобализации, он может различаться, иногда достаточно существенно. Любое измерение статистических совокупностей представляет собой сложный процесс, требующий как соблюдения определенных правил и требований, так и наличия многих важных предпосылок – от разработки концептуального подхода к анализу до выбора и структурирования релевантных статистических данных. Но в случае с глобализацией нашупать статистическую меру для этого явления особенно сложно, учитывая широту, комплексность и размытость самого понятия.

К тому же страны в высокой степени гетерогенны в том, что касается степени их вовлеченности в процессы глобализации, и демонстрируют различные реакции своих институтов на ее вызовы и различные типы реакций на эффекты глобализации.

Понятно, что, с одной стороны, виды и типы реагирования национальных экономик на вызовы глобализации не могут не быть различными: модели поведения той или иной экономики в системе мирохозяйственных связей в значительной степени определяются уровнем ее развития (184, с. 240).

С другой стороны, бесспорным является и тот факт, что именно разница в уровнях развития отдельных стран часто является источником как различий в уровнях неравенства доходов, так и различий в уровнях бедности и богатства домохозяйств, сгруппированных по определенным критериям и признакам. По общему убеждению, подтвержденному результатами многих исследований, между экономическим ростом, неравенством, бедностью и глобализацией прослеживаются определенные взаимосвязи (184, с. 237–238).

Именно эти взаимосвязи оказались в последнее время в фокусе внимания ученых, занимающихся моделированием экономических процессов «на поляне» глобализации и построением индексов (коэффициентов), позволяющих получить количественные выражения для исследуемых процессов и совокупностей и выявления взаимосвязей между ними.

### *Как и чем измеряется уровень глобализации отдельных стран*

Большинство предложенных за последние 20 лет индексов для измерения глобализации достаточно незатейливы по конструкции, построены примерно по одной и той же методике и отли-

чаются друг от друга в основном лишь числом независимых переменных, учитываемых при измерении степени влияния того или иного фактора (с небольшими вариациями в описании каждого фактора и сферы, на которую распространяется его воздействие). Только в самое последнее время стали появляться композитные индексы глобализации «нового поколения», более подстроенные под модели, предназначенные для измерения взаимосвязей между глобализацией и неравенством. Один из таких индексов, позволяющих замерить воздействие различных проявлений экономической глобализации на тренды в динамике неравенства (индекс Хешмати), будет подробнее рассмотрен ниже.

**Индекс KOF.** Пожалуй, самым популярным индексом, используемым для измерения уровня глобализации той или иной страны (правильнее сказать – уровня вовлеченности страны в глобальные процессы), является KOF (KOF Index of globalization), разработанный Швейцарским экономическим институтом еще в начале нынешнего века. Индекс представляет собой комплексный показатель, составленный из измерителей глобализации по целому вееру установленных критериальных позиций. Как и многие другие индексы глобализации, KOF (Konjunkturforschungsstelle) замеряет тренды в изменениях переменных, отражающих не только экономические, но также социальные (социокультурные) и политические аспекты глобализации, и потому позволяет оценивать сравнительный уровень интеграции той или иной страны в систему глобальных отношений сразу по нескольким направлениям.

Источниками информации при построении индекса служат специализированные базы данных ООН, Всемирного банка, МВФ, а также других международных организаций и статистических центров (128). На базе индекса KOF регулярно составляются популярные (особенно среди чиновников ООН и журналистов) рейтинги стран по уровню глобализации.

KOF – декомпозирируемый индекс; все его показатели (общим числом 24) сгруппированы поровну по трем основным направлениям глобальной интеграции: экономическому, социокультурному (социальному) и политическому (по восемь показателей для каждого из трех направлений).

Уровень экономической глобализации измеряется объемом международной торговли, интенсивностью трансграничной деловой активности, динамикой международных инвестиций и другими показателями (см.: табл. 10).

Для измерения степени социальной (иногда называемой социокультурной) глобализации той или иной страны учитываются такие показатели, как доля проживающих в данной стране граждан иностранного происхождения; уровень развития международного туризма и международные межличностные контакты; уровень интеграции страны в глобальное культурное пространство; объемы телефонного и почтового трафика, трансграничных денежных переводов; информационные потоки, уровень развитости информационной и коммуникационной инфраструктуры, и пр.

Наконец, степень вовлеченности страны в политическую глобализацию измеряется членством государства в различных международных организациях, участием в международных миссиях (включая миссии ООН), объемом ратифицированных многосторонних договоров, количеством посольств и пр. (128).

Как это ни покажется странным, индекс KOF не содержит каких-либо компонент, которые отражали бы технологическое измерение глобализации. Между тем это измерение, по-видимому, должно рассматриваться как одно из важнейших – наряду с собственно экономическим.

Агрегированный индекс глобализации рассчитывается как взвешенная сумма всех составляющих его компонент. При этом весовые коэффициенты для учета степени экономической, социальной и политической глобализации любой страны заданы заранее и составляют соответственно 36%, 39% и 25%.

В таблице 10 представлена декомпозиция экономического индекса KOF (только экономического) для 2017 г. на составляющие его элементы. Индекс экономической глобализации KOF является наиболее значимым среди других индексов KOF для целей выявления взаимосвязей между глобализацией и экономическим неравенством (одной из форм которого является неравенство в доходах), однако в композитном индексе KOF, как уже отмечалось, он весит немногим более одной трети. Иначе говоря, индекс KOF, взятый как общий композитный индекс, недостаточно «заточен» под замеры взаимосвязей между глобализацией и неравенством.

Понятно, что по ряду причин индекс KOF – не слишком надежный показатель. Он позволяет по одним и тем же характеристикам как-то сравнивать уровни вовлеченности разных стран в систему глобальных отношений (в данном конкретном случае – в систему экономических отношений), но он не позволяет получить достаточно адекватное представление о реальном уровне экономической глобализации той или иной страны.

Таблица 10  
Структура индекса экономической глобализации KOF (2017)

Параметры и переменные	Весовые значения, %
<b>Экономическая глобализация (вес в композитном индексе KOF)</b>	<b>36</b>
1. Факторы, способствующие глобализации (потоки)	50
<i>Международная торговля (ВВП)</i>	21
<i>Прямые иностранные инвестиции, акции (ВВП)</i>	28
<i>Портфельные инвестиции (ВВП)</i>	24
<i>Доходы иностранных граждан (нерезидентов) (ВВП)</i>	27
2. Факторы, сдерживающие глобализацию (ограничения)	50
<i>Скрытые барьеры для импорта</i>	22
<i>Средняя тарифная ставка</i>	28
<i>Налогообложение международной торговли (текущего потока (percent of current revenue))</i>	26
<i>Ограничения по капитальным счетам</i>	24

Источник: 2017 KOF Index of globalization. – Mode of access: [http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer\\_public/2017/04/19/variables\\_2017.pdf](http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2017/04/19/variables_2017.pdf) (Дата обращения: 18.07.17.)

Тем не менее, как будет видно из дальнейшего, и сегодня в моделях применяется индекс KOF для выявления как наличия, так и степени тесноты взаимосвязи между глобализацией и неравенством в доходах. При этом часто для таких измерений используется полный (комбинированный) индекс KOF, т.е. содержащий не только экономические, но также социальные, культурные и политические показатели. Неэкономические показатели KOF в таких случаях в основном работают как контрольные переменные, хотя некоторые компоненты неэкономических измерителей KOF опосредованно, через сложные и многозвенные цепочки взаимосвязей, также влияют на показатели динамики и уровня неравенства в той или иной стране.

**Индекс Кирни (KFP).** Агрегированный индекс глобализации Кирни (Kearney / Foreign Policy globalization index, KFP) был особенно популярен в нулевые годы нынешнего века, но активно используется и сегодня. Индекс предложен рейтинговой компанией А.Т. Kearney совместно с известным журналом Foreign Policy. В отличие от KOF, индекс KFP рассчитывается для каждой страны на базе 12 (в некоторых вариантах – 14) показателей экономической, технологической, социальной, политической глобализации, сгруппированных по четырем измерениям (экономическая интеграция, глобальные технологии, межличностные международные контакты, вовлеченность в мировые политические процессы).

Основные переменные (компоненты), учитываемые при расчете индекса KFP, сгруппированы по четырем группам: экономическая глобализация (международный товарооборот, ПИИ); технологическая глобализация (количество пользователей сетью Интернет, число интернет-хостов, число безопасных серверов); глобализация межличностных связей (международные деловые поездки и туризм, международный телефонный трафик, международные денежные переводы); политическая глобализация (членство в международных организациях, участие в миссиях ООН, количество международных договоров, объемы финансовой помощи другим странам).

Как и в структуре индекса KOF, основные компоненты индекса KFP декомпозируются на субкомпоненты. При этом для построения индекса KFP, в отличие от KOF, была введена отдельная группа компонент, отражающих сферу технологической глобализации.

В последние годы индекс KFP по-прежнему остается популярным, используется для измерения уровней глобализации применительно к различным странам под названием «Kearney index» или просто «Kearney». На его базе разрабатываются также более «хитроумные» (sophisticated) индексы, заточенные под те или иные конкретные задачи. Взвешенный и не взвешенный Кирни применяется, например, в качестве бенчмаркингового индекса в модели Хешмати, построенной для выявления тесноты связи между глобализацией и неравенством.

Упомянем кратко (без развернутого описания) еще несколько композитных индексов, которые иногда используются или некоторое время назад использовались для измерения степени вовлеченности в глобализацию той или иной страны.

**Индекс MGI (McKinsey Global Institute)** декомпозируется на следующие основные индикаторы: глобальную политику (включает в основном измерение объемов и тесноты дипломатических отношений и иных политических связей с другими странами); организованное насилие (измеряет степень участия военно-промышленного комплекса страны в операциях, проводимых в других странах); глобальную торговлю (интенсивность экспорта и импорта товаров и услуг как доли в ВВП); глобальные финансы (измеряются объемы ПИИ и потоки частных капиталов как процент от ВВП); трансграничные перемещения людей (масштабы миграции и туризма, международные коммуникации и инфраструктурные институты, обслуживающие перемещение людей между странами); технологии (несмотря на то что технологический индикатор тесно коррелирует

с ВВП – коэффициент корреляции Пирсона составляет 0,88 – при замерах измеряется также доля пользователей сети Интернет, объем международного телефонного трафика и пр.); экологию (замеряются уровни деградации окружающей среды под влиянием экономической деятельности, объемы торговли товарами, наносящими ущерб экологии, и пр.) (73, с. 132–133). Как видим, индекс MGI в значительной степени «заточен» под неэкономические формы глобализации и потому редко применяется для измерения взаимосвязей между глобализацией и распределением доходов домохозяйств.

**Индекс CSGR**, разработанный в Центре исследований глобализации и регионализации (Centre for the Study of Globalisation and Regionalisations) при Университете Уорика в Ковентри (Великобритания), применялся для ежегодных замеров степени «глобализированности» стран в «трехмерном», т.е. развернутом по экономическому, социальному и политическому векторам, глобальном пространстве в основном в период 1982–2004 гг. Результаты, полученные по каждому из измерений, сводились в единый композитный индекс. Все переменные, использованные для расчета композитного индекса CSGR, его субиндексов и частных индексов, были стандартизированы и подвергнуты панельной нормализации таким образом, чтобы они могли быть сопоставимы независимо от периода, к которому они относятся, или от особенностей той или иной страны (118).

**WMRC G-индекс.** G-индекс (G-Index) был предложен в 2001 г. Центром изучения мировых рынков (World Markets Research Center) в качестве композитного измерителя глобализации. Панельное исследование охватывало 185 стран. WMRC G-индекс был построен с целью измерения по возможности максимально широкого круга разнообразных экономических взаимосвязей, соединяющих ту или иную страну с остальным миром. Поэтому из всех индексов, разработанных для измерения сравнительной глубины глобализации в разных странах, G-индекс был почти полностью сфокусирован на замерах разного рода экономических эффектов (90% весовых значений всех субкомпонент); при этом наибольшее весовое значение было приписано объему экспортных операций. Остальные 10% веса распределялись поровну (по 5%) между показателями объема международного телефонного трафика и количеством интернет-хостов. В настоящее время (2017) WMRC G-индекс применяется редко.

**Индекс глобализации Хешмати.** Свежий подход к измерению глобализации в проекции на отдельные страны был описан в работе Алмаса Хешмати (профессор экономики университета Соган, Южная Корея). В работе, написанной А. Хешмати при участии С. Ли, была предпринята попытка изучения взаимосвязи между глобализацией и неравенством в доходах с использованием усовершенствованного индекса глобализации, разработанного Хешмати и основанного на показателях экономического роста отдельных стран. После некоторых доработок модель Хешмати (см. подробнее далее), основанная на новом мультипараметрическом индексе глобализации, использующем различные и хорошо оцениваемые весовые значения для широкого спектра значимых факторов, может в будущем оказаться продуктивной для изучения взаимосвязей между переменными, описывающими тренды в развитии глобализации и неравенства.

Для измерения собственно глобализации Хешмати (см.: 104, 105) предложил использовать новый композитный индекс и сравнить по методике бенчмаркинга полученные на его базе результаты с индексом Кирни и с еще одним индексом, полученным с использованием давно известного метода главных компонент (PCA)<sup>1</sup>. Оба индекса позволяют оценить уровень вовлеченности в глобализацию конкретной страны, для которой имеются необходимые статистические данные, и показать, как именно глобализация отражалась на экономическом росте и динамике неравенства в различных странах в течение охваченного временно $\square$ го периода.

Как и индекс KFP, индекс Хешмати включает четыре укрупненные компоненты, набор которых, однако, несколько отличается от набора базовых компонент, учитываемых в индексе KFP. У Хешмати этот набор включает экономическую интеграцию,

<sup>1</sup> Метод главных компонент (Principal Component Analysis, PCA) применяется в тех случаях, когда необходимо уменьшить размерность используемых данных с наименьшими потерями для информации, носителями которой эти данные служат. Иными словами, метод главных компонент является, пожалуй, одним из наиболее щадящих к качеству и составу информации способов упрощения баз данных путем их сжатия. PCA позволяет сделать данные более удобными для анализа и визуализации. Иногда метод главных компонент называют преобразованием Кархунена-Лоэва или преобразованием Хотеллинга. Подробнее можно посмотреть здесь: Метод главных компонент. – Режим доступа: [http://www.machinelearning.ru/wiki/index.php?title=%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4\\_%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D1%85\\_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BD%D1%82](http://www.machinelearning.ru/wiki/index.php?title=%D0%9C%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4_%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D1%85_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D0%BD%D1%82)

межличностные связи, технологии и политический фактор. Каждая из компонент строится из нескольких субкомпонент, выступающих в качестве переменных индикаторов различных экономических и неэкономических характеристик той или иной страны. Эмпирический анализ, лежащий в основе моделей Хешмати, основан на данных панельных исследований для группы, составленной из более 60 стран (развитых и развивающихся). Охваченный временемной период – с 1995 по 2001 г. Для оценки эффекта глобализации на неравенство доходов был применен регрессионный анализ.

К сожалению, в моделях, построенных Хешмати в середине 2000-х годов, статистические данные охватывают азиатский финансовый кризис конца 1990-х годов, но не дотягивают до Великой рецессии и глобального кризиса 2008–2009 гг. В будущем введение в базу отсутствующих в ней данных самых последних лет, которые на момент подготовки настоящего обзора находятся еще в разработке, позволит сравнивать эффекты обоих кризисов, выявлять их сходства и отличия, а также обнаруживать и измерять гетерогенные реакции стран на оба кризиса и посткризисные тренды в развитии национальных экономик.

### **Как глобализация влияет на неравенство доходов: Две стороны одной медали**

Многие исследователи выделяют четыре взаимосвязанных структурных аспекта современной глобализации: интернационализацию рынков и высокую «проницаемость» национальных границ для любых экономических транзакций; справедливую конкуренцию между странами; углубление процессов сопряжения и интеграции национальных экономик в единое экономическое пространство благодаря использованию новых информационных и коммуникационных технологий; рост взаимозависимости и нестабильности на мировых рынках (158).

Механизмы, посредством которых перечисленные аспекты глобализации влияют на неравенство, обозначены на схеме 1 (см. ниже). В качестве главной движущей силы глобализации выступает интернационализация рынков, которая проявляется, в частности, в полном снятии или снижении таможенных и иных межнациональных барьеров для различных видов экономических транзакций. В свою очередь, это предполагает внесение соответствующих из-

менений в национальные законодательства, реорганизацию существующих национальных институтов и создание международных институтов, устанавливающих новые правила и применяющих новые практики международного экономического взаимодействия в целях обеспечения условий для более свободного и менее затратного перемещения капиталов, товаров, труда и услуг через национальные границы.

<b>ПРОЯВЛЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</b>			
Интернационализация рынков	Усиление межстрановой конкуренции	Новые информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), рост взаимосвязей между экономиками	Растущая зависимость экономик от финансовых рынков и растущая волатильность финансовых рынков



<b>СТИМУЛИРУЮТ РОСТ:</b>				
Финансовой открытости	Торговли	Прямых иностранных инвестиций	Инвестиций в разработку и использование ИКТ	Трансграничной миграции и мобильности работников

<b>НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФИЛЬТРЫ</b>			
Системы образования	Системы регулирования занятости и промышленных отношений	Системы обеспечения благосостояния	Миграционные ограничения



<b>ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТЫХ СТРАН</b>	<b>ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН</b>
Деиндустриализация Ослабление переговорных позиций профсоюзов Перемещение капиталов / международная релокация рабочих мест Повышенное вознаграждение за квалифицированный труд в отраслях высоких технологий Сдвиг от высоких зарплат в промышленном секторе к более низким зарплатам в сфере услуг Рост доходов высококвалифицированных работников	Индустриализация Приток капитала / новые рабочие места Повышенное вознаграждение за низкую квалификацию в трудоинтенсивных отраслях Рост зарплат неквалифицированных работников Сокращение доходов работников с высокой квалификацией



<b>РОСТ НЕРАВЕНСТВА</b>	<b>СОКРАЩЕНИЕ НЕРАВЕНСТВА</b>
-------------------------	-------------------------------

Источник: 134, с. 55.

**Схема 1.**  
**Механизмы, обслуживающие взаимосвязь**  
**между глобализацией и неравенством**

## ***Неолиберальные «рельсы» экономической глобализации***

К числу основных направлений неолиберальной политики, реализуемой в глобальном масштабе и призванной обеспечить формирование эффективной конкурентной среды на международных рынках, относятся, как известно, снятие (или значительное ослабление) государственного регулирования (и так называемое дерегулирование экономики); внедрение ценовых механизмов в управление экономической деятельностью; либерализация отношений собственности и передача контроля над государственными активами в частные руки (приватизация).

Целью всех перечисленных трансформаций провозглашается повышение эффективности, производительности и прибыльности использования факторов производства, повышение уровня конкуренции между агентами рынка и их более оперативное реагирование на происходящие изменения.

Значения таких показателей динамики экономической глобализации, как объемы мировой торговли, степень торговой интеграции, финансовая открытость национальных рынков с конца XX в. существенно выросли. Через международную торговлю, особенно торговлю между Севером и Югом, посредством трансграничных потоков инвестиций глобализация, безусловно, проявляет себя в качестве наиболее ощутимого фактора, влияющего на экономические и социальные структуры как на национальном, так и на мировом уровне (см., напр.: 21; 56; 58; 70; 158).

Развитие системы международных регулирующих институтов и политических соглашений, облегчающих свободное перемещение капиталов, обозначает собой либерализацию и интернационализацию финансовых рынков и приводит к большей финансовой открытости, предусматривающей, в частности, дерегулирование ставки процента, приватизацию находившихся в собственности государства банков и финансовых институтов и смягчение (либо отмену) кредитного контроля.

Важнейшей характерной чертой современной глобализации является возрастание роли мировых рынков при одновременном росте их волатильности. Колебания рыночных цен все более чутко и оперативно реагируют на поступающую рыночную информацию и устанавливают единый уровень глобального спроса на различные товары и услуги, регулируя уровни относительных издержек, связанных с их производством и предложением.

Другой тесно связанный с интернационализацией рынков аспект глобализации – обострение конкуренции в сфере налогообложения, что также вписывается в неолиберальный тренд экономической глобализации. То обстоятельство, что капитал и труд во втором десятилетии XXI в. обрели высокую мобильность, работает как мощный стимул развития конкуренции. По замечанию Д. Мэсси, профессора социологии Принстонского университета и Университета штата Пенсильвания (США), налоговые структуры стран, вовлеченных в глобальный рынок, в гораздо большей степени становятся зависимыми друг от друга, чем благодаря распространению моделей «государства всеобщего благосостояния» (welfare state) (143, с. 16).

Из-за разнонаправленного воздействия перечисленных выше факторов глобализация нередко воспринимается как некая слепая сила, действующая на все страны одним и тем же образом. На самом деле это далеко не так. У разных стран разные стартовые позиции, разные тренды и траектории развития, разное отношение к глобализации и, самое главное, разные технологии реагирования на ее вызовы (158, с. 6). От того, в какой степени та или иная страна участвует в глобальных экономических отношениях, иными словами, от того, в большей или меньшей степени она открыта «ветрам» глобализации, зависит, помимо прочего, и уровень неравенства доходов домохозяйств, измеряемый как внутри каждой страны, так и между странами.

### *Проблема неравенства доходов в свете глобализации*

Среди многих проблем, связанных с глобализацией и отчасти порожденных ею, наибольший интерес сегодня вызывает, пожалуй, проблема взаимосвязи между глобализацией и неравенством, более конкретно выражаемая через измерение причинно-следственных взаимосвязей между факторами глобализации и показателями неравенства.

Неравенство в доходах – почти столь же неотъемлемая сущность любой совокупности людей (если только речь не идет об обществе, построенном на уравнительных принципах), как и, например, генетическое неравенство, гендерное неравенство, возрастное неравенство, неравенство в условиях проживания, неравенство в типах поведения, привычках и пристрастиях и пр. (85). Но если перечисленные виды неравенств никак или почти никак не зависят

от того, есть глобализация или ее нет, то почему неравенство в доходах должно как-то зависеть от глобализации? Понятно, что неравенство в доходах – это социальная характеристика, а не личностная. Но ведь и неравенство в условиях проживания – тоже социальной природы.

Экономически и социально неоправданное неравенство в доходах (точно так же, как и неравенство в уровнях благосостояния) – привычная особенность социального ландшафта в большинстве стран, в том числе в так называемых демократических (215, с. 103–104). При этом неравенство внутри стран, и прежде всего неравенство в доходах, не только удерживается на высоком уровне в течение десятилетий, но и, несмотря на отдельные колебания в ту или другую сторону и в те или иные периоды, в долгосрочном плане, как было показано выше, продолжает возрастать – и не только в США, которые остаются лидерами этого сомнительного с точки зрения общественных интересов роста, но и в других странах.

Некоторые авторы, анализируя данные по странам, приходят к заключению, что беднейшие слои населения подвергаются наибольшей дискриминации в том, что касается их доступа к плодам глобализации. Другие, напротив, утверждают, что позитивные эффекты глобализации распределяются в обществе более или менее равномерно.

Одним из возможных объяснений столь противоречивых выводов, полагает американский экономист Рэми Смит, является недооценка влияния степени государственного вмешательства в экономику той или иной страны, использования инструментов государственной политики в целях корректировки последствий экономической либерализации (201).

Большинство исследователей согласны с тем, что в числе главных драйверов отмечаемых сегодня тревожных трендов, связанных с ростом неравенства в доходах, выступают получившие мощный «разогрев» в нынешнем веке процессы интернационализации торговли, формирования единого рынка, революционных технологических преобразований и стремительного роста числа рабочих мест в сфере услуг (как высокооплачиваемых, так и низкооплачиваемых) (см., напр.: 19; 21; 29; 75; 158; 185).

Есть относительно небольшая группа исследователей, которые отказываются признавать сколько-нибудь значимую связь между глобализацией и неравенством. Не отрицая полностью существования такой связи, они тем не менее склонны утверждать, что

эта связь достаточно слабая, неоднозначная, вторичная, а решающую, первенствующую роль в изменении масштабов и структуры неравенства, особенно внутри стран, играют другие факторы – например, темпы экономического роста, эффективность государственной социальной политики, структура рабочих мест и степень ее соответствия на данный момент профессиональной структуре рабочей силы и пр. (158, с. 1).

Тем не менее точка зрения, что углубление глобализации и изменения в структуре и масштабах неравенства – процессы, которые тесно связаны между собой, сегодня является преобладающей, хотя многие экономисты отмечают, что взаимосвязь между этими двумя трендами действительно чрезвычайно сложна и во многих случаях опосредована, а потому не всегда просматривается достаточно отчетливо. Сложность рассматриваемой взаимосвязи приводит к тому, что оценки ее знака и степени взаимовлияния обоих факторов друг на друга в разных исследованиях часто оказываются полярными.

Речь идет именно о взаимосвязи, поскольку не только глобализация формирует паттерны неравенства в той или иной стране, но и структура распределения доходов, в свою очередь, до определенной степени предопределяет масштабы вовлеченности той или иной страны в систему глобальных экономических связей.

Среди специалистов, не отрицающих наличия взаимосвязи между глобализацией и неравенством, с известной степенью условности можно выделить три основные группы.

К первой группе относятся те, кто, ссылаясь на надежные эмпирические свидетельства, доказывают, что глобализация способствует углублению неравенства – как внутри отдельных стран, так и между странами.

При этом часть исследователей, достаточно скептически относящихся к глобализации и негативно оценивающих ее воздействие на изменения в структуре распределения доходов домохозяйств – например, Б. Миланович (приглашенный профессор городского Университета Нью-Йорка, ведущий исследователь LIS), Г. Файербо и Б. Гёслинг (Университет штата Пенсильвания), Кс. Сала-и-Мартин (Колумбийский университет, США) и др. – утверждают, что глобализация на протяжении десятилетий действительно являлась не только одной из причин роста неравенства как внутри отдельных стран, так и между странами, но одной из основных причин такого роста. И хотя в самое последнее время глобальное неравенство в доходах с очевидностью сокращается, од-

нозначно оценить влияние глобализации на неравенство не представляется возможным (82, с. 283; 150, с. 6; 194, с. 285). Файербо склоняется к тому, что с 2000-х годов не только происходит сокращение глобального неравенства, но и эффекты глобализации для неравенства внутри стран и между странами проявляются относительно слабее, чем прежде (81, с. 1150). Со своей стороны, Р. Уэйд (Лондонская школа экономики), основываясь на собственных расчетах и сопоставлениях динамики располагаемых доходов домохозяйств в разных странах с учетом паритета покупательной способности, высказывает сомнения в надежности эмпирических свидетельств, подтверждающих воздействие неолиберальной глобализации на формирование позитивных трендов к снижению уровня глобального неравенства и неравенства между странами (211, с. 567, 582–583).

