

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, РОСТ И БЕДНОСТЬ



ВЕСЬ
МИР

GLOBALIZATION, GROWTH, AND POVERTY

Building
an Inclusive
World
Economy

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, РОСТ И БЕДНОСТЬ

Построение
всеобщей
мировой
экономики

ВЕСЬ
МИР

Москва
2004

УДК 33
ББК 65.5
Г54

Перевод с английского *Е.Л. Длугач и Д.Д. Подъяпольского*
Редактор: *М.Ю. Пахалов*

Настоящее издание подготовлено сотрудниками Всемирного банка. Содержащиеся в нем суждения не обязательно отражают взгляды Совета исполнительных директоров или представляемых ими стран. Всемирный банк не гарантирует точности данных, содержащихся в настоящей публикации, и не несет никакой ответственности за последствия их использования. Национальные границы, цвета, обозначения и прочая информация, указанная на картах, включенных в настоящее издание, не являются выражением мнения Всемирного банка относительно правового статуса какой-либо территории либо поддержки или признания таких границ.

Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей
Г54 **мировой экономики** /Пер. с англ. — М.: Издательство «Весь Мир», 2004 — 216 с.

ISBN 5-7777-0290-2

Книга представляет собой доклад Всемирного Банка о влиянии глобализации на экономические процессы в отдельных странах и регионах. В работе анализируются социальные и экономические причины и последствия глобализации, основное внимание уделяется проблемам бедных стран и перспективам, которые для них открывает процесс глобализации. Авторы последовательно рассматривают отдельные проблемы в рамках темы: исторические этапы глобализации, современные проблемы развивающихся стран, примеры положительного и отрицательного влияния глобализации на уровень жизни таких стран. Затрагивая практически все сферы жизни современного общества, авторы доклада предлагают пути решения проблем развивающихся стран в контексте глобальной экономической интеграции.

УДК 33
ББК 65.5

This work was originally published by the World Bank in English as *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy* in 2002. This Russian translation was arranged by Izdatelstvo Ves Mir. Izdatelstvo Ves Mir is responsible for the accuracy of the translation. In case of any discrepancies, the original language will govern.

Первоначально опубликовано на английском языке как *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy* Всемирным банком в 2002 году. Перевод на русский язык был осуществлен Издательством «Весь Мир». Издательство «Весь Мир» несет ответственность за точность перевода. В случае разночтений, издание на языке оригинала обладает приоритетом.

Отпечатано в России

© 2002 by The International Bank for
Reconstruction and Development
/The World Bank

© Перевод на русский язык —
Издательство «Весь Мир», 2004

ISBN 5-7777-0290-2

Содержание

Предисловие	vii
Коллектив авторов	x
Обзор	1
Глобализация снижает уровень бедности, но не повсеместно	4
Улучшение международной структуры интеграции	10
Укрепление внутренних институтов и политики	15
Власть, культура и окружающая среда	18
Программа действий	22
Глава 1. Новая волна глобализации и ее экономические последствия	29
Предыдущие волны глобализации и их обратимость	31
Новая волна глобализации	40
Глава 2. Улучшение структуры международной интеграции	65
Внешнеторговая политика	67
Регулирование перемещения капитала в развивающиеся страны	81
Политика в отношении миграции	93
Рекомендации	99

Глава 3. Укрепление внутренней политики и институтов	103
Открытым экономическим системам свойственна большая конкуренция и оборот фирм	106
Инвестиционный климат влияет на выгоды открытости	115
Интеграция с мировой экономикой влияет на занятость и заработную плату	126
Социальная защита в глобализирующихся экономиках	136
Рекомендации	145
Глава 4. Власть, культура и окружающая среда	147
Глобализация и влияние	147
Глобализация и культура	155
Глобализация и окружающая среда	157
Рекомендации	172
Глава 5. Программа действий	175
Тревоги и их обоснованность	176
Построение единой мировой экономики: программа действий	187
Библиография	193

Предисловие

Глобализация — растущая интеграция обществ и экономических систем всего мира — это комплексный процесс, охватывающий многие аспекты нашей жизни. Атака террористов 11 сентября на Нью-Йорк — один из аспектов глобализации. Повышение уровня жизни и развитие Китая, Индии и других стран, которые были бедными 20 лет назад, — другой. Развитие Интернета, улучшение средств связи и передвижения по всему миру — третий. Распространение СПИДа является частью глобализации, равно как и ускоренное развитие технологий продления жизни. Такая сложная проблема, как глобализация, не может быть проанализирована в одной книге, и наша цель более скромная, чем изучение всех ее аспектов. Наше исследование сфокусировано на воздействии экономической интеграции на развивающиеся страны и особенно на малообеспеченных людей, живущих в этих странах. Около одной пятой мирового населения живет менее чем на один доллар в день, а это недопустимо в таком изобильном мире. Приводит ли экономическая интеграция к повышению уровня жизни, может ли это воздействие быть более эффективным — вот основные вопросы, которые мы задаем.

Наше исследование приводит к трем основным выводам, опирающимся на современные политические дебаты о глобализации. Во-первых, бедные страны с населением около 3 миллиардов вышли на глобальный рынок товаров и услуг. В то время как 20 лет назад экспорт из развивающихся стран состоял в основном из сырья, сейчас доминируют изделия и услуги. Эта успешная *интеграция* привела к снижению уровня бедности. Примеры этого можно найти в китайских провинциях, индийских штатах, Бангладеш и Вьетнаме. В новых глобализирующихся странах произошло крупномасштабное повышение

уровня жизни: число бедных людей в них снизилось за 1990-е годы на 120 миллионов. Интеграция была бы неосуществима без проведения ряда внутренних реформ, касающихся управления, инвестиционного климата и социального обеспечения. Но она также требовала и международных действий, обеспечивших доступ к иностранным рынкам, технологиям и помощи.

Второй вывод касается *включенности* в мировые процессы как целых стран, так и их составных частей. Одной из наиболее опасных глобальных тенденций последних двух десятилетий является то, что страны с населением около 2 миллиардов близки к исключению из мировой экономики. Доходы в этих странах понижались, уровень жизни падал, и сегодня они меньше участвуют в торговле, чем 20 лет назад. Самыми характерными примерами в этом ряду являются такие несостоявшиеся государства, как Афганистан или Демократическая Республика Конго. Миру выгодно помогать странам интегрироваться в мировую экономику, и мы акцентируем внимание на ряде мер, которые сделают этот процесс более легким и приведут к большему включению стран в современную глобализацию. Эти меры варьируются от обеспечения доступа к рынкам богатых стран до большей и лучше организованной иностранной помощи.

Внутри стран, которые успешно вступили на глобальные рынки товаров, интеграция, в основном, не привела к большему неравенству доходов. Естественно, в результате глобализации кто-то выиграет, а кто-то проиграет. И владельцы фирм, и рабочие в защищенных секторах экономики, скорее всего, проиграют от либерализации и более конкурентной экономики, в то время как потребители и те, кто ищут работу в новых фирмах, будут среди выигравших. Важно восполнить риск проигрыша мерами социальной защиты, и такие меры вполне разумны, учитывая экономическое развитие новых глобализирующихся стран.

Третий момент касается *стандартизации* или *единообразия*. Опросы общественного мнения в различных странах свидетельствуют об опасениях, что экономическая интеграция приведет к культурной или институциональной стандартизации. Но на самом деле общества, полностью интегрированные в мировую экономику, очень сильно различаются. Среди самых богатых стран Япония, Дания и США сильно различаются с точки зрения культуры, институтов, социальной политики и неравенства. Среди глобализирующихся развивающихся стран также хорошо заметно, что, например, Китай, Индия, Малайзия

и Мексика выбрали совершенно разные пути к интеграции и отличаются друг от друга в культурной и институциональной сферах. Различия могут быть более сильными, чем это обычно представляется. С другой стороны, некоторые последние разработки в области мировой торговли и инвестиционного режима толкают страны к нежелательной стандартизации. Важно, чтобы соглашения по торговле и инвестициям уважали свободу стран в ряде областей, начиная от права интеллектуальной собственности, культурных благ и защиты окружающей среды, и заканчивая социальной политикой и условиями труда. Глобализация не нуждается в обезличивании, и необходимо, чтобы сохранение разнообразия обеспечивалось международными соглашениями. Также существует реальная опасность, что установление глобальных стандартов может быть использовано как прикрытие воссоздания протекционизма в богатых странах.

Итак, глобальная экономическая интеграция привела к повышению уровня жизни и от нее не стоит отворачиваться. Но мировая экономика может быть всеохватывающей: рост глобальных рынков не должен проходить мимо стран, общее население которых составляет 2 миллиарда человек. Богатые страны могут сделать многое, как путем прямой поддержки, так и своей торговой политикой, чтобы помочь отсталым на данный момент странам встать на путь интеграции, который уже доказал свою эффективность в отношении стран — участников процесса глобализации.

Николас Стерн
Старший Вице-президент
и Главный Экономист

Всемирный Банк
Декабрь 2001.

Коллектив авторов

Этот доклад был подготовлен под руководством Николаса Стерна, Главного Экономиста и Старшего Вице-президента. Он был написан Полом Колье (директором Группы по Исследованию Развития) и Дэвидом Долларом (руководителем Группы по Исследованию Развития). Доклад базируется на исследованиях этих авторов, а также Ксимены Кларк, Ричарда Фримана, Мери Холуорд-Дримайер, Кристианы Краус, Жанны Ланжув, Питера Линдберга, Уилла Мартина, Ремко Оостендорпа, Мартина Рама, Серджио Шмуклера, Змарака Шализи, Джона Саттона, Тони Венаблеса, Джеффа Вильямсона, Майкла Вулкока и Пабло Зойдо-Лобатона. Их индивидуальные работы представлены на нашем сайте, посвященном глобализации: www.worldbank.org/research/global. Мы благодарим за великолепную работу Полли Минз, которая была художественным редактором; Эмили Хайн и Одри Китсон-Уолтерс, которые обрабатывали доклад; Эндрю Филиппа, который его редактировал; и Хитер Уорли и Сюзан Грэм, которые руководили изданием. Также мы благодарим за ценные комментарии к предварительным вариантам текста Кэролайн Энсти, Алана Гелба, Яна Голдина, Джильермо Перри, Гая Пфедфермана, Джозефа Ритцена, Холси Роджерса и Роберто Зага.

Оценки, содержащиеся в этом Докладе об исследованиях политики Всемирного банка, не обязательно отражают точку зрения Совета директоров Всемирного банка или правительств, которые они представляют.

Обзор

Общества и экономики всего мира становятся все более интегрированными. Интеграция является результатом уменьшения затрат на транспорт, снижения торговых барьеров, более быстрого обмена идеями, увеличения потока капитала и растущего давления факторов, побуждающих к миграции. Интеграция — или «глобализация» — вызывает опасения относительно роста неравенства, изменения властных отношений и культурного единообразия. Данный доклад оценивает воздействие глобализации и изучает эти опасения. Глобальная интеграция уже сейчас является мощной силой для повышения уровня жизни, но она может быть еще более эффективной. Некоторые, но не все, опасения вполне обоснованы. И глобальные возможности, и глобальные риски уже опередили глобальную политику. Мы предлагаем программу действий, ведущую как к усилению потенциала глобализации, чтобы предоставить больше возможностей бедным людям, так и к смягчению и уменьшению рисков, которые она порождает.

Глобализация в целом снижает уровень бедности потому, что более интегрированные национальные экономики растут быстрее, и этот рост обычно имеет более широкую основу. Когда страны с низким уровнем жизни прорываются на глобальные рынки товаров и услуг, бедные люди могут спастись от безысходной монотонности сельской бедности, найдя другую, лучшую работу, нередко в поселках или городах. Вдобавок к этому структурному перемещению, интеграция повышает производительность каждого вида работы. Работники с одинаковыми навыками — будь это фермеры, заводские рабочие или фармацевты — меньше производят и меньше зарабатывают в развивающихся странах, нежели в развитых. Интеграция уменьшает эту разницу.

Богатые страны устанавливают значительные барьеры для продукции более бедных стран, тем самым мешая интеграции, повышающей уровень жизни. «Раунд развития» торговых переговоров в рамках ВТО мог бы сделать многое, чтобы помочь бедным странам в большей степени интегрироваться в глобальную экономику; он является частью нашей Программы действий.

В результате глобализации также появляются выигравшие и проигравшие, как в отношениях между странами, так и внутри стран. Между странами глобализация сейчас в основном снижает неравенство. Около трех миллиардов людей живут в «новых глобализирующихся» развивающихся странах. В течение 1990-х годов экономический рост этой группы составил 5 процентов на душу населения по сравнению с 2 процентами в богатых странах. Число людей, живущих за чертой бедности (менее чем на 1 доллар в день), в этих странах снизилось на 120 миллионов в период между 1993 и 1998 годами. Несмотря на это, многие бедные страны — с общим населением около 2 миллиардов человек — остались за рамками процесса глобализации. Многие из них становятся маргиналами по отношению к мировой экономике, что часто сопровождается снижением доходов и ростом бедности. Очевидно, что в отношении этой большой группы людей глобализация не работает. Для некоторых из этих стран помехой является неблагоприятное географическое положение, например, отсутствие выхода к морю или уязвимость перед болезнями; для других — слабая политика и управление; для третьих — гражданская война. Обращение к проблемам маргинальных регионов является ключевой частью нашей программы действий. Снижение бедности в этих районах потребует совокупности политических реформ для создания лучшего инвестиционного климата, помощи в решении проблем образования и здоровья, иногда переселения в более благополучные районы, как внутри страны, так и за ее пределы.

Внутри стран глобализация, в общем, не повлияла на неравенство, хотя в рамках этой усредненной картины существует большое разнообразие. Быстрый рост в новых глобализирующихся странах может создать политические возможности для проведения выгодной для бедных политики перераспределения, так как группы с более высокими доходами не будут нести потери в абсолютном выражении. Например, специальные программы для повышения количества рабочих мест вне сельского хозяйства могут помочь людям, остающимся в сельской

местности. Легко предсказать такие обстоятельства, при которых открытость может привести к росту неравенства, если она не будет компенсирована другими программами, например, в случаях отсутствия равного доступа к образованию. Стимулирование образования, в частности, для бедных людей, улучшает стандарты здравоохранения, уравнивает возможности людей и ведет к увеличению производительности труда — основному фактору повышения уровня жизни. Тот факт, что глобализация в среднем не увеличивает неравенство в каждой отдельной стране, скрадывает неминуемость появления выигравших и проигравших в каждом обществе. Правильная политика социальной защиты может быть ключевым фактором процветания людей в этой более динамичной среде.

Наконец, с глобализацией связаны вопросы, касающиеся власти, культуры и окружающей среды. Глобализация включает в себя изменение структуры власти, что не всегда устраивает людей, ею обладающих. Например, Китай и Индия быстро входят в число ведущих экономик мира; усиление конкуренции заставляет корпорации уменьшать разницу между ценой и себестоимостью; и в новых глобализирующихся странах быстро растет заработная плата. У правительств сохраняется широкая возможность выбора, в основном по отношению к политике распределения. В связи с глобализацией меры, принимаемые против терроризма и гражданских войн, должны быть скоординированы в мировом масштабе. Глобализация ставит и культурные вопросы; при смешении культур и людей разных стран возникает большое разнообразие. Иногда иностранная культура, или просто быстрые экономические изменения, ставят под угрозу местную культуру, и общество, что вполне понятно, пытается ее защитить. Глобальное развитие также угрожает окружающей среде. Некоторые вопросы, связанные с загрязнением, требуют местного урегулирования. Правительства могут постепенно ослаблять регулирование в так называемой «гонке вниз». Но опыт показывает, что этого не происходит: в ключевых сферах экологические стандарты повышаются. Другие проблемы, такие, как глобальное потепление, требуют глобального отклика. Именно этого до сих пор не хватало. Но в первый раз за всю историю человечества появилось всемирное гражданское общество — началась «глобализация снизу». Это может оказаться мощным импульсом к глобальным коллективным действиям, как для улучшения окружающей среды, так и для сокращения бедности.

Глобализация снижает уровень бедности, но не повсеместно

С 1980 года происходит беспрецедентная глобальная интеграция. В Главе 1 мы сравниваем эту волну глобализации с двумя предыдущими, анализируем ее процессы и показываем, как она влияет на бедность и уровень равенства.

Первая волна современной глобализации проходила в период с 1870 по 1914 год. Успехи в развитии средств транспорта и достигнутое в результате переговоров снижение торговых барьеров открыли для некоторых стран возможность использовать их плодородные земли более продуктивно. Перемещение товаров, капитала и рабочей силы резко возросло. Доля экспорта в общем мировом доходе почти удвоилась и достигла 8 процентов. Доля иностранного капитала практически утроилась по отношению к доходу развивающихся стран Африки, Азии и Латинской Америки. Миграция стала еще более заметной. Шестьдесят миллионов человек мигрировало из Европы, преимущественно из ее менее развитых районов, в Северную Америку и другие части Нового Света. Перемещение трудовых ресурсов на юге также было весьма значительным. Переезд людей из густонаселенных Китая и Индии в менее населенные Шри-Ланку, Бирму, Таиланд и Вьетнам было, очевидно, таким же масштабным, что и движение из Европы в Америку. Общее перемещение рабочей силы во время первой волны глобализации составило почти 10 процентов мирового населения.

Мировой доход на душу населения рос с беспрецедентной скоростью, но все же не так быстро, чтобы предотвратить рост количества бедняков. Среди интегрирующихся стран рост доходов был примерно одинаковым, благодаря миграции; но при этом увеличился разрыв между глобализирующимися странами и теми, кого этот процесс не охватил, что вело к росту мирового неравенства.

Столетие назад глобализация казалась такой же неизбежной, какой она кажется сегодня. Но некомпетентная экономическая политика, безработица и национализм привели правительства к жесткому протекционизму. Сейчас мы можем оценить период, включающий в себя Первую и Вторую мировые войны, «Великую Депрессию», как огромный шаг назад в глобальной экономической интеграции. К концу 1940-х годов доля внешней торговли в общем доходе вернулась

практически к своему уровню в 1870-х годах; протекционизм стер 80 лет прогресса в развитии транспорта. В течение этого периода ориентированной на внутренний рынок экономической политики глобальное развитие замедлилось: рост дохода на душу населения упал примерно на треть, и количество бедных людей продолжало расти. Мировое неравенство продолжало возрастать; протекционизм его явно не уменьшил. Несмотря на рост бедности с точки зрения дохода, это был период резкого увеличения средней продолжительности жизни благодаря глобальному распространению улучшений в области здравоохранения. Это является иллюстрацией как многоаспектности бедности, так и того, что не все ее аспекты находятся в прямой зависимости от экономической ситуации.

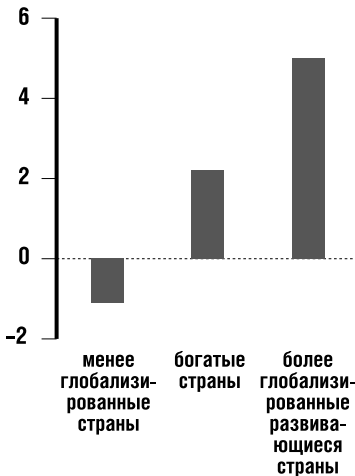
В период 1950—1980-х годов прошла вторая волна глобализации, выразившаяся в интеграции богатых стран. Европа, Северная Америка и Япония сконцентрировались на восстановлении торговых отношений путем заключения ряда многосторонних торговых соглашений под эгидой Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ). В период второй волны большинство развивающихся стран экспортировали исключительно сырье и были изолированы от потоков перемещения капитала. Частично это было результатом их собственной ориентированной вовнутрь политики. Группа стран Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) с беспрецедентными темпами роста, вырвалась вперед. По мере интеграции они сближались: более бедные индустриальные страны развивались быстрее. В большинстве стран ОЭСР существовала умеренно выраженная тенденция к большему равенству, характеризовавшаяся проведением политики и программ общественного благосостояния. Развивающиеся страны также возобновили свой рост, но медленнее, и разрыв между бедными и богатыми странами увеличивался. Количество бедных людей все возрастало, несмотря на все новые достижения в области продолжительности жизни. Распределение дохода между и внутри развивающихся стран практически не изменилось.

Последняя волна глобализации — начавшаяся около 1980 года и продолжающаяся по сей день — явилась результатом развития транспортных и коммуникационных технологий, а также того, что крупные развивающиеся страны сделали свой выбор в пользу улучшения инвестиционного климата и открытия доступа для внешней торговли и инвестиций. Впервые бедные страны смогли использовать свой

огромный трудовой потенциал для того, чтобы прорваться на мировые рынки товаров и услуг. Доля промышленных товаров в экспорте развивающихся стран выросла с четверти в 1980 году до более чем 80 процентов в 1998-м. В число стран, резко усиливших свое участие в мировой торговле и инвестициях, входят Бразилия, Китай, Венгрия, Индия и Мексика. 24 развивающиеся страны — с общим населением в 3 миллиарда человек — удвоили долю внешней торговли в совокупном доходе за последние два десятилетия. В это же время остальные развивающиеся страны торгуют еще меньше, чем 20 лет назад. Более глобализированные развивающиеся страны увеличили свой темп роста на душу населения с 1 процента в 1960-х до 3 процентов в 1970-х, 4 процентов в 1980-х и 5 процентов в 1990-х. Теперь их темпы роста значительно выше, чем у богатых стран: они так же догоняют лидеров, как это происходило в странах ОЭСР (рис. 1). В то время как новые глобализирующиеся страны ускоряют свое развитие, значительная часть развивающихся стран — с населением около 2 миллиардов человек — остается в стороне.

Рисунок 1. Различные линии поведения развивающихся стран в 1990-х годах

Рост ВВП (валового внутреннего продукта) на душу населения (в процентах)



Источник: Dollar and Kraay (2001b).

В 1990-х годах их общий темп экономического роста был отрицательным.

Ускоренный рост новых глобализирующихся стран согласуется с другими статистическими исследованиями, показывающими, что внешняя торговля тесно взаимосвязана с быстрым ростом. Эти исследования показывают только то, что увеличение торговли *связано* с быстрым развитием, и не стоит спешить с выводами о причине и следствии. Линдерт и Вильямсон (Lindert and Williamson, 2001b) говорят следующее: «Сомнения по поводу каждого индивидуального исследования угрожают заслонить нам вид на лес фактов. И хотя ни одно исследование не может установить, что открытость для

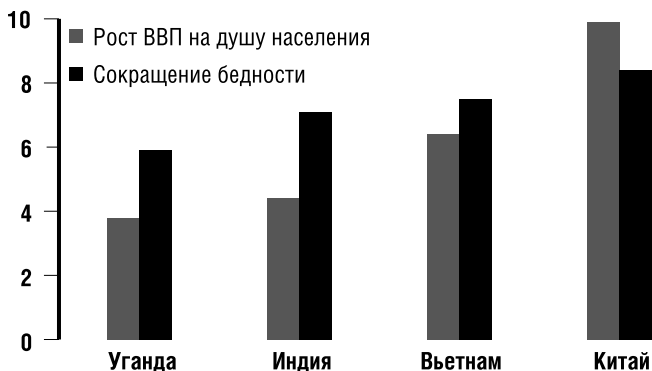
торговли оказала явную помощь типичной экономике третьего мира, вся совокупность свидетельств оправдывает такой вывод» (с. 37—38).

Широко распространено мнение, что интеграция ведет кресту неравенства внутри стран. Обычно это не так. Большинство глобализирующихся развивающихся стран испытали лишь небольшие изменения в неравенстве между домашними хозяйствами, а в таких странах, как Филиппины и Малайзия, неравенство уменьшилось. Но есть и не менее важные обратные примеры. В Латинской Америке, где изначально существовал неравный доступ к образованию, глобальная интеграция лишь еще больше усугубила различия в заработной плате. В Китае неравенство также усилилось, но в данном случае это не так проблематично. Изначально в Китае был очень высокий уровень равенства и очень низкий уровень жизни. Сначала внутренняя либерализация вызвала быстрый рост в деревенских районах. С середины 1980-х также начали быстро развиваться городские агломерации; из-за этого выросло неравенство, так как разрыв между сельскими и городскими районами увеличился. Если это усиление неравенства в Китае было ценой роста, то оно окупилось массивным повышением уровня жизни. Количество бедных людей в сельской местности уменьшилось с 250 миллионов в 1978 году до всего 34 миллионов в 1999-м.

Потенциал глобальной интеграции для снижения уровня бедности хорошо иллюстрируют примеры Китая, Индии, Уганды и Вьетнама. По мере интеграции Вьетнама в мировую экономику в нем произошел резкий рост дохода на душу населения и не появилось значительных изменений в равенстве. Таким образом, доход бедных слоев населения существенно вырос, а уровень абсолютной бедности за 10 лет уменьшился вдвое. В отношении самых бедных домашних хозяйств исследования показывают, что в течение 1990-х годов благосостояние 98 процентов из них явно улучшилось. Эти изменения заключаются не только в росте доходов: снизилось количество детского труда и выросло количество учащихся в школах. Экспорт Вьетнама напрямую обеспечивал возможность получения доходов для бедных слоев населения; он включал в себя такую трудоемкую продукцию, как обувь и рис, который производится фермерами с самыми низкими доходами.

В Индии и Уганде также произошел быстрый рост уровня благосостояния по мере их интеграции в глобальную экономику (рис. 2). Хотя некоторые аспекты данных противоречивы, свидетельства существенного снижения уровня бедности в Индии в 1990-х годах

Рисунок 2. Сокращение бедности в Уганде, Индии, Вьетнаме и Китае, тесно связанное с экономическим ростом (в процентах в год)



Примечание: Данные о сокращении бедности в Индии приведены за 1993—1999 гг.

Источник: World Bank (2001d); Dollar (2001).

очевидны. В Уганде уровень бедности снизился примерно на 40 процентов в течение 1990-х годов, а посещаемость школ удвоилась. Глобализация явно может быть мощной силой для повышения уровня благосостояния.