Во второй группе оказываются те, кто, отталкиваясь от результатов других эмпирических исследований, приходят к выводу, что глобализация играет важную роль в сокращении неравенства в доходах между развитыми странами и странами с формирующимся рынком (развивающимися), но при этом провоцирует рост неравенства между разными группами доходополучателей в развитых странах (158, с. 2).

Есть исследователи, которых можно отнести к третьей группе. Они приводят весомые аргументы в пользу того, что утверждения о негативном влиянии глобализации на распределение доходов домохозяйств по меньшей мере не вполне корректны, поскольку именно глобализация сделала экономический мир более тесным. Так, экономисты из исследовательской группы по развитию при Всемирном банке Д. Доллар (Dollar) и А. Краай (Kraay) полагают, что именно благодаря интеграции в единую мирохозяйственную систему многие развивающиеся экономики смогли в значительной степени избавиться от чрезмерной бедности и нищеты, что позволило им сократить разрыв в доходах между наиболее богатыми и наиболее бедными группами населения и тем самым уменьшить уровень неравенства (69).

Некоторые представители этой третьей группы акцентируют внимание на том, что новый глобальный экономический миропорядок, размывая национальные границы и стимулируя экономическую интеграцию, позволяет вывести миллионы людей из бедности и тем самым сократить разрыв в уровнях доходов между богатыми и бедными.

Очевидно, что в аргументации, к которой прибегают отдельные представители третьей группы, имеется по меньшей мере один дефект. Переводя рассуждения из плоскости анализа диспаритета в доходах в плоскость соотношения доходов богатых и бедных и оценок уровней бедности в разных странах, сторонники такой точки зрения фактически подменяют одни понятия другими. Как уже отмечалось во введении к настоящему обзору, проблема бедности (или нищеты), будучи безусловно сопряженной с проблемой неравенства доходов, тем не менее представляет собой самостоятельную проблему, требующую отдельного рассмотрения.

Большинство исследователей все же сходятся в том, что глобализация оказывает на динамику доходов сопряженные между собой, но при этом нередко противоречивые эффекты. Например, способствуя увеличению темпов экономического роста в таких многонаселенных странах, как Китай и Индия, глобализация тем самым, с одной стороны, вносит свой вклад в сокращение неравенства в доходах в мировой экономике, рассматриваемой как единое целое и на базе взвешенных показателей, поскольку обе названные страны имеют внушительный вес; но с другой – глобализация может провоцировать рост неравенства доходов внутри стран между работниками конкурентных и неконкурентных отраслей, между городским и сельским населением (211, с. 577–578).

### **Диспропорции в уровнях заработной платы: В чем виновата глобализация**

#### ***Глобализация и углубление неравенства в уровнях заработной платы***

Существуют противоречивые оценки влияния глобализации на изменения в оплате труда в разных странах, а также на различия в уровнях зарплаты между работниками, выполняющими одну и ту же работу на предприятиях разных отраслей как внутри одной страны, так и при сопоставлении стран между собой.

Экономисты – приверженцы неолиберальной школы – убеждены, что международная интеграция посредством развития мировой торговли в конечном счете приведет к общему росту благосостояния, в том числе к выравниванию уровней зарплат и, соответственно, доходов. Основной вывод, вытекающий из логики неолибе-

ральных аналитиков, сводится к тому, что процессы экономической глобализации (рост торговли между Севером и Югом, увеличение объемов ПИИ из развитых стран в развивающиеся, а также наблюдаемый в последнее время быстрый рост инвестиций в образование и обучение) должны, по-видимому, в долгосрочной перспективе приводить к сокращению неравенства в доходах как между странами, так и внутри каждой из них (77, с. 27–28).

Однако в последнее время заметна растущая обеспокоенность негативными эффектами глобализации, порожденными обострением конкуренции на интегрированных глобальных рынках. Эти эффекты условно принято относить пока к краткосрочным (на худой конец – к среднесрочным), потому что никто не может предвидеть с уверенностью, насколько долгосрочными они могут оказаться.

Значительная часть этой обеспокоенности, по-видимому, проистекает из убеждений в продолжающейся относительной и абсолютной депривации беднейших слоев и росте неравенства в уровнях жизни, – эффектам, наблюдаемым в текущем периоде глобализации. Насколько оправданы такие тревоги?

Жесткие критики неолиберальной глобализации не готовы отказаться от своих убеждений, что в современном мире бедность и неравенство возрастают и что главную ответственность за это следует возложить на глобализацию. Например, на вэб-сайте Международного форума глобализации (известного также как Форум Гэлбрейта) совершенно определенно заявляется, что глобализация привела к росту бедности и к углублению неравенства как между странами, так и внутри стран (177, с. 3).

В какой мере подобные выводы относятся ко всем странам, а в какой лишь к некоторым группам стран – это отдельный вопрос. Но как защитники, так и противники глобализации в дискуссиях между собой о том, что именно происходит с бедностью и неравенством в мире, приводят в подтверждение своих позиций, казалось бы, вполне надежные данные (хотя, очевидно, полученные разными способами). Споры о цифрах продолжают накаляться, становясь тем самым причиной все более изощренных протестов и споров против глобализации.

По некоторым оценкам, в развивающихся странах доля доходохозяйств, существующих в условиях крайней бедности, значительно сократилась начиная с 1990-х годов. По другим оценкам, успехи в снижении уровня бедности, безусловно, есть, но они гораздо более скромные. Такой позиции, в частности, придержива-

ются эксперты Всемирного банка. Некоторые исследователи разделяют точку зрения, что уровень неравенства в мире демонстрирует в целом долгосрочный понижательный тренд, но этот тренд недостаточно устойчив, и в отдельные краткосрочные периоды глобальное неравенство может возрастать. Наконец, многие другие (например, упоминавшийся выше Международный форум Гэлбрейта по глобализации) продолжают утверждать, что глобализация, безусловно, способствует росту бедности. Аналогичные расхождения во мнениях и в позициях касаются и проблемы неравенства доходов (177, с. 3).

В целом глобализация (по крайней мере, в той ее очередной «реинкарнации», которая происходит на наших глазах), очевидно, должна приводить к сокращению диспропорций в уровнях доходов между менее развитыми и более развитыми экономиками, что действительно находит подтверждение во многих эмпирических исследованиях последних лет. Но, как выяснилось, это заключение не слишком хорошо согласуется с распространенным мнением о глобализации и ее эффектах на неравенство.

Р.Дж. Барро (Гарвардский университет, США) еще в 1999 г. обратил внимание на одно противоречие. Оно заключается в том, что выводы из стандартной нормативной теории, похоже, плохо согласуются с озабоченностью, проявляемой многими участниками дебатов о глобализации и эффектах, которые она оказывает на неравенство. Согласно распространенному мнению, чем более свободной является международная торговля, тем больше выгод достается в первую очередь резидентам стран, которые наиболее заинтересованы в либерализации торговли, т.е. резидентам тех стран, которые и без того вполне экономически благополучны в сравнении с менее процветающими странами (35, с. 240).

Так ли это на самом деле? «Феномен Трампа» показывает, что, скорее всего, не совсем так, и что распространенное мнение по меньшей мере не во всех случаях подтверждается фактами. Жесткая позиция, заявленная Трампом в отношении глобализации, развертываемой под неолиберальными флагами, основывается на реальных эффектах, которые ощущаются американской экономикой уже не один год – и эти эффекты, очевидно, негативные. Вывод рабочих мест и капиталов за рубеж, открытие таможенных границ для массового импорта из третьих стран, снижение темпов экономического роста и гигантский рост государственного долга – всё это свидетельствует отнюдь не в пользу того, что либеральная глобализация выгодна резидентам Соединенных Штатов. Она вы-

годна, полагают Трамп и идеологи его политики, прежде всего лишь тем американским корпорациям, чьи глобальные интересы давно уже не совпадают с национальными интересами Америки.

Исследования недавних лет подтверждают тезис о том, что глобализация в ее нынешнем виде таит в себе высокие риски прежде всего для стран Севера: они постепенно начинают утрачивать роль локомотивов глобального экономического развития, которую они играли на протяжении нескольких веков. Так, шведские ученые из Университета г. Лунда А. Берг и Т. Нильссон, опираясь на результаты замеров трендов в развитии глобализации с помощью полного индекса KOF, трендов в развитии экономической либерализации с использованием индекса Фрезера и трендов в изменении неравенства в доходах, измеряемых индексом Джини, пришли в итоге к заключению, что экономическая либерализация, по-видимому, способствует росту неравенства в развитых странах, что в какой-то мере согласуется с выводами из теоремы Столпера-Самуэльсона (39).

Дискуссия о воздействии современной глобализации на темпы изменений в размерах заработной платы началась не вчера. Новое дыхание она обрела в период Великой рецессии 2008–2009 гг. и с тех пор разгорается с нарастающим накалом.

Важный фокус этой дискуссии касается того, в какой мере именно глобализация является источником негативных сдвигов в уровнях оплаты труда – в сравнении с другими факторами, также несомненно воздействующими на динамику показателей неравенства в доходах между различными группами доходополучателей (77, с. 127) – например, в сопоставлении с технологическими изменениями (прежде всего в сфере ИТ), что само по себе, как очевидно, является одним из проявлений глобализации.

Как известно, рост числа низкооплачиваемых рабочих мест обычно ассоциируется с некоторым увеличением неравенства в оплате труда. Любопытно, что практически во всех развитых странах в последние четверть века наблюдалось резкое снижение уровня как относительной, так и абсолютной отдачи от инвестиций в неквалифицированный труд (*return on less qualified labor investment*), которое было вызвано, как считается, во многом благодаря внешним эффектам, генерируемым глобализацией. Однако за последние десятилетия рост неравенства во многих странах оказался столь драматичным, что стал привлекать повышенное внимание со стороны исследователей и политиков (72, с. 516–517).

Обзор литературы, посвященной анализу проблем взаимо-связи глобализации и неравенства, заставляет прийти к выводу,

что эмпирические свидетельства, полученные на базе регулярных статистических данных или специально проведенных исследований, социологических опросов и экспертных оценок, по-разному трактуют эту взаимосвязь. Так, британский экономист Р. Уэйд (Лондонская школа экономики) пришел к выводу, что расширение масштабов глобализации в долгосрочной перспективе приводит к росту неравенства в доходах (211). В хорошо известных публикациях Г. Файербо и Б. Гёслинга, Б. Милановича, Кс. Сала-и-Мартина и некоторых других исследователей утверждается, что структура неравенства в конце XX – начале XXI в., когда глобализация развивалась особенно динамично, не претерпела сколько-нибудь заметных изменений, а динамика неравенства даже демонстрировала понижательный тренд (82; 149; 194).

Уместно отметить здесь попутно, что действительно, как показывает анализ динамических рядов показателей неравенства за три последних десятилетия (когда существует более или менее надежная сопоставимая статистика по доходам домохозяйств в разных странах), в отдельные периоды уровень неравенства в ряде стран снижался. Всегда можно найти временной интервал, на протяжении которого разрыв в доходах между отдельными группами доходополучателей сокращался.

Почему же выводы разных исследователей столь различны? Какие из этих зачастую полярных заключений в большей степени соответствуют действительности? Действительно ли нынешняя глобализация развивается за счет углубления неравенства между странами? И насколько верно утверждение, что глобализация оказывает противоречивое влияние на доходы различных групп населения в разных странах?

В специальной литературе практически не встречается мнений, авторы которых полностью отрицали бы влияние экономической глобализации на заработную плату и на разброс ее размеров по странам и категориям рабочей силы. Однако многие исследователи по-разному оценивают степень и характер этого влияния. Питер Эндервик (Технологический университет в Окленде, Новая Зеландия) перечисляет основные направления, по которым глобализация воздействует на уровень и динамику оплаты труда (77, с. 50–57).

При этом каждая из форм глобализации по-своему воздействует на рынки труда и, соответственно, на уровни заработной платы и другие источники рыночного дохода.

**Во-первых**, рост международной торговли и офшорный аутсорсинг как наиболее явные проявления глобализации расширяют рынки для производителей, позволяя им минимизировать издержки, в том числе на оплату труда, за счет построения более эффективных трансграничных производственных цепочек (53, с. 310). Хорошо известно также, что рост международной торговли влияет на структуру и масштабы спроса на труд в развитых странах, а это приводит к тому, что предпочтение все чаще отдается более квалифицированному, чем менее квалифицированному труду.

**Во-вторых**, помимо быстрого роста объемов международной торговли, еще одним важным фактором проявления экономической глобализации, непосредственно влияющим на неравенство в доходах внутри стран и между странами, является, как уже отмечалось выше, увеличение объемов прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Снятие (или существенное ослабление) ограничений для ПИИ не только позволяет снижать издержки производителей, но и открывает возможности для роста потребления и повышения покупательной способности населения.

Интенсификация конкуренции и снижение торговых барьеров открывает новые рынки для корпораций из развитых стран. Через ПИИ глобализация способствует перемещению капиталов на развивающиеся рынки. Все больше компаний стремятся инвестировать за границей – там, где издержки на оплату труда существенно ниже, системы регулирования занятости менее рестрикционны, системы страхования по безработице еще недостаточно развиты, а налоговые режимы более благоприятны. В результате мы наблюдаем свертывание внутреннего производства в развитых странах и перенос рабочих мест в третью страны (90, с. 38). Несмотря на новые тренды к переформатированию сложившейся модели глобализации, обозначившиеся в самое последнее время (с победой Трампа на президентских выборах в США и на фоне роста турбулентности на мировом рынке капиталов), динамика перемещения финансовых потоков и рабочих мест в регионы с более благоприятными условиями для извлечения прибыли пока продолжает удерживаться на практически неизменном уровне, учитывая к тому же ее высокую инерционность.

Теоретические и эмпирические основания механизмов воздействия ПИИ на распределение доходов домохозяйств как в отдельных странах, так и в межстрановом разрезе подробно исследуются, в частности, в ранней совместной работе Фолькера

Борншира, Кристофера Чейз-Данна и Ричарда Рубинсона (47), а также в работе Файербо (81).

**В-третьих**, важнейшей принципиальной особенностью современной глобализации стала небывалая ранее взаимосвязанность людей благодаря революции в информационных и коммуникационных технологиях (ИКТ). Большинство исследователей рассматривают новые ИКТ в качестве неотъемлемого составного элемента глобализации, подчеркивая, что само понятие глобализации оказывается неполным без включения в него информационных и коммуникационных технологий. Некоторые исследователи, однако, предпочитают рассматривать ИКТ как параллельный фактор, придающий глобализации дополнительное измерение (158, с. 5).

Так или иначе, все согласны с тем, что стремительное развитие новых ИКТ не только ускоряет финансовые операции и обеспечивает все более устойчивые коммуникации между отдельными лицами и компаниями, но и позволяет оперативно обмениваться информацией между звеньями производственных цепочек, расположеными в разных странах, создавать единые для всех стран, унифицированные стандарты производства различных продуктов.

Выполняя функцию технологической «подкладки» для совершения международных транзакций в либеральной глобальной среде, ИКТ образуют сетевую инфраструктуру своего рода глобального финансового «супермаркета», обеспечивающего наиболее благоприятный режим для любых глобальных операций бизнеса, банков, фондовых рынков поверх национальных границ, тем самым позволяя финансовым потокам оперативно, в режиме реального времени, проникать в любые точки на карте мира.

Кроме того, современные ИКТ служат платформой для внедрения систем автоматизации нового поколения, обеспечивающих высокую гибкость и оперативность производственных и управлений процессов. При этом, как отмечается в работе Клэр Браун (Калифорнийский университет, Беркли) и Бенджамина Кэмпбелла (Уортонская школа, Университет Пенсильвании), автоматизация содействует сокращению спроса на труд низкой квалификации и увеличению спроса на более технически подготовленную и обученную рабочую силу, освоившую навыки работы на автоматизированных производствах (54, с. 17 и далее).

**В-четвертых**, глобализация открывает возможности для эффективного использования существующих различий между странами и регионами в наборе факторов, влияющих на издержки и качество товаров и услуг, тем самым способствуя углублению

продуктовой специализации отдельных стран и их региональных объединений.

Механизм такого воздействия, описанный в неоклассической теории, хорошо известен. В соответствии с теоретическими представлениями о влиянии глобализации на уровень и сравнительную динамику доходов в различных странах, считается, что углубление и развитие транснациональных и трансграничных экономических связей позволяет более эффективно использовать относительные преимущества каждой страны или региона и тем самым способствовать совокупному росту доходов в мире в целом (77, с. 14).

Предполагается, что квалифицированный труд, как правило, более востребован в развитых странах, в то время как спрос на неквалифицированный труд относительно выше в странах с развивающейся экономикой. Поэтому развивающиеся страны с высоким уровнем предложения неквалифицированной рабочей силы могут быть привлекательными для компаний, использующих трудоинтенсивные технологии в производстве товаров и услуг, что и определяет специализацию таких стран. В результате в развитых странах спрос на неквалифицированный труд сокращается, а в развивающихся странах, наоборот, растет спрос на труд, не требующий высокой квалификации, подталкивая тем самым вверх тренд к росту заработной платы неквалифицированных рабочих в странах с развивающейся экономикой.

Описанный механизм, по-видимому, вполне может привести и к углублению неравенства в уровнях заработной платы не только в развивающихся, но и в развитых экономиках – либо (как альтернатива) к росту безработицы, если институциональный контур национального рынка труда настроен на сдерживание понижательного тренда в уровнях заработной платы, т.е. препятствует адаптации заработков работников с невысокой квалификацией к меняющимся условиям оплаты труда.

Если ко всему этому добавить уже упомянутый офшорный аутсорсинг, получивший особенно широкое распространение в последние 20–25 лет, то «виной» глобализации в росте социального неравенства, по-видимому, окажется еще более значительной (77, с. 30–35).

**В-пятых**, с точки зрения предложения труда такие факторы, как рост народонаселения и миграции, а также увеличение доли лиц, получивших профессиональное образование, несомненно, также влияют на динамику и структуру заработной платы, хотя,

если иметь в виду страны с развитой экономикой, хорошо известно, что в этих странах прирост численности народонаселения в последние десятилетия сильно затормозился и потому не может служить объяснением наблюдаемых сегодня существенных сдвигов в структуре доходов домохозяйств.

Напротив, иммиграция, по-видимому, оказывает достаточно заметный эффект на уровни доходов в развитых странах, и прежде всего в США. Работники-иммигранты, прибывающие в Америку в 2010-е годы, особенно из Мексики и стран Карибского бассейна, имеют в большинстве своем более низкую квалификацию, чем те, которые въехали в страну в предыдущие десятилетия. Можно предположить, что, способствуя увеличению предложения рабочей силы низкой квалификации на американском рынке труда, иммиграция из развивающихся стран вносит свой вклад в снижение относительных доходов на сегменте наименее квалифицированной рабочей силы.

Однако в современном мире, как известно, мобильны не только компании, их организационные и бизнес-процессы и их капиталы. Стремительно растет число рабочих-мигрантов, особенно прибывающих в страны Евросоюза – благодаря введенному в свое время либеральному законодательному регулированию, поощрявшему трудовую миграцию, и несмотря на принимаемые в самое последнее время меры национальных правительств и органов управления Евросоюза по ограничению потока мигрантов в эти страны из-за резко обострившейся политической, экономической, социальной, этнокультурной и межнациональной ситуации, связанной с их притоком в Европу.

Понятно, что относительная численность мигрантов (т.е. доля трудовых мигрантов в структуре рабочей силы) в разных странах различна. При этом многие исследователи склонны считать – и не без оснований – что удельный вес мигрантов в структуре рабочей силы той или иной страны имеет прямое отношение к уровню неравенства в этой стране. Так, Дж. Борхас (Гарвардский университет) одной из основных причин роста неравенства в Соединенных Штатах назвал миграцию с Юга (из Мексики, стран Центральной Америки и пр.). Сопоставив динамику миграции и динамику неравенства в доходах за сопоставимые периоды, он пришел к выводу, что оба процесса демонстрируют одинаковые повышательные тренды. Иными словами, рост неравенства в США, по Борхасу, вызван не только сокращением высокоплачиваемых рабочих мест в промышленности и ростом числа низкооплачиваемых рабочих

мест в сфере услуг, но также притоком иммигрантов, особенно из латиноамериканских стран, большинство из которых обладают низкой квалификацией и потому могут претендовать только на низкооплачиваемые позиции на рынке труда (46, с. 3–6).

Иммиграция в США как одна из форм проявления глобализации, по-видимому, все в большей степени повинна в стагнации зарплат, особенно среди рабочих без диплома о среднем образовании, из числа которых иммигранты составляют примерно половину. По результатам одного из исследований, наблюдается определенная корреляция между 10%-ным приростом численности иммигрантов и снижением на 1,3% стоимости трудоинтенсивных услуг на американском рынке за тот же обследуемый период, хотя, по мнению американского эксперта Стивена Марковича, вычленить этот конкурентный эффект от других на рынке труда достаточно сложно (140).

На несколько иной аспект взаимосвязи миграции и неравенства обратили внимание Артур С. Элдерсон (Университет штата Индиана в Блумингтоне) и Франсуа Нильсен (Университет Северной Каролины в Чэпел Хилл). Они пришли к заключению, что весомый вклад в увеличение неравенства в доходах, отмеченное в развитых странах в XXI в., внесло не только само по себе перенасыщение экономик этих стран иммигрантами, многие из которых обладали низкой квалификацией, но и резко дифференцированная структура миграционного потока. Наряду с недостаточно квалифицированными работниками в этом потоке оказались также и работники с высочайшей квалификацией, претендовавшие на доходы намного выше средних (21, с. 1285). С выводами Элдерсона и Нильсена согласуются и результаты некоторых других исследований, в которых диспаритет в уровнях доходов домохозяйств во многом оказался функцией этнических, социальных и гендерных различий (что, впрочем, неудивительно) (см., напр.: 180).

Некоторые исследователи обращают внимание на еще одно немаловажное обстоятельство, усугубляющее дифференциацию доходов в развитых экономиках и связанное с кризисом профсоюзного движения.

Процессы деиндустриализации развитых стран, запущенные в связи с утечкой капитала, служат одной из причин упадка профсоюзов, тем самым ослабляя их позиции в переговорах с бизнесом и внося свой вклад в генерирование роста неравенства в доходах. Деиндустриализация подрывает в среднем относительно более высокие заработки в промышленном секторе развитых стран, заме-

шая их относительно более низкими средними заработками на рабочих местах в секторе услуг. Одними из первых на это обстоятельство обратили внимание Элдерсон и Нильсен в своей работе, опубликованной еще в 2002 г. (21).

Позиция Элдерсона и Нильсена опиралась на эмпирические данные, содержащиеся в работе Д. Руэды и Й. Понтуссона. Результаты, полученные Руэдой и Понтуссоном, неожиданно показали, что мощность профсоюзов является едва ли не наиболее значимым фактором, влияющим на динамику неравенства, в сравнении с другими факторами эндогенной природы (189, с. 352).

Существует, однако, и иная точка зрения. По оценкам Л. Баккаро (Международный институт исследования труда в Женеве), ни мощность профсоюзов, ни система колдоговоров между бизнесом и профсоюзами, по-видимому, не могут считаться статистически значимыми с точки зрения их влияния на динамику неравенства в доходах и потому не могут быть идентифицированы в качестве драйверов роста неравенства (29, с. 28, 55).

Тем не менее многие исследователи согласны с тем, что, порождая жесткую конкуренцию среди основного контингента работников со средней или низкой квалификацией, рабочие места которых переводятся за границу, а зарплаты стагнируют, глобализация тем самым, наряду с другими факторами, «соучастует» в подталкивании профсоюзов к упадку. В США, например, член профсоюза в среднем зарабатывает сегодня лишь на четверть больше, чем его не состоящий в профсоюзе коллега. Сорок лет назад 25% работников, занятых в частном секторе, находились под защитой профсоюзов. Сегодня таких всего 6,9%. При этом, хотя в госсекторе в сфере производства численность работников впятеро меньше, доля членов профсоюзов среди них выше (140).

### *Дефекты глобализации: Проекция на менее развитые страны*

Влияние глобализации на уровни трудовых доходов (зарплаты) зависит, однако, не только от степени «глобализированности» национальной экономики, но также от набора условий, на которых страна «включена» в глобальную экономику. Для развивающихся стран это вопрос особой важности, поскольку на нем фокусируется растущая озабоченность по поводу того, что выгоды от глобализации, похоже, достаются не всем. Международный бизнес создает правила игры на мировой

экономической площадке, которые более благоприятны для богатых стран, и приобретает выгоды за счет стран с более низкими доходами. Например, при экспорте в страны с высокоразвитой экономикой менее развитые страны сталкиваются с тарифными барьерами порой вчетверо более высокими, чем при экспорте в другие страны.

Нельзя не признать, что названные особенности глобализации объективно содействуют ускорению экономического роста, повышению производительности факторов производства и, следовательно (теоретически), повсеместному росту доходов. Однако одновременно они провоцируют опасные тренды в динамике доходов, таящие в себе риски и угрозы социальной нестабильности, прежде всего для менее развитых стран (см.: 148, с. 21).

В таблице 11 ниже приведены сопоставления изменений индекса глобализации KOF и индекса Джини (по рыночным доходам) для некоторых стран Юга, большинство из которых активно вовлечены в процессы глобализации.

Для стран, представленных в выборке, корреляция между трендами в углублении глобализации и трендами в неравенстве доходов если и просматривается, то очень слабая. Очевидно, на динамику неравенства воздействует множество факторов как экзогенной, так и эндогенной природы. Выбор модели и типа интегрирования в экономическую глобализацию, особенности национальной политики на рынке труда, специфика отраслевой структуры экономики, уровень развития социальных институтов и множество других факторов в совокупности определяют паттерны неравенства в развивающихся странах. И в какой мере именно глобализация ответственна за тренды неравенства, зависит от сравнительной мощности действия тех или иных факторов в той или иной конкретной стране.

Например, Китай, ставший за последние десятилетия «всемирной мастерской», с его открытостью для прямых иностранных инвестиций из развитых стран и активным участием в международной торговле, с широким внедрением передовых технологий и – одновременно – мало что предпринимающий для преодоления глубоких разрывов в уровнях доходов городского и сельского населения, демонстрирует и один из наиболее высоких показателей глобализации, и наиболее быстрый темп роста неравенства.

Таблица 11

**Изменения индекса глобализации KOF  
и индекса неравенства доходов Джини для некоторых  
развивающихся стран за период 1990–2010 гг.**

Страна	Годы	KOF	Изменение KOF (%)	Джини	Изменение Джини (%)
Китай	1990	34,09	74	32,43	31
	2010	59,36		42,48	
Шри Ланка	1990	49,22	2	32,48	24
	2010	50,14		40,26	
Бангладеш	1990	21,55	89	28,85	11
	2010	40,72		32,12	
Индия	1990	31,26	66	31,88	5
	2010	51,88		33,38	
ЮАР	1990	39,06	65	59,33	6
	2010	64,41		63,14	
Малайзия	1990	59,63	30	46,17	0
	2010	77,43		46,21	
Уганда	1990	20,97	127	44,36	0
	2010	47,62		44,3	
Эквадор	1990	36,15	50%	50,49	-2
	2010	54,16		49,26	
Пакистан	1990	34,82	50	33,23	-10
	2010	52,17		30,02	
Бразилия	1990	45,32	31	61,04	-10
	2010	59,35		54,69	

Источник: (92, с. 2).