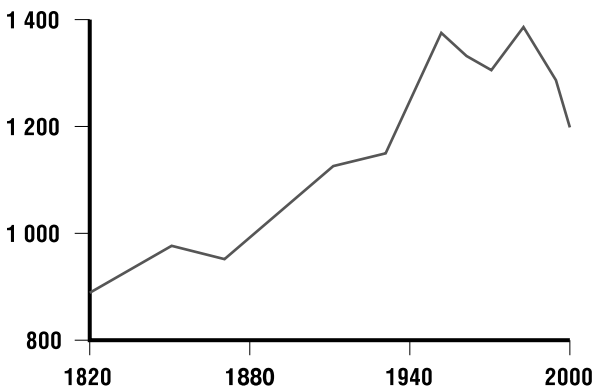
Около 2 миллиардов людей живут в странах, практически не участвующих в глобализации, в основном в Африке и бывшем Советском Союзе. Их экспорт обычно сводится к узкому перечню видов сырья. Такая узкая специализация сделала их особенно уязвимыми для торговых кризисов. Кроме того, есть основания полагать, что зависимость от экспорта сырья увеличивает риск гражданской войны. Таким образом, этим странам важно разнообразить свой экспорт, по мере возможности выходя на глобальные рынки промышленных товаров и услуг. Существуют три типа теоретического объяснения, почему этого до сих пор не произошло. Первая утверждает, что эти страны оказались вытесненными с рынка в результате неправильной политики и инфраструктуры, слабых государственных институтов и коррумпированного правительства. При этом подразумевается, что интеграция требует не только открытости для торговли и инвестиций, но и взаимодополняющих действий в самых различных областях. Согласно второй концепции, такие страны страдают от неблагоприятного географического положения и климата. В частности,

страны, не имеющие выхода к морю, просто не могут выдержать конкуренции на глобальных рынках товаров и услуг. Глобальные программы должны помочь этим странам, например, в борьбе с малярией и в орошении засушливых сельскохозяйственных районов. Третий тип объяснения сочетает анализ первой теории с выводами второй. Она утверждает, что в результате временного проведения неправильной политики некоторые страны окончательно упустили возможность индустриализоваться, так как агломерации возникли в других регионах развивающегося мира. Вероятно, все три точки зрения правильны для различных частей отстающего мира. Но между ними не обязательно делать выбор. Продуманная и успешная стратегия сможет сочетать открытость с необходимыми дополняющими действиями, в то время как создание глобальных объединений необходимо нацеливать на решение укоренившихся структурных проблем, с которыми сталкиваются многие страны.

Резкие различия между более глобализованными и менее глобализованными развивающимися странами, появившиеся после 1980 года, частично лишают смысла суждения о развивающихся странах в целом. Как бы то ни было, с 1980 года общее количество бедных людей по меньшей мере перестало расти, и даже снизилось примерно на 200 миллионов (рис. 3). Оно быстро падает в новых

Рисунок 3. Мировой уровень бедности, 1820–1998 годы

Количество людей, живущих менее чем на 1 доллар в день
(в миллионах)



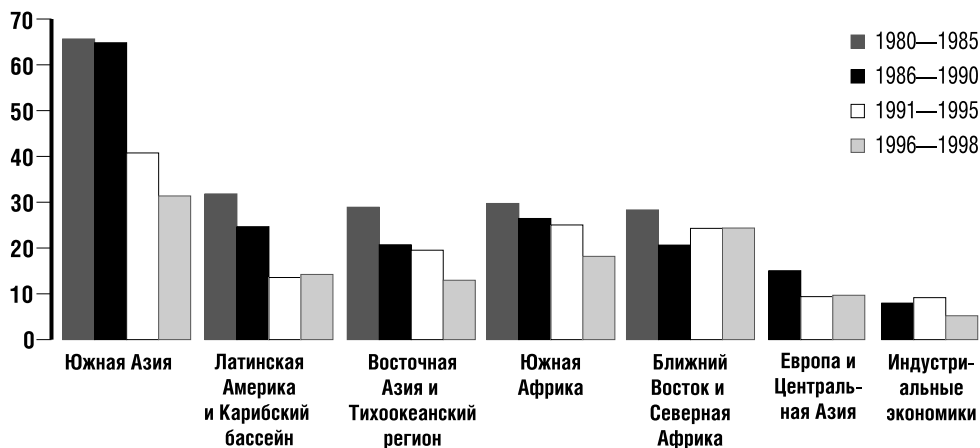
Источник: Bourguignon and Morrisson (2001); Chen and Ravallion (2001).

глобализирующихся странах и поднимается в остальной части развивающегося мира. Не относящиеся к доходам аспекты бедности также различаются. Продолжительность жизни и уровень школьного образования растут в новых глобализирующихся странах — вплоть до уровня, существовавшего в богатых странах в 1960-х. В то же время они снижаются в некоторых районах Африки и бывшего Советского Союза.

С 1980 года мировое неравенство также перестало расти, и, возможно, даже начало снижаться. Участие в мировой промышленной экономике повышает доходы, но на протяжении почти ста лет в ней участвовала лишь меньшая часть населения мира, и, таким образом, глобальная индустриализация вела лишь к возрастанию неравенства. Эта третья волна глобализации может достичь того поворотного момента, при котором участие будет достаточно широким, чтобы снизить одновременно и уровень бедности, и неравенство.

Улучшение международной структуры интеграции

Глава 2 посвящена глобальной программе действий в области внешней торговой политики, финансовой структуры и миграции. Отличительной чертой современного этапа глобализации является то, что многие развивающиеся страны снизили свои ограничения на импорт в последние 20 лет. Понижение средних тарифов особенно заметно в Южной Азии, с 65 процентов в начале 1980-х до примерно 30 процентов сегодня (рис. 4). В Латинской Америке и Восточной Азии средний уровень тарифов упал с 30 процентов до около 10. Усилия по либерализации в Африке и на Среднем Востоке более ограничены, хотя отдельные страны, такие, как Эфиопия и Уганда, значительно либерализовали торговлю и провели ряд других реформ. Большинство этих шагов были односторонними, а не проводились под эгидой многосторонних переговоров в рамках ГАТТ или его преемника, Всемирной торговой организации (ВТО). Когда такие страны, как Китай, Индия и Мексика, становились открытыми, основные статьи их экспорта переключились на промышленные товары, конкурирующие со многими продуктами, производящимися в богатых странах. В 1980 году производственные товары составляли лишь 25 процентов экспорта развивающихся стран; к 1998 году эта цифра достигла более 80 процентов.

Рисунок 4. Средние невзвешенные ставки тарифов по регионам (в процентах)

Источник: World Bank (2001c).

Хотя многие развивающиеся страны решили стать более открытыми в экономическом плане, они продолжают противостоять протекционизму в богатых странах. Средние тарифы там низкие, но барьеры как раз создаются в тех областях, в которых развивающиеся страны имеют относительное преимущество: в сельском хозяйстве и трудоемких производствах. Протекционизм богатых стран приносит развивающимся странам ежегодный убыток в более чем 100 миллиардов долларов; это в два раза больше всего объема помощи, поступающей от Севера Югу. Барьеры в развивающихся странах в три раза выше, чем в странах ОЭСР. Принимая в расчет то, что развивающиеся страны сейчас намного больше торгуют друг с другом, чем раньше, и 70 процентов тарифных барьеров на экспорт развивающихся стран установлены другими развивающимися странами, можно получить значительную выгоду от еще одного этапа многосторонней либерализации торговли в рамках ВТО.

«Раунд развития» в процессе либерализации торговли должен быть сконцентрирован на расширении доступа развивающихся стран на рынки как друг друга, так и богатых стран. Но этот раунд находится под угрозой узких протекционистских интересов Севера. Протекционисты стараются вынести на повестку дня вопросы

институционального развития. Если богатые страны будут настаивать на институциональной гармонизации в таких сферах, как права на интеллектуальную собственность и стандарты здравоохранения, труда и окружающей среды в качестве условий доступа на рынок, перспективы увеличения торгового оборота между Севером и Югом значительно снизятся. В этом докладе мы утверждаем, что многие развивающиеся страны действительно *улучшают* условия труда и политику в области окружающей среды и мир может им в этом помочь. Угроза торговых санкций в рамках ВТО не конструктивна, а деструктивна. На самом деле нужна поддержка *внутренних* действий по улучшению положения в сфере условий труда и состояния окружающей среды.

Одновременно с либерализацией торговли, развивающиеся страны снизили ограничения на иностранные инвестиции. Потоки частного капитала в развивающиеся страны — особенно прямые иностранные инвестиции (ПИИ) — значительно увеличился. Эти потоки приносят выгоду: усиление снабжения финансовыми средствами и облегчение доступа к технологии, менеджменту и рынкам. В то время как приток частного капитала в новые глобализирующиеся страны заметно возрос, менее глобализированные страны испытывают отток капитала — к 1990 году около 40 процентов частного капитала Африки находился за пределами континента. Также снизился размер официальной помощи, поступающей от богатых стран развивающимся. Бедные районы, не сильно выигрывающие от глобализации, нуждаются в большей и лучше организованной помощи.

Хотя существенная выгода от уменьшения торговых барьеров отчетливо видна, открытость для глобальных рынков капитала может принести как пользу, так и определенный риск. Для получения значительной и постоянной прибыли от финансовой интеграции странам необходимы сильные институты и правильная политика. Без устойчивой внутренней финансовой системы интеграция с глобальными рынками капитала может привести к катастрофическим результатам, как это случилось в Таиланде, Индонезии и Корейской Республике в 1997 году. Иностранные инвестиции в финансовые и расчетные системы могут помочь при необходимом их усилении. Даже обладающие наилучшими институтами и политикой страны могут столкнуться с международными финансовыми кризисами, поскольку такие рынки подвержены практически непредсказуемым циклам бумов и кризисов. Необходимо лучше осуществлять между-

народную координацию в области стандартов финансовой отчетности и прозрачности, а также управлять еще только зарождающимися финансовыми кризисами таким образом, чтобы необходимая ликвидность была обеспечена для стран с внятной политикой, а частных инвесторов надо предостерегать и наказывать за рискованные заемные операции.

Третьим основным глобальным потоком является миграция. Ее роль связана с важностью географического положения стран. В регионах со слабыми институтами и высокой стоимостью транспорта заработная плата будет низкой, и свободное перемещение товаров и капитала не поставит ее на один уровень с заработной платой в более благополучных регионах. Кроме того, до тех пор, пока не потеряет своего значения агломерационная экономика, в благополучных регионах будет происходить укрупнение поселений, и уровень заработной платы будет побуждать людей переселяться в города.

Выше мы отмечали, что в течение первой волны глобализации около 10 процентов населения мира переехало на постоянное место жительства в новые страны. Еще большее количество людей мигрировало из сельских районов в города в пределах одной страны. Те же силы действуют и сегодня. Исследования индивидуальной легальной миграции из Мексики в США показали, что в среднем люди оставляли в своей стране работу, за которую получали 31 доллар в неделю, и по прибытии в США могли сразу начать зарабатывать 278 долларов в неделю (девятикратное увеличение). Аналогично, индонезийские рабочие получают 28 центов в день в своей стране, по сравнению с 2 долларами или даже больше в соседней Малайзии. Выгода для индивидуальных рабочих, мигрирующих в страны с более развитой экономикой, очевидна.

В то время как экономические стимулы миграции весьма значительны, легальная миграция сильно ограничена. По сравнению с началом XX века сегодняшний мир значительно менее глобализован, когда дело касается перемещения рабочей силы. Общее количество мигрантов, которые имеют гражданство других стран, составляет всего около 2 процентов мирового населения. В то же время необходимость в миграции усиливается. Средний возраст рабочей силы в странах ОЭСР повышается, а количество рабочей силы в развивающихся странах растет благодаря высокому уровню рождаемости. Каждый год мировое население увеличивается на 83 миллиона человек, из них 82 — в развивающихся странах. В Японии и Европейском союзе

(ЕС) соотношение работников и пенсионеров понизится от пяти к одному сегодня до трех к одному к 2015 году, если не произойдет крупномасштабная миграция. Это значительно усложнит задачу систем социального обеспечения.

Потенциально, сочетание капитала и технологии стран ОЭСР с трудовыми ресурсами развивающегося мира приведет к взаимной экономической выгоде. В некоторой степени это может быть достигнуто путем перемещения капитала и производства в развивающиеся страны. Но географические факторы снижают вероятность того, что перемещение капитала и торговля уничтожат основную экономическую причину миграции. Слишком многие районы развивающегося мира обладают слабыми институтами и инфраструктурой, чтобы привлечь производство; в то же время некоторые уже существующие производственные сети на Севере слишком укоренились, чтобы менять свое местоположение. Проведение институциональных и политических реформ, с одной стороны, и инвестиции в инфраструктуру отстающих развивающихся стран могут снизить, хотя и не устранить полностью, экономические стимулы миграции.

Опыт Мексики и Соединенных Штатов показывает, каким образом миграция может являться позитивным фактором для обеих экономик. Около 7 миллионов мексиканских граждан легально проживают в США, а еще примерно 3 миллиона мексиканских рабочих не имеют никаких документов. Это примерно 10 процентов всего населения Мексики и еще большая доля всей мексиканской рабочей силы. То, что они нашли работу в Соединенных Штатах, снимает напряженность на рынке труда Мексики, повышая там заработную плату, и приводит к значительному потоку денежных переводов домой от мигрировавших рабочих. В США этот приток рабочей силы явился ключевым фактором, внесшим вклад в устойчивое экономическое развитие, сопряженное с низким уровнем инфляции в 1990-е. Вместе с тем, миграция в Соединенные Штаты снизила относительную заработную плату неквалифицированных рабочих примерно на 5 процентов, тем самым еще раз продемонстрировав, что в результате глобализации появляются как выигравшие, так и проигравшие.

Страны ОЭСР в целом достаточно сильно ограничивают миграцию, и в них существует тенденция к дискриминации в пользу образованной рабочей силы (что приводит к так называемой «утечке мозгов» из развивающихся стран). Перемещение рабочей силы могло бы внести более весомый вклад в снижение уровня бедности, ес-

ли бы иммиграционная политика была более нейтральной и позволяла иммигрировать большему количеству неквалифицированной рабочей силы.

Укрепление внутренних институтов и политики

Интеграция является результатом не только торговой политики; на нее также влияет целый ряд других институтов. Глава 3 обращается к этим вопросам. Такие страны, как Китай, Индия и Мексика избрали разные подходы к интеграции. Проблемы являются общими для всех, но существуют различные способы с ними справляться. Два важных вопроса, которые необходимо рассмотреть, — это инвестиционный климат и социальная защита работников.

В открытых экономиках фирмы сталкиваются с большей конкуренцией. Конкуренция имеет много положительных сторон, но при этом цикл появления и закрытия фирм — «перетасовывание» — происходит быстрее, чем в относительно закрытых экономических системах. Изучение ситуации в Чили, Колумбии и Марокко после либерализации показало, что за стандартный четырехлетний период в них сменилось от одной четверти до одной трети производственных компаний. Недавние исследования политики фирм показали, что заводам и фабрикам несвойственно переключаться с внутреннего производства на экспорт. Например, три четверти заводов-экспортеров в Марокко занимались экспортом с самого начала своей деятельности. Таким образом, процесс интегрирования в мировой рынок, скорее всего, приведет к открытию новых заводов и закрытию ряда старых.

Глава 3 выделяет и другие факты, касающиеся компаний в открытых экономиках. Во-первых, во время, как производство зачастую становится более концентрированным (что приводит к снижению количества компаний), присутствие импорта ведет к более конкурентному рынку и меньшей разнице между себестоимостью и ценой товара. Во-вторых, существуют признаки распространения технологической информации от зарубежной торговли и инвестиций, что приводит к повышению производительности местных фирм. В-третьих, могут присутствовать информационный и пороговый эффекты экспорта, также создающие благоприятные условия для роста производительности труда.

Конкретные примеры и исследования на уровне предприятий показывают, что фирмы развивающихся стран могут быть конкурентоспособными. Однако им обычно мешает плохой инвестиционный климат, включающий в себя неэффективное регулирование, коррупцию, слабую инфраструктуру и неразвитую сферу финансовых услуг. Недавние исследования, проведенные в Индии, показывают, что вполне можно измерить качество инвестиционного климата путем изучения фирм, и что этот климат крайне важен. В условиях одинаковой торговой политики, проводимой на национальном уровне, индийские штаты сильно разнятся между собой по результатам либерализации. В штатах с «хорошим климатом» присутствует более эффективная регуляция и хорошая инфраструктура (типичное малое предприятие использует Интернет в деловом обороте), в то время как штаты с «плохим климатом» явно от них отстают. Неудивительно, что штаты с хорошим климатом получают больше как внутренних, так и зарубежных инвестиций.

Таким образом, регионы развивающегося мира, получающие большую выгоду от глобализации, создали достаточно хороший инвестиционный климат, в котором фирмы могут возникать и процветать (и исчезать, если они недостаточно успешны). Прибрежные районы Китая и северная Мексика являются еще одним таким примером, и в них повышение уровня жизни также весьма заметно.

Малые и средние фирмы страдают от плохого инвестиционного климата еще больше, чем крупные. Ниже мы подчеркнем, что хороший инвестиционный климат имеет решающее значение для развития как городских, так и сельских районов. Трудоустройство вне сферы сельского хозяйства очень важно для повышения сельских доходов, и сельское хозяйство страдает от слабого инвестиционного климата так же, как и другие производственные сферы.

Многие регионы, слабо участвовавшие в глобальной экономике в 1990-х годах, испытывали трудности с обеспечением прав собственности и общим инвестиционным климатом. Примерами этого являются Бирма, Нигерия, Пакистан, Российская Федерация и индийский штат Уттар-Прадеш. Эти регионы могли бы использовать международные рынки услуг (таких, как банковские, телекоммуникационные и энергетические услуги) для улучшения своего инвестиционного климата. Более успешные регионы разработали свои собственные решения. Китай, Индия и Мексика нашли свои собственные подходы к открытости в зависимости от присущих им осо-

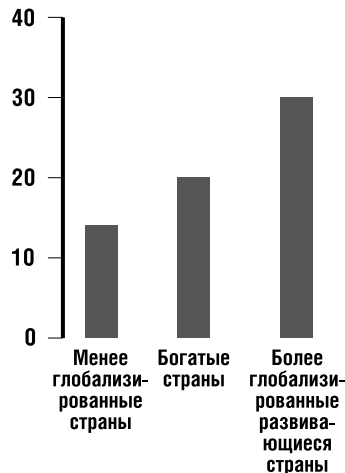
бенностей. Такое разнообразие опыта успешно глобализировавшихся стран является одной из причин, почему любые усилия по разработке и гармонизации институтов должны тщательно соотноситься со специфическими обстоятельствами; они не должны механически или буквально следовать торговым соглашениям.

Наряду с повышенным «перетасовыванием» фирм существует и усиленный оборот ресурсов на рынке труда, который может быть одним из наиболее сильных отрицательных аспектов глобальной экономической интеграции. В большом временном масштабе работники выигрывают в результате интеграции. В более глобализированных странах заработная плата растет в два раза быстрее, чем в менее глобализированных, и даже быстрее, чем в богатых странах (рис. 5). Но краткосрочный эффект может быть совершенно иным. Существуют свидетельства того, что заработная плата работников легального сектора уменьшается в результате открытости торговли и увеличивается от прямых иностранных инвестиций. Таким образом, в экономической системе с либерализированной торговлей и небольшими иностранными инвестициями (либо в результате плохого инвестиционного климата, либо просто в результате задержки реакции инвесторов) увеличение открытости может привести к снижению заработной платы в официальном секторе.

Похоже, что открытость, особенно по отношению к ПИИ, приводит к необходимости дополнительного образования и квалификационной надбавки (дополнительная плата, которую получают квалифицированные рабочие по сравнению с неквалифицированными). Изучение стран с переходной экономикой и Латинской Америки показали, что квалификационные надбавки повышаются после либерализации. Либерализация в Коста-Рике привела к большому спросу и большей оплате труда квалифицированных работников.

Рисунок 5. Рост заработной платы по группам стран

Рост между 1980-ми и 1990-ми годами
(в процентах)



Источник: Freeman, Oostendorp and Rama (2001).

Результатом либерализации в Бразилии явился повышенный спрос на работников с высшим образованием и пониженный — на работников со средним образованием. Эти данные подчеркивают важность согласованной политики как в сфере социальной защиты (помощи в преодолении временной безработицы), так и в сфере образования. В случае если система образования не будет хорошо обслуживать все слои общества, неравенство в заработной плате будет усиливаться.

Одними из проигравших в результате глобализации будут работники легального сектора в защищенной промышленной сфере. Особенно сложно будет приспособиться пожилым рабочим. Правительственная политика в отношении социальной защиты и рынка труда очень важна — как для благополучия таких рабочих на настоящий момент, так и для благополучия всех рабочих в дальнейшем. При проведении реформ могут потребоваться схемы единовременной компенсации для рабочих, которые иначе понесут большие убытки. Подготовленные системы страхования и выходных пособий могут обеспечить защиту для работников официального сектора в среде, где более часто возникают и исчезают частные фирмы. Самые бедные слои населения не могут быть охвачены такими системами, но существует возможность снизить их уязвимость к кризисам путем таких самостоятельных программ, как схема «Продовольствие за работу». Социальная защита может быть динамичной силой для развития и инноваций, помимо получения одобрения перемен; она может быть необходима для предоставления бедным людям возможности принимать на себя риск, связанный с предпринимательством. Наконец, сочетание открытости экономики и высоко образованной рабочей силы приводит к очень хорошим результатам в части снижения уровня бедности и повышения уровня благосостояния. Таким образом, хорошая система образования, предоставляющая всем равные возможности, необходима для достижения успеха в современном глобализирующемся мире.

Власть, культура и окружающая среда

Пока что мы концентрировались на доходах, их распределении и уровне благосостояния. Но значительная доля опасений, связанных с глобализацией, касается вопросов власти, культуры и окружающей среды. Глава 4 посвящена этой теме.

Недавний опрос 20 тыс. человек в 20 странах показал — две трети людей считают, что глобализация приведет к росту материального благосостояния их семей (Environics, 2001). (Опрос включал такие развивающиеся страны, как Бразилия, Китай, Индия и Нигерия). Но наряду с ожиданием материальной выгоды, о которой мы говорили в докладе, люди также выражают серьезные опасения и даже страх. Более половины опрошенных уверены, что глобализация угрожает уникальной культуре их стран. Граждане также ощущают нехватку глобального управления в важных сферах. Около четырех из десяти опрошенных назвали права человека в качестве сферы, более всего нуждающейся в строгом международном контроле, в то время как трое из десяти посчитали наиболее важными глобальные действия по защите окружающей среды. Каждый десятый полагал, что наиболее значимой является международная защита прав работников.

Экономика Соединенных Штатов — самая крупная и в некоторых сферах самая успешная экономическая система в мире; она дает миллионам малоимущих, в том числе и иммигрантам из развивающихся стран, возможность достичь благополучия. Но это не единственная модель успеха. Некоторые экономические системы соответствуют американскому уровню или превосходят его в части дохода на душу населения, при этом основываясь на совершенно другой политике и достигая большего социального равенства. Например, Австрия, Бельгия, Дания, Япония и Норвегия являются открытыми экономиками. В них неравенство намного меньше, чем в Соединенных Штатах, при таком же среднем доходе. С помощью сочетания процветания с равенством они ближе, чем другие страны, подошли к искоренению бедности. Избиратели в Соединенных Штатах и этих пяти странах выбрали совершенно разные модели, каждая из которых работает в соответствующем историческом контексте. Не существует не только единой модели успеха, нет даже единой формулы его достижения. Китай, Индия и Мексика глобализировались в течение 1990-х годов в результате долгосрочных реформ, но содержание этих реформ было совершенно различным.

В культурном отношении общества по мере интеграции становятся более разнообразными: шведский дизайн, принесенный в Россию фирмой ИКЕА, сосуществует с русским дизайном; индийские иммигранты и «Макдоналдс» ввели куриное жаркое (tikka) и гамбургеры в Британию, где они пользуются спросом наравне с рыбой и жарен-

ным картофелем (fish and chips). Однако без политики, направленной на защиту местных культурных традиций, глобализация может действительно привести к преобладанию американской культуры.

В большинстве развивающихся стран государство играет небольшую роль в общем национальном доходе, в отличие от Соединенных Штатов и пяти вышеупомянутых стран с высокими доходами и высоким уровнем равенства. Успешная глобализация, использующая любую из этих моделей, обычно *усиливает* роль государства, как абсолютно, так и относительно. Но при этом глобализация ослабляет некоторые аспекты управления, делая некоторые политические инструменты неэффективными.

Глобализация обычно *ослабляет* монополии. По мере того как страны открывают свои рынки, национальным производителям-монополистам приходится сталкиваться с конкуренцией со стороны иностранных фирм. С другой стороны, некоторые фирмы будут иногда получать достаточно большие технологические преимущества, что позволит им временно монополизировать глобальный рынок, и еще чаще глобальный рынок будет находиться под влиянием олигополий. Такие случаи ставят серьезные задачи перед национальным антимонопольным законодательством. Кроме того, вполне вероятно, что в развивающихся странах некоторые иностранные фирмы будут заниматься лоббированием или взяточничеством, чтобы получить особые привилегии, например, в области телекоммуникаций или добычи полезных ископаемых.

Так как глобальная торговля становится все более зависимой от законодательного оформления, это потенциально увеличивает возможности развивающихся стран: законы больше необходимы слабым, нежели сильным. Но существует и опасность того, что эти законы будут изменяться как раз в пользу сильных. Например, у бедных и богатых стран во многом различные интересы в отношении интеллектуальной собственности и глобального потепления. Развивающиеся страны стремятся сделать знания достоянием общества, в то время как индустриальные страны предпочитают сделать их частной собственностью, чтобы поощрять инновации. Развивающиеся страны больше страдают от глобального потепления, хотя большинство диоксида углерода (CO₂), являющегося основной причиной этой проблемы, производится именно в богатых странах. В борьбе за установление справедливых законов в этой сфере, развивающиеся страны отягчены как своей бедностью, так и разрозненностью.

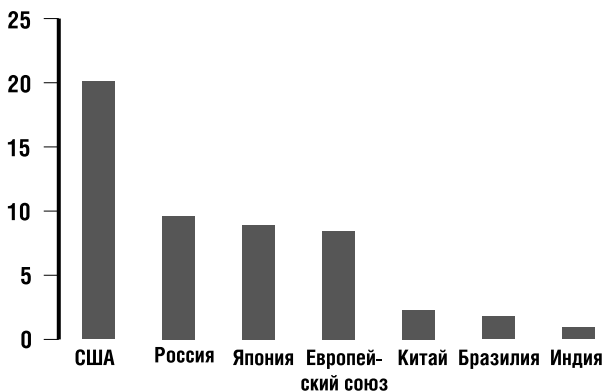
Глобализация не обязательно должна подрывать национальные и локальные стандарты окружающей среды путем так называемой «гонки вниз». Несмотря на распространенные страхи, нет свидетельств снижения экологических стандартов. Напротив, недавнее изучение качества воздуха в крупнейших промышленных центрах новых глобализирующихся стран показало, что он стал значительно чище. Позитивной стороной глобализации является то, что различные сообщества могут узнавать от друг друга о новых успешных методах контроля за загрязнением. Развивающиеся страны часто сталкиваются с серьезными проблемами при применении законодательства, влияющего на чьи-либо экономические интересы. Индонезия практически решила эту проблему программой обнародования списков фабрик, загрязняющих окружающую среду. Это привело к мобилизации общественного мнения против таких загрязнителей. Другие страны, узнав об этой методике, начали вводить схожие программы.

Так же, как и в случае с основными стандартами труда, некоторые группы в развитых странах предлагают осуществлять регулирование окружающей среды с помощью санкций ВТО. Но существуют и лучшие способы наделения властью местных сообществ. Санкции ВТО могут подвергаться влиянию протекционистского лоббирования в богатых странах и привести к сокращения возможностей бедных стран.