Другой пример – Уганда, в которой индекс KOF вырос более чем вдвое за период 1990–2010 гг. (наибольший темп прироста среди стран из выборки), но при этом уровень неравенства в доходах практически не изменился. Стремительный рост масштабов вовлеченности Уганды в глобальные экономические процессы объясняется ее «низким стартом» по индексу KOF в 1990 г., сравнимым лишь с Бангладеш. А тот факт, что Джини за 20-летний период демонстрирует в Уганде завидную устойчивость, объясняется как спецификой замера Джини, так и относительно стабильным распределением низких доходов среди основной массы домохозяйств, составляющих сельское население страны. Международную торговлю Уганда ведет в основном со странами Юга, высокотехнологичных производств в стране крайне мало, и пр.

По мнению Нэнси Бёрдсолл, президента и основателя расположенного в Вашингтоне аналитического Центра глобального развития (CGD), основной причиной роста социального неравенства

(и прежде всего неравенства в распределении доходов) в странах с формирующими рынками и в развивающихся странах является то обстоятельство, что мировые рынки товаров, капиталов, услуг, рабочей силы становятся все более неравновесными и дискриминационными. Именно нестабильность рынков, убеждена Бёрдсолл, представляет главную угрозу, которую таит в себе глобализация для мирового сообщества (42).

Выступая в функционирующем при ООН Мировом институте исследований экономического развития (WIDER), Бёрдсолл обозначила три основные причины роста неравенства в новой глобальной экономике и подчеркнула, что главный вызов, стоящий перед странами в XXI в., состоит в том, удастся ли им надлежащим образом реформировать и укрепить существующие глобальные институты, сложившиеся правила экономического поведения и социальные структуры с тем, чтобы с их помощью управлять фундаментальными политическими и экономическими изменениями в мире, дополняя известные преимущества, являющиеся результатом формирования глобального рынка, новыми совместными действиями, направленными на решение проблем, с которыми глобальные рынки не в состоянии справиться в одиночку – и в первую очередь проблем, связанных с ростом неравенства (42).

Среди неолиберальных экономистов принято считать, что глобализация помогает более справедливому распределению благ среди жителей планеты. По мере того как коммуникации и транспорт становятся более быстрыми и дешевыми, развивающиеся страны, все больше втягиваемые в единую глобальную производственную и торговую сеть, сокращают разрыв с более богатыми странами по многим макроэкономическим показателям. Но внутри развивающихся стран картина часто оказывается менее впечатляющей: по многим оценкам, полученным в последнее время, неравенство в доходах и в богатстве внутри большинства развивающихся стран углубляется, а не сокращается.

В Африке к югу от Сахары коэффициент Джини за период 1993–2008 гг. увеличился на 9%. Коэффициент Джини для Китая, по данным британского еженедельника «Экономист», вырос на 34% за 1992–2012 гг. Лишь в очень немногих развивающихся странах коэффициент Джини за последние десятилетия снизился (214). Имеет ли глобализация какое-то отношение к этому росту неравенства?

Многие экономисты, исходя из представлений, заимствованных из теоретических построений прошлого, утверждают: нет,

не имеет. Классическая теория предсказывает, что разрыв в уровнях неравенства должен сокращаться, когда развивающиеся страны выходят на глобальные рынки. Давняя теория сравнительных преимуществ (theory of comparative advantage), например, утверждает, что более бедные страны производят и экспортят товары, требующие больших объемов неквалифицированного труда, в то время как богатые страны сосредоточиваются преимущественно на производстве и экспорте товаров, требующих от работников высокой квалификации (77, с. 54).

Например, Таиланд является крупным экспортёром риса, в то время как Америка – крупнейший в мире экспортёр финансовых услуг. По мере роста глобальной торговли, утверждает теория, неквалифицированные работники на рисовых полях в Таиланде становятся все более востребованными, в то время как спрос на работников высокой квалификации в других отраслях экономики Таиланда, не являющихся экспортноориентированными, сокращается. Чем выше в такой стране, как Таиланд, спрос на неквалифицированный труд, тем выше ставки оплаты труда за такой труд. Соответственно, низкий спрос на работников высокой квалификации, труд которых в развивающейся стране менее востребован, будет приводить к снижению зарплат этой категории работников. Результатом всего этого окажется сокращение разрыва в доходах между работниками квалифицированного и неквалифицированного труда, т.е. снижение уровня неравенства (214).

Примерно так трактует ситуацию теория сравнительных преимуществ, восходящая еще к работам классика английской политэкономии Давида Рикардо, который первым сформулировал понятие «сравнительного преимущества» между странами. Будучи свидетелем в первую очередь пользы от торговли в результате индустриализации и удешевления стоимости перевозок (благодаря пароходам и железным дорогам), Рикардо советовал каждой стране концентрироваться исключительно на тех отраслях, в которых они более конкурентоспособны в сравнении с другими странами, а все остальные продукты закупать за рубежом. Отраслевая специализация и международная торговля, теоретизировал Риккардо, всегда приводят к росту благосостояния стран.

Теория сравнительных преимуществ до сих пор продолжает оставаться на вооружении современных сторонников глобализации в качестве аргумента в защиту либерализации международной торговли и вовлечения в глобальные рынки стран с недостаточно развитой экономикой. Кстати, обратим внимание: именно рикар-

дианская модель, по сути, легла в основу построения экономических отношений в рамках ЕС, особенно с появлением концепции «Европы двух скоростей».

Именно в ЕС мы наблюдаем, как с помощью административных мер брюссельской бюрократии, прописанных в статутных документах Евросоюза, разделение труда между странами, входящими в эту организацию, стало принудительным способом навязывания им узкой специализации, которая, с точки зрения Брюсселя, позволяет оптимизировать производство товаров и услуг в рамках ЕС. При этом принудительно уничтожаются те отрасли производства, которые признаны для той или иной страны неперспективными с точки зрения интересов ЕС в целом, хотя они могли быть вполне развиты в той или иной стране до того, как она подписала европейскую хартию. Уродливая деформация отраслевой структуры менее развитых (в рамках европейского экономического пространства) стран – Румынии, Болгарии, Латвии, Эстонии, Литвы и даже Польши – прямое следствие модернизированной рикардианской модели.

Но высокий уровень неравенства, наблюдаемый сегодня в бедных странах, требует новых теорий, которые могли бы объяснить происходящие процессы. Одна из таких теорий обращает внимание на офшорный аутсорсинг, когда богатые страны открывают новые производства в третьих странах и переводят туда часть своих рабочих мест (подробнее о феномене офшорного аутсорсинга и его эффектах см.: 2).

Вопреки распространенному мнению, транснациональные корпорации, открывшие свои подразделения и филиалы в бедных странах, часто нанимают (или специально готовят) квалифицированных рабочих из числа местных жителей и платят им высокую зарплату. Одно из исследований показало, что рабочие на вьетнамских обувных и текстильных фабриках, находящихся в собственности иностранцев, по уровню доходов попадают в самый верхний квинтиль (20%) домохозяйств этой страны. Это, разумеется, не означает, что их заработки действительно высоки или хотя бы даже сопоставимы с заработками рабочих аналогичных производств в более развитых странах (см. об этом несколько ниже в настоящем разделе). Это означает лишь, что заработки тех, кто на шкале распределения доходов Вьетнама оказались в самых низких квинтилях, скорее всего, едва могут доставить им самые необходимые средства к существованию, чтобы не умереть от голода (214).

И тем не менее: по данным отчета, подготовленного в ОЭСР, средние уровни оплаты труда работников на размещенных в развивающихся странах производственных филиалах ТНК на 40% выше ставок оплаты местных компаний, работающих на тех же сегментах рынка. Более того, нанятым и обученным ТНК квалифицированным работникам часто приходится трудиться бок о бок с менеджерами из развитых стран, и они должны соответствовать тем же требованиям к эффективности и производительности труда, что и все прочие работники, занятые на предприятиях той же компании независимо от того, в какой части мира эти предприятия размещены. В свою очередь, это может способствовать росту их производительности, а более высокая производительность означает, что они могут требовать еще более высокую заработную плату (214).

Неквалифицированные работники или бедные (например, проживающие в сельских районах), по контрасту, не имеют таких возможностей. Производительность их труда, как правило, стагнирует, а значит, и их зарплаты не растут или растут слишком медленно. Получается, что включение развивающихся стран в «орбиту» глобализации приводит к резкому росту трудовых доходов квалифицированных рабочих, в то же время сдерживая рост доходов неквалифицированных. В результате происходит разрыв в доходах между различными когортами (группами) доходополучателей.

В менее развитых странах, отмечает Нэнси Бёрдсoll (42), неравенство воспринимается особенно болезненно, поскольку оно чаще всего и вполне оправданно воспринимается людьми как проявление социальной несправедливости по отношению к одним, как источник инсайдерских привилегий для других и, самое главное, как ограничение возможностей для доступа к различного вида услугам. И часто так оно и есть на самом деле.

Кроме того, в развивающихся странах неравенство обычно особенно разрушительно для экономики, поскольку оно растет на фоне недостаточно развитых рынков и неэффективных правительственные программ. Неравенство сдерживает экономический рост в этих странах и тем самым ограничивает возможности наращивания усилий государства по сокращению уровня бедности.

Экономическая теория отчасти позволяет объяснить, почему так происходит. Из-за слабости кредитных рынков и неадекватности системы государственного образования в странах с молодыми и формирующимиися рынками только у богатых домохозяйств имеются реальные возможности для инвестирования в материальный и человеческий капитал.

Домохозяйства, располагающие низкими или даже средними доходами, не могут осуществлять в необходимом объеме заимствования на кредитных рынках и из-за невозможности перекредитования часто лишаются потенциально высокой отдачи от вложений в свои собственные сельскохозяйственные фермы и в предприятия малого бизнеса (42).

Способные дети из наименее обеспеченных семей в развивающихся странах лишены возможности получения образования и навыков, которые могли бы максимизировать их экономические перспективы и тем самым помочь им внести вклад в экономический рост собственной страны.

Речь идет, по сути, о неравенстве возможностей, которое становится результатом контрпродуктивного неравенства в распределении доходов и представляет самостоятельную тему для интересных исследований (см., напр., недавнюю статью экономистов из Федерального резервного банка Бостона Кэтрин Брэдбери и Роберта Триста) (50, с. 178–198).

Латинская Америка, несмотря на некоторые позитивные подвижки, произошедшие в последнее время, по-прежнему представляет собой печальный пример того, как исторически сложившаяся высокая концентрация земельных угодий в руках богатейших латифундистов, помноженная на сверхвысокие доходы представителей новой промышленной элиты, ассоциируется с беспрецедентным уровнем эксплуатации остального населения, ограничивает возможности получения образования и карьерного роста для представителей немногочисленного и притом находящегося в зависимости от государства среднего класса, а также воспроизводит низкие социальные стандарты для огромного большинства малоимущих или находящихся на пороге бедности домохозяйств.

В сравнении с Латинской Америкой, Восточной и Юго-Восточной Азии повезло больше: после Второй мировой войны в этой части земного шара начались позитивные процессы благодаря более справедливому распределению земли и политическому импульсу, который из-за дефицита природных ресурсов и, возможно, из опасений перед коммунистической угрозой из соседних стран оказался мощным драйвером экономических и социальных преобразований. Этот политический импульс, не утративший своей силы за десятилетия, помог создать условия для активного инвестирования в образование и здравоохранение, тем самым «взрыхлив почву» для воспроизведения среднего класса, поднявшегося на росте производительности мелких сельскохозяйственных пред-

приятий и технологически сложного трудоинтенсивного обрабатывающего производства (50).

Там, где уровень неравенства в последние десятилетия стал постепенно снижаться (в некоторых регионах Африки к югу от Сахары, в Восточной Европе, в Китае, Индии), также сохраняется риск, что правительственные институты могут оказаться в замкнутом круге, будучи неспособными реагировать на основные потребности граждан. В западных демократиях, утверждает Бёрдсолл, именно средний класс играет ведущую политическую роль, именно средний класс выдвигает требования к власти и контролирует подотчетные ему правительства (42). Но в большинстве развивающихся стран средний класс едва начинает формироваться. Там пока еще слишком мало домохозяйств, которые могли бы быть отнесены к среднему классу, и в тех странах, где уровень неравенства в доходах выше, чем в других, доля среднего класса в социальной структуре общества, как правило, всегда ниже.

Так, в Бразилии пятой части домохозяйств из срединного квинтиля на шкале распределения доходов (от 40% до 60%) достается менее 10% ВВП страны. По бразильским меркам, если доход на душу населения составляет порядка 1700 долл. в год, то получателя такого дохода вполне можно отнести к среднему классу. Для сравнения: в Швеции относимые к среднему классу домохозяйства из того же дециля имеют примерно в 15 раз более высокий доход, чем в Бразилии, и на их долю достается около 18% национального ВВП, что свидетельствует о высокой степени равномерности в распределении доходов, которые достаются шведским домохозяйствам из этого дециля (42).

Если в стране отсутствует крепкий средний класс, замечает Бёрдсолл, даже наиболее ответственные государственные лидеры часто оказываются зажатыми между, с одной стороны, популистскими и протекционистскими решениями (например, о включении печатного станка для инфляционного финансирования расходов бюджета, чтобы удерживать определенный уровень социальной защиты и гасить тревожные настроения недостаточно социально защищенного большинства) и, с другой – поддержкой богатых домохозяйств (с высокими доходами), чтобы иметь возможность за счет поступающих от них налогов финансировать долгосрочные инвестиции в развитие инфраструктуры, в образование, здравоохранение и науку.

Деформированная социальная среда, поддерживающая сохранение неравенства в доходах и в богатстве, воспроизводится из

поколения в поколение и может легко подорвать любые самые благие, но одномерные инициативы правительства, направленные на гарантирование в будущем более равных возможностей для всех. Необходима системная реорганизация социального пространства, которая должна включать в себя комплекс инструментов и механизмов, составляющих содержание ответственной государственной социальной политики (42).

Как отмечает Питер Эндервик, развивающиеся страны, вовлеченные в глобализацию, подвергаются «экономической дискриминации» как минимум по четырем направлениям.

Во-первых, несмотря на всеобщее декларирование свободы мировой торговли, компании из стран с развивающейся экономикой на практике нередко сталкиваются с неоправданно высокими барьерами для входа на рынки развитых стран (в виде тарифных или нетарифных ограничений либо дискриминационных торговых соглашений), и эта практика, похоже, сегодня постепенно начинает становиться все более распространенной. Страны Севера, столкнувшись с непредвиденными для них последствиями безудержной глобализации на своих внутренних рынках, в спешном порядке начинают вырабатывать защитные реакции, изобретать разные хитроумные механизмы, чтобы попытаться сдержать лавину дешевых потребительских товаров, хлынувших из стран Юга (прежде всего из ЮВА), обесценивающих собственное производство таких товаров и тем самым вымывающих сотни тысяч рабочих мест с рынков труда в странах Севера (77, с. 57–58). Именно такие намерения составляли важную часть предвыборной программы Трампа, и именно эти намерения его администрация начала реализовывать, придя к власти. Дискриминация развивающихся стран в сфере международной торговли означает недополучение ими доходов, исчисляемых миллиардами долларов, что не может не сказаться на динамике и структуре неравенства в этих странах.

Во-вторых, поскольку в ряде стран Юга (особенно в Африке, Центральной и Латинской Америке) до сих пор сохраняется преимущественно монокультурный экономический уклад, эти страны оказываются зависимыми от сырьевых или продовольственных продуктов, составляющих основную статью их экспорта (например, какао-бобов, бананов и пр.), цены на которые неустойчивы из-за часто меняющейся конъюнктуры на мировых сырьевых и продовольственных биржах и, как правило, во многих случаях искусственно удерживаются на низком уровне или искусственно сбиваются. Падение цен неблагоприятно влияет как на условия

торговых соглашений для стран, экспортирующих сырье, так и на общую экономическую динамику в этих странах, включая уровень доходов домохозяйств.

В-третьих, создаваемые в развивающихся странах через механизм офшорного аутсорсинга дочерние производства и филиалы ТНК нередко оказываются практически вне сферы действия национальных систем, регулирующих трудовые отношения, поскольку обычно функционируют в особом режиме либо принимают правила страны местонахождения на добровольной основе. В результате многие законодательные установления, давно ставшие обязательными нормами в развитых странах и регулирующие, в частности, условия оплаты труда и социальной защиты работников (например, минимальная почасовая ставка оплаты труда, выплата разного рода страховых пособий, достойный уровень пенсии и пр.) в филиалах и отделениях ТНК, размещенных в развивающихся странах, часто не действуют.

Наконец, в-четвертых, многие правила и установления, регулирующие международный оборот товаров, инвестиций, услуг, интеллектуальной собственности (особенно те правила, которые установлены международными институтами) разработаны таким образом, чтобы обеспечивать преференциальный режим для экономик стран Севера (77, с. 57–58).

Перечисленные выше дискриминационные условия, очерчивающие реальные, а не мифические контуры неолиберальной глобализации последних десятилетий, вынуждают развивающиеся страны нести огромные издержки.

Питер Эндервик приводит яркий пример, который позволяет получить некоторое представление о механизмах калькуляции цен на товары, поступающие из стран Юга на рынки стран Севера. Так, пара кроссовок, произведенных в Индонезии, стоит в американском магазине 100 долл. В этой розничной цене заработка плата рабочих индонезийских работниц составляет всего 40 центов, или 0,4%. И лишь около 12 долл. от розничной цены остается на фабрике в Индонезии. В эти 12 долл. входят все без исключения прямые и косвенные затраты фабрики, связанные с производством одной пары спортивной обуви. Остальные 88 долл. достаются транснациональной корпорации, оптовикам и ритейлерам, с лихвой покрывая все их издержки и обеспечивая им более чем «достойные» сверхприбыли (77, с. 59).

Если бы развивающиеся страны могли увеличить долю своего экспорта всего на 5%, отмечает Эндервик, это позволило бы им

генерировать дополнительные 350 млрд долл. в год, что более чем в 7 раз превышает размеры той финансовой помощи, которую они сейчас получают (77, с. 58).

Справедливая международная торговля могла бы быть гораздо более эффективным драйвером развития для стран с низкими доходами, чем внешняя финансовая помощь. Наглядным примером значительных потерь от несимметричных торговых отношений, из-за которых страдают экономики развивающихся стран, может служить Африка к югу от Сахары. Доля региона в мировом экспорте в 2000-е годы упала до одной трети от той доли, которую она составляла в 1980-е годы. В результате средний душевой доход в регионе едва достигает половины уровня дохода, который мог бы быть достигнут, если бы доля экспорта из этого региона удерживалась хотя бы на уровне 1980-х годов (77, с. 58).

Опыт таких стран, как Гонконг или Мексика, помогает понять, почему глобализация, вопреки возлагавшимся на нее ожиданиям, принесла с собой растущее неравенство в доходах. Потоки капиталов, хлынувшие из стран Севера в страны Юга, генерируют рост относительного спроса на квалифицированную рабочую силу в странах с более низкими доходами и «проседание» среднего класса в странах с высокими доходами, способствуя тем самым нарастанию контрпродуктивных тенденций в изменении структуры относительных заработков как в стране, откуда поступают инвестиции, так и в стране-реципиенте (107, с. 16). Одновременно массовая иммиграция из более бедных стран в более богатые требует принятия развитыми странами дополнительных мер государственной политики на рынках труда, чтобы удерживать безработицу на приемлемом естественном уровне, притом что на самом деле во многих странах Севера в последние годы идет процесс демонтажа системы защиты рынка труда, что приводит к резкому увеличению предложения труда и росту конкуренции за заработную плату между работниками.

По мнению Н. Бёрдсолл, фундаментальный вызов современной глобализации, главным проявлением которой является быстрый рост глобальных рынков, состоит в том, что глобальные рынки изнутри разрушают и без того хрупкое социальное равновесие и с высокой вероятностью приводят к росту неравенства внутри менее развитых стран. Это объясняется по меньшей мере тремя причинами (42).

Во-первых, экономические эффекты, генерируемые глобальными рынками, неравномерно распределяются между странами.

В конечном счете глобальные рынки вознаграждают тех, кто обладает соответствующими активами – финансовым и человеческим капиталом, предпринимательскими талантами и умениями.

Что касается отдельного человека, его самый надежный «актив» в современной глобальной экономике – это высшее образование. Реальная окупаемость инвестиций (return on investment) в высшее образование повсеместно растет в мире, особенно с начала 1990-х годов. Наиболее быстрыми темпами прирастают премиальные оклады выпускников университетов. Глубоко интегрированные торговые рынки, трансграничные потоки капиталов и новые коммуникационные и информационные технологии формируют высокий спрос на хорошо обученных квалифицированных специалистов гораздо быстрее, чем растет предложение таких специалистов, несмотря на непрерывное увеличение количества обучаемых.

Эта диспропорция – один из источников роста неравенства внутри стран. В качестве типичных примеров можно привести Китай и Индию, где стремительный рост в последние десятилетия высокотехнологичных новых производств и исследовательских центров происходил на фоне сохраняющихся в экономике гигантских анклавов с архаичными технологиями и преобладанием неквалифицированного ручного труда (42).

Значительный диспаритет в уровнях образования между гражданами внутри одной страны может также генерировать неравенство между странами, поскольку в условиях свободных рынков рабочей силы этот диспаритет подталкивает специалистов с высокой квалификацией к эмиграции из относительно более бедных стран в относительно более богатые, где у них появляются возможности развивать и производительно использовать свои профессиональные качества.

Насколько образование становится необходимым активом для отдельных лиц в условиях глобальной экономики, настолько же стабильные и эффективно функционирующие политические и экономические институты становятся важнейшим активом для любой страны. Некоторые страны – например, Мали, Уганда или Венесуэла, в высокой степени зависимые от экспорта сырьевых товаров (нефти, кофе или хлопка), вступили в эру глобализации с недостаточно подходящими активами (42). Эти страны не сопротивлялись неолиберальной глобализации, хотя на самом деле еще два-три десятилетия назад по одному из самых важных показателей, характеризующих уровень вовлеченности национальной экономики в мировой торговый оборот (отношение сальдо внешнеторгового

баланса к ВВП), они демонстрировали результаты лучше, чем у одного из нынешних самых успешных участников глобализации (Китая). Да и сегодня у перечисленных стран этот показатель остается никак не ниже, чем у Китая или Индии, а то и выше.

Будучи вынужденными подстраиваться под продиктованные глобализацией требования о либерализации торговли, эти и другие развивающиеся страны с моноэкспортной экономикой понизили свои таможенные тарифы на импорт, чтобы получить сопоставимые с другими развивающимися рынками преференциальные условия. Но случилось так, что мировая цена на их экспортные товары резко упала относительно цен на продукцию обрабатывающей промышленности, и они оказались в проигрыше, потеряв возможность роста. Лишенные соответствующих политических и экономических институтов, способных вырабатывать взвешенные и принимаемые обществом решения, не говоря уже о так и не сложившемся среднем классе, эти и другие подобные им страны оказались неспособными привлекать частные инвестиции, которые помогли бы им диверсифицировать свои экономики.

Во-вторых, замечает Бёрдсолл, не менее значимый фактор роста неравенства, генерируемого глобализацией, состоит в том, что глобальные рынки весьма далеки от совершенных. Провалы на глобальных рынках (market failures) встречаются сплошь и рядом. Классический пример – загрязнение окружающей среды. При этом тот, кто загрязняет среду, выигрывает от загрязнения, потому что не несет полные издержки (42). Если рассматривать ситуацию с загрязнением среды на глобальном уровне, в явном выигрыше окажутся прежде всего США (особенно в свете недавних решений президента Трампа о выходе из Парижского соглашения по климату), поскольку высокие уровни выбросов газа и других загрязняющих веществ в атмосферу американскими предприятиями заставляют «бедные» страны нести огромные издержки. Значительные сравнительные выгоды от загрязнения получает и китайская экономика: быстрый индустриальный рост Китая в последние десятилетия превратил эту страну в едва ли не самого злостного загрязнителя природной среды в глобальном масштабе, притом что Китай продолжает всеми способами уклоняться от активного участия в международных проектах защиты окружающей среды.

Точно так же обстоит дело с глобальными финансовыми кризисами. Нельзя отрицать, что мощные потрясения 1990-х, которые особенно болезненно сказались на экономиках России, Мексики, Бразилии, Аргентины, Таиланда, Кореи, в значительной

части были порождены политическими ошибками руководства этих стран. Но значительная доля вины падает на массовую панику, которая периодически сотрясает все финансовые рынки и долгосрочным последствием которой становится рост диспаритета между странами в уровнях доходов домохозяйств. Так, финансовые кризисы 1990-х годов, разразившиеся в Мексике и Таиланде, привели в конечном счете к еще большему углублению неравенства в доходах мексиканских домохозяйств, относимых к нижних четырем квинтилям (80%), в сравнении с доходами домохозяйств из верхнего квинтиля (20%). К тому же сопутствующая кризису в Мексике рецессия вынудила часть малоимущих родителей забрать своих детей из школ. Многие потом в школы так и не вернулись (42).

В развивающихся странах банковские потрясения, которыми сопровождаются кризисы, генерируют рост государственного долга, который в ряде стран уже составляет от 10 до 40% годового ВВП (в сравнении с 2–3% в среднем в развитых экономиках, если не считать США). Чрезмерно высокий уровень госдолга замедляет экономический рост, удерживает внутренние процентные ставки на высоком уровне, тормозит инвестиции и блокирует создание новых рабочих мест. Подобные проявления кризиса, разумеется, характерны для всех стран, но для бедных экономик они особенно разрушительны (42). Кризис усиливает давление на экономики с формирующимиися рынками, заставляя их генерировать первичные налоговые резервы, что в долгосрочной перспективе сокращает для менее развитых стран возможности финансирования инвестиций в здравоохранение и образование и ограничивает их способность вкладывать средства в борьбу с безработицей и другие программы социальной страховой сети, призванные защищать неимущих в трудные времена (там же).

В-третьих, сущностные эффекты глобализации, проявляющиеся в либерализации международной торговли, росте трансграничной миграции рабочей силы и установлении режима интеллектуальной собственности на глобальном уровне, провоцируют усиление деформации в распределении доходов и способствуют углублению неравенства между домохозяйствами из бедных и богатых стран просто потому, что все эти эффекты, по мнению Бёрдсолл, естественным образом отражают растущую рыночную силу богатых.

Так или иначе, вопрос о том, способствует ли глобализация сокращению уровня неравенства в доходах или, наоборот, создает предпосылки для углубления такого неравенства, остается вопро-

сом большой важности как для политиков, так и для ученых, хотя ответы на этот вопрос у разных исследователей, как видим и как будет показано дальше, получаются противоречивыми (см.: 30).

## **Глобализация как драйвер неравенства в доходах: Модели и оценки**

По мере того как всё больше стран открывались «глобальным ветрам» (особенно в первые полтора десятилетия нынешнего века), в мировом сообществе стала нарастать озабоченность в связи с накоплением негативных эффектов, которые глобализация оказывает (или предположительно может оказывать) на позитивные тренды экономической динамики (рост ВВП, снижение уровня бедности и неравенства, сглаживание региональных различий в доходах и уровне жизни, улучшение состояния окружающей среды, повышение степени экономической интеграции и пр.).

## ***Теоретические конструкции и экономические реалии: Области пересечений и несоответствий***

Напомним, что распространенное и сегодня теоретическое обоснование эффектов глобализации на неравенство в доходах, особенно применительно к воздействию такого важнейшего и едва ли не наиболее мощного фактора, как интенсификация мировой торговли, опирается на давнюю, достаточно упрощенную, неоклассическую модель Хекшера–Олина и дополняющую ее теорему Столпера–Самуэльсона.

Суть гипотезы Хекшера–Олина, как ее сформулировал еще более 60 лет назад известный экономист Рональд Джонс, состоит в том, что всякая страна стремится экспортствовать те товары, производство которых требует относительно больших количеств избыточного для данной страны фактора производства (121, с. 1).

В свете теории международной торговли, постулируемой неоклассиками (модель Хекшера–Олина и сопутствующая ей теорема Столпера–Самуэльсона), следование принципам свободы и открытости для бизнеса означает увеличение как реальной, так и номинальной отдачи от инвестиций в использование факторов производства, имеющихся в стране в изобилии, и, наоборот, оказы-

вает обратное влияние на отдачу от использования факторов производства, которые оказываются в дефиците. Таким образом, для стран, которые обладают достаточным количеством как физического (материального), так и человеческого капитала (например, для развитых стран), либерализация международной торговли, при прочих равных условиях, приводит к росту реального и номинального дохода тех, кто обладает этими факторами производства. Из этого заключения следует, в частности, что либерализация торговли способствует сокращению разрыва в неравенстве доходов в развивающихся странах и увеличению этого разрыва в развитых странах (75, с. 141).

Следовательно, согласно модели Хекшера–Олина, страны склонны экспортirовать продукты, в производстве которых используются имеющиеся в этих странах в избытке и потому относительно более дешевые для них факторы производства, и предпочитают импортировать продукты, для выпуска которых пришлось бы прибегать к использованию факторов производства, относительно ограниченных и потому более дорогих для этих стран.

Таким образом, модель Хекшера–Олина демонстрирует, что страны с относительно низкими доходами специализируются, как правило, на производстве и экспортirе продуктов, требующих менее квалифицированного труда (трудоемких), в то время как их более богатые торговые партнеры производят большей частью высокотехнологичные (капиталоемкие) продукты, требующие привлечения квалифицированной рабочей силы. Естественным выводом из этих логических построений стала гипотеза, что торговля между обеими группами стран приводит к сокращению разрыва в доходах между работниками низкой и высокой квалификации в развивающихся странах, но при этом способствует углублению неравенства в развитых странах (30, с. 52).

Получается, что эффекты глобализации должны оказаться различными для богатых и бедных стран: если следовать теории, глобализация приводит к сокращению средней заработной платы и росту корпоративных прибылей (точнее, отдачи на вложенный капитал) в «богатых» странах. В «бедных» странах она будет иметь обратный эффект (219). Аналогично, теорема Столпера–Самуэльсона утверждает, что рост относительной цены экспортirуемого товара приводит к росту отдачи на инвестиции (return on investment) того фактора производства (труда или капитала), который при выпуске этого товара используется наиболее интенсивно, и наоборот – к снижению отдачи от инвестиций другого фактора. Следовательно,

глобализация, по крайней мере в одной из ее наиболее очевидных форм – росте международного товарообмена, – доставляет выгоды тем странам, которые при производстве экспортруемых ими товаров наиболее интенсивно используют избыточные для своей экономики факторы производства, и невыгодна для тех стран, которые производят продукцию на экспорт, используя преимущественно дефицитные для себя факторы производства. Поскольку труд является фактором, в избытке имеющимся в развивающихся странах, а капитал (или новые технологии) – в развитых странах, из этого опять же следует вывод, что развитие торговой интеграции стран как форма проявления глобализации экономических отношений должно приводить к росту неравенства в развитых странах, но к сокращению неравенства в развивающихся странах. Теорема Столпера–Самуэльсона, следовательно, позволяет утверждать, что свободная торговля естественным образом должна приводить к росту неравенства доходов в богатых странах (219).

Производительность в развитых странах Севера (например, в США или в Германии) выше, чем в развивающихся странах Юга (например, в Индонезии или Мексике), потому что в США капиталиоинтенсивная экономика и, следовательно в готовом продукте доля капитала выше доли труда. Свободная торговля стремится выравнивать средние ставки оплаты труда между странами, что означает, что зарплаты мексиканских и индонезийских рабочих будут расти, в то время как зарплаты американцев будут падать.

Теоретические модели должны, как предполагается, обозначать механизмы, связывающие глобализацию с неравенством, и прогнозировать работу этих механизмов. Но теоретические модели нуждаются в верификации на базе результатов эмпирических исследований.

Как оказалось, несмотря на предельную однозначность теоретических оснований, на которых построены модель Хекшера–Олина и теорема Столпера–Самуэльсона, выводы из эмпирических исследований, оценивающих наличие и мощность распределительного эффекта глобализации для шкалы доходов в разных странах, часто различаются между собой. Выяснилось, что модель Хекшера–Олина, будучи внутренне по-своему логически корректной, далеко не всегда подтверждается эмпирическими исследованиями (см. ниже).

Еще одна важная теорема, которая является следствием модели Хекшера–Олина, называется «Теорема выравнивания по фактору цены». В своей упрощенной формулировке эта теорема ут-

верждает, что по мере того как в международной торговле все сильнее проявляется движение к либерализации и цены товаров между странами начинают выравниваться, цены факторов производства (труда и капитала) также должны начать выравниваться. Из этого вытекает, что свободная торговля должна приводить к выравниванию зарплат и процентов на капитал по всему миру. Теорема опирается на некоторые допущения модели Хекшера–Олина, наиболее важное из которых сводится к тому, что две страны (или две группы стран) используют одни и те же производственные технологии и что речь идет о рынках совершенной конкуренции (187, с. 1).

В свое время американский экономист, нобелевский лауреат Василий Леонтьев пришел к парадоксальному выводу, что Соединенные Штаты, казалось бы, по всем критериям наиболее аккумулирующая капитал экономика в мире, – на самом деле экспорттировали трудоинтенсивные товары и импортировали капиталоинтенсивные товары. Полученные В. Леонтьевым данные заставляли предположить, что для американского экспорта характерно более высокое соотношение между трудом и капиталом, чем для американского импорта. Иначе говоря, если отталкиваться от Леонтьева, Америка по сравнению с остальными странами мира отнюдь не является страной, богатой капиталом. Леонтьев с удивлением пришел к этому выводу, который получил известность как «парадокс Леонтьева» и стимулировал огромное множество эмпирических и теоретических исследований обнаруженного им эффекта. Последовавшие за этим выводы, к которым пришел Леонтьев, вытекали из безоговорочного принятия им теоремы Хекшера–Олина (121, с. 1).

Достаточно странно (чтобы не сказать труднообъяснимо), почему, несмотря на ограниченность и явную упрощенность двухмерной модели международной торговли, предложенной в свое время Эли Хекшером и Бертилем Олином, а также несмотря на ставшие догматическими выводы из этой модели, на которых В. Леонтьев построил свой явно одномерный анализ, эта модель до сих пор остается в научном обороте. Пора уже, наверное, продвигаться дальше модели Хекшера–Олина.

Нельзя не остановиться еще на одной знаменитой экономической теории, уже вскользь упоминавшейся выше, с помощью которой была предпринята попытка объяснить причины сохраняющегося высокого уровня неравенства и бедности в развивающихся странах. В свое время американский экономист, нобелевский лауреат Саймон Кузнец утверждал, что рост неравенства является не-

избежным на ранних стадиях развития любого общества. Те, у кого появилось хоть немного денег, утверждал С. Кузнец, вначале могут получить некоторый выигрыш от инвестирования своих денежных средств в производство тех или иных товаров. Постепенно наращивая объемы производства, они смогут закрепить свое лидирующее (высокое) положение на шкале распределения доходов, в то время как те, у кого не было ничего, останутся прозябать в бедности и нищете. В этой фазе накопления капитала неравенство возрастает. Только по мере экономического роста и при достижении определенного масштаба производства неравенство начинает сокращаться, а доходы различных категорий доходополучателей постепенно перераспределяются между всеми более равномерно (119, с. 272).

Если следовать гипотезе Кузнецца, приходится предположить, что по мере ускорения темпов экономического роста в развивающихся странах динамика роста неравенства в них должна замедляться. Некоторые экономисты до сих пор разделяют это мнение и полагают, что все происходит именно так, как это вытекает из модели Кузнецца (см., напр.: 20, с. 53–54). Но есть и другие точки зрения, и одну из них разделяет известный экономист, приглашенный профессор городского университета Нью-Йорка и ведущий специалист Люксембургского центра исследования доходов Бранко Миланович.

Составляющая основу гипотезы Кузнецца идея, что неравенство исторически сначала находится на низком уровне в условиях низких уровней дохода, затем растет по мере развития экономики и в конечном итоге снова сокращается при высоких уровнях дохода, по мнению Милановича, «давно вызывала недовольство, но события последних десятилетий стали для нее окончательным ударом» (8, с. 70–71).

Если раньше критика была связана с отсутствием признаков роста неравенства в кросс-странных сопоставлениях (например, при сравнении самых бедных стран с менее бедными или при изучении исторического опыта отдельных стран), то по-настоящему сильным ударом для гипотезы стала куда более серьезная проблема, данные относительно которой бесспорны: недавний рост неравенства доходов в богатых странах. Убывающий участок кривой Кузнецца, отражающий спад неравенства в богатых странах, вплоть до 1980-х годов выглядел в точности так, как предсказывал Кузнец. Затем, вопреки ожиданиям, кривая прекратила убывать и начала возрастать. Несомненный рост неравенства в США, Велико-

британии и даже в таких эгалитарных странах, как Швеция или Германия, совершенно не согласуется, убежден Миланович, с гипотезой Кузнецца.

Почему же гипотеза Кузнецца до сих пор не отвергнута как несостоятельная и почему ею продолжают пользоваться, несмотря на все недовольство ею? Да потому, считает Миланович, что отсутствуют убедительные альтернативные объяснения для недавнего роста неравенства в богатых странах. Одна из возможных гипотез, например, – гонка между образованием и техническим прогрессом, смещенным в пользу квалифицированного труда (см.: 8, с. 70–71). Но достаточно надежных подтверждений валидности этой гипотезы пока нет.

Таким образом, хотя теоретическая литература достаточно обширна, эмпирические свидетельства о природе и причинных связях между различными взаимозависимыми факторами, представляющими не только умозрительный, но и прикладной интерес, вплоть до недавнего времени оставались во многом ограниченными и далеко не всегда согласующимися с теорией (106, с. 88).

В одной из работ А. Дреера и Н. Гастона приводится любопытная таблица, в которой обозначены ожидаемые теорией эффекты воздействия глобализации на неравенство доходов домохозяйств.

Таблица 12  
**Эффекты воздействия глобализации на неравенство, предсказываемые теорией**

Прогнозируемая оценка влияния глобализации на неравенство			
Измерения глобализации	Страны ОЭСР	Менее развитые страны	Вся совокупность стран
Экономическое	+	+/-	?
Политическое	+/-	+/-	?
Социальное	+	?	?
Агрегированное	+?	?	?

Ключ: знаки +/0/-? обозначают, соответственно, позитивный, нулевой, негативный или неизвестный эффект.

Источник: Dreher A., Gaston N. Has globalization increased inequality? – Zürich: ETH, 2006. – Р. 10. – (KOF Arbeitspapiere; N 140).

Как видно из таблицы, имеются существенные расхождения (чтобы не сказать противоречия) в оценках различными теориями наличия и направленности эффектов, которые глобализация оказывает на неравенство доходов. Отсутствие однозначных предпо-

ложений и большое число противоречивых оценок и вопросительных знаков означает, что для эмпирических исследований взаимосвязи между глобализацией и неравенством существует обширное поле деятельности. Посмотрим, как это поле «обрабатывается» в последние два десятилетия.

## **Эмпирические исследования: Модели «первой» и «второй» волны**

### *Общие подходы и проблемы*

Чтобы понять, действительно ли глобализация оказывает влияние на динамику неравенства, и если оказывает, то какое именно (по силе, направленности, знаку), а также как она воздействует на различные формы неравенства в разных странах, существует достаточно разработанный методологический инструментарий (см. подробнее выше): нужно провести декомпозицию агрегированных многомерных сущностей, обозначаемых понятиями «глобализация» и «неравенство», на составляющие их элементы. Именно такая работа является основным содержанием моделей, которые отталкиваются от данных национальной и международной статистики, опросов, иной релевантной информации и строятся с применением соответствующих техник структурирования, измерения, анализа статистических совокупностей.

Тем самым смыслы, домыслы и субъективные либо поверхностные оценки переводятся в плоскость исследования объективных факторов, т.е. конкретных экономических процессов, описываемых на языке цифр и формул. Считается, что такие модели позволяют приблизиться к тому, чтобы увидеть картину в более реальном ракурсе.

На самом деле всё, как известно, не так просто. Как уже отмечалось, любые модели, сколь бы изощренными они ни были, равно как и начальные данные, в них закладываемые, страдают определенной ограниченностью, неполнотой, одномерностью и иными дефектами, что не всегда позволяет однозначно принимать (или не принимать) их результаты. Но об этом речь пойдет ниже.

Анализируя противоречивые результаты сравнения уровней доходов различных групп населения как внутри отдельных стран, так и между странами, встречающиеся в публикациях последних

лет и касающиеся оценок взаимозависимости между глобализацией, с одной стороны, и неравенством в доходах – с другой, британская исследовательница, специалист в области социоэкономики Мелинда Миллс (Наффилд колледж, Оксфордский университет) выделяет несколько групп ключевых факторов, ставших причиной существенно отличных, иногда даже диаметрально противоположных выводов, к которым приходят специалисты.

Во-первых, отмечает Миллс, это проблемы операционализации понятий неравенства и глобализации (т.е. степени, до которой эти понятия могут быть, говоря современным языком, «оцифрованы», переведены в сущности, поддающиеся измерению).

Во-вторых, это проблемы доступности и качества статистических данных, социальных замеров и иных источников эмпирической информации.

В-третьих, методологические проблемы, связанные с использованием либо взвешенных (с учетом структуры и численности отдельных групп доходополучателей), либо не взвешенных показателей.

В-четвертых, методы квантификации групп получателей доходов (т.е. критерии, по которым эти группы формируются, и критерии, на основании которых производится выделение отдельных групп).

В-пятых, способы соотнесения между собой национальных валют (что важно при сопоставлении оценок уровней неравенства доходов между разными странами) (158, с. 5).

Основной массив результатов, полученных на основе методологически различных моделей, по мнению Миллс, подтверждает точку зрения, что глобализация действительно генерирует рост неравенства в промышленно развитых странах, но при этом приводит к сокращению разрыва в доходах населения в развивающихся экономиках и в странах с молодым рынком (158, с. 1).

### *Ранние модели: Краткий обзор*

Первые исследования, посвященные различным комбинациям взаимосвязей между глобализацией «последней волны» и неравенством, относятся к 1990–2000-м годам.

Исследования конца ХХ – начала ХХI в. фокусировались на различных аспектах экономической глобализации. При этом, однако, заявлялось, что глобализация имеет также важные социаль-

ные и политические измерения. Например, работа Дреера и Гастона зафиксировала, что социальная интеграция приводит к деинтеграции в странах ОЭСР, в то время как глобализация к этому не имеет отношения (72, с. 517).

Американские исследователи А. Элдерсон и Ф. Нильсен, сравнивая изменения значений коэффициента Джини применительно к измерению неравенства в доходах с трендами глобализации, еще в 2002 г. показали, что долгосрочные тренды углубления неравенства в 16 странах ОЭСР, наблюдавшиеся еще в так называемый период «прото-глобализации» (с конца 1960-х до конца 1990-х годов), когда нынешние глобальные процессы едва начали разворачиваться, следуют объяснять прежде всего именно глобализацией.

Оценивая воздействие глобализации на рост неравенства в конце XX в. по совокупности разных факторов (рост ПИИ, увеличение объемов торговли между странами Севера и Юга, динамика прироста мигрантов), Элдерсон и Нильсен выявили достаточно устойчивую позитивную связь между глобализацией и углублением диспаритета в доходах домохозяйств в Соединенных Штатах, Австралии, Дании, а также поначалу некоторое замедление, а затем ускорение темпов роста неравенства в Британии, Японии, Германии и Нидерландах (21, с. 1248).

Значительная часть исследований той поры проводилась в русле институциональной трактовки взаимосвязи проблем глобализации и неравенства. При этом многие рассматривали воздействие на рост неравенства таких, к примеру, факторов, как динамика глобализации и динамика распространения новых технологий, в качестве независимых (друг от друга) переменных. На самом деле между этими двумя переменными, несомненно, существует достаточно устойчивая связь, которую еще предстоит замерить.

Как известно, стремительно развивающиеся ИКТ, базирующиеся на передовых достижениях в микроэлектронике и других смежных областях, стали основой сложившегося в последние десятилетия нового технологического уклада. Между тем эти технологии уже сами по себе несут в себе мощный заряд глобализации. Но и развитие глобализации по иным траекториям (рост ПИИ, международной торговли и пр.), в свою очередь, также способствует внедрению инноваций в новые информационные технологии – как путем глобальной унификации операционных систем, используемых в компьютерах по всему миру, так и путем создания единого специализированного софта, обслуживающего транзакции и биз-

нес-операции между всеми экономическими агентами глобального рынка.

Ниже, вслед за Хешмати и Ли, пунктироно очерчена тематика некоторых относительно ранних публикаций по проблемам взаимосвязей между такими разнорядковыми сущностями, как неравенство, бедность, экономический рост, мировая торговля, глобализация и пр.

В работе Ф. Агиона (Университетский колледж Лондона) и Дж. Уильямсона (Гарвардский университет, США), опубликованной в 1998 г., предпринята одна из первых попыток проследить и измерить связь между современной глобализацией, экономическим ростом и трендами в динамике неравенства (19).

П. Коллье и Д. Доллар из исследовательской группы Всемирного банка исследовали взаимосвязи между глобализацией, экономическим ростом и бедностью и пришли к выводу, что иностранная помощь действительно способствует снижению уровня бедности в странах с низким уровнем доходов (62).

В. Малеру из университета им. Игнатия Лойолы (Чикаго) в работах 2001 и 2004 гг. по развитым странам не удалось выявить достаточно надежные свидетельства в пользу гипотезы о взаимосвязи между экономической глобализацией и изменением размеров располагаемых доходов домохозяйств (136, с. 24).

Йорг Майер (Всемирный институт исследования развития экономик, Университет ООН, UNU / WIDER) установил, что глобализация приносит выгоды даже бедным странам – например, в виде более свободного доступа к новым технологиям и финансовым возможностям, хотя разные страны демонстрируют различные интенции в отношении готовности принять технологические инновации, содействовать повышению квалификации рабочей силы и распространению новых знаний (144, с. 17).

Паоло Манассе (Университет Болоньи) и Алессандро Туррини (Генеральный директорат по экономическим и финансовым делам Еврокомиссии) исследовали воздействие на уровни неравенства в разных странах такого фактора глобализации, как интеграция международной торговли (см.: 106, с. 89).

Трэси Миллер (Гроув сити колледж, Пенсильвания) со своей стороны показал, что глобализация приводит к значительному росту неравенства в доходах домохозяйств (157). Ограничившись изучением сопоставления данных по США, он обнаружил, что экономическая глобализация действительно провоцирует значительное увеличение неравенства в распределении трудовых доходов

(заработков). При этом наиболее сильный эффект на рост диспаритета в доходах в США, по оценкам Миллера, оказывает офшорный аутсорсинг, который на рубеже ХХ–ХХI вв. превратился в основную причину сокращения доходов у работников с низкой квалификацией.

Питер Линдерт (Калифорнийский университет в Девисе) и Джейфри Уильямсон (Гарвардский университет), классифицируя по пяти группам эффектов оцениваемые воздействия глобализации на неравенство как внутри стран, так и между странами, утверждают, что глобализация оказывает крайне противоречивые воздействия на неравенство. Одна из выделенных ими групп эффектов свидетельствует в пользу того, что глобализация может приводить к снижению уровня неравенства, хотя по другим группам эффектов такой однозначный вывод сделать нельзя (135, с. 1–2).

Джон М. Тальбот (Коулби колледж, штат Мэн), исследуя тренды в глобальном неравенстве, ввел понятие «нового международного неравенства» и пришел к выводу, что новое международное неравенство проросло из «старого» международного неравенства, чем, по его мнению, и объясняется отмеченный им нынешний рост неравенства в глобальном масштабе (207, с. 215).

Экономический советник МВФ Майкл Мусса сосредоточился на изучении проблемы распределения выгод от углубления глобализации. В итоге фокусировка на экономическом росте сместилась с идентификации факторов, генерирующих рост и экономическую конвергенцию, к вопросу о том, каким образом различные эффекты роста распределяются в развитых и развивающихся экономиках (см.: 106, с. 89–90).

Алмас Хешмати (IZA, Бонн и Национальный университет в Сеуле, Южная Корея) в своем обзоре экономической литературы, посвященной изучению социально деструктивного диспаритета в доходах, пришел к выводу, что большинство исследований дают основания для роста озабоченности уровнем неравенства в мире. Вместе с тем он обратил внимание на дефекты измерения и квантификации неравенства, а также на необходимость выявления причин опасной динамики дифференциации доходов внутри стран и поиска политических инструментов, которые могли бы сдерживать негативные эффекты глобализации и обратить вспять тревожный тренд к росту глобального экономического неравенства (105, с. 63).

## *Исследования 2010-х годов и модели «нового поколения»*

Модели, построенные в последнее время, особенно в 2010-х годах, отличаются большей методологической изощренностью, используют новый инструментарий и опираются на более достоверные статистические замеры последних лет.

В ряде работ в качестве зависимых переменных, «транслирующих» эффекты глобализации и опосредующих воздействие глобализации на неравенство в доходах через внутренние (встроенные) национальные фильтры, в качестве таковых наиболее часто рассматриваются национальные системы образования и качество образовательных услуг, политические и социальные институты, уровень технологического развития той или иной страны и его динамика, а также отраслевые структуры национальных экономик.

Вслед за Инми Баэком (экономический факультет Саффолкского университета в Бостоне, Массачусетс) и Кичао Ши (экономический факультет Лихайского университета в Бетлехеме, Пенсильвания) попробуем хотя бы бегло обозначить некоторые оценки, полученные по результатам замеров наличия и степени тесноты взаимосвязей между глобализацией и неравенством с использованием различных моделей.

Так, группа исследователей из разных университетов и центров (Ли Жу, Тайлер Боулз, Питер Сондерс, Басудеб Бисвас) изучали воздействие глобализации на неравенство доходов не только по одной переменной (рост международной торговли), но используя более широко определяемый агрегированный измеритель глобализации (подобный индексу KOF), учитывающий комбинацию разнородных факторов (например, уровень экономической интеграции, степень развития личных контактов между гражданами из разных стран, интенсивность технологических связей и даже уровень международного политического взаимодействия). Результаты этой работы, как оказалось, свидетельствуют в пользу того, что глобализация действительно оказывает существенный эффект на сокращение неравенства в доходах в разных странах (109).

В некоторых работах представлены свидетельства в подтверждение тезиса о том, что эффекты, которые глобализация оказывает на неравенство доходов, различаются в зависимости от типа глобализации. Например, индийский экономист А. Пиллаи изучал взаимосвязи между глобализацией и неравенством в доходах домохозяйств отдельно для развитых стран ОЭСР и для стран с относительно низкими доходами; при этом в качестве двух потенци-

альных драйверов неравенства рассматривались глобализация торговых связей и динамика прямых иностранных инвестиций. Исследование Пиллаи показало, что тот и другой драйверы действуют по-разному: страны с относительно низкими доходами выигрывают благодаря росту международной торговли, хотя ПИИ, наоборот, генерируют в этих странах рост неравенства (172).

Экономисты из МВФ Ф. Жомотт, С. Лалл и К. Папагеоргиу в объемистой совместной работе 2013 г. отделили факторы технологического развития и экономической глобализации друг от друга (т.е. рассматривали глобализацию и технологические изменения как независимые переменные) и предприняли сравнительный анализ «долей участия» соответственно новых технологий и глобализации в росте неравенства доходов. Динамика экономической глобализации измерялась по двум основным переменным: рост международной торговли и рост прямых иностранных инвестиций.

Проанализировав по специальному разработанной ими методике соответствующим образом структурированные данные по ряду стран, Жомотт, Лалл и Папагеоргиу пришли к заключению, что углубление неравенства происходит в основном благодаря технологическим сдвигам, а глобализация как таковая (т.е. «очищенная» от технологического фактора) играет в этом процессе ограниченную роль. Результаты анализа подтвердили также некоторые имевшиеся догадки – например, что рост международной торговли приводит к сокращению неравенства, притом что финансовая глобализация, и в особенности ПИИ, его увеличивают (119). Общие выводы из исследования Жомотт и др. в основном совпадают с выводами, полученными Пиллаи.

Как можно убедиться даже из столь краткого обзора, разброс подходов и оценок весьма широк, а полученные разными исследователями выводы часто противоречивы, если не сказать – взаимоисключающи.

Основной массив результатов, полученных на основе методологически различных моделей, по мнению Миллс, подтверждает точку зрения, что глобализация, с одной стороны, действительно подогревает рост неравенства в странах с развитой экономикой, но при этом, с другой – способствует сокращению разрыва в доходах домохозяйств в развивающихся экономиках и в странах с молодым рынком (158, с. 1).

Однако есть и другие оценки. Общепризнанно, что именно глобализация стала главным драйвером экономического процветания некоторых стран, особенно Китая, Индии и других быстро

растущих азиатских экономик. При этом отмечается также, что выгоды от глобализации неравномерно распределяются среди экономических агентов (в том числе домохозяйств) и что в каждой стране существуют группы, которым достается гораздо больший кусок общего пирога, чем остальным.