Некоторые проблемы окружающей среды, такие, как глобальное потепление, имеют общемировое значение. Они требуют международного сотрудничества, которое намного легче осуществить в интегрированном мире. Ученые сходятся во мнении, что глобальное потепление является результатом деятельности человека, и что существует угроза еще более значительных климатических изменений, если не будут предприняты коллективные меры по исправлению ситуации. Суть проблемы ясна. Семь стран, так называемая «Энергетическая семерка» (Е7), производят порядка 70 процентов выбросов CO₂. США, где живет всего 4 процента мирового населения, выбрасывают в атмосферу почти 25 процентов парниковых газов. Вторым по этому параметру является Китай, за ним следуют ЕС, Российская Федерация, Япония, Индия и Бразилия. В расчете на душу населения Соединенные Штаты (с выбросом в 20 тонн на человека) значительно опережают другие экономические системы по производству CO₂ (рис. 6).

Рисунок 6. Выброс CO₂ на душу населения в странах «Энергетической семерки» в 1998 году

Ежегодные выбросы (в тоннах)



Источник: Kraus and Shalizi (2001).

Для мира в целом крайне важно, чтобы основные страны — источники CO₂ совместно выработали способ сократить выброс парниковых газов. Это классическая проблема коллективного действия, причем каждая страна вынуждена решать ее сама, так как большая часть выгоды от снижения выброса парниковых газов достанется другим. Киотский протокол является важным шагом в совместных действиях по борьбе с глобальным потеплением.

Программа действий

Глобализация последних лет явилась средством повышения уровня жизни и помогла некоторым крупным бедным странам сократить отставание. Но некоторые из распространенных опасений вполне обоснованны: глобализация могла бы быть намного более эффективной в отношении бедных слоев населения, и ее неблагоприятные последствия могли бы быть значительно уменьшены. В важных вопросах глобальная политика не успевает за глобальными возможностями и глобальными рисками. В нашем докладе мы предлагаем программу действий, как глобальных, так и локальных, которые могут заставить глобализацию работать продуктивнее и помочь лю-

дям и странам, находящимся в бедственном положении. В некоторой части наша программа совпадает с программами противников глобализации, но является диаметрально противоположной по отношению к национализму, протекционизму и антииндустриальному романтизму. Наше исследование выделяет ряд моментов, которые могут сделать глобализацию более выгодной. Из них мы подчеркнем семь, особенно, на наш взгляд, важных для сокращения бедности.

Участие в расширяющемся глобальном рынке является позитивным фактором развития и повышения уровня жизни в развивающихся странах, и поэтому многие государства становятся более открытыми для внешней торговли и инвестиций. Но некоторые значительные торговые барьеры все же остаются, и первым необходимым действием должен быть «раунд развития» торговых переговоров. Его *первым* и основным предметом должен быть доступ на рынок. Богатые страны сохраняют торговые барьеры именно в тех областях, где развивающиеся страны имеют сравнительное преимущество, и снижение этих барьеров принесло бы значительную выгоду бедным странам. Кроме того, развивающиеся страны много выиграют от лучшего доступа на рынки друг друга — барьеры между ними все еще выше, чем в отношениях с развитыми странами. Это расширение доступа лучше всего осуществлять путем многосторонних переговоров.

Развивающиеся страны обоснованно утверждают, что торговые соглашения не должны устанавливать стандарты условий труда или окружающей среды для бедных стран. Все мировое сообщество стремится их улучшить, и богатые страны могут оказать в этом значительную поддержку. Но реальное сотрудничество требует и реальных ресурсов (об этом будет упомянуто ниже). Установление торговых санкций в отношении стран, где не достигнуты стандарты индустриального мира в области труда и окружающей среды, может оказать негативный эффект на уровень жизни бедных слоев населения и по этой причине неконструктивно. Более того, существует опасность, что торговые санкции, имеющие целью повышение этих стандартов, станут новыми формами протекционизма, которые ухудшат положение малоимущего населения. Суть здесь в том, что торговые соглашения должны оставлять странам свободу выбора институционально различных подходов к стандартам защиты окружающей среды, социальной защиты, сохранности культуры

и других областей. Среди глобализированных стран существует широкое разнообразие институтов и культур, и мы не видим причины, почему экономическая интеграция не должна их уважать.

Наше исследование показывает, что политика открытой торговли и инвестиций не принесет много пользы бедным странам, если политика в других сферах будет неправильной. Сейчас, во время последней волны глобализации, процветают те регионы развивающегося мира, в которых создан хороший инвестиционный климат, который позволяет фирмам, в частности малым национальным предприятиям, расти и развиваться. Таким образом, *второй* ключевой сферой деятельности является улучшение инвестиционного климата в развивающихся странах. Хороший инвестиционный климат не заключается в налоговых льготах и субсидиях. Это скорее среда правильного регулирования экономики — контроль над коррупцией, функционирующий бюрократический аппарат, обеспечение исполнения договоров и защита прав собственности. Связь с другими рынками, как внутри страны, так и в мировом масштабе (с помощью транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры), также является важным условием хорошего инвестиционного климата. Плохой инвестиционный климат вредит сельскому хозяйству и малым предприятиям еще больше, чем крупным.

Развитие хорошего инвестиционного климата является в первую очередь локальной и национальной задачей и должно быть ориентировано на малые предприятия. Занятость в малых и средних фирмах в небольших городах и сельской местности приведет к повышению уровня жизни малоимущих. Сообщества могут использовать иностранные инвестиции и международный рынок услуг для улучшения инвестиционного климата. Присутствие иностранных банков на внутреннем рынке укрепляет финансовую инфраструктуру. При наличии стимулов иностранные инвестиции могут обеспечить энергоснабжение, порты, телекоммуникации и другие сервисы.

Очевидно, что интеграция с глобальным рынком стимулирует сферу образования в различных типах стран (и в бедных, и в богатых). Это побуждает семьи вкладывать деньги в своих детей. Но это подчеркивает проблему доступности образования и медицинского обслуживания — *третий* элемент нашей программы действий. Если доступ бедных слоев населения к образованию и медицинским услугам будет недостаточным или будет отсутствовать, им будет очень сложно получить выгоду от вызванного интеграцией экономическо-

го роста. С неразвитым социальным обеспечением глобализация может привести к росту неравенства внутри страны и появлению крайней бедности. В новых глобализирующихся развивающихся странах заметен прогресс в получении образования — особенно начального — и снижении детской смертности; это происходит благодаря тому, что многие регионы инвестировали в социальные службы, что необходимо для получения малообеспеченными слоями населения выигрыша от экономического роста. Сочетание образованности и хорошего инвестиционного климата необходимо для участия бедных людей в развивающейся экономике. Но участие должно идти и дальше; оно касается также такой организации прав собственности и управления, которая позволила бы малообеспеченным людям принимать участие в принятии жизненно важных для них решений.

Хотя интеграция является позитивной силой для развития и повышения уровня жизни в развивающихся странах, невозможно избежать того, что кто-то будет в проигрыше, особенно в начале. Это относится и к бедным, и к богатым странам. Изучение на уровне фирм показывает, что значительная часть выгодной динамики открытой торговли и инвестиций происходит от ускоренного «перетасовывания» предприятий — менее успешные закрываются, и возникают новые. Это приводит и к «перетасовыванию» рынка труда — возможно, главной причине противоречивости глобализации. Результатом становится повышение средней заработной платы как в богатых, так и в бедных странах, но некоторые из-за этого терпят убытки. Таким образом, *четвертой* сферой деятельности является обеспечение социальной защиты в условиях динамичности рынка труда в открытых экономиках. Это важно не только для того, чтобы помочь отдельным рабочим, которым поначалу будет невыгодна открытая экономика, но и для создания твердого социального фундамента, на котором частные хозяйства — особенно бедные — будут охотнее брать на себя риск, связанный с предпринимательской деятельностью. Мы пытаемся определить, что выгодно в относительно богатых странах для рабочих формального сектора, и что выгодно в бедных странах и для малоимущих слоев населения в неформальном секторе и в сельской местности. Если не будут приняты должные меры социальной защиты, многие люди потерпят убытки и вся необходимость интеграции будет поставлена под сомнение.

Пятым компонентом нашей программы действий является больший объем иностранной помощи при лучшем ее распределении.

Она должна быть направлена на решение ряда проблем. Исследования показывают, что когда страны с низким доходом реформируют и улучшают инвестиционный климат и социальные службы, частные инвесторы, как внутренние, так и зарубежные, реагируют с некоторым опозданием. Именно здесь крупномасштабная помощь может оказать значительное воздействие на экономическое развитие и повышение уровня жизни. Таким образом, хотя внутренняя политика остается в национальной и локальной компетенции, мир может оказывать финансовую поддержку странам, в которых происходят серьезные изменения. Это лишь одна из целей финансовой помощи. Другой целью является преодоление географических проблем, присущих некоторым странам. Мы уже упоминали, что в таких регионах недостаточно только проведения реформ. Помощь должна быть направлена на разработку медицинских и сельскохозяйственных технологий в странах, страдающих от малярии и других проблем. Помимо финансирования изысканий, явно необходима помощь в доведении результатов исследований до тех, кому они так необходимы.

Шестым пунктом программы является реструктуризация долгов. Это тоже вид финансовой помощи, но мы решили особо выделить его, чтобы он не затерялся среди общих рекомендаций. Многие отстающие страны, особенно в Африке, обременены непомерными долгами. Уменьшение долгов будет одним из факторов, которые позволят этим странам больше участвовать в глобализации. Реструктуризация долгов особенно эффективна в сочетании с политическими реформами (улучшениями инвестиционного климата и социальных служб) и может очень сильно помочь странам с хорошей политикой в области повышения уровня жизни, как в инициативе НІРС («Обремененная долгами бедная страна»). Важно включить реструктуризацию долгов в программу помощи зарубежным странам, но при этом она скорее должна быть дополнена более значительными объемами помощи, нежели быть частью уже существующих.

Шесть выделенных нами областей действий относятся, в первую очередь, к экономической сфере и имеют своей целью поднять доход и уровень жизни малоимущих. Но наше исследование также рассматривает ряд неэкономических областей — таких, как власть, культура, окружающая среда — и влияние на них глобализации. Мы предлагаем действия, которые могут снизить риск и цену глобализации. Итак, *седьмой* пункт, который следует подчеркнуть, — это важность решения проблемы парниковых газов и глобального потепления.

Очевидно, что изменение климата является результатом деятельности человека и что для предотвращения глобальной катастрофы необходима совместная работа. Это один из примеров важной проблемы, в решении которой недостает глобального сотрудничества. Это такая проблема, которая особенно сильно повлияет на бедные страны и малоимущих, если не будет вовремя решена.

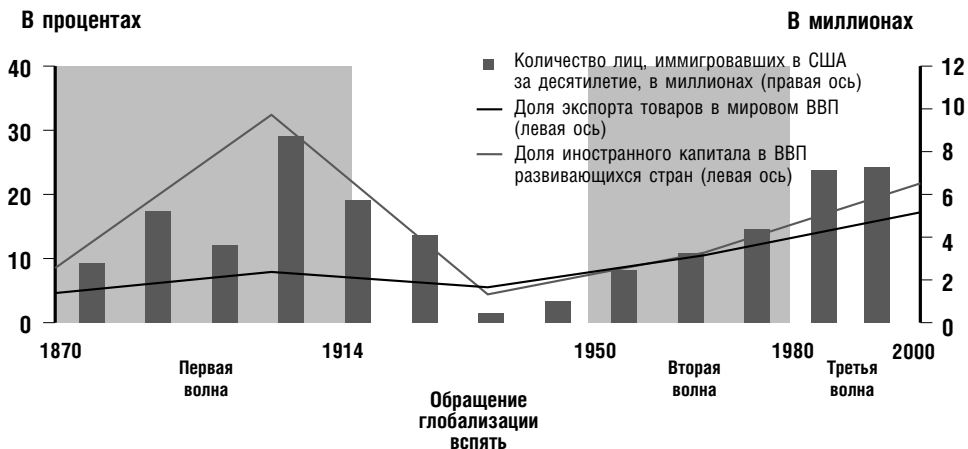
Снижение стоимости коммуникаций, информации и транспорта, благодаря которым стала возможна глобализация, уже необратимо, но сниженные торговые и инвестиционные барьеры могут снова вырасти в результате протекционизма и национализма — как это произошло в 1930-х годах. Это будет крайне разрушительным ответом на проблемы, созданные глобализацией. Это серьезные проблемы, но с ними можно справиться. Разумные опасения, касающиеся глобализации, не должны снизить ее возможность принести выгоду бедным странам и бедным людям. Многим малоимущим глобализация приносит пользу. Задача в том, чтобы включить их в этот процесс и не вернуться обратно к замкнутости и национализму 1930-х годов.

Новая волна глобализации и ее экономические последствия

Примерно с 1980 года началась беспрецедентная экономическая интеграция. Глобализация происходила и раньше, но не в таком масштабе. Экономическая интеграция происходит благодаря торговле, миграции и перемещению капитала. Рисунок 1.1 отслеживает эти процессы. Мировая торговля измеряется в соотношении с мировым доходом, перемещения капитала вычисляются по количеству иностранного капитала в развивающихся странах по отношению к их ВВП, миграция — по количеству иммигрантов в США. До 1870 года ни один из этих параметров не был достаточно велик, чтобы можно было использовать термин «глобализация».

В течение следующих 45 лет, начиная с 1870-го года, эти процессы усилились благодаря удешевлению транспорта. Отдельные национальные экономики стали интегрироваться; мировая экономика глобализировалась. Но глобализация не является необратимым процессом; эта первая волна пошла вспять из-за возвращения к национализму. В период между 1914 и 1945 годами цены на транспорт продолжали снижаться, но торговые барьеры росли в результате того, что страны проводили политику самодостаточного развития. К концу этого периода торговля почти вернулась к уровню 1870-го года.

Рисунок 1.1. Три волны глобализации



Источник: Foreign capital stock/developing country GDP: Maddison (2001), table 3.3; Merchandise exports/world GDP: Maddison (2001), table F-5; Migration: Immigration and Naturalization Service (1998).

После 1945 года страны объединились, чтобы избавиться от протекционизма. Так как торговые барьеры снизились и себестоимость транспорта продолжала падать, торговля вновь стала активной. Эта вторая волна глобализации, которая продлилась примерно до 1980 года, была фактически построена по образцу предыдущей.

С 1980 года многие развивающиеся страны — «новые глобализирующиеся» — вышли на мировые рынки промышленных товаров и услуг. Доля промышленных товаров в экспорте развивающихся стран резко поднялась с 25 процентов в 1980 году до более 80 процентов сегодня. Также возросли прямые иностранные инвестиции. Это свидетельствует о важном изменении: страны с низким доходом, которые раньше специализировались на сырье, теперь на равных конкурируют со странами с высоким доходом. В течение новой волны глобальной рыночной интеграции резко возросла мировая торговля. Рынки товаров объединены намного теснее, чем раньше.

В этой главе мы сопоставляем новую, третью волну глобализации с двумя предыдущими, анализируем ее основные процессы и показываем, как она воздействует на бедность и неравенство.

Предыдущие волны глобализации и их обратимость

Большинство развивающихся стран обладают двумя потенциальными источниками относительного преимущества на международных рынках: избыток рабочей силы и избыток земли. До 1870 года ни один из этих потенциалов не был реализован, а объем международной торговли был ничтожен.

Первая волна глобализации: 1870—1914

Первая волна глобализации, с 1870 по 1914 год, стала возможной благодаря комбинации двух факторов: удешевлению транспорта (произошедшему за счет перехода к паровому флоту) и снижению тарифных барьеров, которое впервые было предусмотрено англо-французским соглашением. Это позволило использовать земельные ресурсы. Новые технологии, такие, как железные дороги, создали условия для экспорта производимых на этих землях сырьевых товаров. В результате основной схемой торговли был обмен сырья на промышленные товары. Доля экспорта в общем мировом доходе почти удвоилась и достигла приблизительно 8 процентов (Maddison, 2001).

Добыча сырья требовала большого количества людей. Шестьдесят миллионов человек эмигрировали из Европы в Северную Америку и Австралию для работ на новых землях. Так как в заселяемых районах земли было много, доходы были высокими и достаточно равными, в то время как исход рабочей силы из Европы уменьшил предложение на рынке труда и поднял заработную плату как абсолютно, так и относительно доходов от земли. Перемещение рабочей силы в пределах южного региона также было значительным (хотя и хуже задокументированным). Линдерт и Вильямсон (Lindert and Williamson, 2001b) предполагают, что потоки рабочих из густонаселенных Китая и Индии в менее заселенные Шри-Ланку, Таиланд, Бирму, Филиппины и Вьетнам были настолько же масштабными, как и из Европы в Америку¹. Таким образом, общее перемещение рабо-

¹ Значительная часть миграции из Индии была принудительной, а не добровольной.

чей силы в течение первой волны глобализации составило почти 10 процентов мирового населения.

Производство основных видов сырья на экспорт требовало не только труда, но и значительных капиталовложений. В 1870 году доля иностранного капитала в развивающихся странах составляла только 9 процентов их дохода (рис. 1.1). В то же время копировались институты, необходимые для финансовых рынков. Эти институты, вместе с улучшением связи, предоставленным телеграфом, дали развивающимся странам возможность попасть на крупные рынки долгосрочного ссудного капитала. В течение этого периода около половины всех британских накоплений были переправлены за границу. К 1914 году доля иностранного капитала в развивающихся странах возросла до 32 процентов их общего дохода.

Развитие шло очень быстро. Рост дохода на душу населения, который в течение последних 50 лет составлял 0.5 процента в год, возрос до 1.3 процента. Привело ли это к большему или меньшему неравенству? Страны, которые участвовали в этом глобальном развитии, часто резко отрывались от других в экономическом плане, причем как страны-экспортеры товаров, рабочей силы и капитала, так и страны-импортеры. Аргентина, Австралия, Новая Зеландия и США стали одними из самых богатых стран в мире, экспортируя сырье и импортируя рабочую силу, институты и капитал. Эти страны оставили остальной мир позади.

Развитие глобализирующихся стран было схожим; основной силой, уравнивающей их доходы, была массовая миграция. «Эмиграция подняла ирландскую заработную плату на 32 процента, итальянскую — на 28 процентов и норвежскую — на 10 процентов. Иммиграция снизила аргентинскую заработную плату на 22 процента, австралийскую — на 15 процентов, канадскую — на 16 процентов и американскую — на 8 процентов». Действительно, миграция была, возможно, важнее, чем торговля или перемещение капитала (Lindert and Williamson, 2001b).

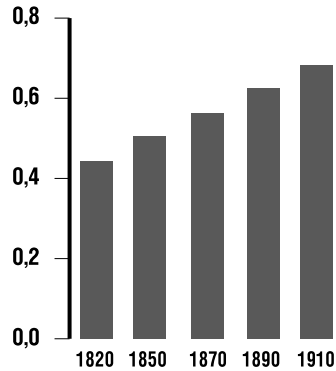
Воздействие глобализации на неравенство *внутри* каждой страны частично зависело от землевладения. Развивающиеся страны экспортировали сельскохозяйственное сырье; это приносило доход в первую очередь землевладельцам. Так как большинство этих стран были колониями, само землевладение было связано с дисбалансом власти, присущим колониальным отношениям. В регионах, где

землевладение было концентрированным, как, например, в Латинской Америке, рост торговли мог быть связан с ростом неравенства. В странах, где землевладение было равноправным, как в Западной Африке, торговые преимущества распределялись более широко. Наоборот, в Европе, регионе, импортировавшем сельскохозяйственные товары, глобализация вредила землевладельцам. Например, Каннадин (Cannadine, 1990) описывает значительный экономический упадок английской аристократии между 1880 и 1914 годами. В Европе первая волна глобализации также совпала с первым в мировой истории установлением основ социальной защиты — бесплатного общего образования, пенсий и страхования рабочих (Gray, 1998).

Начиная с 1820 года — за 50 лет до глобализации — неравенство доходов в мире начало резко возрастать (рис. 1.2)². Так продолжалось и в течение первой волны глобализации. Несмотря на усиливающееся неравенство, общее развитие как никогда повысило уровень жизни. В течение 50 лет до 1870 года число бедных было практически постоянным, снижаясь всего на 0,3 процента в год. В течение первой волны глобализации темп снижения увеличился до 0,8 процента. Но даже этого было недостаточно, чтобы компенсировать темпы прироста населения, и число малоимущих росло.

Рисунок 1.2. Мировое неравенство домашних хозяйств, 1820—1910 годы

Линейка разницы доходов



Источник: Bourguignon and Morrison (2001).

² Линейка разницы доходов имеет то преимущество, что по ней можно определять как неравенство между странами, так и неравенство в пределах страны. Распределение доходов везде искажается в пользу богатых, так что «типичный» человек (случайно выбранный из всего населения) будет иметь доход меньший, чем среднее значение для группы в целом. Иными словами, линейка разницы доходов (со 100 делениями) показывает процентную разницу между доходом «типичного» человека и средним доходом группы. Чем больше искажение в пользу богатых, тем больше эта разница. Например, если доход на душу населения в мире около 5000 долларов, а типичный человек живет на 1000 долларов (на 80 процентов меньше), то значение разницы доходов будет около 0,8.

Возвращение к национализму: 1914—1945

Новые технологии продолжали снижать цены на транспорт: в промежуток между Первой и Второй мировыми войнами стоимость морских перевозок снизилась на одну треть. Но торговая политика пошла в обратную сторону.

Как пишет Манделл (Mundell, 2000): «В начале XX века существовала высокоэффективная международная денежная система, которая была разрушена в Первую мировую войну; ее неправильное восстановление в межвоенный период привело к великой депрессии». На великую депрессию правительства отреагировали протекционистской политикой, бесплодной попыткой обратить спрос к внутренним рынкам. Первыми в эту пропасть шагнули Соединенные Штаты: за принятием «Тарифа Смута—Хоули» последовали аналогичные меры в других странах; в период между 1929 и 1933 годами импорт США снизился на 30 процентов, а экспорт — почти на 40.

Рост протекционизма привел к снижению мировой торговли; к 1950 году экспорт как доля мирового дохода снизился примерно до 5 процентов, то есть до уровня 1870 года. Протекционизм уничтожил плоды 80 лет технического прогресса в области транспорта.

В течение периода возврата к национализму рынки капитала пострадали еще больше, чем рынки товаров. Большинство стран с высоким доходом установили контроль за экспортом капитала, и многие развивающиеся страны не могли выполнить своих обязательств. К 1950 году доля иностранного капитала в доходах развивающихся стран снизилась до 4 процентов — намного ниже даже скромного уровня 1870 года.

Неудивительно, что возврат к национализму привел к господству антииммигрантских настроений и правительства установили суровые барьеры для прибывающих иностранцев. Например, иммиграция в Соединенные Штаты снизилась с 15 миллионов в период с 1870 по 1914 год до 6 миллионов между 1914 и 1950 годами.

Всеобщий отказ от глобализации не привел к уменьшению неравенства; к 1950 году оно было значительно большим, чем в 1914 (рис. 1.3). Средние доходы были ниже, чем если бы поддерживался предыдущий курс: общий темп роста снизился примерно на треть. Мировой эксперимент с отказом от глобализации показал, что это

оказалось осуществимым, но нежелательным. Историк и экономист Энгус Мэддисон подводит такой итог: «Между 1913 и 1950 годами мировая экономика росла медленнее, чем между 1870 и 1913, мировая торговля росла значительно медленнее, чем мировой доход, и степень неравенства между регионами существенно увеличилась» (Maddison, 2001, p. 22).

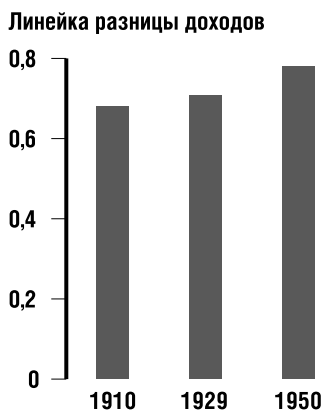
Сочетание замедления в развитии и постоянного роста неравенства затормозило снижение количества малоимущего населения примерно до уровня периода с 1820 по 1870 годы. Это увеличение количества обеспеченных

слоев было намного меньше прироста населения, так что количество бедных людей увеличилось примерно на 25 процентов. Несмотря на нищету с точки зрения доходов, этот период был ознаменован значительным увеличением продолжительности жизни благодаря глобальному распространению новых разработок в области здравоохранения. Бедность является многоаспектным явлением, и не все ее аспекты зависят от экономической ситуации.

Вторая волна глобализации: 1945–1980

Отрицательные результаты национализма дали толчок к переходу к интернационализму. Те же соображения, которые привели к основанию Организации Объединенных Наций, побудили правительства к сотрудничеству с целью снижения ранее повышенных торговых барьеров. Но либерализация торговли была избирательной как в смысле участвующих стран, так и в смысле товаров. К 1980 году торговля производственными товарами между развитыми странами была практически освобождена от барьеров, но барьеры в отношении развивающихся стран были сняты только в отношении тех видов сырья, которые не конкурировали с сельским хозяйством раз-

Рисунок 1.3. Мировое неравенство домашних хозяйств, 1910–1950 годы



Источник: Bourguignon and Morrison (2001).

витых стран. Сельское хозяйство и промышленность развивающихся стран сталкивались с высокими барьерами. Кроме того, многие развивающиеся страны установили такие же барьеры в отношении как друг друга, так и развитых стран.

Частичное снижение торговых барьеров сопровождалось снижением цен на транспорт; с 1950 года по конец 1970-х стоимость морских перевозок упала еще на одну треть. Доля торговли в общем мировом доходе увеличилась вдвое, примерно восстановив уровень первой волны глобализации. Но либерализация была неравномерной. Для развивающихся стран она сохранила схему торговли «Север—Юг» — обмен промышленных товаров на сельскохозяйственную продукцию, но не сохранила международное перемещение капитала и труда.

Наоборот, для богатых стран вторая волна глобализации была очень эффективной. Снятие барьеров между ними значительно расширило обмен продукцией. Впервые стала играть важную роль международная специализация по элементам и этапам производства, что, в свою очередь, позволило развить такой тип хозяйства, который оказался способен использовать преимущества агломерации и экономии за счет масштабов производства. Это помогло поднять доходы богатых стран по сравнению с остальным миром.

Экономики агломераций. Вторая волна привела к появлению нового типа внешней торговли: богатые страны перешли к специализации по производственным нишам, позволившей поднять производительность труда за счет агломерированных (сосредоточенных в одном месте) групп фирм (кластеров). Большая часть взаимной торговли между развитыми странами стала предопределяться не наличием сравнительных преимуществ, основанных на различных факторах производства, а получением экономии от агломерации и масштаба производства. Поскольку экономия на затратах в каждом виде деятельности достигается весьма специфичным образом, то, несмотря на отраслевую географическую концентрацию, индустрия в целом остается широко распределенной по территории, не допуская перенасыщения.

Одни фирмы группируются в кластеры, производя сходные товары, а другие - в силу наличия вертикальных связей между ними (Fujita, Krugman, and Venables 1999). Японские автомобильные компании, например, предпочитают, как это хорошо известно, чтобы часть их поставщиков располагалась поблизости от главного сборочного производства. Саттон (Sutton 2000) описывает этот про-

цесс следующим образом: «Две трети выпуска продукции состоит из комплектующих, поставляемых одной фирмой для другой. Наличие развитой сети производственных фирм облегчает взаимодействие фирм входящих в систему, позволяя им приобретать комплектующие в том же районе, где они сами находятся, сокращая при этом расходы на транспорт, на согласование, на контроль за выполнением взаимных обязательств и контрактов».