Это утверждение основывается на эмпирических свидетельствах, что с развитием экономической глобализации, т.е. по мере того как интеграция национальных экономик становится более тесной, неравенство в доходах, измеряемое с помощью различных показателей (например, индексом Джини), углубляется как в развитых, так и в развивающихся странах. В частности, индекс Джини демонстрирует в целом повышательный тренд, причем не только в США, Канаде, Германии, но и в Китае, где диспаритет в доходах также существенно вырос на фоне вовлечения китайской экономики в глобальные хозяйствственные связи (и особенно после провозглашения руководством Китая политики «открытых дверей» в начале 1990-х годов) (30, с. 49–50).

Результаты, полученные некоторыми другими исследователями, рисуют несколько иную картинку. Например, в работе Баэка и Ши сопоставление значений индекса экономической глобализации (по Кирни) и индекса Джини для 46 стран показало отсутствие устойчивой связи между обоими индексами (см. подробнее ниже) (30).

Китайские ученые Ю. Хан (Нанькайский университет, Китай), Р. Лю (Университет провинции Альберта, Канада) и Й. Цань (Китайский университет в Гонконге) представили неожиданные свидетельства наличия тесной корреляции между темпами глобализации и ростом неравенства в доходах на примере городского населения Китая. Население городов в этой модели было выбрано исходя из вполне логичного допущения, что экономика китайских городов более открытая и потому в гораздо большей степени оказалась зависимой от глобализации, чем сельская. Используя данные за 1988–2008 гг., Хан, Лю и Цань обнаружили, что вступление Китая в ВТО привело к увеличению неравенства в распределении зарплат в регионах с наиболее открытой экономикой и с высокой долей городского населения, что противоречит прогнозам, вытекающим из модели Хекшера–Олина (см.: 30, с. 53).

Леопольдо Насциа (Итальянский национальный институт статистики) и Марио Пьянта (Университет Урбино, Италия) сосредоточились на изучении последствий экономической интеграции в рамках Евросоюза. Понятно, что европейская экономическая интеграция может рассматриваться как модель глобализации, реа-

лизованная лишь в несколько меньшем (метарегиональном) масштабе. Исследовав эффекты экономической интеграции на распределение доходов домохозяйств в европейских странах, авторы исследования обнаружили, что наибольшие выгоды от глобализации достались двум категориям субъектов экономической деятельности: предпринимателям и потребителям (первым – в виде увеличения прибылей, вторым – в виде снижения цен). В то же время занятые в производственных отраслях столкнулись с замедлением темпов роста реальной заработной платы, сокращением занятости, особенно среди работников средней и низкой квалификации, и углублением диспропорций в доходах между когортами доходополучателей из верхних и нижних квантилей<sup>1</sup>. Под доходами в данном случае имеются в виду все виды текущих доходов (не только в форме заработной платы, но и в виде прибыли, ренты, процентного дохода с ценных бумаг и пр.). Понятно, что доля нетрудовых доходов в структуре доходов домохозяйств из верхних квантилей выше, чем в структуре доходов домохозяйств из нижних квантилей – и тем выше, чем к более высоким квантилям на шкале распределения относятся доходы.

К отдельной ветви «дерева» публикаций, анализирующих воздействие глобализации на распределение домохозяйств по шкале доходов в разных странах, можно отнести исследования эффективности национальных институтов и встроенных механизмов, призванных смягчать возможные негативные последствия роста неравенства по мере углубления глобализации (30, с. 54).

Так, С. Клэссан и Э. Перотти предположили, что мощность эффекта дифференциации доходов в результате роста финансовой взаимозависимости стран в значительной степени определяется институциональными факторами (например, неравенством в доступе к внешним источникам финансирования), которое, в свою очередь, приводит к росту экономического неравенства.

В обзоре Пенелопы К. Голдберг (Йельский университет) и Нины Павчник (Дартмутский колледж, США) представлена картина расширяющейся под воздействием глобализации пропасти в доходах между квалифицированными и неквалифицированными работниками в развивающихся странах (что, к слову, также плохо согласуется с моделью Хекшера–Олина). В качестве основных

---

<sup>1</sup> Nascia L., Pianta M. Forces of inequality? The impact of technology and globalization // *Intereconomics: Rev. of European economic policy*. – Hamburg; Brussels, 2009. – Vol. 44, N 6, Nov-Dec. – P. 332–336.

объяснений роста диспаритета доходов по мере углубления глобализации Голдберг и Павчник предлагают рассматривать увеличение потоков капитала в развивающиеся страны и стремительные технологические изменения, приводящие к взрывному росту спроса на квалифицированный труд и сокращению спроса на работников с недостаточной квалификацией<sup>1</sup>.

Наконец, К. Чордокрак и П. Чинтракарн (Пенджабский университет, Индия), опираясь на панельные данные по США за 1988–2003 гг., одними из первых предприняли попытку оценить сравнительные масштабы влияния глобализации (в форме ПИИ) и технологических изменений на неравенство доходов в различных штатах. Они обнаружили прямую статистическую взаимосвязь между ростом ПИИ и увеличением неравенства в доходах и в качестве дополнения представили также новые свидетельства в пользу того, что рост международной торговли может приводить к увеличению доли тех, кто получает высокие доходы, тем самым углубляя диспаритет в распределении текущих доходов между относительно более богатыми и относительно менее богатыми домохозяйствами США (см.: 30, с. 53).

### *Детерминанты неравенства доходов в моделях «третьей волны»*

Из материалов предыдущей части обзора очевидно, что попытки выявления эмпирическим путем сравнительной мощности факторов глобализации, влияющих на неравенство, в сопоставлении с другими факторами, предпринимались в последнее время многими исследователями. В нескольких недавних публикациях на тщательно подобранном эмпирическом материале изучалась роль, которую играют различные социоэкономические переменные в качестве детерминантов трендов в неравенстве как внутри стран, так и при сопоставлении стран между собой. Однако эти исследования, как правило, были посвящены анализу какого-то одного механизма, объясняющего влияние лишь одного из всей совокупности факторов (см., напр.: 187, с. 2).

---

<sup>1</sup> Goldberg P.K., Pavcnik N. Distributional effects of globalization in developing countries // J. of economic literature. – Pittsburgh (PA): AEA Publications, 2007. – Vol. 45, N 1, March. – P. 39–82.

Некоторые из подобных исследований сфокусированы, в частности, на анализе влияния международной торговли (как одного из наиболее заметных проявлений экономической глобализации) на неравенство в доходах. Так, Р. Ройвени (Университет штата Индиана) и К. Ли (Университет штата Пенсильвания) предприняли попытку оценить эффекты, оказываемые на неравенство такими факторами, рост международной торговли и распространение демократических институтов. Используя статистику разных стран из достаточно широкой панели, Ройвени и Ли пришли к осторожному заключению, что рост товарообмена между странами на фоне демократизация политических систем стран с новой экономикой способствует снижению уровня неравенства в доходах домохозяйств (182).

А. Дреер (Швейцарский федеральный институт технологий в Цюрихе) и Н. Гастон (Университет Бонд в Квинсленде, Австралия), пытаясь выявить, способствует ли глобализация росту неравенства, использовали построенный ими новый синтетический индекс, в котором объединили несколько измерителей, относящихся к различным аспектам глобализации (72).

Винсент А. Малер (Университет Игнатия Лойолы в Чикаго), со своей стороны, при изучении факторов, влияющих на рост неравенства в доходах, обнаружил лишь слабые свидетельства в пользу эффекта внешних сил, одним из источников которых является развитие международной экономической интеграции. При этом он пришел к выводу, что некоторые прочие измеряемые переменные, которыми описывается действие внутренних факторов (такие, например, как соотношение политических сил в стране, применяемые избирательные технологии, уровень активности профсоюзов, степень централизации институтов, устанавливающих уровни заработной платы и пр.), по-видимому, не оказывают сколько-нибудь существенного влияния на динамику и уровень неравенства (136, с. 36, табл.).

Группа исследователей из МВФ (Ф. Жомотт, С. Лалл, К. Папагеоргиу) изучила темпы и тренды роста неравенства в доходах для обширной выборки, включающей свыше полусотни развитых и развивающихся стран (соответственно, 20 и 31), фокусируясь также на измерении эффектов глобализации. Результаты, полученные этой группой, не обнаружили сколько-нибудь заметного эффекта глобализации торговли на показатели неравенства, но выявили, что в росте неравенства в доходах отчасти повинна финансовая глобализация. Иначе говоря, увеличение объемов пря-

мых иностранных инвестиций, согласно этому исследованию, провоцирует углубление неравенства в доходах (119).

Таким образом, многие из упомянутых исследований концентрируются, как правило, исключительно на отдельных теориях и механизмах, не принимая в расчет оценки воздействий со стороны других важных движущих сил, действующих одновременно. Большинству теоретических публикаций, посвященных анализу взаимосвязей между глобализацией и неравенством, недостает необходимой широты подхода, и потому в них можно найти лишь фрагментарные, случайные свидетельства такой взаимосвязи, которые могут оказаться взаимоисключающими и нередко противоречат друг другу.

Сильный разнобой в полученных исследователями результатах может быть, следовательно, объяснен не только различиями в степени охвата совокупности изучаемых стран, в выборе глубины временных периодов и используемых эконометрических методов, но также – в не меньшей, если не в большей степени – ограниченной по сути природой ряда моделей, используемых для выявления и оценки детерминантов неравенства.

Попытку преодолеть ограниченность и одномерность подходов большинства исследований к выявлению взаимосвязей между глобализацией и неравенством предприняли в 2016 г. Макс Розер (профессор Института новой экономической мысли, Оксфордский университет) и Хесус Куаресма (преподаватель экономического факультета Университета экономики и бизнеса в Вене, сотрудник Центра Витгенштейна по изучению демографии и глобального человеческого капитала) (187).

Розер и Куаресма провели эмпирические исследования совокупности факторов, предположительно влияющих на динамику неравенства доходов в развитых экономиках. Панельная выборка охватывает 32 страны; временной интервал – последние четыре десятилетия. В качестве измерителя доходов домохозяйств использовался индекс Джини для измерения доходов, рассчитанный по квинтилям.

Исследование фокусировалось на выявлении взаимосвязи глобализации и неравенства доходов домохозяйств – именно той области, для которой экономическая теория предлагает однозначные прогнозы, хотя эмпирические исследования часто дают противоречивые результаты. Розер и Куаресма построили свою модель на базе более широкого веера оценок драйверов неравенства в

развитых экономиках – помимо тех, которые обычно улавливаются в большинстве эмпирических исследований (187).

Модель, предложенная Розером и Гуаресмой, по ряду причин свободна от некоторых недостатков других моделей.

Во-первых, в своем исследовании они действительно используют самую большую выборку данных, доступных на сегодняшний день по развитым экономикам, и применяют современные эконометрические методы, основанные на моделях динамических панельных данных, которые эксплицитно учитывают потенциально эндогенные факторы воздействия глобализации на неравенство по разным направлениям. Во многих ранее строившихся моделях эти статистические нюансы не принимались во внимание, что приводило к значительным отклонениям и ошибкам в оценках влияния на неравенство тех или иных параметров глобализации (187).

Во-вторых, Розер и Гуаресма смогли объединить в одной модели несколько различных гипотез, по которым глобализация предположительно может воздействовать на динамику неравенства в развитых странах, – в отличие от других моделей, в которых, как правило, ставится задача подтвердить или опровергнуть лишь одно из теоретических предположений путем оценки влияния на неравенство лишь одной переменной. В частности, модель Розера–Гуаресмы позволяет комплексно учесть и проверить валидность таких детерминантов неравенства в доходах, как технологические инновации, изменения объемов и структуры международной торговли, а также формирование новых политических условий и политических институтов в странах с высоким уровнем развития (187, с. 1).

Особое внимание авторы уделили оценке влияния международной торговли на динамику неравенства в странах с высоким уровнем среднего дохода. В соответствии с теоретическими условиями модели Хекшера–Олина и в особенности ее расширенной версии – теоремы Столпера–Самуэльсона, авторы эксплицируют эффекты, которые различные типы торговых потоков оказывают на показатели уровня и динамики неравенства.

Суть теоремы Хекшера–Олина, как уже отмечалось выше, сводится к тому, что в экспорте любой страны (любого региона), как правило, преобладают те товары, производство которых требует относительно больших затрат того ресурса (фактора производства), который является избыточным для данной страны (региона). В принципе, вместо того или иного региона в модели Хекшера–Олина допустимо использовать группы стран, являющиеся гомо-

генными относительно факторов производства (т.е. разделить страны, условно говоря, на две группы: с трудоинтенсивным и с капиталоинтенсивным производством).

Именно это и предложили Розер и Гуаресма. Таким образом, вместо использования общепринятых показателей, измеряющих уровень открытости мировой торговли в целом, Розер и Гуаресма предпочли сфокусироваться на измерителях торговых потоков между двумя группами стран – развивающимися и развитыми, и оценить, как эти потоки влияют на тренды в неравенстве доходов в 32 странах с высоким уровнем развития, попавшим в выборку. При этом в качестве эксплицитного допущения признаками группы развивающихся стран оказались преимущественно трудоинтенсивные производства, а группы развитых стран – преимущественно капиталоинтенсивные производства, а в качестве имплицитного допущения было принято, что средний уровень доходов домохозяйств в развивающихся странах ниже, чем средний уровень доходов домохозяйств из развитых стран. Тем самым авторы остались в теоретических рамках модели Хекшера–Олина, в которой в качестве базового допущения речь идет о двух регионах (187, с. 3).

Расчеты, выполненные на базе модели, построенной Розером и Гуаресмой, с достаточно высокой рабочностью показывают, что в соответствии с предположениями теоремы Столлпера–Самуэльсона (и в отличие от результатов многих недавних эмпирических исследований), импорт из стран с относительно более низким средним уровнем дохода домохозяйств действительно способствует росту неравенства в странах с развитой экономикой. В свою очередь, уровень государственного участия в экономике и масштабы государственного регулирования в той или иной стране, равно как изменения политических режимов, развитие процессов деюнионизации, усиление взаимосвязей между уровнем образования граждан и технологическими изменениями, по-видимому, также оказываются дополнительными важными детерминантами внутристрановых вариаций в доходах, замеренных с помощью индекса Джини.

Полученные Розером и Куаресмой результаты указывают на то, что выводы из теоремы Столлпера–Самуэльсона, касающиеся эффектов, проецируемых международной торговлей на динамику неравенства в доходах, вполне подтверждаются статистическими данными, если в качестве измерителя объема международной торговли использовать импорт из развивающихся стран (как и предполагает теорема). Авторы установили, что такие факторы, как политическая демократизация, взаимосвязь между внедрением но-

вых технологий и формированием новых контуров образования, а также изменения в относительной силе профсоюзов робастно влияют на динамику неравенства (187, с. 16–17).

В ранней статье Роберта Феенстры (Калифорнийский университет, Дэвис) и Гордона Хэнсона (на момент написания статьи – Университет штата Техас в Остине, на момент написания настоящего обзора – Калифорнийский университет, Сан-Диего) была предложена модель, представлявшая собой попытку замерить влияние ПИИ на неравенство доходов в странах Юга. Выводы, полученные из модели Феенстры и Хэнсона, подтвердили догадку, что потоки прямых иностранных инвестиций посредством механизма офшорного аутсорсинга способствовали углублению неравенства в развивающихся странах (по крайней мере, в ранней фазе современной глобализации) (79, с. 242–243). Каким образом это происходит?

По своему эффекту потоки капиталов из относительно более богатых стран Севера в относительно более бедные страны Юга, по сути, эквивалентны вытеснению с рынков труда менее развитых стран рабочих мест для неквалифицированных работников или, что практически то же самое, сокращению спроса на трудоинтенсивные виды работ. С одной стороны, чем выше объемы перемещений капиталов в развивающиеся страны, тем выше создаваемый в этих странах спрос на квалифицированную рабочую силу, который, в свою очередь, подталкивает вверх уровень относительной заработной платы, получаемой квалифицированными работниками. С другой стороны, уровень относительной заработной платы работников с низкой квалификацией в странах Юга падает, поскольку спрос на них сокращается. В результате оба эффекта, генератором которых выступают ПИИ, проявляясь одновременно, приводят к углублению неравенства между доходами более квалифицированных и менее квалифицированных работников, а следовательно, и общему росту неравенства в развивающихся странах. Описанный выше механизм получил эмпирическое подтверждение по результатам исследования трендов на рынке труда Мексики, проведенного Г. Хэнсоном еще в конце XX в. (79).

Несколько особняком стоит уже упоминавшаяся выше фундаментальная работа Алмаса Хешмати, написанная им при участии С. Ли. Для выявления чувствительности (тесноты) взаимосвязи между глобализацией и неравенством Хешмати использовал различные переменные и индексы неравенства в различных моделях. Разные индексы сопоставлялись между собой, что позволило

получить более объемную картину взаимосвязи между глобализацией, уровнем развития той или иной страны и показателями диспаритета в доходах. Переменные, использованные в моделях Хешмати, обеспечили необходимую гибкость при оценке сравнительной силы влияния на неравенство различных факторов глобализации (106, с. 88).

С целью выявления эффектов, которые глобализация оказывает на национальные экономики и доходы домохозяйств (индивидуов), в моделях Хешмати использованы несколько нормализованных переменных, описывающих динамику экономического роста (уровень ВВП, прирост ВВП, ВВП на душу населения и прирост ВВП на душу населения). Результаты исследования сведены в несколько таблиц (здесь не приводятся из-за недостатка места), в которой представлена итоговая статистика по выбранным четырем укрупненным блокам глобализации, переменные, отражающие динамику экономического роста, и различные индикаторы глобализации, включая индекс Кирни и индекс глобализации, основанный на использовании метода главных компонент (principal component analysis, PCA) (106, с. 91).

Взаимосвязь между глобализацией и неравенством исследовалась Хешмати с применением регрессионных уравнений, на базе которых были построены три разные модели с тремя различными показателями глобализации. Это позволило выяснить, в какой степени замеряемые результаты воздействия глобализации на неравенство зависят от выбора того или иного индекса глобализации.

Все модели, для которых в качестве индексов глобализации были взяты индекс Кирни и индекс глобализации, замеренный с помощью PCA, показали негативную корреляционную связь между неравенством и глобализацией; при этом индексы, построенные на показателе ВВП на душу населения, показывают еще более высокую негативную корреляцию. Таким образом, сильной взаимосвязи между неравенством и глобализацией, генерирующей экономический рост, обнаружить не удалось (106, с. 110). Три различные модели анализа корреляции между глобализацией и неравенством показывают одинаковые результаты в отношении оцениваемых эффектов.

В последнем исследовании, с применением нового, сконструированного Хешмати комплексного индекса (учитывающего такие переменные, как темпы экономического роста и темпы изменения уровня неравенства в каждой стране), Хешмати и Ли попытались нарисовать картину развертывания глобализации во

времени и обозначить ее гетерогенную природу для разных стран из большой панельной выборки.

Хотя динамика экономического роста и скорость изменения уровня неравенства, как очевидно, не могут быть объяснены исключительно глобализацией, модель, по мнению ее разработчиков, позволяет проверить некоторые взаимосвязи между этими переменными. Полученные в итоге результаты свидетельствуют о наличии позитивной прямой и обратной корреляции между экономическим ростом и глобализацией (т.е. чем выше уровень глобализации, тем выше темпы роста, и наоборот), но подтверждают также допущение о наличии негативной корреляции между глобализацией и неравенством (106, с. 114).

В опубликованной в 2016 г. совместной работе американских экономистов И. Баэка (экономический факультет Саффолкского университета в Бостоне) и К. Ши (экономический факультет Лихайского университета в Бетлехеме, Пенсильвания) описывается еще одна модель взаимосвязей между неравенством в доходах и глобализацией (30), которую имеет смысл рассмотреть более подробно.

Приступая к изучению наличия и мощности взаимозависимостей между неравенством доходов и глобализацией, Баэк и Ши поставили перед собой цель дополнить имеющуюся по этой теме литературу по некоторым направлениям.

Во-первых, учитывая, что большинство исследований фокусируются на анализе либо только развитых, либо только развивающихся стран, они построили модель, охватывающую, как уже отмечалось, обе группы стран. Это позволило выявить различия в каналах, по которым глобализация влияет на неравенство доходов между когортами доходополучателей с учетом различий в уровнях экономического развития стран, составляющих каждую группу. Кроме того, методика, используемая Баэком и Ши, позволила уловить отдельные эффекты для неравенства доходов, генерируемые, соответственно, глобализацией торговли и глобализацией финансовых потоков.

Во-вторых, исследование опиралось на панель данных, покрывающих 78 стран за период 1990–2010 гг., когда и торговая, и финансовая интеграция развивались с ускорением. Весь 30-летний период был также разбит на временные интервалы, чтобы уловить различные эффекты глобализации с учетом разных временных горизонтов (30, с. 51).

В эмпирической части исследования Баэк и Ши использовали два основных измерителя трендов в динамике экономической глобализации: рост интенсивности международных торговых связей и финансовую интеграцию. Иначе говоря, для замеров значений экономической глобализации она была декомпозирована по показателям интенсивности торговли и финансовой интеграции. Для каждой группы стран учитывались также другие экономические и внешнеэкономические параметры, как то: структура экономики, динамика технологических изменений, особенности политического устройства.

Коротко о начальных условиях и методологических основаниях динамической модели Баэка–Ши. Для построения модели экономическая глобализация, как было отмечено выше, была декомпозирована на две ее важнейшие переменные: рост международной торговли и углубление финансовой интеграции между странами. Эффекты глобализации на неравенство в доходах дифференцированы в модели по двум группам стран (развитые и развивающиеся). В качестве статистической основы были использованы панельные базы данных по 26 развитым и 52 развивающимся странам за 1990–2010 гг., т.е. за период, когда современная глобализация развернулась в полную силу и обрела реальные контуры (30, с. 49).

Динамическая модель Баэка–Ши включала широкий набор переменных. Иначе говоря, неравенство доходов рассматривалось как функция нескольких переменных.

Уровень интенсивности вовлечения той или иной страны в мировой торговый оборот измерялся долей суммарных объемов экспорта и импорта в совокупном ВВП. В качестве показателя масштабов финансовой интеграции использовалась сумма активов и обязательств страны как доля ВВП, в соответствии с международной инвестиционной позицией (МИП) страны.

Понятно, что чем выше доля торгового оборота и МИП в ВВП, тем выше степень вовлеченности страны в мировую торговлю и тем выше уровень ее интеграции в глобальную финансовую систему.

ВВП на душу населения рассчитывался на основе паритета покупательной способности национальных валют (ППС).

Отраслевая структура измерялась отношением объемов производства в секторе услуг к объемам производства в секторе, производящем товары.

Качество политического управления в каждой стране измерялось на базе индекса коррупции из базы данных ICRG (International country risk guide, Международный путеводитель по страновым рискам). Индекс коррупции ICRG в основном учитывает такие виды дефектов политического управления, как избыточный государственный патронаж, непотизм, взяточничество, придерживание «для своих» тепленьких рабочих мест, тайное финансирование политических партий и выявленные подозрительно тесные связи между политикой и бизнесом. Чем выше индекс ICRG, тем ниже уровень коррупции и, следовательно, тем лучше политическое управление.

Для измерения технологического развития был использован показатель числа пользователей сети Интернет на каждые 100 человек. Чем выше доля пользователей Интернета в совокупной численности населения, тем выше уровень развития технологий в стране (считается, что по относительному показателю числа пользователей Интернетом можно судить о степени насыщенности страны коммуникационными и информационными технологиями (30, с. 55).

Для измерения уровня образования использовалась переменная, обозначающая долю лиц, имеющих образование как минимум в объеме средней школы.

Основным источником данных для индекса Джини послужила база данных Всемирного банка, содержащая статистику по бедности и неравенству в доходах. Источниками этих данных, в свою очередь, стали первичные обследования домохозяйств, полученные из государственных статистических агентств, и данные из отделений Всемирного банка в различных странах. При отсутствии данных Всемирного банка по некоторым странам за отдельные годы в качестве дополнений были использованы также база данных ОЭСР и Всемирная база данных по неравенству доходов. Поскольку данные по индексу Джини взяты из трех различных баз, в спорных случаях проблема соотнесения данных решалась путем выбора тех из них, которые были получены с использованием того же самого или близкого метода обследования.

Модель Баэка–Ши показывает, что каждый из детерминантов глобализации влияет на неравенство по-разному, т.е. финансовая интеграция воздействует на неравенство в доходах иначе, чем интенсивность международной торговли. При этом эффекты глобализации резко различаются для разных групп стран.

Выяснилось, в частности, что увеличение интенсивности мировой торговли приводит к углублению неравенства в доходах в

развитых странах, но сокращает неравенство в развивающихся странах.

В свою очередь, углубление финансовой интеграции сокращает неравенство в странах с развитой экономикой, но способствует росту неравенства в странах с развивающейся экономикой (30, с. 49).

Иными словами, Баэк и Ши пришли к заключению, что оба фактора – рост интенсивности международной торговли и углубление финансовой интеграции – оказывают существенный распределительный эффект на доходы домохозяйств, но этот эффект различается между двумя группами стран. В развивающихся странах, как оказалось, интенсификация международной торговли сокращает разрывы в неравенстве доходов, в то время как финансовая интеграция приводит к увеличению таких разрывов. Однако для развитых стран эффекты оказались противоположными: рост международной торговли оказывает сильный положительный эффект на неравенство доходов, притом что углубление финансовой интеграции способствует сокращению неравенства (30, с. 51).

Полученные результаты позволили авторам прийти к выводу, что неравенство в доходах домохозяйств в развивающихся странах будет углубляться по мере роста их зависимости от иностранного финансирования, открытия их финансовых рынков перед иностранными инвесторами, а также в том случае, если эти страны столкнутся с новыми ограничениями для международной торговли (30, с. 59).

В 2015 г. группа исследователей из университета в Чанаккале (Турция) (Ф. Балан, М. Торун и Ч. Килич) построила оригинальную модель, целью которой был поиск ответа на вопрос, существует ли взаимосвязь между глобализацией и ростом неравенства в доходах и, если существует, то какова теснота этой взаимосвязи (31).

Для панельной выборки были отобраны страны «Большой семерки» (Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония). В качестве временного интервала был взят период 1970–2010 гг. Глобализация измерялась с использованием многомерного индекса KOF. Для измерения неравенства в доходах был использован индекс Джини. В модели был применен достаточно хитроумный, но набирающий популярность метод статистического бутстрэппинга данных (иногда используют термин «бутстрэппирование»), суть которого сводится к тому, чтобы на основе данных из имеющейся выборки построить их эмпирическое распределение (31, с. 192).