Группирование позволяет осуществлять более узкую специализацию и таким образом повышает производительность труда. Она, в свою очередь, зависит от возможности вести международную торговлю по низким ценам. Как гласит классическое изречение Адама Смита, «разделение труда ограничивается только величиной рынка» (*Богатство наций*). Смит утверждал, что больший размер рынка позволяет вводить более узкое разделение труда, ведущее к облегчению нововведений. Например, Соколофф (Sokoloff, 1988) указывает, что когда строительство канала Эри продвигалось на запад в первой половине XIX века, регистрация патентов росла в штатах по мере того, как туда приходил канал. Это дает возможность предположить, что идеи, уже существовавшие в головах людей, становились экономически жизнеспособными благодаря доступу на крупный рынок.

Но, хотя агломерированные экономические системы являются выгодными для сгруппированных фирм, они невыгодны для тех, кто в эти группы не входит. Регион может быть неконкурентоспособен только из-за того, что там расположено мало фирм. В результате «может появиться «разделенный мир», в котором сеть производственных компаний сгруппирована в регионе с высокой заработной платой, в то время как заработная плата в других регионах остается низкой» (Sutton, 2000).

Фирмы не будут переезжать в новые районы, пока разница в стоимости продукции не станет достаточной, чтобы компенсировать выход из агломерата; зато, как только фирмы начнут перемещаться, реакция станет цепной: регион, в который они переедут, начнет получать выгоду от агломерированной экономики.

В течение второй волны глобализации большинство развивающихся стран не участвовали в росте глобальной торговли товарами и услугами. Сочетание устойчивых торговых барьеров в развитых странах с плохими инвестиционным климатом и торговой политикой в развивающихся странах поставило последних в зависимость

от основных видов сырья. Даже в 1980 году промышленные товары составляли только 25 процентов экспорта развивающихся стран.

Массовые перемещения фирм случались во время второй волны, но их конечной точкой становились регионы развитых стран с низкой заработной платой. Например, до 1950 года текстильная промышленность США была сгруппирована на северо-востоке, где заработная плата была высокой. Рост заработной платы на севере и развитие соответствующих институтов и инфраструктуры на юге постепенно побудили текстильные компании к переезду, и в течение короткого периода в 1950-х вся отрасль переместилась в Южную и Северную Каролину.

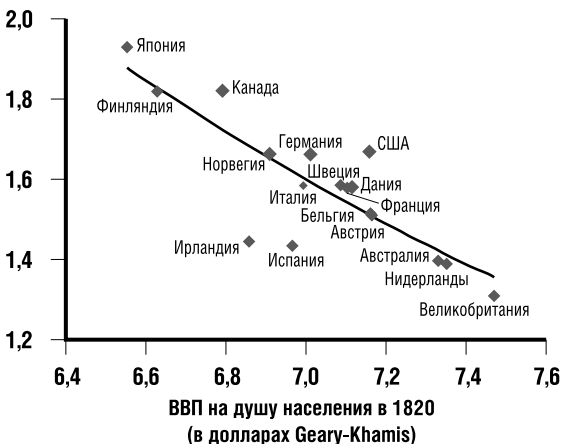
Влияние на неравенство и бедность. Во время второй волны глобализации фактически существовали две торговые системы: старая система «Север—Юг» и новая, «внутри Севера».

Новая система была уравнивающей: страны с низким доходом догоняли высокодоходные страны. Это долгосрочное сближение экономических систем стран ОЭСР показано на рисунке 1.4.

Вторая волна совпала с развитием политики перераспределения доходов и социальной защиты в развитых странах. Неравенство снижалось не только между странами — возможно, в результате глоба-

Рисунок 1.4. Долгосрочное сближение стран ОЭСР

Ежегодный темп роста, 1820—1990 годы (в процентах)



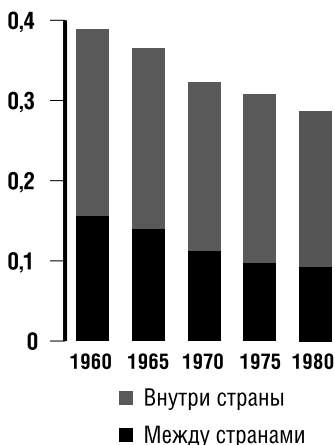
Источник: Maddison (1995).

лизации, — но и внутри стран, в результате социальных программ. Рисунок 1.5 показывает это резкое снижение внутреннего и внешнего неравенства. Таким образом, вторая волна была особенно успешной в части повышения уровня жизни в странах ОЭСР. Быстрый рост совпал с высоким показателем равенства, причем оба были беспрецедентны. Этот период часто именуют «золотым веком» индустриального мира.

Но для развивающихся стран вторая волна глобализации не была золотой. Хотя рост дохода на душу населения и увеличился по сравнению с кризисом межвоенного периода, он все равно шел медленнее, чем в богатых странах. Число малоимущих продолжало расти. Неэкономические аспекты бедности несколько исправились, в основном за счет средней продолжительности жизни и школьного образования. Что касается равенства, в развивающихся странах в целом оно не изменилось, как между странами, так и внутри них (рис. 1.6). Вся группа развивающихся стран осталась далеко позади развитых.

Рисунок 1.5. Неравенство домашних хозяйств в богатых странах, 1960—1980 годы

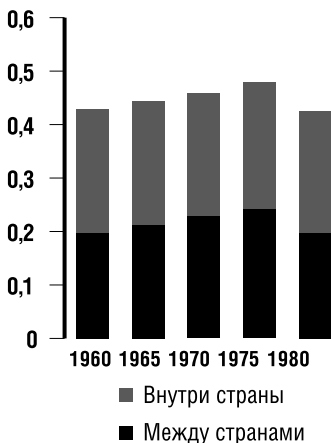
Линейка разницы доходов



Источник: Clark, Dollar and Kraay (2001).

Рисунок 1.6. Неравенство домашних хозяйств в развивающихся странах, 1960—1980 годы

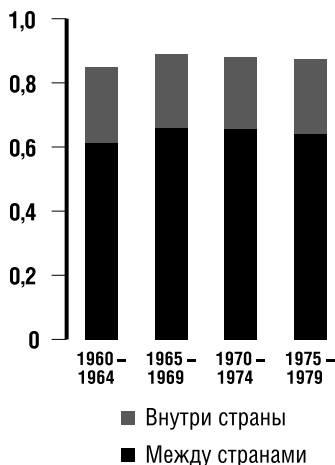
Линейка разницы доходов



Источник: Clark, Dollar and Kraay (2001).

Рисунок 1.7. Мировое неравенство домашних хозяйств, 1960—1979 годы

Линейка разницы доходов



Источник: Clark, Dolar and Kraay (2001).

Таким образом, мировое неравенство было суммой трех компонентов: равенства между развитыми странами, неравенства между развитыми и развивающимися странами и незначительности изменений в развивающихся. В целом из-за действия этих трех различных компонентов ничего не изменилось. Мировое неравенство в конце 1970-х было примерно таким же, как и на четверть века раньше (рис. 1.7).

Новая волна глобализации

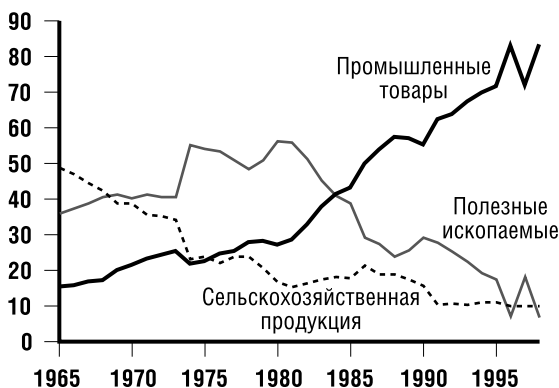
Новая волна глобализации, начавшаяся около 1980 года, отличается от предыдущих. Во-первых, и это самое важное, большая группа развивающихся стран вырвалась на глобальные рынки. Во-вторых, другие развивающиеся

страны оказались на обочине мировой экономики, страдая от уменьшения доходов и снижения уровня благосостояния. В третьих, международная миграция и движение капитала, незначительные во время второй волны, вновь стали существенными. Мы рассмотрим по очереди все эти черты новой глобальной экономики.

Изменение структуры торговли: возвышение новых глобализирующихся стран

Одной из самых позитивных черт третьей волны глобализации является то, что некоторые развивающиеся страны, с общим населением около трех миллиардов человек, впервые смогли использовать свой излишек рабочей силы, чтобы получить конкурентное преимущество в сфере трудоемкого производства и услуг. В 1980 году доля готовой продукции в экспорте развивающихся стран составляла только 25 процентов; к 1998 году она составляла уже 80 процентов (рис. 1.8). Дэвис и Вайнштейн (Davis and Weinstein, готовится к вы-

Рисунок 1.8. Доля экспорта товаров в экспорте развивающихся стран (в процентах)



Источник: Martin (2001).

ходу) показывают, что экспорт развивающихся стран действительно состоит из продукции трудоемких производств.

Эта значительная перемена произошла за очень короткий период. Развивающиеся страны, ставшие производителями, сильно различаются между собой. Доля готовой продукции в экспорте стран со сравнительно низким доходом, таких, как Китай, Бангладеш и Шри-Ланка, выше среднего мирового уровня в 81 процент; в других, как, например, в Индии, Турции, Марокко и Индонезии она приближается к этому уровню. Другим важным изменением в структуре экспорта развивающихся стран является рост их участия в экспорте услуг. В начале 1980-х коммерческие услуги составляли 17 процентов экспорта развитых стран и только 9 — развивающихся. В течение третьей волны глобализации доля услуг в экспорте богатых стран увеличилась ненамного — до 20 процентов, а у развивающихся стран она почти удвоилась и составила 17 процентов.

Что послужило причиной такого сдвига? Во многом это было вызвано изменением экономической политики. Тарифы на готовую продукцию в развитых странах продолжали снижаться, и многие развивающиеся страны провели значительную либерализацию торговли. В то же время ряд стран уменьшил барьеры для иностранных инвестиций и улучшил другие аспекты своего инвестиционного кли-

мата. Нередко это объяснялось постоянным техническим прогрессом в области транспорта и коммуникаций (Venables, 2001). Использование контейнеров и авиаперевозок сильно увеличило скорость поставки грузов, позволяя странам участвовать в международных производственных сетях. Новые технологии в области информации и коммуникаций облегчают управление и контроль за географически разбросанными цепями поставки. Осуществление информационной деятельности (с использованием цифровых носителей информации) не связано с какими-либо значительными затратами.

Некоторые ученые предполагают, что новые технологии ведут к «гибели расстояний» (Cairncross, 1997), тем самым нивелируя преимущества агломерации. Это действительно так в некоторых сферах деятельности, но для других сфер расстояние становится еще более значимым — например, при использовании технологий «исполнение — немедленно». Затраты в агломерациях стран ОЭСР до сих пор очень низки, и технологический прогресс может их снизить еще больше. Даже внутри удобно расположенных стран предприятия будут объединяться в группы до тех пор, пока будут важны агломерированные экономические системы, и высокая заработная плата будет побуждать людей переселяться в города. Например, в США, где все виды фирм и учреждений были схожими по всей стране, существовала явная тенденция миграции рабочей силы и экономической активности от центра страны. Сто лет назад Миссисипи и Великие озера обеспечивали достаточную транспортную связь, но произошедшее в последние годы увеличение размеров океанских кораблей и снижение стоимости морских перевозок увеличили конкурентоспособность прибрежных районов США по сравнению с центром. Дешевле отправлять железную руду морем из Австралии в Японию, чем на значительно меньшее расстояние через Великие озера из Миннесоты на металлургические заводы Иллинойса и Индианы. В больших странах, таких, как Китай и Индия, мы можем ожидать увеличения миграции по направлению к прибрежным районам.

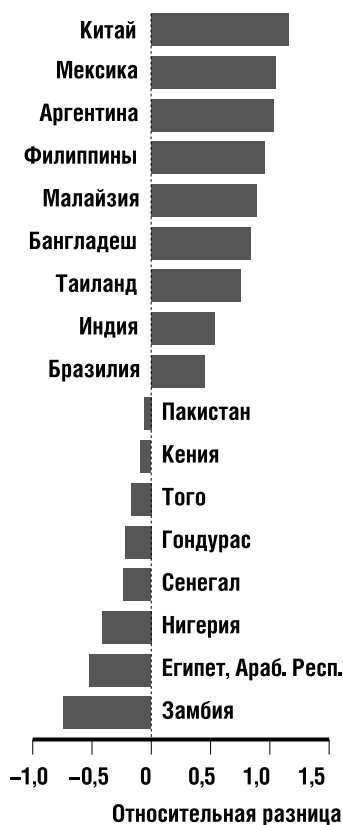
К концу тысячелетия экономическая активность была очень концентрированной в географическом отношении. Это является результатом различной политики стран, природных географических условий, эффектов концентрации и масштабных экономических последствий. Как видно на карте, в Африке очень низкая плотность производства, и такое положение вряд ли можно изменить распределением производства по всем районам. Африка обладает потен-

циалом для создания нескольких успешных агломератов по производству товаров и услуг, но если ситуация будет развиваться так же, как во всех других крупных регионах, на всем континенте будет несколько таких агломератов, и появится необходимость миграции рабочей силы в эти районы. Африка населена гораздо менее плотно, чем Европа, и важность миграции для создания агломератов в ней, соответственно, выше.

Однако, не все страны являются жертвами своего географического расположения. Новые глобализирующиеся развивающиеся страны помогли своим фирмам выйти на промышленные рынки путем улучшения инфраструктуры и институтов, в которых нуждается современное производство. Так что с одной стороны страны, вышедшие на мировой рынок, просто хорошо расположены, а с другой — они сами приложили к этому усилия. Чтобы понять эту разницу, необходимо изучить характеристики стран, глобализовавшихся после 1980 года. Мы выстраиваем развивающиеся страны по уровню, на который они подняли внешнюю торговлю по отношению к общему доходу, и сравниваем лучшую треть с двумя остальными. Такое разделение на трети, конечно, произвольно. Мы называем лучшую треть «более глобализированной», не имея в виду, что они выбрали политику всемерной поддержки внешней торговли³. Причиной подъема торговли могут быть и другие аспекты политики, и даже простой случай. У «более глобализированных стран» был большой подъем в отношении торговли к общему доходу — 104 процента (по срав-

³ Для этого вычисления мы отделили богатые страны (первоначальные члены ОЭСР плюс Чили, Корея, Сингапур, Тайвань и Гонконг (Китай)). «Более глобализированные страны» — треть развивающихся стран, лучшая по параметру роста отношения торговли к ВВП в период с 1970-х по 90-е годы — это Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Венгрия, Гаити, Доминиканская Республика, Зимбабве, Индия, Иордания, Китай, Колумбия, Коста-Рика, Кот-д'Ивуар, Малайзия, Мали, Мексика, Непал, Никарагуа, Парагвай, Руанда, Таиланд, Уругвай, Филиппины и Ямайка. «Менее глобализированные» — это все остальные развивающиеся страны, в отношении которых мы располагаем данными. Менее глобализированная группа состоит из сильно различающихся между собой стран. В нее входят как государства с очень слабой экономикой, так и некоторые государства — бывшие члены СССР, прошедшие трудные изменения в 1990-х годах. В некоторых из менее глобализированных стран торговля в этот период была стабильной, но не росла, а общее развитие было очень медленным.

Рисунок 1.9. Изменения в соотношении торговля/ВВП для выбранных стран, 1977—1997 годы



Источник: World Bank (2001d).

нению с 71 процентом у богатых стран). У оставшихся стран это соотношение уменьшилось. Различия в экспорте показаны на рисунке 1.9.

Более глобализированные страны не входили в число развивающихся стран с высоким доходом; напротив, в 1980-м эта группа была беднее⁴. В обеих группах в 1980 году была схожая ситуация с получением образования (таб. 1.1). С 1980 года более глобализированные страны добились значительных достижений в образовании: средний срок начального образования для взрослых увеличился с 2,4 лет до 3,8. В менее глобализированных странах развитие шло медленнее, и теперь они отстают в отношении получения образования. Распространение базового образования является дополнительным фактором повышения производительности, а также ведет к снижению неравенства и увеличивает продолжительность жизни. Также

⁴ В более глобализированных странах ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в 1980 году составлял 1488 долларов, по сравнению с 1947 долларами в других развивающихся странах (табл. 1.1). Это средневзвешенные величины по количеству населения, так что в относительно бедных Китае и Индии эта величина будет выше. Но даже простая средняя величина ВВП на душу населения в глобализирующихся странах в 1980 году была значительно ниже, чем в других развивающихся странах.

⁵ Индекс верховенства права имеет стандартное отклонение в 1,0. Преимущество глобализированных стран, составляющее 0,44, примерно равно преимуществу Уганды перед Замбией по этому же параметру.

в таблице 1.1 видно, что обе группы стран за последние два десятилетия снизили инфляцию до однозначных чисел. Наконец, к 1997 году в более глобализированных странах несколько лучше была ситуация в отношении прав собственности и верховенства права⁵. Состояние этого параметра на 1980 год неизвестно, но такие страны, как Китай и Венгрия, явно улучшили законодательство о праве собственности, по мере проведения реформ.

Таблица 1.1. Характеристики более глобализированных и менее глобализированных развивающихся экономик

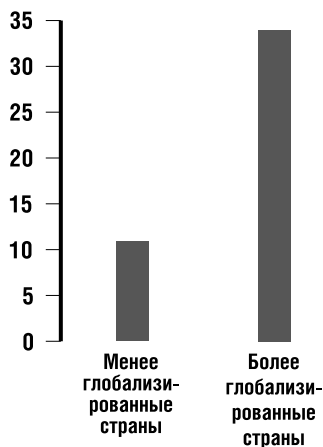
(средние показатели, взвешенные по количеству населения)

Социально-экономические характеристики	Более глобализированные страны (24)	Менее глобализированные страны (49)
Население, 1997 (в миллиардах)	2,9	1,1
ВВП на душу населения, 1980	\$1 488	\$1 947
ВВП на душу населения, 1997	\$2 485	\$2 133
Инфляция, 1980 (в процентах)	16	17
Инфляция, 1997 (в процентах)	6	9
Индекс верховенства закона, 1997 (средний мировой уровень=0)	-0,04	-0,48
Средняя продолжительность начального образования, 1980	2,4	2,5
Средняя продолжительность начального образования, 1997	3,8	3,1
Средняя продолжительность среднего образования, 1980	0,8	0,7
Средняя продолжительность среднего образования, 1997	1,3	1,3
Средняя продолжительность высшего образования, 1980	0,08	0,09
Средняя продолжительность высшего образования, 1997	0,18	0,22

Источник: Dollar (2001).

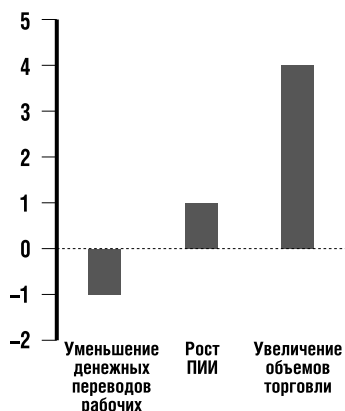
Помимо этого, в течение третьей волны новые глобализирующиеся страны значительно, в среднем на 34 пункта, снизили тарифы на импорт (по сравнению с 11 пунктами у менее глобализированных стран) (рис. 1.10). Но изменение политики не было сосредоточено исключительно — или даже в первую очередь — на торговле. Список стран, начавших глобализироваться после 1980 года, включает

Рисунок 1.10. Снижение средних тарифов на импорт, середина 1980-х — конец 1990-х годов



Источник: Dollar and Kraay (2001b).

Рисунок 1.11. Результаты улучшения правовой системы (в процентах от ВВП)



Источник: Dollar and Zoido-Lobaton (2001).

в себя такие известные страны-реформаторы, как Аргентина, Венгрия, Индия, Китай, Малайзия, Мексика, Таиланд и Филиппины. Эти страны проводили реформы в сферах либерализации инвестиций, стабилизации и регулирования права собственности. Интеграция в мировую экономику не обязательно должна быть результатом изменений торговой политики. Доллар и Зойдо-Лобатон (Dollar and Zoido-Lobaton, 2001) утверждают, что и гарантированные права собственности, и устойчивое верховенство права, и макроэкономическая стабильность приводят к росту торговли и прямым иностранным инвестициям. Стандартное увеличение индекса улучшения правовой системы на единицу (примерно разница между Кенией и Угандой) приводит к увеличению доли торговли в ВВП на 4 процента, а ПИИ — на 1 процент (рис. 1.11). Также они утверждают, что это приводит к уменьшению эмиграции.

По мере проведения реформ и интеграции в мировой рынок в «более глобализированных» развивающихся странах начался стремительный экономический рост, постепенно увеличивавшийся с 2,9 процентов в 1970-х до 5 процентов в 1990-х (рис. 1.12). Они оказались в положительном цикле ускорения роста и усиленного проникнове-

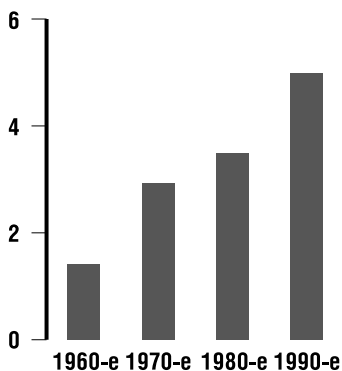
ния на мировые рынки. Похоже, что экономический рост и торговля развивали друг друга и вдобавок поддерживались программами расширения образования, снижения торговых барьеров и стратегического реформирования секторов экономики.

Существование причинно-следственной связи между либерализацией торговли и убыстрением экономического роста не является ключевым вопросом. В странах с низким доходом, которые вышли на глобальные рынки, неизбежные проблемы с доступом на эти рынки замедляют экономический рост независимо от того, была ли индустриализация результатом либерализации. В любом случае, большая степень открытости предостав

ляет экономической системе доступ на более обширный рынок, а еще со времен Адама Смита экономисты считают, что размер рынка важен для экономического роста. Большой рынок предоставляет доступ к новым идеям, крупным фиксированным инвестициям, четкому разделению труда, а также дает возможность более широкого выбора. Возможность широкого выбора для потребителей с высоким доходом не может привести к уменьшению бедных слоев населения; она важна скорее для фирм. Например, когда Индия либерализовала торговлю, ее компании получили возможность приобретать станки лучшего качества. Такие же эффекты принесла либерализация импорта в Китае. Наконец, увеличение рынка влечет за собой усиление конкуренции, что, в свою очередь, интенсифицирует процесс введения инноваций. Существуют свидетельства, что интеграция в мировую экономику важнее для маленьких и бедных экономических систем, нежели для крупных, как Индия и Китай (Sachs and Warner, 1995; Collier and Gunning, 1999).

Существуют также свидетельства отрицательного воздействия экономической открытости и торговли (см. вставку 1.1). Ими нельзя пренебрегать, но относиться к ним следует с осторожностью.

Рисунок 1.12. Темпы роста ВВП на душу населения: более глобализированные развивающиеся страны (в процентах)



Источник: Dollar and Kraay (2001b).

**Вставка 1.1 Открытость и развитие:
свидетельства отрицательного воздействия**

Сложно точно определить взаимосвязь открытости и развития. Важные конкретные действия по либерализации торговли часто включают в себя нетарифные меры, такие, как схемы отмены лицензий или разрешение доступа к иностранной валюте для текущих операций, и определить точное воздействие этих мер трудно. Кроме того, страны обычно проводят сразу целый комплекс реформ, и разделить их последствия практически невозможно. Принимая в расчет эти ограничения, что позволяют определить сравнительные исследования разных стран? Закс и Уорнер (Sachs and Warner, 1995) утверждают, что либеральная торговая политика вызывает экономический рост. Они разрабатывают метод измерения степени открытости, основанный на тарифных ставках для капитала, размерах нетарифных барьеров и степени перекоса на валютном рынке (по сравнению с параллельным рынком). Доллар (Dollar, 1992) создает индекс уровня цен с учетом действия различных факторов; он утверждает, что высокие цены на товары отражают высокий уровень защиты импорта, и обнаруживает значительное воздействие на экономический рост. Оба метода критиковались (среди прочих — Родригезом и Родриком (Rodriguez and Rodrik, 1999)) на основании того, что они являются измерением качества институтов и политики в целом, а не только сферы торговли. Это создает проблему идентификации: страны с более открытой политикой в области торговли и инвестиций обладают более надежными гарантиями прав собственности и более качественными экономическими институтами в общем. Франкель и Ромер (Frankel and Romer, 1999) находят, что открытость, измеряемая долей торговли в общем доходе, тесно связана с долгосрочным развитием. Они выделяют возможность обратной причинной связи между торговлей и экономическим ростом путем анализа торговли с географическими переменными. Хотя это подходит для моделей, в которых доступ на рынки ускоряет развитие, сложно выделить возможность влияния географических факторов на развитие другими способами. Другой подход к измерению открытости применяют Адес и Глэзер (Ades and Glaeser, 1999) в изучении Америки XIX века. Они фокусируют внимание на открытости в смысле доступа к морским портам и железным дорогам и обнаруживают, что отсталые открытые регионы быстро развиваются и догоняют развитые. Они также связывают свое измерение открытости с начальным уровнем развития, и находят, что сочетание открытости и отсталости связано с особенно быстрым развитием. Наконец, есть ряд недавних исследований, сосредоточенных на изменениях темпа роста и изменениях в торговле и ПИИ. Преимущество этого подхода состоит в том, что все переменные, не меняющиеся со временем, выключаются из анализа (география, этнолингвистическая раздробленность, не изменяющиеся со временем институциональные меры), что снижает проблемы параллельности факторов. Доллар и Краай (Dollar and Kraay, 2001b) доказывают, что и увеличение торговли, и увеличение ПИИ связаны с ускорением развития. Они принимают в расчет изменения в других областях политики и исследуют обратную причинную связь с помощью внутренних инструментов.

Как об этом пишут Линдерт и Вильямсон (Lindert and Williamson, 2001a), «сомнения, возникающие в результате отдельных исследований, угрожают закрыть целостную картину происходящего. Несмотря на то что ни одно исследование не может доказать непосредственное положительное влияние экономической открытости на страны третьего мира, это подтверждается совокупностью доказательств. Для того чтобы увидеть всю картину целиком, следует рассмотреть два перечня — один почти пустой, и второй полностью пустой. Почти пустой перечень состоит из всех статистических исследований, показывающих, что протекционизм помог экономическому росту третьего мира, а либерализация ему навредила. Во втором — полностью пустом — перечне находятся те страны, которые решили быть менее открытыми для торговли в 1990-х годах, чем в 1960-х, и при этом подняли уровень жизни. Насколько нам известно, в послевоенном «третьем мире» не существует свидетельств успешной антиглобалистской политики. Из этого мы делаем вывод, что сегодня свободная торговля стимулирует рост экономик «третьего мира», независимо от ее влияния в период до 1940 года» (с. 37—38).