Особенностью модели, принципиально отличающей ее от многих других, было исследование не только влияния глобализации на неравенство доходов в странах G7 (по принятым для индекса KOF экономическому, социальному и политическому изменениям, а также агрегированного влияния глобализации), но и обратное влияние неравенства доходов на показатели вовлеченности той или иной страны в процессы глобализации. Эмпирические результаты модели представляют большой интерес и свидетельствуют, в частности, о наличии очевидной позитивной корреляции между *экономической* глобализацией и неравенством в доходах применительно к Канаде и Британии, и отрицательной корреляции – применительно к Франции. При этом обратное влияние неравенства в доходах на глобализацию зафиксировано только для Британии. Таким образом, из всех стран G7 только в отношении Британии модель выявила существенную двустороннюю причинно-следственную взаимосвязь (по Грэнджеру) между экономической глобализацией и неравенством в доходах (31, с. 199).

Исследование турецких экономистов выявило также наличие существенной негативной зависимости трендов в неравенстве доходов от *социальной* глобализации для Франции (оказалось, что чем выше степень вовлечения Франции в процессы социальной глобализации, измеряемой индексом KOF, тем ниже диспаритет в доходах в этой стране). Для Британии, наоборот, обнаружена существенная позитивная зависимость трендов в неравенстве доходов от социальной глобализации. Для других стран «Большой семерки» не выявлено сколько-нибудь существенных изменений в трендах неравенства под влиянием социальной глобализации (31, с. 200).

Кроме того, ни по одной стране G7 не удалось проследить сколько-нибудь значимого влияния неравенства в доходах на показатели вовлеченности этой страны в процессы *политической* глобализации. Обратное влияние (политической глобализации на неравенство), причем негативное, обнаружено лишь для Франции.

При анализе причинно-следственных взаимосвязей между общим уровнем глобализации и неравенством в доходах по Джини оказалось, что глобализация в целом, измеряемая взвешенным агрегированным индексом KOF (улавливающим переменные экономической, социальной и политической глобализации), в Канаде и Британии способствует росту неравенства доходов (позитивная корреляция), но во Франции является, наоборот, фактором, сдерживающим рост неравенства. Вместе с тем ни по одной стране не

удалось выявить сколько-нибудь значимого обратного влияния неравенства в доходах на общий уровень вовлеченности страны в процессы глобализации (31, с. 202).

Такой результат, вообще говоря, можно было легко предвидеть, если иметь в виду, что модель не позволила выявить сколько-нибудь значимое влияние неравенства в доходах на социальное и политическое измерение глобализации по каждой стране, если учесть притом, что при построении агрегированного индекса KOF весовые значения этих двух измерений в сумме составляют почти две трети общего весового объема дезагрегированных показателей.

В целом, подытоживают Балан, Торан и Килич, глобализация по-разному влияет на распределение доходов в странах G7. С одной стороны, она способствует значительному увеличению бедности и усугубляет деформацию структуры распределения доходов в Великобритании и Канаде. С другой стороны, применительно к Франции, глобализация проявила себя как фактор, сдерживающий повышательную динамику неравенства.

### *Иные подходы к проблеме воздействия глобализации на неравенство (социологический ракурс)*

Исследования, которые касаются проблематики взаимосвязи между глобализацией и неравенством, часто противоречивы по своим выводам и не слишком надежны не только потому, что в их основе лежат различные теоретические и эмпирические подходы к пониманию процессов глобализации и неравенства, но и по той причине, что эти процессы рассматриваются разными исследователями на примерах разных стран, у каждой из которых своя экономическая и социальная специфика.

В работе Гэри Джереффи, содержащей сравнительный анализ адаптационных реакций на глобализацию двух развивающихся экономик – Китая и Мексики (Китай по-прежнему относят пока к группе развивающихся стран, хотя, вообще говоря, китайская экономика по многим показателям уже давно перешагнула через условную границу, разделяющую так называемый развивающийся мир от развитого) – просматривается сильное влияние экономического подхода. Хотя и та и другая страна, отмечает Джереффи, предпочли развитие экспортно ориентированных стратегий как реакцию в ответ на вызовы глобализации, они по-разному подо-

шли к выбору этих стратегий и к их реализации, а потому пришли к совершенно разным результатам (90, с. 37).

Мексика взяла на вооружение самую последнюю модель не-олиберальной глобализации, сделав ставку на привлечение ПИИ, приватизацию и финансовую открытость национальной экономики. Этот выбор полностью контрастирует с выбором Китая, который, даже обеспечив наиболее благоприятные условия для притока в страну иностранных капиталов и стремительно наращивая экспорт, по-прежнему старается сохранять сильный государственно-ориентированный подход к регулированию экономики.

Джереффи подытоживает свой анализ размышлениеми о том, почему Китай оказался гораздо более успешным в продвижении своих товаров на американский рынок в сравнении с Мексикой, вовлечение которой в орбиту глобализации можно назвать односторонним, если не однобоким, поскольку оно в значительной степени оказалось ограничено созданием в мексиканских городах новых производств, связанных с американскими (и преимущественно американскими) корпорациями единими цепочками поставок. Одна из ключевых причин этого состоит в том, что мексиканская экономика традиционно всегда была ориентирована почти исключительно на американский рынок, поскольку находилась в сфере экономического притяжения США, в то время как Китай развивался самостоятельно, вне сферы непосредственного экономического влияния американской экономики, и потому смог воспользоваться плодами глобализации в полной мере, завалив американский рынок своей дешевой продукцией (90, с. 48–49).

В работе, подготовленной группой немецких и голландских исследователей, представляющих разные научные центры Германии и Нидерландов (Сандры Буххольц, Дирка Хоффера, Мелинды Миллс, Ханса-Петера Блоссфельда, Карин Курц, Хизер Хоффмайстер), суммированы результаты большого исследовательского проекта «Global Life», целью которого было изучение влияния глобализации на долгосрочные перспективы занятости, профессионального роста и жизненных карьер различных категорий работников из развитых стран (134). Проект «Global Life» основывался на микроуровневой панельной выборке и ретроспективном обзоре данных по нескольким странам с целью изучения эффектов глобализации для отдельных форм неравенства и в различных фазах жизненного цикла работников.

В результате был получен достаточно ожидаемый априори вывод, что наиболее защищенной от негативных эффектов глобализации категорией работников являются лица мужского пола с

высокой квалификацией, находящиеся на пике своей профессиональной карьеры. В то же время молодые мужчины, не обладающие необходимой профессиональной подготовкой, оказались наиболее уязвимыми перед лицом глобализации: оплата их труда стагнировала или даже сократилась, они испытывали наибольшие проблемы с трудоустройством и пр. (134, с. 67).

Авторы приходят к выводу, что в развитых экономиках глобализация не сокращает, а скорее углубляет диспаритет в доходах между различными категориями работников. Это происходит, несмотря даже на достаточно развитую в таких странах систему национальных институтов, призванных контролировать и смягчать социальные эксцессы, порождаемые неравенством (134, с. 67).

Модель, построенная Буххольц и др., выяснила также концептуальные расхождения в результатах измерений трендов неравенства в развитых и в развивающихся странах, источником которых служит глобализация.

Елена Мески (Центр изучения глобализации и регионализации при Уорикском университете, Великобритания; Политехнический университет Марке в Анконе, Италия) и Марко Виварелли (Католический университет Святого Сердца в Милане, Италия; Центр изучения глобализации и регионализации при Уорикском университете, Великобритания; Институт перспективных технологических исследований при Европейской Комиссии в Севилье, Испания) исследовали воздействие таких факторов глобализации, как глобальная экспансия ТНК и рост международной торговли, и пришли к заключению, что ТНК, внедряясь в экономики динамично развивающихся стран, приносят с собой передовые технологии, которые могут способствовать ускорению экономического роста в странах с догоняющей моделью развития. И если новые технологии оказывают положительный эффект на экономический рост в развивающихся странах, можно предположить, что они, по крайней мере в краткосрочном плане, столь же позитивно влияют на динамику внутреннего спроса на рабочую силу и будут способствовать росту заработных плат наиболее квалифицированных работников в этих странах. Это, в свою очередь, может привести к углублению диспаритета в доходах между квалифицированными и неквалифицированными работниками в таких странах (148, с. 20–21).

Напротив, в менее развитые страны из более развитых часто импортируется устаревшее или уже использованное капитальное оборудование, для управления которым не требуются современные знания, навыки и умения, и потому обслуживать это оборудо-

вание могут работники со средней квалификацией, которым не надо платить больше, чем тем, кто приобрел высокую квалификацию. По гипотезе Мески и Виварелли, это означает, что торговля между развитыми и развивающимися странами оказывает гораздо меньшее влияние на дифференциацию зарплат в производственном секторе развивающихся стран и, соответственно, на углубление неравенства в доходах в таких странах.

Получается, следовательно, что усиление активности ТНК в развивающихся странах и связанный с этой активностью поток ПИИ способствует ускорению экономического роста, но вместе с тем провоцирует углубление неравенства в доходах в этих странах, а международная торговля, напротив, не слишком сильно влияет на экономический рост, но зато и не приводит к чрезмерной дифференциации доходов среди тех категорий доходополучателей, основным источником дохода которых служит заработка (148, с. 20–21).

Другие исследователи ссылаются на надежные эмпирические свидетельства в пользу того, что глобализация в целом способствует снижению уровня неравенства в доходах во многих развивающихся странах. В основе такого заключения лежит признание отчетливо выраженной тенденции к индустриализации стран, еще недавно остававшихся преимущественно аграрными. Индустриализация стран с догоняющим типом развития (разумеется, на иной технологической и организационной основе, чем та, что столетия назад осуществлялась в ныне развитых странах) открывает новые возможности для роста занятости в этих странах и ведет к увеличению заработных плат как единственного источника доходов среди работников с низкой квалификацией и тех, кто занят в трудоинтенсивных отраслях, одновременно сокращая заработную плату квалифицированных работников.

Действуя параллельно, обе тенденции в итоге приводят к сокращению уровня неравенства внутри развивающихся стран, если рассматривать их как единую совокупность. Противоречивое воздействие глобализации на динамику неравенства является, следовательно, ключевым объяснением наблюдаемого факта, а результаты различаются в зависимости от того, представлены ли развивающиеся страны с учетом численности населения каждой из них (т.е. используются ли взвешенные показатели при замерах уровня неравенства для всей совокупности, или же страны рассматриваются в расчетах как абсолютно равновесные однородные единицы).

В отношении развитых стран в целом, по многочисленным свидетельствам, развитие международной торговли и рост транс-

границных инвестиционных потоков приводят к нарастанию диспропорций в доходах домохозяйств, поскольку воздействие этих факторов, во-первых, приводит к сокращению средней заработной платы, а во-вторых, провоцирует рост неравенства в уровнях относительных заработных плат квалифицированных и неквалифицированных работников.

По мнению А. Вуда, на работу которого ссылается Мелинда Миллс, в результате роста международной торговли, и в первую очередь вследствие лавинообразного увеличения импорта в развитые страны продукции из стран с более дешевой рабочей силой, происходит снижение среднего уровня заработной платы в странах Севера (за счет сокращения зарплат квалифицированных работников), в основном по той причине, что такие работники начинают конкурировать с работниками, занятыми на относительно менее высокооплачиваемых рабочих местах в странах Юга (см.: 158, с. 4). Некоторые исследователи (например, Пол Кругман и Роберт Лоуренс), не готовы принять точку зрения Вуда, по крайней мере в части, касающейся уровня средней заработной платы. Они со своей стороны приводят свидетельства, что чистый эффект, оказываемый ростом импорта на средний уровень заработной платы в развитых странах, является незначительным.

Работа Кругмана и Лоуренса была опубликована почти четверть века назад, и потому вряд ли их позиция остается сегодня по-прежнему актуальной: с тех пор масштабы глобализации выросли многократно, и потому ее сегодняшние эффекты намного мощнее, чем в тот период, когда она начинала разворачиваться. Достаточно сравнить хотя бы нынешние и тогдашние объемы китайского импорта в страны развитого Севера или, например, динамику роста китайских прямых инвестиций, которые в 2016 г. уже превзошли объемы прямых инвестиций из США (правда, потоки инвестиций из Китая идут не только в развитые страны, но в огромной массе и в страны с развивающейся экономикой).

### **Еще раз о проблемах измерения влияния глобализации на неравенство**

Представленные выше модели, хотя и составляют лишь незначительную часть литературы по вопросам анализа взаимосвязи между глобализацией и неравенством, побуждают вновь вернуться

к вопросу о причинах расхождений в оценках при сопоставлении изменений в структуре и динамике распределения доходов в различных странах под влиянием глобализации.

По заключению Баэка и Ши, единственное, что можно с уверенностью утверждать – это то, что результаты имеющихся на сегодняшний день эмпирических исследований свидетельствуют о противоречивости и / или неубедительности аргументов о наличии и характере взаимосвязи между неравенством доходов и глобализацией. Результаты разных исследований сильно расходятся между собой в зависимости от набора определений и измерителей глобализации, выбранного временного периода, совокупности стран, попавших в выборку, и других начальных условий; а также, разумеется, от методик, применяемых для выявления взаимосвязей между переменными из того и другого поля (30, с. 52).

Одной из причин расхождений, связанных с выбором методологии исследования, является различие подходов к формированию панельной выборки. Результаты замеров могут сильно различаться в зависимости от того, рассматриваются ли страны в кросс-национальных сопоставлениях на базе взвешенных показателей (т.е. с учетом численности их населения) либо просто как однопорядковые объекты.

Едва ли не первым на эту проблему обратил внимание Гленн Файрбо, профессор социологии университета штата Пенсильвания (США) (81). Действительно, любое исследование, проведенное на базе взвешенных показателей, учитывающих численность населения каждой страны, покажет, что неравенство в распределении доходов в мире в целом сокращается. Понятно, это объясняется тем, что относительно большие весовые значения в таких оценках получают Китай и Индия, где средний уровень неравенства особенно резко сократился за последние 20 лет (см., напр.: 149, с. 17; 194, с. 392).

Результаты замеров уровней неравенства, проведенных на базе взвешенных показателей численности населения в каждой стране, рисуют более адекватную картину неравенства в мире в целом, без учета вариаций в структуре и уровнях неравенства между отдельными странами. Наоборот, использование невзвешенных оценок, т.е. представление каждой страны как целостной единицы, по замечанию Б. Гёслинга (Мичиганский университет) и Д.П. Бейкера (Университет штата Пенсильвания), позволяет выявлять существенные различия в паттернах неравенства между странами и связывать эти различия с институциональными эффектами, специфиче-

скими для каждой страны (динамикой роста ВВП, экономической и социальной политикой и пр.) (96).

Наконец, еще одна важная методологическая проблема, связанная с использованием доходов домохозяйств как основного измерителя уровня неравенства при сопоставлении данных между странами, – это проблема «калибровки», т.е. перевода национальных денежных измерителей доходов в единую сопоставимую валюту. Сведение денежных измерителей доходов к единой валюте может осуществляться либо на базе паритета покупательной способности (purchasing power parity, PPP) различных национальных денежных единиц, либо на основе текущих курсов валют (без учета инфляции).

Различия в оценках уровней неравенства и в прогнозах изменений трендов неравенства до известной степени зависят и от того, какая техника используется для такой калибровки.

Например, результаты межстранового исследования неравенства в доходах, выполненного Р.П. Корцениевичем и Т.П. Мораном, в котором в качестве базы для сопоставления национальных денежных измерителей доходов использовались курсы валют (без учета инфляции), показали, что вплоть до 1990-х годов уровни неравенства практически не снижались (131, с. 566).

В то же время замеры сравнительных уровней неравенства в доходах домохозяйств между странами, произведенные Гёслингом и Бейкером с пересчетом национальных денежных измерителей на базе паритета покупательной способности, показали, что взвешенный с учетом численности населения уровень неравенства между странами начал снижаться с начала 1980-х годов (96).

Таким образом, разные модели, построенные в последние годы с использованием различных измерителей глобализации и разных наборов переменных, предлагают различные, иногда диаметрально противоположные выводы относительно наличия устойчивой взаимосвязи связи между глобализацией и неравенством в доходах. Это ставит на повестку дня вопрос о необходимости дальнейших углубленных исследований на базе более совершенных методологических подходов, применяемых для различных уровней и аспектов рассматриваемой темы.

Вообще говоря, очевидно, что любой из «несущих элементов» экономической глобализации может неоднозначно влиять на тренды в динамике неравенства – как с положительным, так и с отрицательным знаком. И тем не менее: некоторые сложные модели, построенные в последнее время, демонстрируют результаты,

эмпирически подтверждающие тот факт, что глобализация в целом действительно имеет непосредственное отношение к росту неравенства доходов, причем как в развитых, так и в развивающихся странах.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ (ИТОГИ И ВЫВОДЫ)**

Беглый мозаичный обзор даже малой части литературы, посвященной проблематике взаимозависимости глобализации и неравенства, еще раз показывает, что результаты разных исследований содержат противоречивые, зачастую взаимоисключающие выводы. Очевидно, что влияние глобализации и отдельных ее факторов на распределение доходов оказывается различным для разных стран. Во многом эти различия связаны с особенностями макроэкономической политики и политики на рынке труда каждой страны.

Отчасти это объясняется тем, что сам предмет анализа – выявление существования и степени взаимосвязи между глобализацией и неравенством – находится пока в самом начале изучения. Кроме того, разброс оценок подтверждает остроту не до конца решенной проблемы «операционализации» подходов к выявлению обозначенных взаимосвязей между глобализацией и неравенством, которая должна предусматривать, в частности, отработку технологий выбора и построения баз данных; использование аналитических методов, базирующихся как на взвешенных, так и на невзвешенных показателях оценки рассматриваемых совокупностей; применение надежных методов «калибрования» (квантификации) доходов и групп доходополучателей; корректность интерпретирования на первый взгляд противоречивых результатов.

Во многих исследованиях отмечается, что глобализация сопровождается углублением неравенства в распределении доходов домохозяйств как в развитых, так и в развивающихся странах.

Чрезмерный оптимизм сторонников неолиберальной модели глобализации, похоже, все-таки плохо согласуется с эмпирическими данными, отражающими динамику роста экономики и изменений в уровне неравенства, особенно внутри стран. Углубленный анализ статистических отчетов представляет доказательства того, что для большинства стран последние два десятилетия характеризовались замедлением роста и углублением неравенства. Следователь-

но, «эшелонированный» анализ представляет убедительные свидетельства, что глобализация несет свою долю ответственности за устойчиво растущий диспаритет в уровнях доходов внутри различных стран и регионов мира.

Анализ литературы показывает также, что влияние глобализации и отдельных ее факторов на распределение доходов оказывается различным для разных стран. Во многом эти различия связаны с особенностями макроэкономической политики и политики на рынке труда каждой страны. При этом эффекты глобализации на динамику неравенства можно условно классифицировать, вслед за нобелевским лауреатом Эриком Маскиным (Гарвардский университет), по двум сценариям: «не самый худший» и «худший». Согласно «не самому худшему» сценарию, рост неравенства в доходах представляется как неизбежный побочный эффект ускорения экономического роста в той или иной стране. Глобализация приводит к тому, что зарплаты работников в некоторых сегментах рынка труда растут более быстрыми темпами, чем зарплаты работников других сегментов. В результате разрыв в зарплатах (и, соответственно, в доходах домохозяйств) увеличивается. При «худшем» сценарии доходы работников с низкой квалификацией и с невысокой зарплатой падают в результате сокращения спроса на их труд, к тому же заработки работников с высокой квалификацией растут (см.: 142, с. 50; 31, с. 192).

Сама глобализация между тем остается по-прежнему понятийно широким и достаточно сложным для декомпозиции смысловым конструктом, хотя, как было показано выше, определенные подвижки в практике построения более или менее адекватных измерителей агрегированных и дезагрегированных глобальных эффектов применительно к трендам неравенства на уровне национальных экономик, их отдельных регионов и отдельных когорт доходополучателей уже заметны.

Очевидно, что на динамику неравенства, помимо собственно глобализации, воздействуют также иные факторы экзогенной или эндогенной природы, и нередко даже самые изощренные методики не позволяют установить наверняка, воздействие какого именно фактора является определяющим в том или ином конкретном случае. Однако, по убеждению большинства исследователей, существуют очевидные доказательства в пользу того, что такие факторы, как интернационализация деловой активности, финансовая открытость, распространение новых коммуникационных и информационных технологий и рост миграции, составляющие содержание

понятия «глобализация», так или иначе воздействуют на тренды неравенства в развитых и развивающихся странах.

Поэтому уже в ближайшем будущем одним из самых острых вопросов глобальной повестки дня должна стать разработка на национальном и глобальном уровнях действенной системы мер, позволяющих справиться с последствиями социально опасных и экономически контрпродуктивных последствий нежелательных тенденций в динамике неравенства. Такая система мер должна предусматривать не только введение новых механизмов и инструментов, но и, возможно, создание новых глобальных институтов, обеспечивающих реализацию стремления к более социально сбалансированному глобальному сообществу.

\* \* \*

Привычные надежды и упования на оптимистичные перспективы «переформатирования» глобализации, или, если использовать расхожий некогда термин, построения глобализации «с человеческим лицом», наталкиваются на пессимистические оценки реалистов. Анализируя тревожные тренды в углублении неравенства внутри стран, многие сегодня, отмечается в докладе ВЭФ 2017 г. о глобальных рисках, все чаще задаются вопросом: не достигли ли Запад и мир в целом некой критической точки в своем спонтанном движении по траектории неолиберальной глобализации, и не вступаем ли мы в новый «ледниковый период», в период деглобализации?

Известный американский экономист Дэни Родрик еще в 2011 г. предложил в связи с такой постановкой вопроса новый смысловой конструкт, который он назвал «трилеммой глобализации». По мнению Родрика, идея этого конструкта помогает осознать, что ни одна страна не может позволить себе придерживаться одновременно всех трех фундаментальных ценностей современного мира, к которым он причислил демократию, национальный суверенитет и глобализацию. Каждой стране, по Родрику, предстоит выбрать в качестве своих национальных ориентиров лишь две ценности из названных трех, которые в наибольшей мере соответствовали бы ее месту в глобальном сообществе, ее историко-экономическим и культурно-экономическим особенностям, а также ее специфическим экономическим, политическим и социальным институтам, обеспечивающим функционирование националь-

ной экономики (185, с. 184–186). То же самое относится и к каждой группе стран (региональным объединениям стран).

На форуме в Давосе в 2017 г. особое внимание было обращено на остроту проблемы возникновения новых рисков и появления новых опасных трендов, источником которых может стать наблюдаемый в развитых странах Севера уже на протяжении десятилетий рост неравенства в доходах и в богатстве, во многом ответственный, в свою очередь, за социальную поляризацию общества и его политическую нестабильность. При этом было заявлено, что слишком медленные темпы восстановления национальных экономик после глубокой рецессии 2008–2009 гг. способствовали углублению разрывов в доходах населения внутри многих стран (209, с. 10, 23).

Особенно примечательным представляется в связи с этим сделанное по итогам ВЭФ–2017 заявление, что известные поворотные политические события 2016 г. в Европе и в США фактически обозначают смену предпочтений и «перебалансировку» мирового сообщества в пользу двух ценностей – демократии и национального суверенитета (209, с. 11).

Означает ли это, что идея неолиберальной глобализации начинает терять свой «драйв» и постепенно отходит на задний план – покажет время. Однако все большее число независимых экспертов с растущим скептицизмом воспринимают оптимистические прогнозы национальных правительств и международных организаций (ООН, ОЭСР и пр.) относительно возможностей и перспектив преодоления нынешних тревожных тенденций к углублению неравенства внутри стран.

Один из глашатаев подобных алармистских настроений, американский эксперт по экономическим проблемам Р.И. Майер, в своей яркой и страстной филиппике отразил мнение многих из числа тех, кто предвещает мировой экономике сложное будущее.

По убеждению Майера, все разговоры об экономическом росте – не более чем словесный флер, прикрывающий глубокий кризис. На самом деле на протяжении уже многих лет нет и не было никакого реального экономического роста. Всё, что нам скармливают, заявляет Майер – лишь пустые сверкающие цифры фондового рынка S&P, вздернутые кверху махинациями со сверхдешевыми долгами, а также радужные отчеты о росте занятости, за которыми спрятаны миллионы тех, кого не хочет признавать официальная статистика. Но самое пугающее – огромные цифры, отражающие беспрецедентный рост государственного и частного долга США,

который длительное время помогал поддерживать иллюзию роста, а теперь не способен даже на это (147).

Все эти фальшивые цифры, имитирующие рост, служат лишь одной цели: внушить обществу, что ему следует поддерживать тех, кто восседает на самом верху в бархатных креслах, пишет Майер. Словно проглядывающие из-за занавески волшебника из страны Оз, эти цифры нужны лишь для того, чтобы до поры до времени закрывать людям глаза на реальность. Но больше уже нет ни поры, ни времени для этого. «Явление Трампа народу» – это симптом, и не только для Америки. То, что до сих пор как-то заставляло мир двигаться вперед, похоже, потеряло и направление, и энергию. Образно говоря, мир оказался без руля и без ветрил.

Мы все, продолжает Майер, оказались в тупике, куда нас привело глобальное развитие последних десятилетий, но не видно почти никого, кто бы открыто говорил об этом (147).

Конец глобального экономического роста, к которому мы приближаемся, будет означать также конец существования большинства наиболее могущественных международных институтов. Подобным же образом придет конец почти всем традиционным политическим партиям, которые управляли своими странами в течение десятилетий, а сегодня вдруг едва удерживаются у нижнего порога народной поддержки.

Но всё это не имеет никакого отношения к желаниям или предпочтениям людей. Никто, похоже, на самом деле не знает (или не хочет знать), не понимает (или не хочет понимать), что происходит. Это странно, пишет Майер, потому что понимание совсем не составляет труда: все происходит потому, что закончился рост.

По-видимому, глобальные ценности, служившие в качестве основной движущей силы развития современного мира в последние два-три десятилетия, постепенно сходят с повестки дня. Уходит панъевропеизм, да и вопрос, останутся ли Соединенные Штаты целостным государством, отнюдь нельзя считать окончательно решенным. Есть ощущение, что мир в массовом порядке движется в сторону формирования множества отдельных государств, штатов, сообществ, обращенных внутрь самих себя.

«Всё кончено», – подытоживает Майер. Модели, в соответствии с которой и по правилам которой западное общество развивалось по крайней мере в течение нескольких последних десятилетий, пришел конец. Вот почему появился Трамп (147).

Тревоги, высказанные Майером, получили своеобразный отклик в обращении Ника Хэнауэра, американского миллиардера из

Сиэтла, к представителям той же самой прослойки, к которой принадлежит он сам, – к сверхбогатым американцам, составляющим верхние 0,1%.

«...Пропасть между имущими и неимущими стремительно углубляется. Пока люди, подобные вам и мне, процветают сверх мечтаний любых plutократов, какие только встречались в истории, остальная часть страны – 99,99% – едва тащится далеко позади», – отмечает Хэнауэр (102). В 1980-е годы один процент сверхбогатых распоряжался примерно восемью процентами совокупного национального дохода США, а нижним 50% домохозяйств доставалось приблизительно 18% дохода. Сегодня же верхнему проценту достается 20% совокупного дохода, а нижним 50% – лишь 12%.