Таким образом, с 1980 года глобальная интеграция товарных рынков позволила развивающимся странам с соответствующим географическим положением, политикой, институтами и инфраструктурой использовать свои трудовые ресурсы, чтобы достичь сравнительного преимущества в производстве некоторых товаров и услуг. Первоначальное преимущество, основанное на дешевой рабочей силе, часто приводило к ряду других выгодных результатов торговли. Например, Бангалор, впервые выходя на мировой рынок программного обеспечения, использовал именно свое преимущество в дешевой и образованной рабочей силе. По мере того как многие фирмы начали стягиваться к городу, он начал пожирать плоды агломерированной экономики. Возрастающие доходы от экспорта обеспечивали импорт, тем самым усиливая конкуренцию и увеличивая ассортимент товаров. Существуют доказательства того, что взаимодействие этих четырех сторон торговли не только поднимает уровень реальных доходов, но и темпы их роста. Однако, процесс экономического роста имеет сложный характер. И определенно, внешняя торговля не является его единственным условием.

Маргинализация: почему многие бедные страны так сильно отличаются от глобализированных?

Страны, с общим населением около 2 миллиардов человек, до сих пор слабо интегрированы в глобальную индустриальную экономику; среди них большинство африканских стран и многие страны бывшего СССР. Рыночные условия торговли их основным сырьем постоянно ухудшались. Их средний доход на душу населения постоянно снижался в течение третьей волны глобализации. Почему эти страны так резко отличаются от глобализовавшихся? Могут ли они догнать глобализированные страны путем использования такого относительного преимущества, как излишек рабочей силы, в целях увеличения в своем экспорте доли товаров и услуг? Существует три точки зрения.

Точка зрения — «вступление в клуб». Согласно этой точке зрения, слабые страны не смогли использовать свое преимущество в рабочей силе из-за неправильной экономической политики. Недоразвитая инфраструктура, недостаточный уровень образования, высокая коррупция и высокие торговые барьеры могут погасить положительные результаты низкой стоимости рабочей силы. Если же политика, институты и инфраструктура будут улучшены, то эти страны смогут выйти на мировые рынки товаров и услуг.

Точка зрения — «географические недостатки». Сторонники этой точки зрения утверждают, что многие страны, которые не смогли занять своего места на мировых товарных рынках, страдают от изначально невыгодного географического положения. Даже при наличии развитой политики, институтов и инфраструктуры, страна, не имеющая выхода к морю и подверженная эпидемиям малярии, просто не сможет быть конкурентоспособной в производстве товаров или оказании таких услуг, как туризм. Некоторые считают, что именно из-за низкой эффективности политики и инфраструктуры расположенные в таких регионах страны и не проводят соответствующие реформы.

Для многих развивающихся стран стоимость транспортных перевозок товаров на рынки стран ОЭСР выше, чем тарифы, и это становится еще большим препятствием, чем торговая политика богатых стран. В некоторых случаях высокая стоимость транспорта действительно объясняется плохим географическим положением, но на нее также сильно влияет и качество инфраструктуры, как пред-

полагает первая точка зрения. Лимао и Венаблес (Limao and Venables, 2000) считают, что «африканские страны склонны меньше торговать между собой и с остальным миром, чем это следовало бы из обычной модели, и причиной этого является их плохая инфраструктура» (р. 25). Здесь имеются в виду как недостаточно эффективные морские порты, так и внутренняя система автомобильных и железных дорог и телекоммуникаций. Колье и Ганнинг (Collier and Gunning, 1999, р. 71—72) так описывают это положение в Африке:

«Инфраструктура здесь хуже, чем где бы то ни было. Например, плотность железных дорог в сельской местности составляет всего 55 километров на тысячу квадратных километров, по сравнению с более чем 800 в Индии, а количество телефонов на одного человека в десять раз меньше, чем в Азии. Качество инфраструктуры здесь тоже крайне плохое. Количество неполадок в телефонной системе в три раза больше, чем в Азии, а количество дизельных поездов меньше на 40 процентов. Цены на использование инфраструктуры намного выше. Стоимость железнодорожных перевозок больше азиатских в два раза. Портовые тарифы выше (например, контейнер стоит 200 долларов в Абиджане и 120 — в Антверпене). Воздушные перевозки в четыре раза дороже, чем в Азии. Значительная часть международного транспорта находится в руках картелей из-за политики африканских правительств, пытающихся развить национальные морские компании и авиалинии. В результате этих высоких цен к 1991 году расходы на перевозку и страховку составляли 15 процентов всего дохода от экспорта, в то время как для развивающихся стран этот параметр составляет всего 6 процентов. Более того, в Африке этот параметр растет, в то время как в остальном мире он снижается; в 1970 году эти цифры составляли 11 и 8 процентов соответственно».

Таким образом, высокая стоимость транспорта в бедных странах является результатом и невыгодного географического расположения, и плохой инфраструктуры. Вследствие этого в таких странах низкая заработная плата, и даже отсутствие торговых барьеров не поднимет ее до уровня других регионов.

Точка зрения — «упущенная возможность». Она совпадает с первой точкой зрения в том, что правильная политика бедных

стран позволила бы им выйти на глобальные рынки товаров и услуг, но, согласно ей, большинство этих стран уже упустили такую возможность. Мировой спрос на товары ограничен мировым доходом, и из-за процесса агломерации фирмы будут собираться в промышленные группы. Хотя места для таких групп достаточно, все компании уже располагаются в странах с излишком рабочей силы, и бедные страны уже не могут им ничего предложить.

Кто прав?

Скорее всего, каждая из этих точек зрения в чем-то верна. Вполне вероятно, что на мировом рынке товаров и услуг хватит места для новых стран и что в некоторых выгодно расположенных городах в тех странах, которые реформируют свою политику, институты и инфраструктуру, появятся успешные промышленные группы. Настолько же вероятно, что если все страны проведут такие реформы, районов с благоприятными условиями будет больше, чем промышленных групп, и окажется, что некоторые страны действительно упустили свои возможности. Наконец, несколько стран действительно неудачно расположены и просто не смогут индустриализоваться. Они смогут стать конкурентоспособными на рынке международных услуг, но в настоящий момент рынок услуг намного менее интегрирован, чем рынок товаров, во многом из-за того, что до недавнего времени торговые переговоры велись о снижении барьеров именно для товарооборота.

Независимо от того, были ли сложности, с которыми столкнулись бедные развивающиеся страны, изначально predeterminedены или с ними можно было справиться путем проведения правильной политики, темпы развития этих стран во время третьей волны глобализации были еще ниже, чем во время второй. Одной из причин данной ситуации было то, что страны, торгующие сырьем, столкнулись со снижением цен на основные статьи их экспорта; возможно, это было связано с замедлением экономического роста развитых стран. Могла ли сама глобализация привести к ухудшению экономического положения некоторых стран? Во-первых, это могло произойти в результате роста международных рынков капитала. Большинство бедных стран интегрировались в мировые рынки капитала не путем привлечения к себе капитала, а путем его

утечки. К 1990 году около 40 процентов частного капитала Африки — региона с самыми скудными средствами — находилось за пределами континента; это больше, чем в любом другом регионе. Такой тип интеграции не был результатом сознательной экономической политики; большинство африканских правительств вводили системы контроля за капиталом, но они были неэффективными. Основными причинами утечки капитала были невыгодный курс валют, большая степень риска и высокая задолженность (Collier, Hoeffler and Patillo, 2001). К тому же утечке капитала способствовала международная банковская деятельность, в том числе и оффшорная, с недостаточной практикой выявления потоков капитала. Во-вторых, глобализация могла навредить слабым глобализирующимся странам путем усугубления риска гражданских войн. Их вероятность резко снизилась в развивающихся глобализирующихся регионах, но резко возросла в Африке. Зависимость от экспорта сырья является значительным фактором риска в гражданских конфликтах, возможно из-за того, что именно экспорт предоставляет источники финансирования для повстанческих групп. В то время как большинство регионов разнообразили свой экспорт, Африка оставалась зависимой от сырья. Более того, в такой ситуации конфликты становятся продолжительнее; шансы мирного урегулирования во время третьей волны глобализации намного ниже, чем были во время второй.

Возобновление международного перемещения капитала

Контроль за перемещением капитала из стран с высоким доходом постепенно ослаблялся; например, Великобритания отменила его в 1979 году. Правительства развивающихся стран также постепенно стали проводить более благоприятную политику по отношению к инвесторам. По этим причинам, а также в связи с нефтяным кризисом 1970-х, значительное количество частного капитала снова начало перемещаться в развивающиеся страны.

Общий поток капитала в развивающиеся страны увеличился в реальных цифрах с менее чем 28 миллиардов долларов в 1970-х до примерно 306 миллиардов в 1997 году (рис. 1.13), когда он был максимальным; изменилась и его структура. Важность официальной помощи значительно снизилась, а поток частного капитала стал ос-

Рисунок 1.13. Общее перемещение капитала в развивающиеся страны по видам перемещения, 1970—1998 годы (в миллиардах долларов США)



Источник: Schmukler and Zoido-Lobato (2001).

новным финансовым источником многих зарождающихся экономических систем. Структура потоков частного капитала также претерпела заметные изменения. Прямые иностранные инвестиции росли на протяжении 1990-х годов. Самым важным источником этого роста были слияние и приобретение, особенно в результате приватизации государственных компаний. Общий поток вырос с 10 миллионов долларов в 1970-м до 103 миллиардов в 1996-м. Новые международные фонды взаимопомощи способствовали равномерному распределению потоков капитала в развивающиеся страны. Важность совместных банковских займов и других частных перемещений капитала постоянно снижалась на протяжении этого периода, особенно после долговых кризисов 1980-х годов.

Хотя общий поток капитала в развивающиеся страны увеличился в течение третьей волны глобализации, по одному параметру он ниже, чем во время первой волны. В 1998 году доля иностранного капитала в ВВП развивающихся стран составляла 22 процента; это почти вдвое выше, чем в середине 1970-х, но значительно ниже 32 процентов, достигнутых в 1914 году (Maddison, 2001). Некоторые страны получают значительное количество капитала, другие — совсем небольшое. 12 лучших новых рынков получают подавляющее большинство потоков — это такие страны, как Аргентина, Бразилия, Индия, Китай, Малайзия, Мексика и Таиланд. Из развивающихся стран самыми успешными в привлечении прямых иностранных инвести-

ций оказались Малайзия и Чили (около 2000 долларов на душу населения).

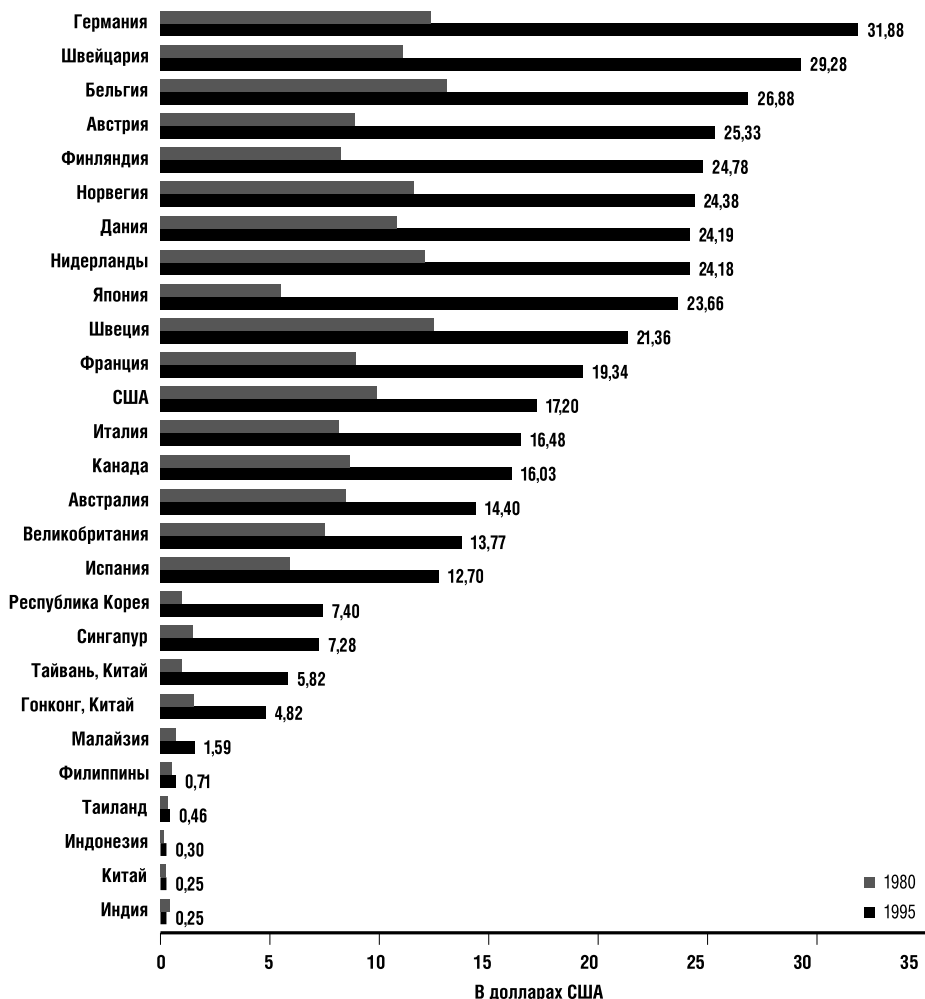
Прямые иностранные инвестиции — это не только капитал, но также и развитые технологии и доступ на международные рынки; они необходимы для участия в международных производственных сетях. Доллар и Краай (Dollar and Kraay, 2001) указывают, что прямые иностранные инвестиции оказывают значительный эффект на экономическое развитие, в то время, как общий уровень инвестиций сам по себе такого эффекта не оказывает; другие факторы оказываются более важными.

Потоки капитала в развивающиеся страны — это очень малая доля глобального рынка капитала. В связи с тем, что владельцы капитала заботятся о безопасности, большинство перемещений капитала происходит между развитыми странами, а не из развитых — в развивающиеся. Даже в Малайзии и Чили количество ПИИ на душу населения меньше, чем в любой из крупных развитых стран. В США эти ПИИ составляют более 3200 долларов на душу населения, а в Африке — всего 124 доллара (Maddison, 2001), несмотря на то, что разница в количестве капитала на единицу рабочей силы между развитыми и развивающимися странами сейчас намного больше, чем в первую волну глобализации. Мировые рынки капитала явно могут внести большой вклад в экономическое развитие стран с низким доходом. Как мы указываем в Главе 3, существует явное предубеждение против Африки.

Давление миграции возрастает

Значительная разница в доходах, сформировавшаяся к концу второй волны глобализации, привела людей к необходимости мигрировать из бедных районов; здесь имеется в виду как миграция из сельских районов в города внутри одной страны, так и международная миграция. Это стремление к миграции натолкнулось на иммиграционный контроль, но в некоторых богатых странах во время третьей волны глобализации контроль был ослаблен, что привело к значительным изменениям заработной платы в бедных странах. В течение первой волны современной глобализации, в период с 1870-х по 1910-е годы, около 10 процентов мирового населения изменило постоянное место жительства. Большая часть этого перемещения происходила по экономическим причинам, из-за

Рисунок 1.14. Почасовая стоимость труда на производстве



Источник: Stalker (2000).

стремления к лучшей жизни в более благоприятных районах. Те же силы действуют и сегодня, хотя политика в отношении международной миграции стала намного строже, чем в прошлом. Около 120 миллионов людей (2 процента мирового населения) живут за рубежом (то есть не в странах своего гражданства). Примерно половина этого количества находится в индустриальных странах,

а другая половина — в развивающихся. Но из-за того, что население развивающихся стран примерно в пять раз больше населения развитых стран, иммигранты составляют большую долю в населении богатых стран (около 6 процентов), чем в населении бедных (около 1 процента).

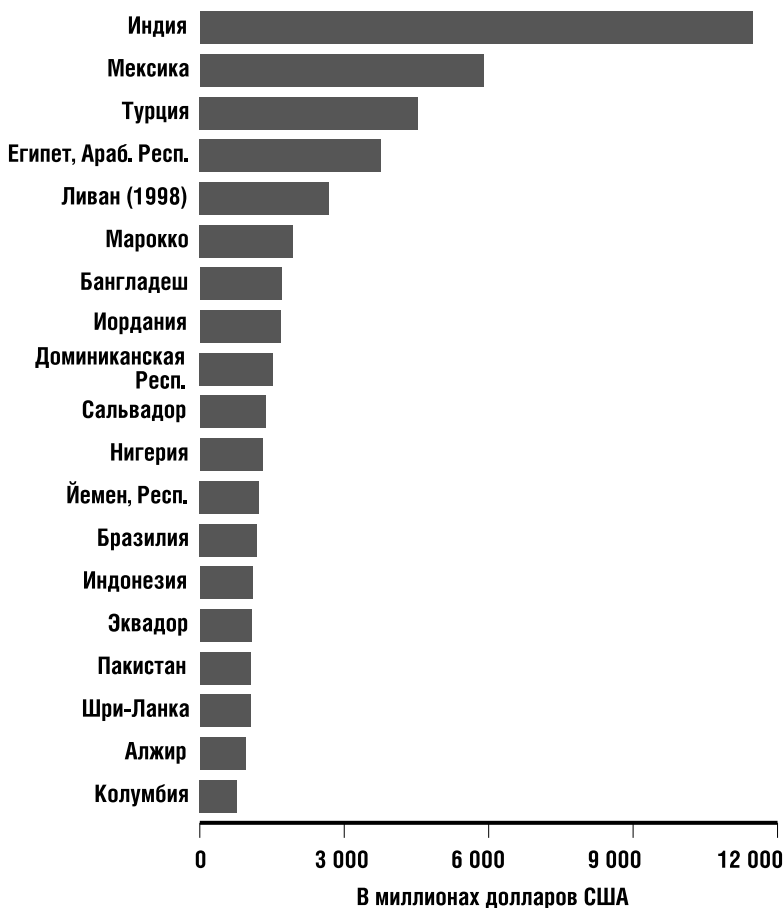
Основной экономической причиной миграции является то, что оплата одних и тех же навыков в разных регионах, особенно между развивающимися и богатыми странами, сильно различается. Средняя часовая оплата на производстве составляет примерно 30 долларов в Германии и одну сотую этой суммы (30 центов) в Китае и Индии (рис. 1.14). Это самый яркий пример, но даже между США и новыми индустриализированными странами, такими, как Таиланд или Малайзия, существует десятикратная разница в оплате труда. Частично эта разница объясняется тем, что средний германский рабочий чуть более образован и натренирован, чем китайский или индийский, но разница в квалификации может объяснить лишь малую долю разницы в заработной плате. Исследования индивидуальной легальной миграции из Мексики в США показали, что в среднем люди оставляли в своей стране работу, за которую получали 31 доллар в неделю, и по прибытии в США могли сразу начать зарабатывать 278 долларов в неделю (девятикратное увеличение). Аналогично, индонезийские рабочие получают 28 центов в день в своей стране, по сравнению с 2 долларами или даже больше в соседней Малайзии. Выгода для индивидуальных рабочих, мигрирующих в страны с более развитой экономикой, очевидна.

Эта разница в заработной плате ведет к усилению стимулов к миграции, хотя масштаб миграции зависит от ограничений на въезд. Хаттон и Вильямсон (Hatton and Williamson, 2001) исследовали эмиграцию из Африки. Они считают, что растущая разница в заработной плате и резкое увеличение количества людей в возрасте от 15 до 29 лет приводят к экономическому стимулированию эмиграции, хотя большая ее часть перекрывается въездными ограничениями. Эмиграция из Мексики ограничивается меньше. В США живет около 7 миллионов легальных мексиканских эмигрантов, и около 3 миллионов незарегистрированных. Это означает, что примерно 10 процентов населения Мексики живет и работает в США. Эмиграция такого масштаба оказывает значительное влияние на рынки труда развивающихся стран. Хаттон и Вильямсон (Hatton and Williamson, 2001) оценивают влияние эмиграции из Африки на оплату труда ос-

тающихся в Африке рабочих и находят, что эмиграция резко увеличивает заработную плату неквалифицированных работников. Можно утверждать, что эмиграция из Мексики значительно подняла мексиканскую заработную плату.

Выгода от эмиграции для исходного региона состоит не только в росте заработной платы. Эмигранты посылают денежные переводы родственникам, что является важным источником капитала (рис. 1.15). Индия ежегодно получает почтовые переводы от своих рабочих

Рисунок 1.15. Денежные переводы рабочих, 1999 год



Источник: World Bank (2001d).

из-за границы на сумму в шесть раз выше, чем получаемая ей иностранная помощь.

Помимо этого, торговля и инвестиции зависят от личных и семейных связей. Например, многие китайцы эмигрировали в другие азиатские страны (особенно в Таиланд, Малайзию, Индонезию и Сингапур); их семейные связи играют значительную роль в торговле и инвестициях между этими странами и Китаем. Этот феномен очень сложно изучить и выразить в цифрах, но существуют свидетельства того, что общий язык имеет значение при определении торговых и инвестиционных потоков, и естественно предположить, что еще более крепкие семейные и родственные связи оказывают еще больший эффект. Таким образом, миграция может облегчить другие перемещения, связанные с глобализацией, — перемещение товаров, капитала и идей. Возьмем, к примеру, недавнюю волну иммиграции из Индии в США. В основном она связана с сектором высоких технологий, и ее результатом будет улучшение обмена технологиями и информацией между Индией и США, а также приток в Индию американских инвестиций. Успешные американские предприниматели-индийцы могут сами открыть заводы в Индии, или американские компании могут нанимать индийских инженеров для работы в Индии. Из-за того, что значительная часть торговли товарами и услугами основана на таких связях, можно ожидать роста торговых отношений между этими двумя странами.

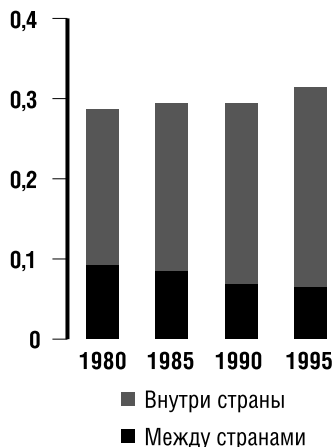
Какое влияние оказала третья волна глобализации на распределение доходов и уровень бедности?

Прорыв развивающихся стран на мировые рынки товаров и услуг и возобновление миграции и перемещения капитала повлияли на уровень жизни и распределение доходов как между странами, так и внутри них. Внутренняя политика, не связанная с глобализацией, также влияет на распределение доходов.

Среди развитых стран глобализация ведет к той же схожести, что и во время первой и второй волн. К 1995 году неравенство между странами было более чем вдвое меньше, чем в 1960, и значительно меньше, чем в 1980. Однако, как показывает рисунок 1.16, внутри некоторых стран неравенство возросло, изменив тенденции, свойственные второй волне. Это можно частично отнести на счет иммиграции, но

Рисунок 1.16. Неравенство домашних хозяйств в богатых странах, 1980—1995 годы

Линейка разницы доходов



Источник: Clark, Dollar and Kraay (2001).

и новые глобализирующиеся страны как единую группу интегрированных экономических систем, общее неравенство между ними снизилось (рис. 1.17).

Как и в странах ОЭСР, в новых глобализирующихся странах возросло внутреннее неравенство; но это полностью является результатом роста неравенства в Китае, в котором проживает треть населения новых глобализирующихся стран. Китай начал модернизацию с совершенно равным распределением доходов и крайне низким уровнем жизни. Неравенство между сельскими районами Китая снизилось, но вместе с тем возросло неравенство между сельскими районами и появляющимися городскими агломератами (рис. 1.18), и, соответственно, между провинциями, в которых располагаются эти агломераты, и остальными.

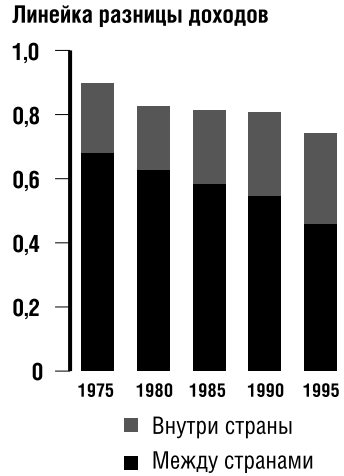
Более подробное исследование изменений неравенства внутри стран проводят Доллар и Краай (Dollar and Kraay, 2001) и Равальон (Ravallion, forthcoming). Существует ряд сложностей при сравнении данных о распределении доходов в различных странах. Исследования разных стран различаются по объекту измерения (доход или по-

это может быть и результатом изменений в налогообложении и социальном обеспечении, не связанных с глобализацией. Глобальная экономическая интеграция совместима с различиями внутренней политики распределения доходов разных стран; неравенство в уровнях жизни может быть совершенно различным в одинаково глобализированных экономических системах. Для стран ОЭСР в целом глобализация явилась уравнивающей силой; неравенство между странами значительно снизилось.

Среди новых развивающихся стран наблюдается то же выравнивание, что и в странах ОЭСР за более длительный период. Закс и Уорнер (Sachs and Warner, 1995) утверждают, что это стандартное явление для открытых экономик. Если брать страны ОЭСР

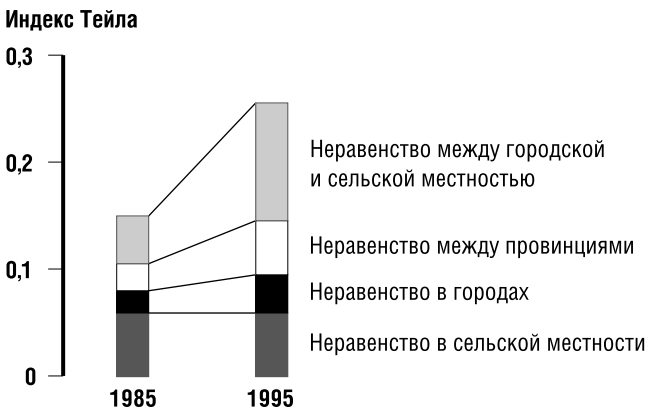
ребление), по измерению дохода (доход или прибыль), по субъектам (индивиды или домохозяйства) и по масштабу измерения (по всей стране или по ее части). Доллар и Краай основываются на данных о распределении доходов в 137 странах, полученных из национальных источников (которые Дейнингер и Сквайр (Deiningер and Squire, 1996) считают достоверными); они немного корректируют их, чтобы сократить расхождения из-за методов исследования. Доллар и Краай фокусируют свои исследования на том, что произошло с доходами беднейших 20 процентов населения, и обнаруживают, что в среднем темп роста доходов бедных слоев населения и темп роста доходов общества в целом соотносятся как один к одному; но есть и ряд исключений. Далее они исследу-

Рисунок 1.17. Неравенство домашних хозяйств в развивающихся странах, 1975—1995 годы



Источник: Clark, Dollar and Kraay (2001).

Рисунок 1.18. Увеличение неравенства в Китае, отражающее рост дифференциации между районами



Источник: Nehru (1997).

ют, являются ли какие-либо из этих исключений результатом изменений в торговле, и приходят к выводу, что не существует взаимосвязи между открытостью экономической системы и изменениями неравенства, независимо от того, как измеряется открытость: по доле внешней торговли в доходах, по средним тарифам, по контролю над капиталом или по параметру открытости Закса-Уорнера. Равальон приходит к несколько другим выводам: он утверждает, что хотя *в среднем* открытость не связана с неравенством, в странах с низким доходом она приводит к неравенству. Независимо от общего эффекта, внешняя торговая политика кому-то приносит прибыль, а кому-то — убытки.

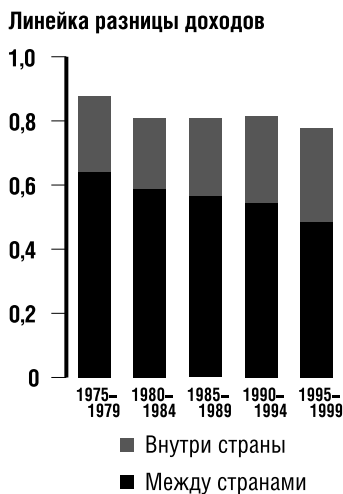
Сохранение неравенства на одном уровне в сочетании с быстрым экономическим ростом привели к резкому повышению уровня жизни в новых глобализирующихся странах. В период с 1993 по 1998 год (самые последние данные) количество людей, живущих за чертой бедности, сократилось до 762 миллионов, то есть на 14 процентов. Для них третья волна глобализации действительно стала золотым веком. Бедность свойственна, в основном, сельской местности. По мере того как новые глобализирующиеся страны выходили на мировой рынок, темпы их индустриализации и урбанизации увеличились. Люди стали переезжать из подверженной рискам и бедности сельской местности, чтобы получить более надежную и высокооплачиваемую работу в городах. Уровень жизни вырос не только по параметру дохода. И средняя продолжительность жизни, и длительность школьного обучения поднялись до уровня, достигнутого богатыми странами в 1960 году. Примером этого является Вьетнам. По мере того как он интегрировался в мировую экономику, его доход на душу населения вырос, а неравенство почти не усилилось. Доход бедных слоев населения резко увеличился, и количество людей, живущих за чертой бедности, снизилось с 75 процентов населения в 1988 году до 37 процентов в 1998 — то есть уменьшилось вдвое всего за 10 лет. Мы можем быть уверены в этой информации, так как изучение состояния домашних хозяйств проводилось в начале процесса реформ (1992—1993), и те же 5 тысяч хозяйств были изучены шесть лет спустя. Вьетнам очень успешно вышел на мировые рынки трудоемкой продукции, такой, например, как обувь, и рост занятости благоприятно отразился на бедных домашних хозяйствах. То же самое происходит и в Уганде: резкое повышение уровня жизни и отсутствие роста неравенства.

В то время как более глобализированные экономики росли и объединялись, среди менее глобализированных развивающихся экономик наблюдался спад и отдаление друг от друга. Экономический рост был хуже, чем во вторую волну, но расхождение было более длительным. Адедс и Глэзер (Ades and Glaeser, 1999) указывают, что по меньшей мере с 1960 года менее глобализированные развивающиеся страны (выделенные по доле торговли в доходе) начали расходиться. Экономический спад и расхождение привели к снижению уровня жизни по всем параметрам. Между 1993 и 1998 годом количество людей, живущих за чертой бедности, в менее глобализированных развивающихся странах выросло на 4 процента и составило 437 миллионов. Произошло не только снижение дохода на душу населения; во многих странах снизились также средняя продолжительность жизни и длительность школьного обучения.

В течение второй волны глобализации богатые страны отделились от бедных; эта тенденция длилась около века. В течение третьей волны новые глобализирующиеся страны начали догонять богатые; но слабые страны стали еще больше отставать.

Изменения распределения мирового дохода и количества бедных людей являются результатами различных факторов. Богатые страны выравниваются между собой; менее богатые страны догоняют самые богатые, при этом в некоторых развитых странах возрастает неравенство. Новые глобализирующиеся страны также сближаются между собой и повышают уровень жизни. Неравенство возрастает в Китае, но не является средней величиной для всех глобализирующихся стран. Богатые и новые глобализирующиеся страны сближаются друг с другом, и отдаляются от слабо глобализирующихся стран. Общим эффектом является то, что длительный процесс возрастания мирового неравенства и снижения уровня жизни был остановлен и даже

Рисунок 1.19. Мировое неравенство домашних хозяйств, 1975–1999 годы



Источник: Clark, Dollar and Kraay (2001).

повернут вспять (рис. 1.19). По оценкам Бургиньона и Моррисона (Burguignon and Morrison, 2001), количество людей, живущих за чертой бедности, снизилось в период с 1980 по 1992 год примерно на 100 миллионов (итог их анализа); Чен и Равальон (Chen and Ravallion, 2001) утверждают, что с 1993 года (ближайшая дата для сравнения) по 1998-й оно снизилось еще на 100 миллионов.

Таким образом, глобализация явно может быть способом повышения уровня жизни. В последующих главах мы рассматриваем важнейшие факторы на глобальном и местном уровне, которые помогут ей добиться этой цели. Глава 2 посвящена глобальной структуре перемещения товаров, капитала, людей и концентрируется на мерах по усилению интеграции и включению в этот процесс районов, не затронутых сейчас глобализацией. Глава 3 рассматривает программу действий развивающихся стран в национальном и региональном масштабах. Глава 4 изучает вопросы власти, культуры и окружающей среды. Глава 5 суммирует и подводит итог программ действий, необходимых для того, чтобы глобализация приносила еще больше пользы бедным странам и малоимущему населению.

Улучшение структуры международной интеграции

Одной из отличительных черт последней волны глобализации является то, что в общественных процессах участвуют многие развивающиеся страны, причем намного активнее, чем раньше. Частично это объясняется их односторонними действиями, направленными на либерализацию внешнеторговой и инвестиционной политики. Но развивающиеся страны также стали играть активную роль в многосторонних институтах, управляющих международной торговлей и инвестициями. В этой главе основное влияние уделяется перспективам возрастающей интеграции богатых и бедных стран в области торговли, инвестиций и использования рабочей силы, а также на том, каким образом международная структура может быть улучшена, чтобы поддерживать такую интеграцию.

Первый раздел посвящен политике в области торговли. Уругвайский раунд переговоров очень сильно отличался от предшествовавших ему многосторонних переговоров количеством соглашений, подразумевающих развитие и улучшение торговых институтов развивающихся стран. Развивающиеся страны заключили «большую

делку», условиями которой с их стороны являются дальнейшее снижение тарифов на промышленную продукцию и принятие стандартов защиты прав интеллектуальной собственности (ПИС), в то время как богатые страны должны отменить квоты на текстильную продукцию и одежду, ввести более эффективное регулирование сельского хозяйства и упразднить добровольные экспортные ограничения (ДЭО). Развивающиеся страны были разочарованы тем, что богатые страны не спешили выполнять свои обязательства по упразднению текстильных квот и протекционизма в области сельского хозяйства. По примерным оценкам, этот протекционизм ежегодно обходится бедным странам в 100 миллиардов долларов, что почти в два раза больше объема получаемой ими иностранной помощи. Развивающиеся страны также сохраняют высокие торговые барьеры — 70 процентов тарифных барьеров, которые приходится преодолевать развивающимся странам, установлены ими в отношениях друг с другом. Раунд торговых переговоров, посвященный доступу на рынки товаров и услуг, мог бы принести значительную пользу.

В следующем разделе рассматривается международное перемещение капитала. Вместе с либерализацией торговли развивающиеся страны снизили ограничения на иностранные инвестиции. Приток частного капитала в развивающиеся страны — особенно ПИИ, предоставляющих как непосредственно капитал, так и доступ к технологиям — резко увеличился. Вместе с тем объем официальной помощи для развития бедных стран, предоставляемой промышленными странами, уменьшился. Бедные регионы, не получающие сейчас выгоды от глобализации, нуждаются в большем объеме помощи. Также наблюдается неравномерный рост частных финансовых потоков — банковских кредитов, займов и акций. Этот рост влечет за собой риски. Мы рассматриваем то, каким образом международное сообщество может лучше ими управлять. Процесс либерализации экономики увеличивает риски и часто сопровождается разрушительными финансовыми и валютными кризисами; но если страна успешно преодолевает эту начальную фазу, то риски снижаются до уровня, прешествовавшего либерализации. Еще не вполне открытые страны, такие, как Индия и Китай, должны проводить реформы крайне осторожно. Основой успешной либерализации являются наблюдение и регулирование финансовой системы на микроэкономическом и макроэкономическом уровнях. Укреплению экономической системы также могут послужить иностранные инвестиции в сферу

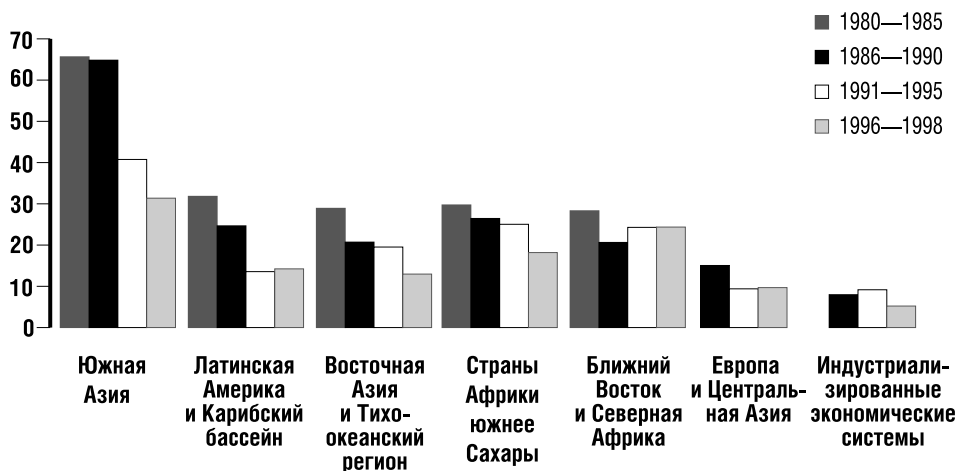
финансовых и расчетных услуг. Даже при наличии развитых институтов и правильной политики страны могут пострадать от международных финансовых кризисов, так как данные рынки подвержены непредсказуемым циклам подъемов и спадов. Для установления стандартов и борьбы с финансовыми кризисами необходима международная координация усилий; странам с правильной политикой должны быть обеспечены ликвидные средства, и в то же время частные инвесторы должны подвергаться санкциям за рискованную кредитную деятельность.

Последний раздел посвящен миграции, как из развивающихся стран в индустриальные, так и между самими развивающимися странами. Несмотря на то что миграция может способствовать значительному сокращению бедности, иммиграционная политика стран ОЭСР неблагоприятна и провоцирует «утечку мозгов» — миграцию квалифицированных рабочих из южных регионов, и в то же время перекрывает поток легальной неквалифицированной рабочей силы. Очевидно, что миграция — самый противоречивый из результатов глобализации; она снижает относительную заработную плату неквалифицированных рабочих в индустриальных странах, а также оказывает на общество и культуру влияние, которое одни — приветствуют, а другие — находят угрожающим. В любом случае, демографическое положение будет вынуждать неквалифицированных рабочих к миграции. Самый большой рост рабочей силы в ближайшие 15 лет ожидается в регионах с самым низким уровнем жизни — Южной Азии и Африке к югу от Сахары. В Европе и Японии без иммиграции количество рабочих резко уменьшится и соотношение количества работающих людей и количества пенсионеров снизится, что поставит сложную задачу перед системой социального обеспечения. Миграция неквалифицированной рабочей силы из регионов с ее избытком в регионы с ее недостаточей принесет и тем и другим значительную выгоду.

Внешнеторговая политика

Средние ставки тарифов в развивающихся странах были снижены вдвое, с примерно 30 процентов в начале 1980-х годов до 15 процентов в конце 1990-х (рис. 2.1). Абсолютное снижение ставок тарифов в развивающихся странах было значительно большим, чем в ин-

Рисунок 2.1. Средние невзвешенные ставки тарифов по регионам (в процентах)



Источник: World Bank (2001d).

дустриальных странах, а снижение с первоначально высокого уровня приносит более ощутимую выгоду, чем такое же снижение, но с более низкого общего уровня (Martin, 1997). К тому же, разброс тарифных ставок, который обычно увеличивает значение любой средней ставки, также был существенно снижен, особенно в Южной Азии, Латинской Америке и Восточной Азии. В Южной Африке, Ближнем Востоке и в странах Африки южнее Сахары либерализация торговли была частичной. Вместе со снижением тарифов резко упал объем квот, и были снижены ограничения международного валютного обмена, таким образом либерализация торговли шла по широкому фронту.

Результатом либерализации в развивающемся мире стало резкое увеличение импорта и экспорта. В такой более открытой экономической среде развивающиеся страны начинают все больше экспортировать трудоемкую продукцию. Еще в 1980 году промышленные товары составляли лишь четверть экспорта развивающихся стран; на протяжении всей третьей волны глобализации этот показатель рос, и к 1998 году составил уже более 80 процентов. Вместе с изменением структуры экспорта произошло и изменение его направления. Во время второй волны менее 20 процентов экспорта развивающихся стран было направлено в другие развивающиеся страны;

к 1995 году эта цифра достигла 40 процентов. Это повышение значимости развивающихся стран в качестве рынков для товаров друг друга является результатом целого ряда факторов, таких, как рост доли развивающихся стран в мировой экономике и либерализация их торговой политики. Теперь, когда 40 процентов их экспорта направляется в другие развивающиеся страны, торговые барьеры между ними становятся важнее, чем они были раньше. Более 70 процентов тарифов, которые вынуждена преодолевать продукция развивающихся стран, установлены другими развивающимися странами (Hertel and Martin, 2001).

Резкое увеличение объема экспорта товаров из развивающихся стран привело к протекционистским настроениям как в индустриальных, так и в развивающихся странах, и привлекло внимание к таким вопросам, как условия труда. По мере того как развивающиеся страны становятся более значимыми в торговом отношении, достижение соглашения по многосторонней либерализации торговли становится все более сложным.

Уругвайский раунд переговоров открыл новую эру многосторонних торговых соглашений (Martin and Winters, 1996). На первых порах развивающиеся страны участвовали в обсуждении исключительно вопросов основного назначения ВТО — обмене уступками по доступу на рынки. Развивающиеся страны хотели «закрепить» свои тарифы на 100 процентов своего сельскохозяйственного импорта и на более чем 60 процентов своего импорта промышленных товаров (Abreu, 1996)¹. Развивающиеся страны сыграли ключевую роль в возврате сельского хозяйства в сферу действия ГАТТ, отмене добровольных экспортных ограничений и протекционистского режима квот на текстильную продукцию и одежду. Для этого они заключили «большую сделку», по условиям которой была введена защита прав интеллектуальной собственности, представляющая значительный интерес для богатых стран. Область регулирования торговых соглашений была расширена и включила в себя услуги; многие положения, ранее касавшиеся только участников многосторонних соглашений, вошли в сферу «единого соглашения» Уругвайского раунда. Была создана ВТО, которой вручили более действенную схему разрешения споров. В развивающихся странах произошло важное изменение, на тот мо-

¹ То есть взять на себя обязательство не повышать свои тарифы выше определенного уровня, указанного в реестре соглашений ВТО.

мент оставшееся незамеченным: они стали соответствовать требованиям, необходимым для более глубокой интеграции, то есть укрепили свои институты. Особенно это было заметно в случае с торговыми аспектами прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), но затронуло и такие области, как соглашение о таможенной оценке. Как отмечают Фингер и Шулер (Finger and Schuler, 2001), стоимость реализации этих соглашений может быть весьма значительной.

Несмотря на то что с появлением ВТО значительно увеличилось и количество членов этих соглашений и область их действия, в управлении торговой системой не произошло значительных изменений. Для главных решений все еще использовался принцип консенсуса, и все члены были одинаково представлены как в исполнительном органе, генеральном совете, так и на совещаниях комитетов. Хотя такая модель и предоставляет небольшим развивающимся странам большее представительство, чем они бы получили в меньшем исполнительном органе, они имеют значительно меньше влияния, чем теоретически предполагает равное представительство. Многие развивающиеся страны неадекватно представлены в Женеве, и из-за этого не могут полностью участвовать во всех действиях ВТО (Blackhurst, Luakurwa, and Oyejide, 2001). Кроме того, размер страны имеет значение, например, при разрешении споров, в котором только крупные страны могут успешно сопротивляться незаконным мерам. Если бы ВТО не существовала, дисбаланс влияния был бы еще больше, так как маленькие страны, такие, как Бангладеш, вынуждены были бы вести переговоры с США один на один, без многостороннего комплекса правил. Все же важно помнить, что развивающиеся страны с трудом защищают свои законные интересы в ВТО, и это одна из причин, почему они сопротивляются включению в сферу действия организации вопросов, не связанных с торговлей, таких, как стандарты условий труда и окружающей среды.

Облегчить доступ к рынкам

ВТО может начать «раунд развития» торговых переговоров уже на своем совещании комитета в Дохе (предложения по повестке дня см.: Hoekman and Martin, 2001, а также www.worldbank.org/trade). Основной целью этих переговоров должно стать облегчение доступа к рынку для развивающихся стран, что принесет выгоду всем сто-

ронам. Для определения этих приобретений мы используем модель, являющуюся частью Проекта по анализу международной торговли (GТАР). Она дает не осторожные оценки таких выгод, так как основана на консервативных предположениях. Во-первых, она предполагает, что развитые страны уже полностью выполнили свои обязательства по Уругвайскому раунду переговоров — в частности, отменили текстильные квоты. Во-вторых, она игнорирует те преимущества, которые достигаются за счет расширения масштабности и динамичности производства. В-третьих, она не принимает в расчет результаты отмены антидемпинговых обязательств, завышенных стандартов и аналогичных торговых ограничений. В-четвертых, в ней не учитывается выгода от либерализации торговли в области услуг. Сложно рассчитать, насколько эта модель недооценивает ожидаемую выгоду, но то, что ею не учитывается, может принести большую пользу, чем то, что берется в расчет. С учетом этих ограничений полученные результаты позволяют понять, какие типы либерализации торговли принесут наибольшую пользу развивающимся странам.

Развивающиеся страны нуждаются в облегчении доступа на товарные рынки богатых стран. Несмотря на существенную либерализацию товарных рынков развитых стран, основная выгода для развивающихся стран лежит в дальнейшей либерализации этих рынков. Примерные расчеты, показанные в таблице 2.1, оценивают ежегодный доход развивающихся стран от снятия ограничений доступа на рынки текстиля и одежды развитых стран в 9 миллиардов долларов, причем предполагается, что квоты на текстильную продукцию уже полностью сняты. Доход от снятия ограничений доступа на другие рынки составит 22,3 миллиарда долларов. Таким образом, увеличение экспорта товаров является первоочередной задачей для развивающихся стран. Это не было частью первоначальной повестки дня Уругвайского раунда переговоров, поэтому подготовка к переговорам по поводу промышленных товаров еще не началась, но вопросы, касающиеся торговли товарами, во многом проще, чем касающиеся сельского хозяйства или услуг.

Развивающиеся страны нуждаются в облегчении доступа на сельскохозяйственные рынки богатых стран. Согласно данной модели, выгода развивающихся стран от снятия ограничений доступа на сельскохозяйственные рынки развитых стран и отмены в богатых странах экспортных субсидий составит 11,6 миллиарда долларов в год. Несмотря на наличие значительных потенциальных вы-

Таблица 2.1. Потенциальная ежегодная прибыль от облегчения выхода на рынки в новом конструктивном раунде переговоров, 1995 год*(в миллиардах долларов США)*

Регион, получающий прибыль	Либерализующийся регион	Ткани и одежда	Другие промышленные товары	Сельскохозяйственная продукция и продовольствие	Другие первичные рынки	Итого
Развивающиеся страны	Богатые	9,0	22,3	11,6	0,1	43,0
	Развивающиеся	3,6	27,6	31,4	2,5	65,1
	Итого	12,6	49,9	43,0	2,6	108,1
Богатые страны	Богатые	-5,7	-8,1	110,5	0,0	96,7
	Развивающиеся	10,5	27,7	11,2	0,2	49,6
	Итого	4,8	19,6	121,7	0,2	146,3
Все страны	Богатые	3,3	14,2	122,1	0,1	139,7
	Развивающиеся	14,1	55,3	42,6	2,7	114,7
	Итого	17,4	69,5	164,7	2,8	254,4

Источник: Anderson and others (2000).

год есть вещи, которые вызывают противоречия. Страны с высоким уровнем протекционизма в сельском хозяйстве, это в основном индустриальные страны Европы и Восточной Азии, оказываются в одной коалиции против союза стран Севера и Юга —экспортеров сельскохозяйственной продукции. Основной предмет спора — следует ли стремиться к полной либерализации, включая отмену субсидий на сельское хозяйство. Другим источником разногласий является вопрос о том, можно ли позволять неторговым интересам, которые в протекционистских странах часто именуют *многофункциональными*, влиять на уровень протекционизма. К тому же, появляются новые противоречия, связанные с биотехнологиями и с тем, можно ли вводить ограничения на импорт во исполнение так называемого принципа предосторожности при отсутствии достоверных научных данных.

Развивающиеся страны нуждаются в облегчении доступа на рынки друг друга. Когда развивающиеся страны ограничивались лишь экспортом сырья, у них не было необходимости торговать друг с другом. Теперь, когда их экспорт расширился, появилось и поле для торговли между собой. В связи с тем что развивающиеся страны, как правило, устанавливают более жесткие торговые ограничения, чем развитые страны, рост торговли между ними прине-

сет им больше выгоды, чем рост торговли между ними и богатыми странами. Согласно вышеприведенной модели, они смогут получать 27,6 миллиардов долларов в год в результате открытия собственных товарных рынков, и 31,4 миллиарда — в результате открытия рынков сельскохозяйственной продукции.

Глобальные преимущества от временных передвижений лиц, предоставляющих услуги

Текущий раунд переговоров в рамках ВТО по поводу предоставления услуг предоставляет ценную возможность либерализовать перемещение лиц, предоставляющих услуги. В таком случае многие развивающиеся страны смогут «экспортировать» трудовые ресурсы в области строительства, дистрибуции, транспорта, охраны окружающей среды и других услуг. Если это перемещение будет временным, мы можем быть уверены, что от этого выиграют обе страны. Для стран-экспортеров возвращение таких лиц из-за границы обеспечит выгоду как в финансовой, так и в образовательной сфере, а для стран-импортеров такое движение создаст меньше социальных и политических проблем, чем иммиграция.

Обсуждение «раунда развития»

Несмотря на потенциальную выгоду от дальнейшей либерализации торговли, попытка начать на совещании комитета в Сиэтле новый раунд переговоров окончилась провалом, в первую очередь из-за того, что бедные и богатые страны следовали совершенно разным программам. Как об этом написано в последнем сообщении Комитета ООН по финансированию развития, «на встрече комитета ВТО в Сиэтле не удалось начать новый раунд переговоров не только из-за акций протеста на улицах, но и из-за того, что главным торговым державам не хватило политической воли, чтобы учесть интересы развивающихся стран... Чтобы развивающиеся страны были заинтересованы в новом раунде переговоров, богатые страны должны исполнить свои прошлые обязательства, такие, как ускорение переговоров по торговле сельскохозяйственной продукцией и отмена квот на текстиль и одежду».

Если основным препятствием проведению «раунда развития» действительно была нехватка политической воли у развитых стран, может показаться, что развитые страны опасаются проиграть в результате либерализации. Но это не так. Приведенная выше модель явно показывает, что развитые страны выиграют (в абсолютном исчислении) от расширения доступа на глобальные рынки еще больше, чем развивающиеся. Развитые страны получают около 50 миллиардов долларов от облегченного доступа на рынки развивающихся стран, и около 100 миллиардов — от доступа на рынки друг друга. Выгоды от результатов переговоров по облегчению доступа на рынок более подробно описываются в издании Всемирного банка *Глобальные экономические перспективы* (Global Economic Prospects, 2002).

Вдобавок к выгоде от снижения тарифов, показанной в таблице 2.1, развивающиеся страны могут выиграть в результате снижения антидемпинговых обязательств, мер по самозащите, завышенных стандартов и барьеров в области предоставления услуг. Примерные расчеты показывают, что положительные результаты от этих действий будут такого же масштаба, что и при торговле товарами. Общее отрицательное влияние барьеров, установленных индустриальными странами, на развивающиеся страны можно оценить скорее в 100 миллиардов долларов, а не в 43, как в таблице 2.1.

Вопросы исполнения обязательств

Облегчение доступа на рынок — не единственный вопрос «раунда развития». Беспокойство развивающихся стран по поводу исполнения своих обязательств другими странами касается целого ряда вопросов, прежде всего медленного темпа отмены квот на текстиль и одежду, антидемпинговых мер индустриальных стран и желания некоторых стран сохранить меры по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС). Кроме того, их беспокоит исполнение соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), соглашения по таможенной оценке и стоимость соответствия множеству стандартов на товары. Эти вопросы должны быть решены, прежде чем переговоры начнутся, чтобы развивающиеся страны смогли чувствовать себя их равноправными участниками. Но чтобы разрешить эти проблемы, требуется провести значительные реформы. Мы рассмотрим их по очереди.

К сожалению, правила, касающиеся текстиля и одежды, были написаны таким образом, что они позволяют промышленным странам сильно задерживать отмену своих квот. Вместо установления прогрессивного порядка отмены квот эти правила прописывали прогрессивное вхождение текстиля и одежды в сферу действия ГАТТ. Промышленные страны имели возможность определять то, какие товары включать в сферу действия ГАТТ, и почти без исключения все они включили в нее ту продукцию, по которой развивающиеся страны не имели сравнительного преимущества. Развивающиеся страны, полагавшие, что к 2002 году половина их экспорта текстиля и одежды будет подпадать под действие ГАТТ, обнаружили, что почти весь их экспорт не будет охватываться ГАТТ до 31 декабря 2005 года, что породило опасения по поводу возможного неисполнения развитыми странами своих обязательств.

Антидемпинговые положения ВТО не имеют никакого экономического смысла и дают странам возможность ограничивать импорт, не имея на то никаких экономических причин. Развивающиеся страны несут непомерное бремя этих мер при выходе на рынки как индустриальных, так и других развивающихся стран. Хотя считается, что Япония больше всехотягощена антидемпинговыми мерами, Фингер, Нг и Сонэм (Finger, Ng, and Sonam, 2000) указывают, что некоторые развивающиеся страны сталкиваются с мерами, в 30 раз более тяжелыми (в расчете на 1 доллар экспорта), чем Япония. Понятно, что в случаях, когда страна политически неспособна придерживаться стратегии свободной конкуренции, ей необходимы определенные формы защиты, но тогда надо искать более эффективные и прозрачные формы защиты собственных интересов, без использования несправедливых антидемпинговых норм (Finger, 1998).