Но проблема совсем не в том, что существует неравенство. Некоторый уровень неравенства необходим любой эффективно функционирующей экономике. Проблема в том, что неравенство находится на исторически высоких уровнях и углубляется с каждым днем. Америка стремительно превращается из капиталистической в феодальную. «Если решительно не изменить курс, – предупреждает Хэнауэр, – средний класс исчезнет, и мы снова окажемся во Франции конца XVIII века. Аккурат в канун революции» (102).

И последнее. Если попытаться заглянуть в глубь процессов, свидетелями которых мы являемся, станет очевидным, что подлинные причины нынешнего кризиса глобализации следует искать в конфликте интересов между традиционными структурами и новыми мощными силами, определяющими контуры и тренды глобализации. В роли традиционных структур выступают крупнейшие национальные государства, региональные объединения государств и международные организации, образованные для урегулирования сложных и спорных ситуаций и формирования международной повестки на перспективу. В роли «новых мощных сил» выступают ТНК.

Транснациональные корпорации, благодаря своим гигантским капитальным активам, довлеют на мировой арене в качестве главных агентов бизнеса. Сегодня именно они формируют лицо глобализации, потому что именно они сделали глобализацию такой, какой она есть (в отличие, например, от глобализации образца начала или середины прошлого века).

Поэтому истоки глубинного течения, проходящего под поверхностью «водами» глобализации, следует искать в фундаментальном противоречии между, с одной стороны, интересами наиболее мощных ТНК как глобальных метаструктур, давно утративших какую-либо национальную принадлежность и лишь фор-

мально привязанных (по месту рождения) к тому или иному государству, действующих исключительно в интересах максимизации собственных прибылей и наращивания своих активов, и, с другой – интересами национальных государств, которые традиционно несут бремя определенных политических, экономических и социальных обязательств перед своими народами. Сегодня оба глобальных «пула» (один, представленный ТНК, и другой, представленный национальными государствами) оказались практически равновеликими по силе, и от того, каков окажется исход битвы между этими двумя титанами, зависит будущее мира и в конечном счете судьба человечества.

## Список литературы

1. *Аджемоглу Д., Робинсон Д.А.* Почему одни страны богатые, а другие бедные: Происхождение власти, процветания и нищеты. – М.: Изд-во АСТ, 2015. – X, 693 с.
2. *Веселовский С.Я.* Глобализация как фактор структурных изменений на национальных и региональных рынках труда (2000–2015 гг.): Аналит. обзор / РАН. ИИОН. – М., 2015. – 145 с. – (Серия: Социал.-экономич. проблемы глобализации).
3. *Джамо К.С., Попов В.В.* Долгосрочные тенденции в распределении доходов // Журнал Новой экономической ассоциации. – М., 2016. – № 3. – С. 146–160.
4. *Капелюшников Р.И.* Неравенство: Как не примитивизировать проблему (критические заметки). – М.: НИУ-ВШЭ, 2016. – 40 с. – (Препринт WP3/2016/06).
5. *Кусимова Т.Б.* Образование и социальное неравенство // Экономическая социология. – М.: Изд-во НИУ-ВШЭ, 2016. – Т. 17, № 3, май. – С. 142–150. – (XVII Апрельская междунар. научная конференция по проблемам развития экономики и общества, 19–22 апреля 2016 г., Москва).
6. *Лукьянова А.Л.* Динамика и структура неравенства по заработной плате (1998–2005 гг.). – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 68 с. – (Препринт WP3/2007/06).
7. *Миланович Б.* Глобальное неравенство доходов в цифрах: На протяжении истории и в настоящее время: Докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. Москва, 1–4 апр. 2014 г. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 31, [1] с.
8. *Миланович Б.* Глобальное неравенство: Новый подход для эпохи глобализации. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. – 336 с.
9. *Пикетти Т.* Капитал в XXI веке. – Москва: Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.
10. *Родрик Д.* Парадокс глобализации: Демократия и будущее мировой экономики. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2014. – 576 с.
11. *Родрик Д.* Парадокс глобализации: Демократия и будущее мировой экономики // Экономическая социология. – М.: Изд-во НИУ-ВШЭ, 2014. – Т. 15, № 2, март. – С. 65–75.

12. Родрик Д. Экономика решает: Сила и слабость «мрачной науки». – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 256 с.
13. Стиглиц Дж., Сен А., Фитуасси Ж.-П. Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла? Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 216 с.
14. Терборн Г. Глобализация и неравенство // Социологическое обозрение. – М.: Изд-во НИУ-ВШЭ, 2005. – Т. 4, № 1. – С. 31–62.
15. Черкашина Т.Ю. Индексы глобализации: Индикаторы и логика построения // Социология: методология, методы, математическое моделирование. – М., 2011. – № 33. – С. 136–165.
16. Чиньяно Ф. Тенденции неравенства доходов и его воздействие на экономический рост // Вестник международных организаций: Образование, наука, новая экономика. – М.: НИУ-ВШЭ, 2015. – Т. 10, № 3. – С. 97–133.
17. Acemoglu D. Introduction to modern economic growth. – Princeton (NJ): Princeton univ. press, 2009. – xiv, 1227 p.
18. Acemoglu D., Robinson J.A. The rise and decline of general laws of capitalism // J. of econ. perspectives. – Pittsburgh (PA), 2015. – Vol. 29, N 1. – P. 3–28.
19. Aghion P., Williamson J.G. Growth, inequality and globalization: Theory, history and policy. – Cambridge: Cambridge univ. press, 1998. – viii, 210 p.
20. Alderson A.S., Doran K. How has income inequality grown? The reshaping of the income distribution in LIS countries // Income inequality: Economic disparities and the middle class in affluent countries / Ed. by J.C. Gornick, M. Jäntti. – Stanford (CA): Stanford univ. press, 2013. – P. 51–73.
21. Alderson A.S., Nielsen F. Globalization and the great U-turn: Income inequality in 16 OECD countries // American j. of sociology. – Chicago: The Univ. of Chicago Press, 2002. – Vol. 107, N 5, march. – P. 1244–1299.
22. Aliche A. Rising income polarization in the United States / IMF Blog. – 2016. – 28.06. – Mode of access: <https://blog-imfdirect.imf.org/2016/06/28/rising-income-polarization-in-the-united-states/> (Дата обращения – 17.05.17.)
23. The top 1 percent in international and historical perspective / Alvaredo F., Atkinson A.B., Piketty Th., Saez E. // J. of econ. perspectives. – Pittsburgh (PA): Amer. econ. association publications, 2013. – Vol. 27, N 3, summer. – P. 3–20.
24. Anand S., Segal P. The global distribution of income. – L.: King's International Development Institute, 2014. – 55 p. – (Working paper, 2014–01).
25. Atkinson A.B. How to spread the wealth: Practical policies for reducing inequality // Foreign affairs. – N.Y., 2016. – Vol. 95, N 1, jan.-feb. – P. 29–33.
26. Atkinson A.B. Inequality: What can be done? – Cambridge (Mass.); L.: Harvard univ. press, 2015. – 376 p.
27. Atkinson A.B., Brandolini A. On the identification of the middle class // Income inequality: Economic disparities and the middle class in affluent countries / Ed. by J.C. Gornick, M. Jäntti. – Stanford (CA): Stanford univ. press, 2013. – P. 77–100.
28. Attanasio O.P., Pistaferrri L. Consumption inequality // J. of econ. perspectives. – Pittsburgh (PA): Amer. econ. association publications, 2016. – Vol. 30, N 2, spring. – P. 3–28.
29. Baccaro L. Labour, globalization and inequality: Are trade unions still redistributive? – Geneva: ILO: International Institute for labour studies. – 2008. – 66 p. – (Discussion paper; DP/192/2008).

30. *Baek I., Shi Q.* Impact of economic globalization on income inequality: Developed economies vs emerging economies // Global economy j. – Berkley (CA): De Gruyter, 2016. – Vol. 16, N 1. – P. 49–61.
31. *Balan F., Torun M., Kilic C.* Globalization and income inequality in G7: A Bootstrap panel granger causality analysis // Intern. j. of economics and finance. – Toronto, 2015. – Vol. 7, N 10. – P. 192–203.
32. *Barbieri P.* Flexible employment and inequality in Europe // European sociological rev. – Oxford, 2009. – Vol. 25, N 6. – P. 621–628.
33. *Bardhan P.* Inequality breeds resistance to globalization / YaleGlobal Online; Yale MacMillan Center. – 2012. – 27.11. – Mode of access: <http://yaleglobal.yale.edu/content/inequality-breeds-resistance-globalization> (Дата обращения: 17.05.17.)
34. *Barr C.* Inequality index: Where are the world's most unequal countries? // The Guardian. – 2017. – 26.04. – Mode of access: <https://www.theguardian.com/inequality/datablog/2017/apr/26/inequality-index-where-are-the-worlds-most-unequal-countries> (Дата обращения: 27.06.17.)
35. *Barro R.* Determinants of economic growth in a panel of countries // Annals of economics and finance. – Peking: Peking univ. press, 2003. – N 4. – P. 231–274.
36. *Becker G., Murphy K.M.* The upside of income inequality / American enterprise institute (AEI). – Wash. (DC), 2007. – 7.05. – Mode of access: <http://www.aei.org/publication/the-upside-of-income-inequality/> (Дата обращения: 17.05.17.)
37. *Beramendi P., Cusack T.R.* Diverse disparities: The politics and economics of wage, market, and disposable income inequalities // Political research quarterly. – 2009. – Vol. 62, N 2, june. – P. 257–275.
38. *Berger N.* Theorist Eric Maskin: Globalization is increasing inequality / The World Bank. – 2014. – 23.06. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2014/06/23/theorist-eric-maskin-globalization-is-increasing-inequality> (Дата обращения: 17.05.17.)
39. *Bergh A., Nilsson T.* Do liberalization and globalization increase income inequality? // European j. of political economy. – Oxford: Elsevier, 2010. – Vol. 26, N 4, dec. – P. 488–505.
40. *Bessen J.* Toil and technology // Finance & development. – IMF, 2015. – Vol. 52, N 1, march. – P. 16–19.
41. *Biewen M., Jenkins S.P.* Estimation of generalized entropy and Atkinson inequality indices from complex survey data. – Bonn: IZA, 2003. – April. – 10 p. – (IZA DP; N 763).
42. *Birdsall N.* Globalization will increase inequality / Global policy forum. – 2006. – 28.02. – Mode of access: <https://www.globalpolicy.org/component/content/article/218/46552.html> (Дата обращения: 17.05.17.)
43. *Birdsong N.* The consequences of economic inequality / Seven Pillars Institute for global finance and ethics. – 2015. – 5.02. – Mode of access: <http://sevenpillarsinstitute.org/case-studies/consequences-economic-inequality> (Дата обращения: 17.05.17.)
44. *Bivens J., Mishel L.* The pay of corporate executives and financial professionals as evidence of rents in top 1 percent incomes // J. of econ. perspectives. – Pittsburgh (PA): Amer. econ. association publications, 2013. – Vol. 27, N 3, summer. – P. 57–78.
45. *Blinder A.S.* Free trade's great, but offshoring rattles me // The Washington Post. – Wash., 2007. – 6.05. – Mode of access: [http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/05/04/AR2007050402555\\_2.html](http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/05/04/AR2007050402555_2.html) (Дата обращения: 17.05.17.)

46. *Borjas G.J.* Introduction // Issues in the economics of immigration / G.J. Borjas (ed.). – Chicago: Univ. of Chicago press, 2000. – P. 1–14.
47. *Bornschier V., Chase-Dunn C., Rubinson R.* Cross-national evidence of the effects of foreign investment and aid on economic growth and inequality: A survey of findings and a reanalysis // Amer. j. of sociology. – 1978. – Vol. 84. – P. 651–683.
48. *Bourguignon F.* Inequality and globalization: How the rich get richer as the poor catch up // Foreign affairs. – N.Y., 2016. – Vol. 95, N 1, jan.-feb. – P. 11–15.
49. *Boushey H., Price C.C.* How are economic inequality and growth connected? A review of recent research / Washington center for equitable growth. – Wash. (DC), 2014. – 8.10. – Mode of access: <http://equitablegrowth.org/human-capital-economic-inequality-growth-connected/> (Дата обращения: 17.05.17.)
50. *Bradbury K., Triest R.* Inequality of opportunity and aggregate economic performance // Russell Sage Foundation j. of the soc. sciences. – N.Y.: RSF, 2016. – Vol. 2, iss. 2. – P. 178–201.
51. *Braeuninger D.* Deepening inequality? / Tällberg Foundation. – 2008. – 6.02. – Mode of access: <http://www.tallbergfoundation.org/2008/02/06/deepening-inequality/> (Дата обращения: 17.07.17.)
52. *Braeuninger D.* Is globalization to blame for income inequality? // Global envision. – 2008. – 15.02. – Mode of access: <http://www.globalenvision.org/library/8/1860/1> (Дата обращения: 17.05.17.)
53. *Brewer B.D.* Global commodity chains & world income inequalities: The missing link of inequality & the «upgrading» paradox // J. of world-systems research. – Pittsburgh (PA), 2011. – Vol. 17 I, iss. 2. – P. 308–327.
54. *Brown C., Campbell B.* The impact of technological change on work and wages // Industrial relations: A journal of economy and society. – Berkeley: Univ. of California: John Wiley & sons, 2002. – Vol. 41, iss. 1. – P. 1–33.
55. *Browne J.* Globalization faces challenges / Euro Pacific Capital Inc.–2016.–26.10. – Mode of access: [http://www.europac.com/commentaries/globalization\\_faces\\_challenges](http://www.europac.com/commentaries/globalization_faces_challenges) (Дата обращения: 17.05.17.)
56. *Burtless G.* Income growth has been negligible but (surprise!) inequality has narrowed since 2007 / The Brookings Inst. – 2016. – 22.07. – Mode of access: <https://www.brookings.edu/opinions/income-growth-has-been-negligible-but-surprise-inequality-has-narrowed-since-2007/> (Дата обращения: 17.05.17.)
57. *Calderón C., Chong A., Valdés R.O.* Labor market regulations and income inequality: Evidence for a panel of countries // Labor markets and institutions / Ed. by J.E. Restrepo, A.R. Tokman. – Santiago de Chile: Central Bank of Chile, 2005. – P. 221–279. – (Central Banking, Analysis, and Economic Policies Book Series).
58. Causes and consequences of income inequality: A global perspective / Dabla-Norris E., Kochhar K., Ricka F., Supaphiphat N., Tsounta E. – N.Y.: IMF, 2015. – June. – 39 p. – (Strategy, Policy, and Review Department; SDN/15/13).
59. *Cingano F.* Trends in income inequality and its impact on economic growth. – P.: OECD, 2014. – 65 p. – (OECD social, employment and migration working papers; N 163). – Mode of access: <http://www.oecd.org/els/soc/trends-in-income-inequality-and-its-impact-on-economic-growth-SEM-WP163.pdf> (Дата обращения: 17.05.17.)

60. *Coady D., Gupta S.* Can policymakers stem rising income inequality? / IMF Blog. – 2012. – 28.06. – Mode of access: <https://blog-imfdirect.imf.org/2012/06/28/can-policymakers-stem-rising-income-inequality/> (Дата обращения: 17.05.17.)
61. *Cobham A.* Palma vs Gini: Measuring post-2015 inequality / Center for global development. – Wash. (DC); L., 2013. – 4.05. – Mode of access: <http://www.cgdev.org/blog/palma-vs-gini-measuring-post-2015-inequality> (Дата обращения: 17.05.17.)
62. *Collier P., Dollar D.* Can the world cut poverty in half? How policy reform and effective aid can meet international development goals // World development. – 2001. – Vol. 29, N 11. – P. 1787–1802.
63. *Connor J.* Does quantitative easing contribute to income inequality? / Seven Pillars Institute for global finance and ethics. – 2013. – 26.08. – Mode of access: <http://sevenpillarsinstitute.org/news/economics/does-quantitative-easing-contribute-to-income-inequality> (Дата обращения: 17.05.17.)
64. Converging divergences? An international comparison of the impact of globalization on industrial relations and employment careers / Mills M., Blossfeld H.-P., Buccholz S., Hofäcker D. et al. // International sociology. – Wash. (DC), 2008. – Vol. 23, N 5. – P. 563–697.
65. *Corak M.* Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility // J. of econ. perspectives. – Pittsburgh (PA): Amer. econ. association publications, 2013. – Vol. 27, N 3, summer. – P. 79–102.
66. *Cowell F.* Theil, inequality indices and decomposition / ECINEQ (Society for the study of economic inequality). – 2005. – Oct. – 18 p. – (Working paper; 2005–01). – Mode of access: <http://www.ecineq.org/milano/wp/ecineq2005-01.pdf> (Дата обращения: 20.06.17.)
67. *Crooke A.* «End of growth» sparks wide discontent / Consortiumnews.com. – 2016. – 14.10. – Mode of access: <https://consortiumnews.com/2016/10/14/end-of-growth-sparks-wide-discontent/> (Дата обращения: 01.06.17.)
68. *Deaton A.S.* The great escape: Health, wealth, and the origins of inequality. – Princeton (NJ): Princeton univ. press, 2013. – 362 p.
69. *Dollar D., Kraay A.* Spreading the wealth // Foreign affairs. – N.Y., 2002. – Vol. 81, jan-feb. – P. 120–133.
70. *Dorn F., Fuest C., Potrafke N.* Globalization and income inequality: Annual Research Conference. – Brusells, 2016. – 28.11. – 37 p. – (DG ECFIN fellowship initiative; 2016/17). – Mode of access: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/events/2016/20161128-arc2016/documents/dorn\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/events/2016/20161128-arc2016/documents/dorn_en.pdf) (Дата обращения: 20.06.17.)
71. *Dreher A.* Does globalization affect growth? Evidence from a new Index of globalization // Applied economics. – Örebro, 2006. – Vol. 38, iss. 9. – P. 1091–1110.
72. *Dreher A., Gaston N.* Has globalization increased inequality? // Rev. of international economics. – Malden (MA): John Wiley & Sons, Inc., 2008. – Vol. 16, iss. 3. – P. 516–536.
73. *Dreher A., Gaston N., Martens P.* Measuring globalisation: Gauging its consequences. – N.Y.: Springer, 2008. – 224 p.
74. *Eichengreen B., O'Rourke K.H.* A tale of two depressions / VOX: Research-based policy analysis and commentary from leading economists. – 2009. – 1.09. – 18 p. – Mode of access: <http://econ.tu.ac.th/class/archan/RANGSUN/EC%20460/EC%20460%20Readings/Global%20Issues/Global%20Financial%20Crisis%202007->

- 2009/Academic%20Works%20By%20Institution/VoxEU/A%20Tale%20of%20Tw  
o%20Depressions.pdf (Дата обращения: 17.05.17.)
75. *Ekmekekcioglu E.* The effects of globalization on world income inequality // Intern. j. of academic research in business and soc. sciences. – 2012. – Vol. 2, N 4. – P. 140–144. – Mode of access: [www.hrmars.com/admin/pics/701.pdf](http://www.hrmars.com/admin/pics/701.pdf) (Дата обращения: 17.07.17.).
  76. *Elliott L.* Rising inequality threatens world economy, says WEF // The Guardian. – 2017. – 11.01. – Mode of access: <https://www.theguardian.com/business/2017/jan/11/inequality-world-economy-wef-brexit-donald-trump-world-economic-forum-risk-report> (Дата обращения: 17.05.17.).
  77. *Enderwick P.* Globalization and labor. – Philadelphia: Chelsea House Publishers, 2006. – xiv, 154 p.
  78. FDI in figures / OECD. – 2017. – 27.04. – 12 p. – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/FDI-in-Figures-April-2017.pdf> (Дата обращения: 27.06.17.)
  79. *Feenstra R.C., Hanson G.H.* Globalization, outsourcing, and wage inequality // The American economic rev. – Pittsburgh: AEA, 1996. – Vol. 86, N 2. – P. 240–245.
  80. *Ferreira F.H.G., Ravallion M.* Global poverty and inequality: A Review of the evidence / World Bank Development Research Group. – 2008. – May. – 44 p. – (Policy Research Working paper; 4623).
  81. *Firebaugh G.* The new geography of global income inequality // Social stratification: Class, race, and gender in sociological perspective / D.B. Grusky (ed.). – 4<sup>th</sup> ed. – Boulder (CO): Westview Press, 2014. – P. 1139–1150.
  82. *Firebaugh G., Goesling B.* Accounting for the recent decline in global income inequality // American j. of sociology. – Chicago: Univ. of Chicago press, 2004. – Vol. 110, N 2, sept. – P. 283–312.
  83. *Fisher J., Smeeding T.M.* Income inequality // Pathways. The poverty and inequality report. – Stanford (CA): The Stanford Center on poverty and inequality, 2016. – P. 32–38. – (Special issue).
  84. *Follett Ch.* Globalization is slashing inequality – here's how / CAPX. – 2017. – 30.03. – Mode of access: <https://capx.co/globalisation-is-slashing-inequality-heres-how/> (Дата обращения: 17.05.17.)
  85. *Frank R.* Why is income inequality growing? // Social stratification: Class, race, and gender in sociological perspective / D.B. Grusky (ed.). – 4<sup>th</sup> ed. – Boulder (CO): Westview Press, 2014. – P. 86–90.
  86. *Friedman T.L.* The world is flat: A brief history of the twenty-first century. – 3<sup>rd</sup> ed. – N.Y.: Farrar, Straus and Giroux Publishers, 2007. – x, 660 p.
  87. *Furceri D., Loungani P.* Who let the Gini out? // Finance & Development. – N.Y.: IMF, 2013. – Vol. 50, N 4. – P. 25–27.
  88. *Garlock S.* How globalization begets inequality // Harvard Magazine. – Cambridge (Mass.), 2015. – March-April. – P. 11–12.
  89. *Georgantopoulos A.G., Tsamis A.D.* The impact of globalization on income distribution: The case of Hungary // Research j. of intern. studies. – 2011. – Iss. 21, oct. – P. 17–25.
  90. *Gereffi G.* Development models and industrial upgrading in China and Mexico // Europ. sociological rev. – Oxford, 2009. – Vol. 25, N 1. – P. 37–51.
  91. Global Wealth Databook 2015 / Credit Suisse Research Institute. – Zürich, 2015. – 159 p.

92. Globalization and income inequality: A panel data analysis of 68 countries / Atif S.M., Srivastav M., Sauytbekova M., Arachchige U.K. – Munich: Munich Personal RePEc Archive, 2012. – 28.11. – 15 p. – (MPRA Paper; N 42385).
93. Globalization index charting tool / Ernst & Young Globalization index. – 2016. – Mode of access: <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Driving-growth/Globalization---Looking-beyond-the-obvious---Tool#view=index&year=2016> (Дата обращения: 17.05.17.)
94. Globalization is not saving developing countries from inequality / ScienceDaily. – 2015. – 15.09. – Mode of access: <http://www.sciencenewsline.com/summary/2015091510020031.html> (Дата обращения: 17.05.17.)
95. Globalization report 2016: Who benefits most from globalization? / Böhmer M., Funke C., Sachs A., Weinelt H., Weiβ J. – Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2016. – 54 p. – Mode of access: [https://ged-project.de/topics/competitiveness/challenges\\_in\\_international\\_competitiveness/globalization-report-2016/](https://ged-project.de/topics/competitiveness/challenges_in_international_competitiveness/globalization-report-2016/) (Дата обращения: 17.05.17.)
96. Goesling B., Baker D.P. Three faces of international inequality // Research in soc. stratification and mobility. – Oxford, 2008. – Vol. 26, iss. 2. – P. 183–198.
97. Gongloff M. All the wealth the middle class accumulated after 1940 is gone // The Huffington Post. – 2014. – 05.11. – Mode of access: [http://www.huffingtonpost.com/2014/10/20/middle-class-wealth-shrinks-1940s\\_n\\_6014874.html](http://www.huffingtonpost.com/2014/10/20/middle-class-wealth-shrinks-1940s_n_6014874.html) (Дата обращения: 17.05.17.)
98. Gornick J.C., Jäntti M. Conclusion // Income inequality: Economic disparities and the middle class in affluent countries / Ed. by J.C. Gornick, M. Jäntti. – Stanford (CA): Stanford univ. press, 2013. – P. 487–501.
99. Gornick J.C., Jäntti M. Introduction // Income inequality: Economic disparities and the middle class in affluent countries / Ed. by J.C. Gornick, M. Jäntti. – Stanford (CA): Stanford univ. press, 2013. – P. 1–47.
100. Greider W. America's truth deficit // New York Times. – N.Y., 2005. – 18.07. – Mode of access: <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=940DE0DE1E30F93BA25754C0A9639C8B63&pagewanted=1> (Дата обращения: 17.05.17.)
101. Guillen M. Is globalization civilizing, destructive or feeble? A critique of five key debates in the social science literature // Annual rev. of sociology. – Palo Alto (CA), 2001. – Vol. 27. – P. 235–260.
102. Hanauer N. The Pitchforks are coming... For us plutocrats // Politico Magazine. – 2014. – July-Aug. – 4 p. – Mode of access: <http://www.politico.com/magazine/story/2014/06/the-pitchforks-are-coming-for-us-plutocrats-108014> (Дата обращения: 15.06.17.)
103. Hardoon D., Ayele S., Fuentes-Nieva R. An economy for the 1%: How privilege and power in the economy drive extreme inequality and how this can be stopped. – Oxford: Oxfam International, 2016. – Jan. – 44 p. – (Oxfam briefing paper; 210). – Mode of access: [https://www.oxfamamerica.org/static/media/files/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-en\\_0.pdf](https://www.oxfamamerica.org/static/media/files/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-en_0.pdf) (Дата обращения: 17.05.17.)
104. Heshmati A. Measurement of a multidimensional index of globalization // Global economy j. – Berkeley (CA), 2006. – Vol 6, iss. 2, art. 1. – 28 p. – Mode of access: <http://www.bepress.com/gej/vol6/iss2/1> (Дата обращения: 10.02.14.)
105. Heshmati A. The relationship between income inequality, poverty and globalization // The impact of globalization on the world's poor: Transmission mechanisms / M. Nissanke, E. Thorbecke (eds.). – N.Y.; L.: Palgrave Macmillan, 2007. – P. 59–93.