Многие развивающиеся страны выражали озабоченность в связи с содержащимися в соглашениях Уругвайского раунда требованиями об отмене регулирования торговых инвестиций. Хотя некоторые из этих мер экономически обоснованы как способ преодолеть антиэкспортный уклон торгового режима, большинство из них — всего лишь малоэффективный способ субсидирования многонациональных предприятий. В этом разделе уделяется внимание проблемам, связанным со свойственным для ГАТТ обыкновением предоставлять время для реализации каких-либо положений без учета уровня развития данной страны.

Ряд соглашений, заключенных на Уругвайском раунде переговоров, такие, как ТРИПС, как соглашения о таможенной оценке, о стандартах вынуждают развивающиеся страны основывать новые институты или значительно укреплять уже существующие. Кроме того, некоторые из этих соглашений кодифицируют сложившуюся практику индустриальных стран, вместо того чтобы искать способы решения этих проблем в контексте развивающихся стран. Фингер и Шулер (Finger and Schuler, 2001) считают, что соглашение о таможенной оценке не решает проблем, стоящих перед развивающимися странами и может вызвать потерю ими большей части таможенного дохода — если не будут приложены значительные усилия для модернизации и усиления таможенных служб. Но инвестиции в такие институты очень дороги, и должны быть оценены в контексте общей программы развития каждой страны.

Соглашения ТРИПС также вызывают вопросы по их применению к стоимости необходимых лекарств. Хотя в развивающихся странах широко признается необходимость защиты интеллектуальной собственности, существуют опасения, что в результате применения данных правил поднимутся цены на многие запатентованные лекарства и другие товары, что сделает их недоступными для бедных слоев населения развивающихся стран. Этот вопрос освещался в судебном иске к правительству ЮАР в связи, в частности, с тем, что оно разрешило параллельный импорт лекарств в попытке снизить цены. Правила ВТО достаточно гибки в части установления дифференцированных цен на лекарства, но могут потребоваться реформы для того, чтобы решить проблемы небольших развивающихся стран, которые не могут производить лекарства сами. Если рассматривать более фундаментальные реформы, то Джин Ланжув (Jean Lanjouw, 2001) предложила интересную модель, как можно внести изменения в право интеллектуальной собственности в фармацевтике, чтобы бедные страны могли получать необходимые лекарства по минимальной стоимости (Вставка 2.1).

Вопросы участия

Если новый раунд действительно будет «раундом развития», он должен принять во внимание значительные изменения программы торговли после Уругвайских переговоров и участие гражданского

Вставка 2.1. Изменение прав интеллектуальной собственности в области фармацевтики с целью облегчения положения бедных стран

Джин Ланжув (Jean Lanjouw, 2001) предлагает новый способ изменить международную систему прав интеллектуальной собственности (ПИС) в отношении лекарств, применяемых при лечении глобальных заболеваний. Согласно ее схеме, компании—изобретатели лекарств могут иметь ПИС либо на рынках богатых стран, либо на рынках бедных стран, но не на тех и других сразу. В случае противовирусных лекарств против ВИЧ/СПИДа фармацевтическим компаниям, которые проводили научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), будет выгодно патентовать свои препараты на рынке богатых стран. Тогда эти технологии будут доступны в развивающихся странах, но местные производители не будут иметь права экспортировать дешевые лекарства обратно в богатые страны. Суть системы Ланжув в том, что она не будет сдерживать инновации, так как большинство потенциальных доходов фармацевтических компаний — на рынках богатых стран. В результате, бедные страны будут иметь доступ к дешевым лекарствам, но в мировых масштабах стимул к введению инноваций останется. Положительной стороной предложения является то, что фармацевтические компании не потеряют интереса к исследованиям и разработке лекарств от глобальных болезней, основным рынком для которых являются развивающиеся страны. Если на рынках стран ОЭСР нет спроса на какую-либо продукцию, права интеллектуальной собственности в развивающихся странах могут быть достаточным стимулом для компаний (расположенных где угодно) проводить НИОКР, касающиеся данной проблемы. Схема Ланжув демонстрирует, что права интеллектуальной собственности важны для стимулирования инноваций, и что в интересы развивающихся стран входит защита прав на способы решения их проблем. С другой стороны, в этой схеме для развивающихся стран нет смысла защищать права интеллектуальной собственности на лекарства от СПИДа или рака, так как такие исследования все равно будут проводиться благодаря спросу на них в странах ОЭСР.

общества. До Уругвайского раунда переговоры ГАТТ касались относительно таинственных вопросов тарифной политики; обычно они обсуждались дипломатами и чиновниками, а не в гражданском обществе. Это положение изменилось с увеличением количества стран-участников и расширением сферы переговоров, включившей в себя такие вопросы, как торговля услугами и права интеллектуальной собственности.

Расширение доступа для развивающихся стран создало серьезную проблему участия небольших развивающихся стран. Даже те небольшие развивающиеся страны, у которых есть постоянное представительство в Женеве, могут эффективно участвовать в обсуждении лишь узкого круга вопросов. Почти половина наименее развитых стран вообще не имеет представительства в Женеве, что вообще лишает их возможности такого участия.

С этой проблемой связана также проблема «владения», заключающаяся в том, что недостаточное обсуждение результатов переговоров внутри какой-либо страны ведет к тому, что она не чувствует себя обязанной их исполнять. Сотрудничество исследователей в развивающихся странах с использованием таких сетей, как Африканский консорциум по экономическим исследованиям и Латиноамериканская торговая сеть, усиливает аналитическую базу для обсуждения ряда вопросов, но для широкого понимания необходима еще большая база.

Развивающимся странам нужно сформулировать цели своей торговой политики в общих программах развития. Необходима большая кооперация министерств развитых стран и сотрудничество между агентствами по развитию и ВТО на международном уровне. Объединенная сеть технической помощи наименее развитым странам является начальной попыткой объединить партнеров по торговле и развитию для поддержки наименее развитых стран и может послужить прототипом углубления такого сотрудничества в будущем.

Также необходимы усилия по формированию внутренних институтов для поддержки «раунда развития». Например, введение стандартов продукции требует создания институтов по тестированию и сертификации; введение института ТРИПС требует развития патентных служб и связанных с ними институтов. Развитие таких институтов требует много средств и времени, в отличие от традиционного снижения тарифов, а также нуждается в поддержке со стороны партнеров в развитии.

Сдерживание новой волны протекционизма

Существуют предложения по включению новых вопросов в программу переговоров, которые вызывают беспокойство среди развивающихся стран. В частности, развивающиеся страны выступают против предложения использовать торговые санкции для обеспече-

ния установления стандартов окружающей среды и условий труда, так как эти санкции могут превратиться в инструмент протекционизма. Улучшение условий труда является одним из основных моментов процесса развития и требует законодательной системы и программ, обсуждаемых в Главе 3. Мы считаем, что такие программы окажутся намного более эффективными, нежели санкции, — особенно если принять во внимание риск протекционизма.

Взаимодействие между торговыми мерами и мерами по защите окружающей среды — очень важная проблема, и рынок часто не может с ней справиться. Здесь существует явная необходимость международного сотрудничества; в большинстве случаев такие вопросы эффективнее решают специальные международные форумы или многостороннее агентство по защите окружающей среды, а не ВТО, фокусирующаяся на торговых реформах. Эта тема подробнее обсуждается в Главе 4.

Должны ли существовать глобальные правила в отношении инвестиций? Потенциально, обсуждение международных правил в отношении инвестиций может принести значительную выгоду. Такие правила могут касаться, например, субсидий, выплачиваемых для привлечения инвесторов. Неконтролируемая конкуренция инвесторов часто приводит к излишне сильным стимулам и создает среду, в которой инвестиции привлекают наиболее богатые страны, то есть развитые. Также эти правила могут помочь развивающимся странам привлечь инвестиции путем снижения риска. Такие переговоры могут проводиться либо в качестве специального соглашения по инвестициям, либо на основе структуры, разработанной в рамках ГАТС для торговли услугами, предпринимаемой внутри рынка (Положение 3 ГАТС). В любом случае крайне важно, чтобы эти вопросы решались открыто, с максимальным участием разных стран и на основе общего понимания вопроса — возможно, это основной урок, который можно извлечь из неудавшихся переговоров по многостороннему соглашению об инвестициях в ОЭСР

Должны ли существовать глобальные правила в отношении конкуренции? Вопросы политики в отношении конкуренции также требуют внимательного рассмотрения. В малых развивающихся странах с маленькими рынками больше вероятность недостатка конкуренции, чем в богатых странах. Хотя многие из этих проблем внутренние и могут быть решены исключительно внутренними средствами, некоторые из них выходят за пределы возможностей внут-

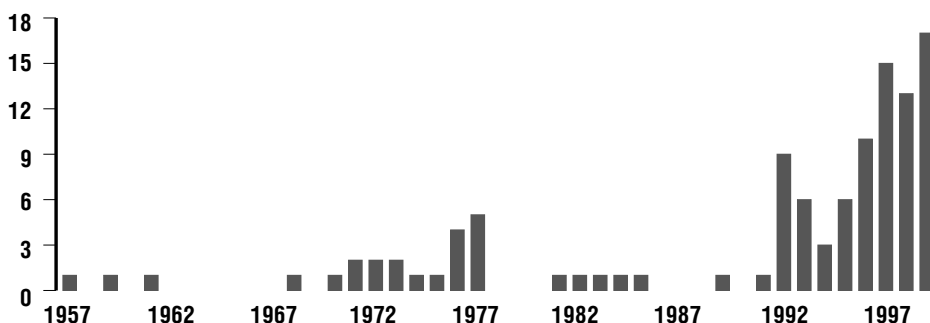
ренных реформ. Например, Финк, Матту и Нигу (Fink, Mattoo, and Neagu, 2001) указывают, что стоимость морских перевозок завышена в среднем на 25 процентов в результате антиконкурентной политики фирм, занимающихся этими перевозками. Крупные страны могут справиться с этой проблемой самостоятельно, а небольшие развивающиеся — нет, и Финк, Матту и Нигу предлагают разработать в текущем раунде переговоров по торговле услугами в ВТО более жесткие правила. Но следует следить за тем, чтобы нормы о конкуренции отражали приоритеты, нужды и возможности институтов каждой страны (World Bank, forthcoming).

Региональные блоки

Последний вопрос касается региональных объединений. Региональный подход часто кажется привлекательным по двум причинам: потому что он обеспечивает преференциальный режим при доступе на рынки партнера и потому что с небольшим количеством партнеров добиться соглашения легче, чем со 140 членами ВТО. Эти соображения вкупе с ростом количества многосторонних соглашений внесли вклад в резкий рост количества региональных торговых соглашений, произошедший за последние годы (рисунок 2.2). Но преимущества торговых объединений между южными странами намного менее значительны, чем может показаться; они приводят к риску

Рисунок 2.2. Извещения Всемирной торговой организации о региональных соглашениях по интеграции

Количество соглашений



Источник: данные ВТО

избирательного перераспределения, не принося при этом общей выгоды. Доклад *Торговые блоки* (Trade Blocs; World Bank, 2000) подробнее рассматривает этот вопрос.

Регулирование перемещения капитала в развивающиеся страны

Как мы уже обсуждали в Главе 1, поток капитала в развивающиеся страны значительно возрос в течение третьей волны глобализации, причем он является уже не официальной помощью, объем которой сократился за 1990-е годы, а частными средствами. Эта перемена повлияла и на направление потоков; теперь частный капитал поступает преимущественно в экономические системы с высоким или средним доходом, что делает более важным направление помощи. Вначале мы обсудим, как лучше направлять помощь, чтобы дополнить частный капитал. Основным компонентом частного капитала являются ПИИ; их обсуждение мы откладываем до Главы 3, в которой фокусируемся на внутреннем инвестиционном климате. Финансовые потоки, хотя и менее значительные, более противоречивы и проблематичны; на них мы обращаем внимание далее в этом разделе.

Потоки помощи

Страны с низким доходом, реформирующие свою политику в надежде стать «новыми глобализирующимися» не могут привлечь инвестиции, и здесь помощь может сыграть полезную дополняющую роль, усиливая эффект, оказываемый правильной политикой на объем инвестиций. Таким образом, одним из способов, которыми иностранная помощь помогает экономическому росту в условиях правильной политической среды, является привлечение инвестиций. С другой стороны, Бернсайд и Доллар (Burnside and Dollar, 2000) указывают, что большие объемы иностранной помощи, поступающие в плохую политическую среду, не оказывают большого воздействия на рост, повышение уровня жизни и улучшение социальных факторов.

Можно сделать вывод, что перенаправление помощи может повысить уровень жизни. Помощь должна направляться в реформирующиеся страны с низким доходом, а не в страны со средним дохо-

дом, которые могут привлечь частный капитал, и не в страны с плохой политикой, в которых эта помощь не будет иметь эффекта. Хотя об этом говорит здравый смысл, еще в 1996 году в мире этого не делалось (Collier and Dollar, forthcoming, a); направленность помощи почти не зависела от уровня жизни и вообще не зависела от качества институтов и правильности политики. Авторы предполагают, что воздействие иностранной помощи на сокращение бедности могло быть вдвое больше, если бы она направлялась в бедные страны с правильной политикой. В последние пять лет ситуация с использованием помощи заметно улучшилась. Совместные ресурсы, управляемые Всемирным банком, поступают в страны с низким доходом, особенно с хорошим экономическим управлением. Некоторые крупные двусторонние финансирующие организации двигаются в том же направлении. К тому же ушла в прошлое та детализация условий, с которой донорские организации пытались диктовать каждый аспект политики — подход, который обычно не работал.

Колье и Доллар (Collier and Dollar, forthcoming, b) применяют эту модель помощи к сокращению бедности в Африке и приходят к выводу, что повышение адресности донорской помощи в данном случае действительно окажется эффективным. Важнее всего то, что существенного сокращения бедности можно добиться за счет сочетания проводимых африканскими странами реформ и щедрой, но точно нацеленной, внешней помощи. Проведенный ими анализ показал, что увеличение объема помощи действительно необходимо, особенно если такие большие африканские страны как Эфиопия и Нигерия будут следовать курсом реформ.

Адресное предоставление помощи странам, осуществляющим разумную экономическую политику, может помочь отсталым государствам, стремящимся к участию в мировой экономике. Помощь может быть полезна и тем странам, которые по каким-то причинам, продолжают оставаться странами-маргиналами. Впрочем, учитывая предыдущий опыт, к предоставлению такого рода помощи следует относиться с осторожностью.

Одной из основных проблем для многих не участвующих в мировой экономике и зависящих от экспорта сырья стран является их уязвимость для торговых кризисов. Новые исследования доказывают, что если бы помощь увеличивалась именно в такие моменты, то она была бы очень эффективна в смягчении последствий кризисов, замедляющих развитие (Collier and Den, 2001). Но хотя

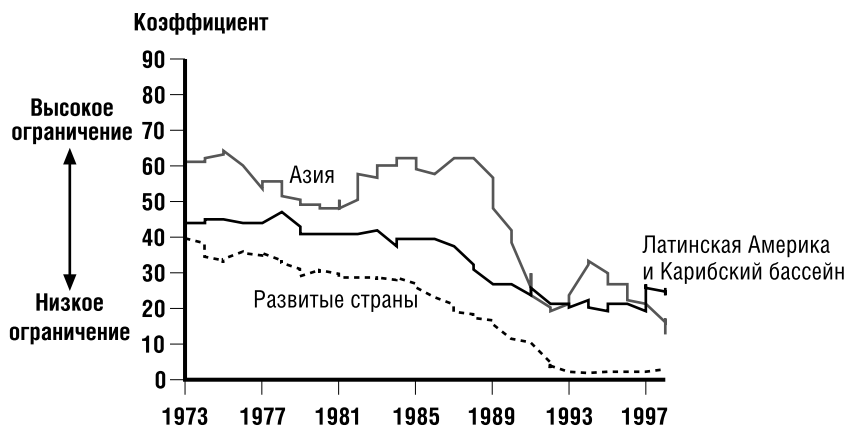
это и подсказывается здравым смыслом, на практике иностранная помощь практически не реагировала на кризисы. Увеличение эффективности помощи (отмена фиксированной помощи и многочисленных сопутствующих условий) позволило бы донорам более оперативно реагировать на кризисы.

Также помощь может быть направлена на решение специфических проблем, свойственных отсталым регионам, например, для лечения малярии, туберкулеза и СПИДа. ООН призвала промышленные страны выделять 10 миллиардов долларов в год на решение медицинских проблем бедных стран, но пока они предоставили всего 1,3 миллиарда. Хотя доходы богатых стран значительно выросли за время третьей волны глобализации, объем предоставляемой ими помощи развивающимся странам опустился до небывало низкой отметки — 0,2 процента национального дохода.

Еще одним способом предоставления помощи является снятие долгов. Многие отсталые страны обременены непомерно тяжелыми долгами, и инициатива ХИПК направлена на решение этой проблемы. Важно, чтобы это происходило за счет новых ресурсов, предоставляемых богатыми странами, а не за счет части уже поступающих средств. В целом страны, включенные в инициативу ХИПК, получают большие объемы помощи, так что даже после выплаты своих долгов они будут располагать значительным остатком средств. Если их долги будут прощены, но поток помощи уменьшится на соответствующую величину, никаких реальных перемен не произойдет; только сочетание снятия долгов и постоянных масштабных потоков помощи даст этим странам ресурсы для образовательных, медицинских и иных целей.

Частные финансовые потоки

Третья волна глобализации также охарактеризовалась намного более сильным вовлечением развивающихся стран в международные финансовые потоки. Как утверждает Манделл (Mundell, 2000), в 1970-х началась новая эра развития международной финансовой системы. Нефтяной кризис обеспечил международные банки ресурсами, которые они могли инвестировать в развивающиеся страны. Первоначально эти ресурсы использовались в основном для финансирования государственных долгов в форме коллективных займов. С крахом Бреттон-Вудской системы фиксированных курсов валют страны смог-

Рисунок 2.3. Ограничения на перемещения капитала

Данные охватывают выбранные страны указанных регионов.

Источник: Schmukler and Zoido-Lobato (2001).

ли участвовать в значительных перемещениях капитала, оставаясь автономными в своей монетарной политике.

Глобализирующиеся развивающиеся страны постепенно сняли свои ограничения на ликвидный капитал (рис. 2.3), но при кризисах их пришлось частично вводить, особенно при азиатском кризисе 1997 года.

В результате этих изменений политики и технологического развития, чистый приток капитала в развивающиеся экономические системы по сравнению с 1970-ми резко возрос. Это увеличение поступления капитала — потенциальная выгода от финансовой глобализации. Но наряду с выгодой — особенно для стран с высоким и средним доходом — финансовая глобализация в последние годы может вызывать разрушительные финансовые кризисы, из-за чего возникает мнение, что открытые с финансовой точки зрения страны более неустойчивы. Но есть свидетельства тому, что в *длительном периоде*, эта неустойчивость начинает стабилизироваться по мере либерализации и интеграции с мировыми рынками, возможно из-за разнообразия активов и более здорового развития финансового сектора. В любом случае, тот факт, что открытые экономики становятся более устойчивыми через длительный период времени, является плохим утешением, если сам процесс либерализации увеличивает риск

кризиса. В результате, мы хотим подчеркнуть, что *состояние* финансовой открытости связано со стабильностью, но процесс *достижения* открытости часто связан с финансовыми и валютными кризисами. Такие развивающиеся страны, как Индия и Китай, которые являются относительно закрытыми в отношении капитала, должны очень осторожно подходить к либерализации.

Сейчас многие спорят, являются ли сегодня финансовые кризисы большей проблемой, чем в прошлом. Бордо, Эйхенгрин, Клинггиль и Мартинес-Периа (Bordo, Eihengreen, Klingebiel, and Martinez-Peria, 2001) изучают степень воздействия на экономику, частоту и длительность кризисов за последние 120 лет и сравнивают кризисы третьей волны глобализации с первыми двумя волнами и периодом между войнами. Они приходят к выводу, что сейчас кризисы происходят чаще, чем во время первых двух волн, и примерно с такой же частотой, как в межвоенные годы. Нет свидетельств того, что кризисы стали более длительными или экономические потери стали больше. Бордо, Эйхенгрин и Ирвин (Bordo, Eihengreen, and Irwin, 1999) сравнивают сегодняшнюю волну глобализации с ситуацией столетней давности, принимая в расчет намного большую степень интеграции сегодняшней мировой экономики. Они приходят к выводу, что финансовая стабильность не ухудшилась и что уменьшение риска наступления финансовых кризисов может быть отнесено на счет введения и развития институтов как на глобальном, так и на локальном уровне (таких, как улучшение стандартов ведения операций и обеспечения исполнения договоров).

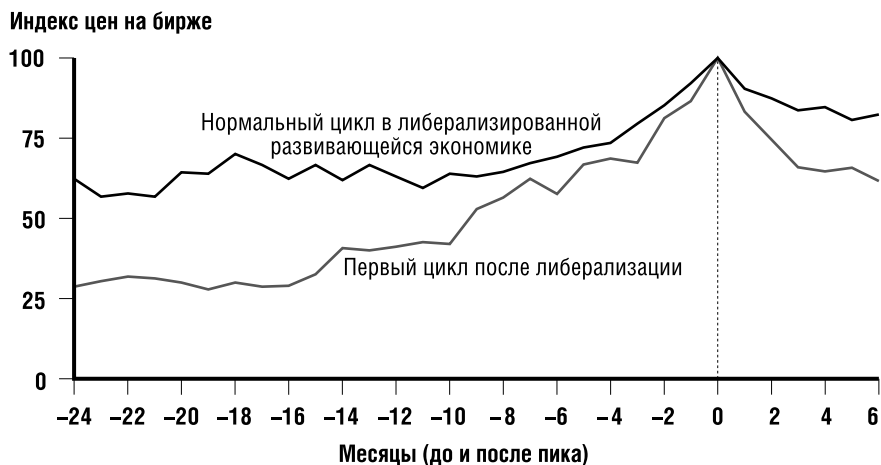
Что вызывает эти кризисы и что может быть сделано, чтобы снизить степень рисков? Большинство литературы, посвященной финансовым кризисам, подчеркивает важность внутренних факторов, определяющих кризисы. Каприо и Клинггиль (Caprio and Klingebiel, 1997), например, указывают на важность как макроэкономической, так и микроэкономической политики в определении банковских кризисов. Бернсайд, Эйхенбаум и Ребело (Burnside, Eichenbaum, and Rebelo, forthcoming) доказывают, что кризисы определяются не только типичными макроэкономическими показателями, такими, как действительный дефицит, но и другими факторами, вызывающими крупный ожидаемый дефицит. Фискальная ситуация государства может внешне выглядеть хорошо, но ожидаемый дефицит вкупе с безусловными гарантиями для банков могут способствовать кризису. В странах, на которые повлиял азиатский кризис, правительства поддерживают либо профицит, либо незначительный дефицит, но не-

сут значительную скрытую ответственность по гарантиям разрушенных финансовых систем.

Таким образом, когда страны начинают либерализовать свой финансовый сектор, при плохой основе финансовой системы вероятность кризисов возрастает. Камински и Шмуклер (Kaminsky and Schmukler, 2001) показывают, что процесс либерализации обостряет циклы финансовых рынков. В типичном биржевом цикле либерализованной развивающейся страны цены удваиваются в течение 18 месяцев до пика, и затем падают на 20 процентов в течение первых шести месяцев спада (рисунок 2.4). В первом цикле первых трех лет финансовой либерализации цены утраиваются и затем падают на 50 процентов в первые шесть месяцев спада. Исходя из этого, основным вопросом для развивающихся стран является, обладают ли они достаточно крепкими финансовыми институтами, чтобы справиться с этой временной неустойчивостью; если нет, может последовать серьезный кризис.

Во-вторых, кризисы также могут быть результатами ошибок на международных финансовых рынках. На финансовых рынках могут происходить рост цен, нерациональное поведение, стадное поведение, спекулятивные атаки и крахи, которые могут вызывать кризисы даже в странах с устойчивой экономикой. Например, если

Рисунок 2.4. Либерализация временно усиливает цикл спадов и подъемов



Источник: Kaminsky and Schmukler (2001b).

инвесторы считают, что валютный курс нестабилен, они могут спекулировать против данной валюты, что может привести к самовоспроизводящемуся кризису баланса платежей независимо от рыночных основ (Obstfeld, 1986). Ошибки могут также подрывать эти основы. Например, неуверенность может привести к излишним займам, если экономика либерализована и существуют безусловные правительственные гарантии. Это увеличивает вероятность кризиса, как утверждают МакКиннон и Пилл (McKinnon and Pill, 1997).

В-третьих, глобализация может вызывать кризисы в связи с внешними факторами, даже в странах с устойчивой финансовой основой при отсутствии ошибок на международных рынках капитала. Если страна становится зависимой от иностранного капитала, внезапные изменения в потоках зарубежного капитала могут создать финансовые сложности и экономический спад; эти изменения не обязательно зависят от финансовых основ страны. Кальво, Лейдерман и Рейнхарт (Calvo, Leiderman, and Reinhart, 1996) утверждают, что внешние факторы во многом определяют поступление капитала в развивающиеся страны. В частности, они указывают, что поток капитала в Азию и Латинскую Америку в 1990-х годах зависел от мировых процентных ставок. Франкель и Роуз (Frankel and Rose, 1996) подчеркивают роль, которую играют зарубежные процентные ставки в определении вероятности финансовых кризисов в развивающихся странах.

«Инфекция» — распространение кризиса из одной страны в другую — может также быть результатом стадного поведения. Величина недавних колебаний обменных курсов и биржевых цен в ряде стран намного выше, чем если бы она зависела только от фундаментальных связей. Кризисы передавались в экономические системы, в которых фундаментальные связи слабы или отсутствуют из-за изменений в ожиданиях. Стадное поведение заставляет инвесторов паниковать и покидать страны, в которых может не быть фундаментальных связей. Такое поведение зависит от многих равновесных состояний. Если на рынке считают, что страна находится в хорошем положении, то происходит значительный приток капитала. Если, по мнению рынка, страна находится в плохом положении, может произойти резкий отток капитала и кризис. В мире множества равновесных состояний, внешние шоковые воздействия могут быстро вынудить экономическую систему перейти от «хорошего» спокойствия к «плохому». Когда инвесторы неожиданно интересуются возника-

ющими рынками, на это реагирует Уолл-стрит и европейские рынки. Когда инвесторы наблюдают кризис в Таиланде, они начинают думать о потенциальном кризисе в Индонезии и Малайзии, и кризис действительно происходит. Этой панике подвержены рынки как индустриальных, так и развивающихся стран. Инвесторы склонны к стадному поведению на рынках развивающихся стран потому, что они меньше знают об этих странах; не информированные инвесторы находят изменения рынка более информативными.

Как могут страны изолировать себя от этих финансовых кризисов? Мы обратим внимание на четыре варианта, не являющихся взаимно исключаящими: управление обменным курсом, контроль и регулирование финансовой системы, контроль капитала и международное управление кризисами.