106. *Heshmati A., Lee S.* The relationship between globalization, economic growth and income inequality // *J. of globalization studies*. – Volgograd, 2010. – Vol. 1, N 2, nov. – P. 87–117.
107. *Hijzen A., Swaim P.* Do multinationals promote better pay and working conditions? // *OECD observer*. – P.: OECD Pressgroup, 2008. – Iss. 269, oct. – P. 15–17.
108. *Human development report 2016: Human development for everyone*. – N.Y.: United Nations Development Programme (UNDP), 2017. – ix, 271 p.
109. *Impact of globalization on income distribution inequality in 60 countries* / *Zhou L., Biswas B., Bowles T., Saunders P.J.* // *Global economy j.* – Berkeley (CA): De Gruyter, 2011. – Vol. 11, iss. 1. – P. 1–16.
110. *Income inequality remains high in the face of weak recovery* / *OECD*. – 2016. – Nov. – Mode of access: <http://www.oecd.org/social/OECD2016-Income-Inequality-Update.pdf> (Дата обращения: 01.06.17.)
111. *Inequality and poverty key figures* / *Cross-national data center*. – Luxembourg: Luxembourg Income Study (LIS), 2015. – Mode of access: <http://www.lisdatacenter.org/lis-ikf-webapp/app/search-ikf-figures> (Дата обращения: 18.05.17.)
112. *Inequality measurement* / *UN Development strategy and policy analysis unit*. – 2015. – 21.10. – (Development issues; N 2). – Mode of access: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess\\_dev\\_issues/dsp\\_policy\\_02.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_dev_issues/dsp_policy_02.pdf) (Дата обращения: 20.06.17.)
113. *Inequality of opportunity and economic growth: A cross-country analysis* / *Ferreira F.H.G., Lakner C., Lugo M.A., Özler B.* – Bonn: World Bank and IZA, 2014. – June. – 38 p. – (IZA Discussion Paper; N 8243).
114. *Inglehart R.* Inequality and modernization: Why equality is likely to make a comeback // *Foreign affairs*. – N.Y., 2016. – Vol. 95, N 1, jan-feb. – P. 2–10.
115. *In it together: Why less inequality benefits all* / *OECD*. – P.: OECD Publishing, 2015. – 336 p. – Mode of access: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en> (Дата обращения: 01.06.17.)
116. *International comparisons of hourly compensation costs in manufacturing, 2015: Summary Tables* / *The Conference Board*. – N.Y., 2016. – 12.04. – (International Labor Comparisons Program). – Mode of access: <https://www.conference-board.org/ilcprogram/index.cfm?id=38269> (Дата обращения: 17.05.17.)
117. *Introduction to poverty analysis*. – N.Y.: The World Bank, 2014. – 154 p.
118. *Introduction to the CSGR Globalisation Index* / *Centre for the study of globalisation and regionalisations*. – Warwick: Warwick univ., 2012. – Mode of access: <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/pais/research/researchcentres/csgr/index/intro> (Дата обращения: 07.06.17.)
119. *Jaumotte F., Lall S., Papageorgiou C.* Rising income inequality: Technology, or trade and financial globalization? // *IMF economic rev.* – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2013. – Vol. 61, N 2. – P. 271–309.
120. *Johnson S.* Foreword // *World Economic Outlook 2007: Globalization and inequality*. – Wash. (DC): IMF, 2007. – P. xi–xiii.
121. *Jones R.W.* Factor proportions and the Heckscher-Ohlin theorem // *Rev. of econ. studies*. – Oxford: Oxford univ. press, 1956. – Vol. 24, iss. 1. – P. 1–10.
122. *Jones S.* Record 95,102,000 Americans not in labor force; Number grew 18% since Obama took office in 2009 / CNSNews.com. – 2017. – 6.01. – Mode of access:

- <http://www.cnsnews.com/news/article/susan-jones/record-95102000-americans-not-labor-force-number-grew-18-obama-took-office> (Дата обращения: 17.05.17.)
123. *Kaplan S.N., Rauh J.* It's the market: The broad-based rise in the return to top talent // *J. of econ. perspectives*. – Pittsburgh (PA): Amer. econ. association publications, 2013. – Vol. 27, N 3, summer. – P. 35–56.
124. *Kapstein E.B., Milanović B.* Income and influence: Social policy in emerging market economies. – Kalamazoo (Mich.): W.E. Upjohn Institute for Employment Research, 2003. – x, 103 p.
125. *Keely B.* Income inequality: The gap between rich and poor. – P.: OECD Publishing, 2015. – 120 p. – (OECD Insights). – Mode of access: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264246010-en> (Дата обращения: 17.05.17.)
126. *Keller W., Utar H.* Globalisation and polarisation in the wake of Brexit / VOX CEPR's policy portal. – 2016. – 05.07. – Mode of access: <http://voxeu.org/article/globalisation-and-polarisation-wake-brexit> (Дата обращения: 27.06.17.)
127. *Kenworthy L.* Has rising inequality reduced middle-class income growth? // *Income inequality: Economic disparities and the middle class in affluent countries* / Ed. by J.C. Gornick, M. Jäntti. – Stanford (CA): Stanford univ. press, 2013. – P. 101–114.
128. KOF globalization index – 100 most globalized countries 2016 / Statista: The statistics portal. – 2016. – Mode of access: <http://www.statista.com/statistics/268168/globalization-index-by-country/> (Дата обращения: 18.05.17.)
129. KOF globalization index / KOF. – Zurich: KOF Swiss economic institute, 2015. – Mode of access: <http://globalization.kof.ethz.ch/> (Дата обращения: 18.05.17.)
130. *Korzeniewicz R.P., Moran T.P.* World economic trends in the distribution of income, 1965–1992 // *American j. of sociology*. – Chicago, 1997. – Vol. 102, N 4, jan. – P. 1000–1039.
131. *Korzeniewicz R.P., Moran T.P.* World inequality in the twenty first century: Patterns and tendencies // *The Blackwell companion to globalization* / Ed. by G. Ritzer. – Oxford: Blackwell, 2007. – P. 565–592.
132. *Leung M.* The causes of economic inequality / Seven Pillars Institute for global finance and ethics. – 2015. – 21.01. – Mode of access: <http://sevenpillarsinstitute.org/case-studies/causes-economic-inequality> (Дата обращения: 18.05.17.)
133. *Leung M.* The ethics of minimum wage legislation / Seven Pillars Institute for global finance and ethics. – 2015. – 30.03. – Mode of access: <http://sevenpillarsinstitute.org/case-studies/the-ethics-of-minimum-wage-legislation> (Дата обращения: 18.05.17.)
134. Life courses in the globalization process: The development of social inequalities in modern societies / Buchholz S., Hofäcker D., Mills M., Blossfeld H.-P. et al. // *Europ. sociological rev.* – Oxford, 2009. – Vol. 25, N 1. – P. 53–71.
135. *Lindert P.H., Williamson J.G.* Does globalization make the world more unequal? / National Bureau of Economic Research (NBER). – Cambridge (MA), 2001. – 45 p. – (Working Paper; 8228.)
136. *Mahler V.A.* Economic globalization, domestic politics and income inequality in the developed countries: A cross national analysis / Luxembourg Research Institute. – Luxembourg, 2001. – July. – iii, 37 p. – (Luxembourg Income Study Working Paper; 273.)
137. *Mahler V.A.* Economic globalization, domestic politics, and income inequality in the developed countries: A cross-national study // *Comparative political studies*. – N.Y.: Sage Publishing, 2004. – Vol. 37, N 9. – P. 1025–1053.

138. *Makhloouf H.H.* Globalization and labor market integration // Intern. j. of business and soc. science. – N.Y.; Dhaka, 2012. – Vol. 3, N 21, nov. – P. 31–35.
139. *Mankiw N.G.* Defending the one percent // J. of econ. perspectives. – Pittsburgh (PA): Amer. econ. association publications, 2013. – Vol. 27, N 3, summer. – P. 21–34.
140. *Markovich S.J.* The income inequality debate / Council on foreign relations. – 2014. – 3.02. – Mode of access: <http://www.cfr.org/united-states/income-inequality-debate/p29052> (Дата обращения: 16.05.17.)
141. *Marrero G.A., Rodríguez J.G., Van der Weide R.* Unequal opportunities, unequal growth / VOX: CEPR's Policy Portal. – 2017. – 08.02. – Mode of access: <http://voxeu.org/article/unequal-opportunities-unequal-growth> (Дата обращения: 18.05.17.)
142. *Maskin E.* Why haven't global markets reduced inequality in emerging economies? // The World Bank econ. rev. – Oxford, 2015. – Vol. 29, suppl. 1. – P. S48–S52.
143. *Massey D.* Globalization and inequality: Explaining American exceptionalism // Europ. sociological rev. – Oxford, 2009. – Vol. 25, N 1. – P. 9–23.
144. *Mayer J.* Globalization, technology transfer, and skill accumulation in low income countries / UNU-WIDER. – Helsinki, 2001. – July. – iii, 21 p. – (WIDER Discussion Paper; 39.)
145. *McWilliams D.* How does globalization affect inequality globally? (A lecture at the Museum of London) / Gresham college. – 2013. – 18.09. – Mode of access: <http://www.gresham.ac.uk/lectures-and-events/how-does-globalisation-affect-inequality-globally> (Дата обращения: 18.05.17.)
146. Measuring globalization – opening the black box. A critical analysis of globalization indices / Dreher A., Gaston N., Martens P., Van Boxem L. // J. of globalization studies. – 2010. – Vol. 1, N 1, may. – P. 166–185.
147. *Meijer R.I.* Why there is Trump / The Automatic Earth. – 2016. – 26.09. – Mode of access: <https://www.theautomaticearth.com/2016/09/why-there-is-trump/> (Дата обращения: 18.06.17.)
148. *Meschi E., Vivarelli M.* Globalization and income inequality. – Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, 2007. – July. – 34 S. – (IZA Discussion paper; N 2958.)
149. *Milanović B.* Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household budget surveys. – Wash. (DC), 2002. – 22 p. – (The World Bank Policy Research Working paper; 2876.)
150. *Milanović B.* Global income inequality by the numbers: In history and now (An overview) / The World Bank. – 2012. – Nov. – 30 p. – (Policy research working paper; 6259.)
151. *Milanović B.* Global inequality: A new approach for the age of globalization. – Cambridge (Mass.); L.: The Belknap Press of Harvard univ. press, 2016. – 304 p.
152. *Milanović B.* Introduction // Globalization and inequality / B. Milanović (Ed.). – Cheltenham (UK); Northampton (Mass., USA): Edward Elgar Publishing, 2012. – P. ix–xxiii.
153. *Milanović B.* Robotics or fascination with anthropomorphism / Globalinequality. – 2016. – 12.09. – Mode of access: <https://glineq.blogspot.ru/2016/09/fascination-with-anthropomorphism.html#comment-form> (Дата обращения: 18.05.17.)
154. *Milanović B.* The haves and the have-nots: A brief and idiosyncratic history of global inequality. – N.Y.: Basic books, 2011. – xiv, 258 p.

155. *Milanović B.* To understand 2016's politics, look at the winners and losers of globalization [An interview by V. Bevins] // *New Republic*. – 2016. – 20.12. – Mode of access: <https://newrepublic.com/article/139432/understand-2016s-politics-look-winners-losers-globalization> (Дата обращения: 01.06.17.)
156. *Milanović B.* *Worlds apart: Measuring international and global inequality*. – Princeton (NJ): Princeton univ. press, 2007. – 240 p.
157. *Miller T.C.* Impact of globalization on U.S. wage inequality: Implications for policy // *North American j. of economics and finance*. – Elsevier, 2001. – Vol. 12, iss. 3. – P. 219–242.
158. *Mills M.* Globalization and inequality // *Europ. sociological rev.* – Oxford, 2009. – Vol. 25, N 1. – P. 1–8.
159. *Mohammed A.* Deepening income inequality // *Outlook on the global agenda 2015 / World economic forum*. – 2015. – Mode of access: <http://reports.weforum.org/outlook-global-agenda-2015/top-10-trends-of-2015/1-deepening-income-inequality/> (Дата обращения: 18.05.17.)
160. *Muller J.Z.* Capitalism and inequality: What the right and the left get wrong // *Foreign affairs*. – N.Y., 2013. – Vol. 92, N 2, march-apr. – P. 30–51.
161. *Morin J.* The globalization of inequality // *Cyrus Chronicle j.* – Cambridge (Mass.): CYRUS Institute of Knowledge, 2016. – N 1, may. – P. 63–65.
162. *Murphy R.H.* The impact of economic inequality on economic freedom // *Cato j.* – Wash.: Cato Institute, 2015. – Vol. 35, N 1, winter. – P. 117–131.
163. *Neutel M., Heshmati A.* Globalisation, inequality and poverty relationships: A cross country evidence. – Bonn: IZA, 2006. – July. – 37 p. – (Discussion Paper Series; Discussion paper; N 2223.)
164. *OECD* income distribution database (IDD): Gini, poverty, income, methods and concepts / *OECD*. – 2016. – Mode of access: <http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm> (Дата обращения: 01.06.17.)
165. *Oliver R.* Diverging developments in wage inequality: Which institutions matter? // *Comparative political studies*. – N.Y.: Sage Publishing, 2008. – Vol. 41, N 3. – P. 1551–1582.
166. *Ostry J.D., Loungani P., Furceri D.* Neoliberalism: Oversold? // *Finance & Development*. – 2016. – Vol. 53, N 2, june. – P. 38–41.
167. *Paulson J.* How to jump-start growth // *Foreign affairs*. – N.Y., 2017. – Vol. 96, N 2, march-apr. – Mode of access: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2017-02-13/trump-and-economy> (Дата обращения: 18.05.17.)
168. *Pérez-Moreno S., Angulo-Guerrero M.J.* Does economic freedom increase income inequality? Evidence from the EU countries // *J. of econ. policy reform*. – 2016. – 25.01. – 22 p. – Mode of access: [http://www.ecineq.org/ecineq\\_lux15/FILEsX2015/CR2/p204.pdf](http://www.ecineq.org/ecineq_lux15/FILEsX2015/CR2/p204.pdf) (Дата обращения: 18.05.17.)
169. *Perri F., Steinberg J.* Inequality and redistribution during the Great Recession // *Economic policy papers*. – Minneapolis (MI), 2012. – June. – P. 28–36. – Mode of access: [https://www.minneapolisfed.org/~/media/files/pubs/region/12-06/epp\\_inequality\\_redistribution\\_great\\_recession.pdf](https://www.minneapolisfed.org/~/media/files/pubs/region/12-06/epp_inequality_redistribution_great_recession.pdf) (Дата обращения: 18.05.17.)
170. *Piketty Th.* *Capital in the twenty-first century*. – Harvard: Harvard univ. press, 2014. – 696 p.
171. *Piketty Th.* *The economics of inequality*. – Cambridge (Mass.); L.: The Belknap Press of Harvard univ. press, 2015. – 160 p.

172. *Pillai A.* Impact of political regime and economic openness on income inequality: A tale of low-income and OECD countries // The IUP j. of financial economics. – Hyderabad, 2011. – Vol. 9, iss. 4. – P. 60–75.
173. *Plattner M.F.* Introduction // Poverty, inequality, and democracy / F. Fukuyama, L. Diamond, M.F. Plattner (Eds.). – Baltimore (MD): The Johns Hopkins univ. press, 2012. – P. ix-xxiv.
174. *Prupis N.* Cornering Trump on jobs, Sanders announces anti-outsourcing bill / Common Dreams. – 2016. – 28.11. – Mode of access: <https://www.commondreams.org/news/2016/11/28/cornering-trump-jobs-sanders-announces-anti-outsourcing-bill> (Дата обращения: 17.07.17.)
175. *Radelet S.* Prosperity rising: The success of global development – and how to keep it going // Foreign affairs. – N.Y., 2016. – Vol. 95, N 1, jan-feb. – P. 85–95.
176. *Ravallion M.* How long will it take to lift one billion people out of poverty? // The World Bank Research Observer. – Oxford, 2013. – Vol. 28, iss. 2, aug. – P. 139–158.
177. *Ravallion M.* The debate on globalization, poverty and inequality: Why measurement matters. – Wash. (DC): World Bank, 2003. – Apr. – 26 p. – (World Bank Policy Research Working paper; N 3038.)
178. *Ravallion M.* The economics of poverty: History, measurement, and policy. – N.Y.: Oxford univ. press, 2016. – 736 p.
179. *Ravallion M.* Why don't we see poverty convergence? // American econ. rev. – Pittsburgh (PA), 2012. – Vol. 102, N 1. – P. 504–523.
180. *Reardon S.F., Bischoff K.* Income inequality and income segregation // Social stratification: Class, race, and gender in sociological perspective / D.B. Grusky (Ed.). – 4<sup>th</sup> ed. – Boulder (CO): Westview Press, 2014. – P. 1023–1033.
181. Researchers advocate for optimum level of «unequality» for the U.S. economy / EurekAlert! – 2014. – 4.11. – Mode of access: [http://www.eurekalert.org/pub\\_releases/2014-11/sp-raf103014.php](http://www.eurekalert.org/pub_releases/2014-11/sp-raf103014.php) (Дата обращения: 18.05.17.)
182. *Reuveny R., Li Q.* Economic openness, democracy, and income inequality // Comparative political studies. – N.Y.: Sage Publishing, 2003. – Vol. 36, N 5. – P. 575–601.
183. *Rodrik D.* Economics rules: The rights and wrongs of the dismal science. – N.Y.: W.W. Norton & Company, 2015. – xv, 253 p.
184. *Rodrik D.* One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth. – Princeton; Oxford: Princeton univ. press, 2007. – xi, 263 p.
185. *Rodrik D.* The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy. – N.Y.; L.: W.W. Norton & Company, 2011. – ii, 226 p.
186. *Rosanvallon P.* How to create a society of equals: Overcoming today's crisis of inequality // Foreign affairs. – N.Y., 2016. – Vol. 95, N 1, jan-feb. – P. 16–22.
187. *Roser M., Cuaresma J.C.* Why is income inequality increasing in the developed world? // Rev. of income and wealth. – Malden (MA): John Wiley & Sons, Inc., 2016. – Vol. 62, N 1, march. – P. 1–27.
188. *Ruccio D.* Globalization, inequality, and imperialism / Real-World Economics Review Blog. – 2016. – 4.07. – Mode of access: <https://rwer.wordpress.com/2016/07/04/globalization-inequality-and-imperialism/> (Дата обращения: 18.05.17.)
189. *Rueda D., Pontusson J.* Wage inequality and varieties of capitalism // World politics. – Princeton: Princeton univ. press, 2000. – Vol. 52, N 3. – P. 350–383.

190. *Ruggiero D.* Economic inequality: Facts, figures, causes and consequences / LTeconomy. – 2015. – 01.06. – 37 p. – Mode of access: <http://www.lteconomy.it/en/articles-en/articoli/economic-inequality-facts-figures-causes-and-consequences> (Дата обращения: 15.06.17.)
191. *Saez E.* Striking it richer: The evolution of top incomes in the United States (Updated with 2015 preliminary estimates). – Berkeley (CA): Univ. of California, 2016. – 30.06. – 10 p. – Mode of access: <http://eml.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2015.pdf> (Дата обращения: 18.07.17.)
192. *Saez E., Zucman G.* Wealth inequality in the United States since 1913: Evidence from capitalized income tax data / National Bureau of econ. research. – Cambridge (Mass.), 2014. – 65 p. – (Working Paper; 20625). – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w20625.pdf> (Дата обращения: 18.05.17.)
193. *Saez E., Zucman G.* Wealth inequality in the United States since 1913: Evidence from capitalized income tax data // The Quarterly j. of economics. – Oxford; Boalt Hall (CA), 2016. – Vol. 131, iss. 2, may. – P. 519–578.
194. *Sala-i-Martin X.* The world distribution of income: Falling poverty and... convergence, period // The Quarterly j. of economics. – Oxford, 2006. – Vol. 121, iss. 2, may. – P. 351–397.
195. *Seaver B.M.* This is why global income inequality is a real national-security threat // The National interest. – Wash. (DC), 2015. – 1.09. – Mode of access: <http://nationalinterest.org/feature/why-global-income-inequality-real-national-security-threat-13747> (Дата обращения: 18.05.17.)
196. *Sen A.K.* Development as Freedom. – N.Y.: Knopf, 1999. – 66 p.
197. *Sen A.K.* From income inequality to economic inequality // Social stratification: Class, race, and gender in sociological perspective / D.B. Grusky (Ed.). – 4<sup>th</sup> ed. – Boulder (CO): Westview Press, 2014. – P. 260–274.
198. *Shiller R.J.* Better insurance against inequality // New York Times. – N.Y., 2014. – 13.04. – Mode of access: [http://www.nytimes.com/2014/04/13/business/better-insurance-against-inequality.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2014/04/13/business/better-insurance-against-inequality.html?_r=0) (Дата обращения: 18.05.17.)
199. *Smith N.* The left and right stumble on globalization // BloombergView. – 2016. – 27.06. – Mode of access: <https://www.bloomberg.com/view/articles/2016-06-27/the-left-and-right-stumble-on-globalization> (Дата обращения: 18.05.17.)
200. *Smith R.* Income inequality and its effect on political inequality / Seven Pillars Institute for global finance and ethics. – 2015. – 19.02. – Mode of access: <http://sevenpillarsinstitute.org/case-studies/income-inequality-effect-political-inequality> (Дата обращения: 18.05.17.)
201. *Smith R.* Some solutions to economic inequality / Seven Pillars Institute for global finance and ethics. – 2015. – 13.03. – Mode of access: <http://sevenpillarsinstitute.org/essays/some-solutions-to-economic-inequality> (Дата обращения: 18.05.17.)
202. *Sommeiller E., Price M., Wazeter E.* Income inequality in the U.S. by state, metropolitan area, and county. – Wash. (DC): Economic Policy Institute, 2016. – 16.06. – 47 p. – Mode of access: <http://www.epi.org/publication/income-inequality-in-the-us/> (Дата обращения: 18.05.17.)
203. *Spence M.* The impact of globalization on income and employment: The downside of integrating markets // Foreign affairs. – N.Y., 2011. – Vol. 90, N 4, july-aug. – P. 28–41. – Mode of access: [http://files.foreignaffairs.com/legacy/attachments/PC1\\_Spence.pdf](http://files.foreignaffairs.com/legacy/attachments/PC1_Spence.pdf) (Дата обращения: 18.05.17.)

204. *Stiglitz J.E.* Globalism's discontents // Social stratification: Class, race, and gender in sociological perspective / D.B. Grusky (Ed.). – 4<sup>th</sup> ed. – Boulder (CO): Westview Press, 2014. – P. 1132–1138.
205. *Stiglitz J.E.* The price of inequality: How today's divided society endangers our future. – N.Y.; L.: W.W. Norton & Company, 2012. – 560 p.
206. *Sundaram J.K., Popov V.* Income inequalities in perspective. – Geneva; N.Y: ILO: Columbia univ. (IPD), 2015. – May. – vii, 12 p. – (Initiative for Policy Dialogue and International Labour Organization Working paper.)
207. *Talbot B.* Information, finance, and the new international inequality: The Case of coffee // J. of World-System Research. – Riverside; Santa Cruz: Univ. of California, 2002. – Vol. 8, N 2, spring. – P. 214–251.
208. The chartbook of economic inequality / Atkinson T., Hasell J., Morelli S., Roser M. – Oxford: Institute for new economic thinking at the Oxford Martin School, 2017. – May. – 59 p. – Mode of access: [http://www.inet.ox.ac.uk/files/Chartbook\\_Of\\_Economic\\_Inequality\\_complete.pdf](http://www.inet.ox.ac.uk/files/Chartbook_Of_Economic_Inequality_complete.pdf) (Дата обращения: 01.06.17.)
209. The global risks report 2017. – 12 th ed. – Geneva: World Economic Forum, 2017. – 72 p. – Mode of access: <http://www.mmc.com/content/dam/mmc-web/Global-Risk-Center/Files/the-global-risks-report-2017.pdf> (Дата обращения: 19.05.17.)
210. *Urie R.* And the ship goes down / CounterPunch. – 2016. – 9.09. – Mode of access: <http://www.counterpunch.org/2016/09/09/and-the-ship-goes-down/> (Дата обращения: 19.05.17.)
211. *Wade R.H.* Is globalization reducing poverty and inequality? // World development. – L.: Elsevier, 2004. – Vol. 32, N 4. – P. 567–589.
212. *Weeden K.A., Grusky D.B.* The changing form of inequality // Social stratification: Class, race, and gender in sociological perspective / D.B. Grusky (Ed.). – 4<sup>th</sup> ed. – Boulder (CO): Westview Press, 2014. – P. 222–232.
213. *Weissmann J.* The shocking rise of wealth inequality: Is it worse than we thought? / Slate. – 2014. – 2.04. – Mode of access: [http://www.slate.com/blogs/moneybox/2014/04/02/wealth\\_inequality\\_is\\_it\\_worse\\_than\\_we\\_thought.html](http://www.slate.com/blogs/moneybox/2014/04/02/wealth_inequality_is_it_worse_than_we_thought.html) (Дата обращения: 19.05.17.)
214. Why globalisation may not reduce inequality in poor countries // The Economist. – L., 2014. – 3.09. – Mode of access: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2014/09/economist-explains-0> (Дата обращения: 19.05.17.)
215. Why hasn't democracy slowed rising inequality? / Bonica A., McCarty N., Poole K.T., Rosenthal H. // J. of econ. perspectives. – Pittsburgh (PA): Amer. econ. association publications, 2013. – Vol. 27, N 3, summer. – P. 103–123.
216. *Wilkinson R., Pickett K.* The spirit level: Why greater equality makes societies stronger. – N.Y.; Berlin; L.: Bloomsbury Press, 2010. – xxi, 377 p.
217. *Wolff E.N.* Household wealth trends in the United States, 1962–2013: What happened over the great recession? – Cambridge (Mass.): National Bureau of economic research, 2014. – Dec. – i, 69 p. – (Working paper; 20733).
218. World Economic Outlook 2007: Globalization and inequality / IMF. – Wash. (DC), 2007. – xviii, 257 p.
219. *Worstell T.* The one chart that shows that income inequality is about globalisation // Forbes. – 2014. – 5.04 – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/timworstell/2014/04/05/the-one-chart-that-shows-that-income-inequality-is-about-globalisation/#3cf2d33b35a7> (Дата обращения: 10.06.17.)

**С.Я. Веселовский**

**ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМА  
НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ  
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

**Аналитический обзор**

Оформление обложки И.А. Михеев

Техническое редактирование  
и компьютерная верстка К.Л. Синякова  
Корректор О.П. Дормидонова

Гигиеническое заключение  
№ 77.99.6.953. П. 5008.8.99 от 23.08.1999 г.  
Подписано к печати 15/1 – 2018 г. Формат 60 x84/16  
Бум. офсетная № 1 Печать офсетная  
Усл. печ. л. 11,5 Уч.-изд. л. 10,5  
Тираж 300 экз. Заказ № 142

**Институт научной информации по общественным наукам РАН,  
Нахимовский проспект, д. 51/21, Москва, В-418, ГСП-7, 117997  
Отдел маркетинга и распространения информационных изданий  
Тел. / Факс: (925) 517-36-91  
E-mail: [inion@bk.ru](mailto:inion@bk.ru)**

Отпечатано в ИНИОН РАН  
Нахимовский проспект, д. 51/21,  
Москва, В-418, ГСП-7, 117997  
042(02)9