Выбор режима валютного курса (плавающий, фиксированный или какой-либо средний вариант) — постоянный вопрос международной валютной экономики, становящийся все более важным по мере интеграции финансовых рынков. Все страны сталкиваются с «невозможной троицей», состоящей в том, что страна должна выбрать два из следующих трех направлений: фиксированный валютный курс, автономная денежная политика и свободное движение капитала. Попытка следовать всем трем направлениям приводит к несовместимости, и от одного приходится отказываться. После кризисов 1990-х стало окончательно ясно, что страны со свободным перемещением капитала вынуждены выбирать из противоположных решений — либо твердо фиксировать свой валютный курс, либо следовать гибкому режиму без каких-либо предварительных обязательств. Выбор подходящего решения зависит от обстоятельств, в которых находится конкретная страна.

Фиксируя обменный курс, страны снижают стоимость сделок и риск изменения обменного курса, который может отталкивать торговлю и инвестиции. В то же время фиксированный курс используется как надежная номинальная привязка денежной политики. С другой стороны, гибкий обменный курс позволяет стране проводить независимую денежную политику, реагирующую на шоковые состояния, вызываемые изменениями обменного курса и процентных ставок, и предотвращающую снижение деловой активности. При сочетании фиксированного обменного курса и полной интеграции финансовых рынков денежная политика становится неэффективной. Любые колебания национальной валюты или валют, к которым

страна привязывает свой курс, повлияют на национальную валюту этой страны. При режиме фиксированного курса для регулирования служат другие переменные.

Если в стране происходит свободное движение капитала, важно четко выбрать одно из этих направлений. Самые тяжелые кризисы происходили в тех странах, которые удерживали стабильный обменный курс без жесткой привязки к фиксированному курсу. Например, в Таиланде длительная стабильность бата по отношению к доллару поощрила компании и частные хозяйства делать долларовые займы для внутреннего фиксированного инвестирования — очень рискованная ситуация, уязвимая для спекуляционной атаки.

Второй важной сферой действий является правительственный контроль и регулирование финансовой системы. Важно быть уверенным, что финансовый сектор хорошо справляется с рисками. Правительственный контроль и регулирование должны подталкивать финансовые институты избегать крупных несоответствий между активами и пассивами, как, например, в случаях незастрахованных валютных займов, инвестированных в неторговые секторы, и оборотных активов, используемых для финансирования долгосрочных инвестиций. Эти рискованные схемы делают банковские организации уязвимыми для падений валютного курса и резкого роста процентных ставок. Также контроль и регулирование должны следить за тем, чтобы банки были обеспечены достаточной классификацией займов и соответствующим обеспечением займов. Доступность для инвесторов и вкладчиков проверенной финансовой информации путем ее принудительного опубликования поможет достичь дисциплины на рынке. Отмена явных или скрытых правительственных гарантий и разделение риска с инвесторами снизит возможность риска. Книга *Финансирование роста* (Finance for Growth; World Bank, 2001a) подробнее обсуждает регулирование финансового сектора в интегрированной экономике.

Недавний опыт кризисов и «инфекций» подчеркнул важность адекватного управления рисками. Кавай, Ньюфармер и Шмуклер (Kawai, Newfarmer, and Schmukler, 2001) говорят, что одним из наиболее важных уроков восточноазиатского кризиса является то, что глубина кризиса определялась наиболее сложными и уязвимыми корпоративными секторами. Обесценивание валюты внезапно увеличило размер внешнего долга (в национальной валюте) и обязательства по его обслуживанию, тем самым повергнув национальные

корпорации в нищету. Высокие процентные ставки также резко увеличили обязательства корпораций по обслуживанию внутреннего долга. Все это повлияло на банки, работающие с корпорациями. Кругман (Krugman, 1999) доказывает, что проблемы с балансами корпораций могут играть роль в вызове финансовых кризисов. Валютные кризисы ведут к росту внешнего долга, что в сочетании со спадом продаж и повышением процентных ставок ослабляет корпоративный сектор, а следом — и всю финансовую систему.

Может ли финансовая либерализация проходить без управления рисками? Это зависит от порядка либерализации. Устойчивый финансовый сектор является ключевым фактором успешной глобализации, но не все условия обязательно должны быть соблюдены перед тем, как правительство начнет открывать финансовый сектор. В частности, международные финансовые службы могут помочь в усилении финансовой системы, чтобы она могла лучше интегрироваться с мировыми финансовыми рынками. Трудно сформировать устойчивую финансовую систему, пока страна остается закрытой для зарубежных финансовых институтов.

Третья сфера деятельности — это контроль капитала, с помощью которого можно снизить вероятность или смягчить эффекты резких изменений зарубежного капитала. Существует много предложений ограничить потоки иностранного капитала; согласно классификации Франкеля (Frankel, 1999), их можно разделить на несколько категорий: 1) контроль за оттоком капитала, что ограничит инвесторов в вывозе капитала за границу; 2) контроль за совокупным притоком капитала, который предназначен пресекать ввоз капитала в страну, а не вывоз уже находящегося в стране; 3) контроль за краткосрочным притоком, как в Чили, с целью избежать роста краткосрочного долга; и 4) контроль за валютными операциями, он же так называемый налог Тобина, нацеленный на обложение небольшим единым налогом всех валютных операций, независимо от их природы.

Эффекту контроля за капиталом посвящено много литературы, и выводы получаются неоднозначные. Страной, чей контроль за капиталом изучался больше всего, является Чили, в которой устанавливался контроль за краткосрочным притоком капитала путем введения не компенсируемых требований по созданию резервов. Изучение Чили происходило очень широко, так как там систематически устанавливались ограничения на потоки капитала во время обоих эпизодов перемещения международного капитала на возни-

кающие рынки (1978—1981 и 1990—1996). Исследования, которые проводили Де Грегорио, Эдвардс и Вальдес (De Gregorio, Edwards, and Valdes, 1998), Эдвардс (Edwards, 1999), Гальего, Эрнандес и Шмидт-Хеббель (Gallego, Hernández, and Schmidt-Hebbel 1999) и Сото (Soto, 1997), показывают, что контроль притока капитала разделил внутреннюю и внешнюю прибыль и позволил центральному банку Чили проводить более независимую денежную политику. Этот вывод правилен только при условии небольших внешних шоковых воздействий; при сильном шоке, как, например, в середине азиатского кризиса 1997 года, контроль оказался неэффективным.

Опыт контроля над движением капитала в Азии также анализировался в различных исследованиях, и данные по этому региону тоже противоречивы. Рейзен и Йикс (Reisen and Yeches, 1993) изучают степень денежной независимости в Корее, Тайване и Китае и приходят к выводу, что мобильность капитала в 1980-х годах, при контроле капитала, оставалась постоянной. Но эти исследования касаются в основном степени мобильности капитала в периоды финансового сдерживания, и не сравнивают эти оценки с оценками в периоды финансовой либерализации. Исследуя более поздний опыт Малайзии, Каплан и Родрик (Kaplan and Rodrik, 2001) замечают, что малазийский контроль смог сегментировать финансовые рынки и обеспечить пространство для денежной и финансовой политики, позволяя быстрее выйти из кризиса; они также сравнивают этот темп выхода из кризиса с результатами, которые можно было бы достичь, используя стандартные инструменты реагирования на кризис. Другим интересным случаем является Китай, который смог остаться в изоляции от недавних кризисов, хотя и не избежал оттока капитала.

Количество многонациональных исследований более ограничено из-за недостатка сравнительных данных о мерах контроля за капиталом в разных странах. Монтель и Рейнхарт (Montiel and Reinhart, 1999) предлагают базу данных по ограничениям на движение капитала в 15 развивающихся в 1990-х годах экономических системах, чтобы изучить влияние ограничений на приток капитала. Они считают, что контроль изменяет состав потоков капитала именно в том направлении, для которого эти меры предназначены, то есть снижая потоки краткосрочных и портфельных инвестиций и увеличивая ПИИ. Другое сравнительное изучение нескольких стран, применяющих меры ограничения движения капитала, проводят Камински и Шмуклер (Kaminsky and Schmukler, 2001a), которые при-

ходят к выводу, что наиболее эффективен временный контроль; но его действенность со временем снижается.

Наконец, по мере того как экономики становятся более интегрированными, у правительств остается меньше политических инструментов и им приходится больше полагаться на международную финансовую координацию. Например, регулирование и контроль банковской деятельности одним правительством более сложны, когда пассивы и цены определены в зарубежной валюте и когда банковский сектор является частью международной банковской системы. Также в условиях «инфекционных» кризисов правительствам не хватает ресурсов для остановки валютной атаки, и одно правительство не может остановить кризисы, возникающие в других странах. В таких случаях международная финансовая координация может помочь отдельным правительствам достичь своих целей.

Координация возможна по целому ряду направлений; одним из важнейших является временная мобилизация внешних ликвидных средств в размере, достаточном для изменения рыночных ожиданий, в условиях правильной политики. Эти средства обычно поступают от международных финансовых организаций, особенно из Международного валютного фонда (МВФ). При современном размере потоков капитала и группировании кризисов изолированные действия отдельных правительств или институтов не могут обеспечить достаточную уверенность. Координированные действия правительств и международных финансовых институтов необходимы для преодоления кризисов и «инфекций», как на региональном, так и на глобальном уровне. Для минимизации потенциальной неуверенности необходимо вовлечение частного сектора, чтобы частные иностранные инвесторы вносили свою долю в качестве санкций за принятие на себя излишних рисков.

Очень многое можно сделать по улучшению международной финансовой архитектуры для того, чтобы организовать систему предотвращения и управления финансовыми кризисами. Сейчас основными направлениями являются установление международных стандартов доступности и распространенности информации, регулирования и контроля банковской деятельности, безопасного открытия рынков, правил ведения расчетов и аудиторской деятельности, процедур банкротства и корпоративного управления. Также к этим направлениям относятся вовлечение частного сектора в пакетное финансирование с целью дополнения средств МВФ и умень-

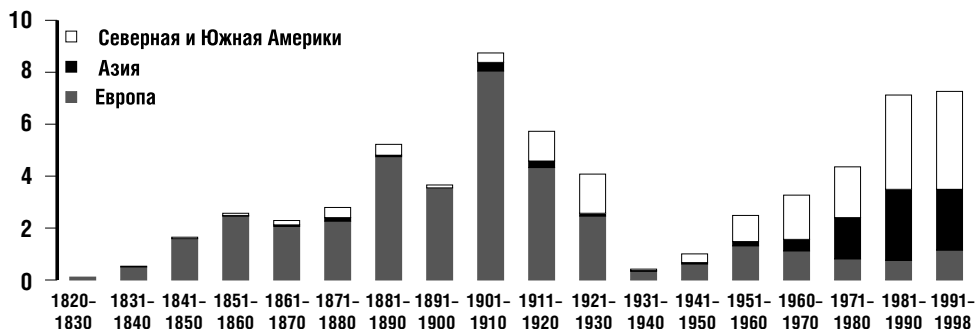
шения опасений, которые могут вызывать действия правительств по предотвращению банкротств.

Политика в отношении миграции

Миграция может во многом помочь регионам, которые сейчас не получают выгоды от глобализации. Но все равно, хотя экономические стимулы миграции сильны и постоянно растут, легальная миграция строго ограничена. По сравнению с периодом столетней давности сегодняшний мир намного менее глобализирован, когда речь заходит о перемещении рабочей силы.

Давайте взглянем на миграционную политику ряда стран ОЭСР, начиная с крупнейшей экономики — Соединенных Штатов Америки. Политика США была очень открытой в конце XIX — начале XX века, и приток иммигрантов, особенно из Европы, был очень велик. Обладая достаточным пространством, чтобы вместить всех прибывших, США в этот период также привлекали потоки капитала; таким образом, высокий уровень миграции шел наравне с постоянно растущим уровнем заработной платы. Но во время Первой мировой войны и несколько лет спустя отношение к иммиграции в США стало противоречивым. Поднялось движение против иммигрантов, и политика США резко изменилась; отражением этого изменения стал резкий спад количества иммигрантов, въезжающих в страну (рис. 2.5).

Рисунок 2.5. Иммигранты в США по исходному региону, 1820–1998 годы (в миллионах человек)



Источник: Immigration and Naturalization Service (1998).

После нескольких десятилетий относительно лимитированной миграции политика начала становиться мягче в 1970-х и особенно в 1980-х, что привело к увеличению объема миграции. В отличие от преимущественно европейской миграции волны 1870—1910-х годов, современная миграция в США происходит в основном из Латинской Америки и Азии. В результате, в 1998 году иностранные граждане составляли 10 процентов населения США и еще более значительную долю рабочей силы (в связи с тем что большинство людей мигрирует в поисках работы). Если добавить примерно 5 миллионов незарегистрированных рабочих, иммигранты составляют примерно 12 процентов населения США.

Иммиграционная политика США достаточно сложна. Некоторым иммигрантам разрешается заполнять пустующие рабочие ниши. Часть этих ниш находится в секторе высоких технологий, что приводит к избирательной иммиграции высококвалифицированных инженеров и медицинских работников; другая часть находится в неквалифицированном секторе (73 процента всех рабочих, занятых на уборке урожая — иммигранты), что дает возможность для иммиграции неквалифицированной рабочей силы из развивающихся стран. Наконец, законодательство США придает много значения семейным связям. В связи с тем, что в США обосновалось много эмигрантов из Азии и Латинской Америки, семейные связи приводят к иммиграции разнообразных групп населения. Средний иммигрант менее квалифицирован, чем средний американец, и в результате миграция приближает средний уровень квалифицированности в США к среднемировому.

Миграция вызывает неоднозначное отношение в богатых странах, как по экономическим, так и по социальным причинам. С экономической точки зрения теория предполагает, что большой приток неквалифицированных рабочих с юга снизит заработную плату для коренных рабочих без хорошего образования. Несколько исследований отдельных городов в США обнаруживают очень малое влияние иммиграции на заработную плату, но такие исследования проблематичны, так как они рассматривают город как закрытую экономическую систему с экзогенным источником иммиграции. На самом деле здесь происходит значительное перемещение людей из города в город, которое делает эти исследования сомнительными. Например, если иммигранты приезжают в какой-либо город из-за семейных связей, а коренные рабочие уедут в другие места из-за снизившейся заработной

платы, одни и те же тенденции изменения заработной платы будут иметь место как в городах, куда приезжают иммигранты, так и в городах, куда они не приезжают; но будет неверно делать вывод, что иммиграция не влияет на заработную плату.

Борхас, Фримен и Кац (Boijas, Freeman, and Katz, 1997) поправляют эти исследования, изучая общенациональный эффект иммиграции. Их первая интересная находка заключается в том, что общая иммиграция с 1975 по 1995 год увеличила предложение неквалифицированной рабочей силы на 21 процент, а квалифицированной — на 4 процента. Таким образом, несмотря на некоторый уклон в пользу работников в сфере высоких технологий, общая иммиграция в США состоит из неквалифицированных работников. Вторым интересным моментом является то, что примерный эффект этих изменений в предложении рабочей силы — снижение относительной заработной платы неквалифицированных рабочих на 5 процентов. Это может показаться незначительным, но это 44 процента постоянно увеличивающейся разницы между квалифицированными и неквалифицированными работниками. Эти данные согласуются с точкой зрения, что технологические перемены переместили относительный спрос на рабочую силу в сторону высококвалифицированных работников, так что даже без иммиграции относительные заработки неквалифицированных работников бы снижались; и вдобавок, приток большого числа неквалифицированных иммигрантов еще больше снизил относительную заработную плату и обострил растущее неравенство.

Таким образом, вполне понятно, почему иммиграция противоречива с экономической точки зрения. Приток неквалифицированных рабочих с юга будет выгоден для квалифицированных работников, живущих на севере; присутствие иммигрантов не угрожает их работе, зато снижает цены на многие вещи, потребляемые квалифицированными работниками (включая пищу, ресторанное и гостиничное обслуживание, личные услуги — все области экономики, в которых заняты неквалифицированные рабочие). С другой стороны, тот же приток снизит заработки неквалифицированных северных рабочих.

Иммиграционная политика стран ОЭСР в отношении рабочих из развивающихся стран достаточно разнообразна; это видно по доле иммигрантов из развивающихся стран в населении разных стран. Для стран Большой семерки эта доля варьируется: 10 процентов в Канаде, 8 процентов в США, 6 процентов в Германии, 3 —

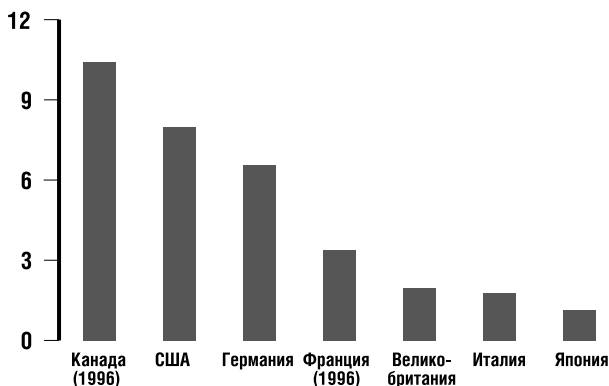
во Франции и 2 (или менее) процента в Великобритании, Италии и Японии (рис. 2.6). Большинство богатых стран проводит политику дискриминации в пользу образованных иммигрантов, вызывая так называемую «утечку мозгов» с юга. Японские планы развития экономики, в частности, включают политику приема иностранцев, владеющих техническими знаниями, и сокращения стимулов к иммиграции низко квалифицированных рабочих. Политика европейских стран обычно направлена на заполнение ниш в секторах высоких технологий и сервиса.

Из-за высокой экономической привлекательности иммиграции и ее строгого ограничения растет нелегальная иммиграция и перемещение людей. Примерный приток незарегистрированных рабочих в США составляет около 300 тысяч в год, и это только суммарный рост количества рабочих. Многие приезжают в США на время. В 1999 году американскими властями вдоль мексиканской границы было задержано 1,5 миллиона нелегальных иммигрантов; большинство из них пытались вновь перейти границу в течение 24 часов.

Нелегальная миграция в страны Европейского союза увеличилась за 1990-е годы в 10 раз, с примерно 50 тысяч человек в год в 1993-м до полумиллиона в 1999 году (рис. 2.7). Это нелегальное перемеще-

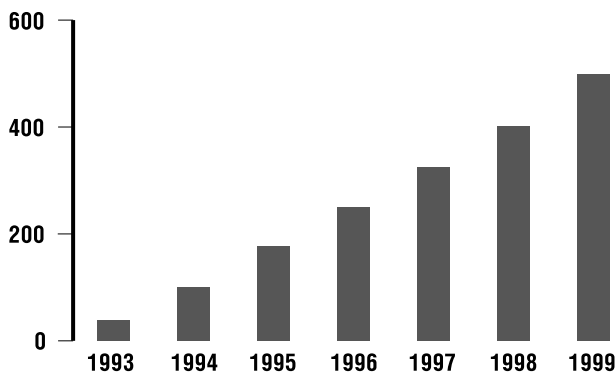
Рисунок 2.6. Иммигранты из развивающихся стран по отношению к общему населению стран Большой семерки, 1998 год

Процент иммигрантов от общего населения



Источник: ОЭСР (разные годы).

Рисунок 2.7. Нелегальная иммиграция в Европейский союз, 1993—1999 годы (в тысячах человек)



Источник: International Center for Migration Policy Development data.

ние людей стала большим бизнесом, доход которого оценивается в 10—12 миллиардов долларов в год. Контрабандисты оценивают свои услуги примерно в 500 долларов за перемещение через одну границу (например, из Марокко в Испанию); цена за длительное путешествие, — например, из Восточной Азии в Западную Европу, — может достигать 70 тысяч долларов.

Нелегальные иммигранты часто подвергаются эксплуатации. Например, боливийские граждане, въезжающие в Аргентину, должны иметь при себе не менее 1500 долларов (попытка отделить туристов от незарегистрированных рабочих). Неудивительно, что возник новый рынок, на котором эмигранты из Боливии могут получить в долг полторы тысячи долларов на один час, чтобы пересечь границу, под 10 процентов (Stalker, 2000).

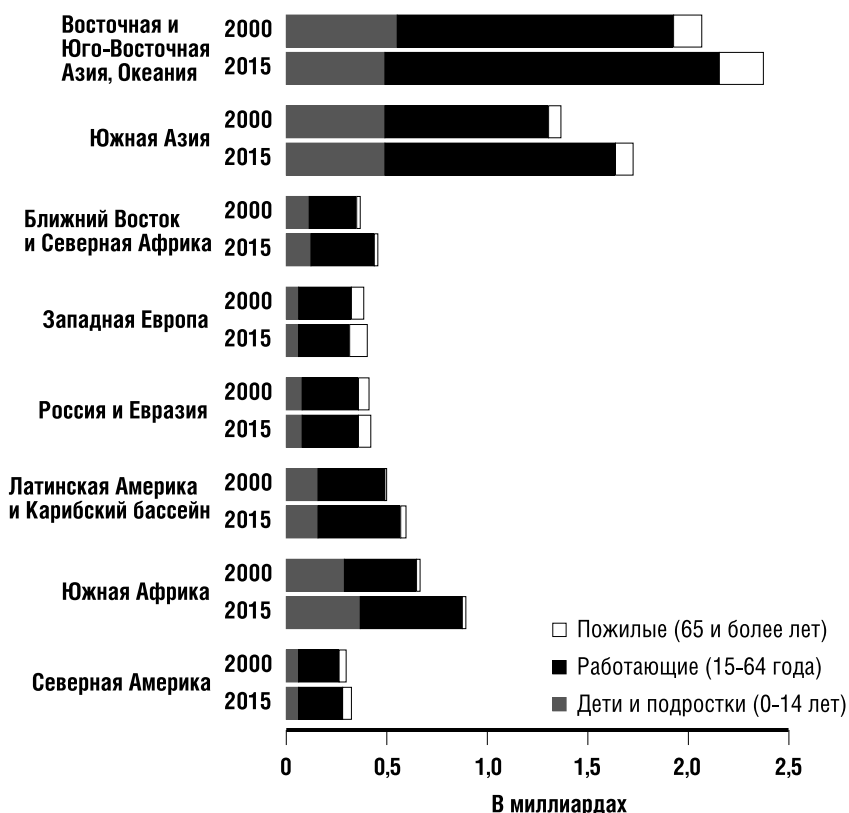
Стимулы для миграции неквалифицированных рабочих будут все больше усиливаться под воздействием демографических факторов. Каждый год к мировому населению прибавляется 83 миллиона человек, из них 82 миллиона — в развивающихся странах. Рост населения влияет на заработную плату и, вследствие этого, на миграцию. При прочих равных условиях высокие темпы прироста населения связаны с большей эмиграцией.

Наибольшее увеличение количества трудоспособного населения в ближайшие 15 лет произойдет в Южной Азии и странах Африки

южнее Сахары, двух регионах, в которых сейчас сконцентрировано бедное население (рис. 2.8). В то же время, если исходить из современных темпов прироста и иммиграционной политики, количество работоспособного населения в Западной Европе и Японии снизится. В Японии и Европейском союзе отношение работников к пенсионерам снизится с пяти к одному сегодня до трех к одному в 2015 году (если миграция не увеличится), что создаст серьезные проблемы для систем социального обеспечения.

Взаимной выгоды можно достичь путем сочетания капитала и технологий стран ОЭСР с рабочей силой из развивающихся стран, на-

Рисунок 2.8. Население регионов мира по возрастным группам, 2000 и 2015 годы



Источник: U.S. Bureau of the Census data.

пример, с помощью поставки капитала и продукции в развивающиеся страны. Но выше мы уже обращали внимание на географические факторы, снижающие вероятность того, что торговля и приток капитала устранят экономические стимулы миграции. Слишком много регионов в развивающемся мире располагает слабыми институтами и инфраструктурой, которые не смогут привлечь производство, к тому же некоторые существующие производственные сети в индустриальных странах слишком плотно связаны со своим местоположением (например, Силиконовая долина и ее связи с близлежащими университетами). Реформы политики и институтов, инвестиции в инфраструктуру отстающих развивающихся стран могут справиться с первой проблемой и снизить, хотя и не уничтожить, экономическое принуждение к миграции.

Миграция — наименее изученный тип глобальных перемещений, и мы хотим быть осторожными с выводами об ее влиянии. Но похоже, что эмиграция может помочь развивающимся странам, особенно если иммиграционная политика развитых стран не будет дискриминировать неквалифицированных рабочих и приводить к «утечке мозгов». Предположим, что миграция как квалифицированных, так и неквалифицированных рабочих с юга на север проходила бы свободнее. Отток неквалифицированных рабочих приведет к поднятию заработной платы и получению денежных переводов в их родных странах. Отток квалифицированных рабочих также приведет к росту количества денежных переводов, и к тому же окажет положительный эффект на торговлю и инвестирование между их родной страной и страной пребывания. В богатых странах эта миграция снизит заработную плату неквалифицированных рабочих, но, с другой стороны, демографические тенденции в богатых странах приведут к увеличению относительной заработной платы неквалифицированных рабочих, если миграция не увеличится. Таким образом, увеличение притока неквалифицированных рабочих в богатые страны при стабильной сравнительной заработной плате достаточно перспективно.

Рекомендации

Для поддержки импульса глобальной экономической интеграции необходимо начать новый раунд торговых переговоров. Развивающимся странам будет выгодно уменьшение протекционизма в богатом

мире и снижение собственных тарифных и нетарифных барьеров в отношениях друг с другом. «Раунд развития» торговых переговоров должен быть сфокусирован на доступе к рынку. Бедные страны обладают достаточными аргументами в пользу того, что стандарты труда и окружающей среды не должны устанавливаться через торговые санкции. Развивающимся странам должно быть предоставлено больше свободы в выборе институтов, и торговые соглашения не должны устанавливать единую институциональную модель.

Что касается международной финансовой архитектуры, частота и глубина международных финансовых кризисов может быть снижена путем лучшей международной координации усилий в отношении открытости информации и управления кризисами. Мы поддерживаем вовлечение частного сектора в борьбу с кризисами, чтобы частные кредиторы взяли на себя часть расходов по кризисам и чтобы у них был стимул избегать выдачи рискованных кредитов. В то же время для беспрепятственной работы международной финансовой системы необходимы международные усилия по мобилизации ликвидных средств для стран с правильной политикой, столкнувшихся с краткосрочным шоком или «инфекцией», возглавляемые МВФ. Развивающиеся страны могут значительно снизить риск кризиса путем эффективного управления валютным курсом и контроля и управления финансовой системой. Мы поддерживаем многие страны в использовании ими международного рынка финансовых и расчетных услуг для усиления внутренней финансовой инфраструктуры. Бедным странам очень важна иностранная помощь; богатые страны должны увеличить объем предоставляемой ими помощи и направить ее в страны с низким доходом и здоровой политикой, а также на решение таких проблем отсталых регионов, как медицина, связь и сельскохозяйственные технологии.

Миграция также будет выходом для многих людей, живущих в бедных регионах. В пределах крупных стран (таких, как Индия и Китай) и таких материков, как Африка, люди будут вынуждены переезжать из бедных сельских районов в города. В мировой экономике есть место для новых агломератов, занимающихся производством товаров и предоставлением услуг, и, скорее всего, они будут появляться на побережьях или около крупных рек, при условии, что там будет создан хороший инвестиционный климат для привлечения производства. Также люди, особенно неквалифицированные рабочие, будут вынуждены мигрировать с юга на север. Богатые страны должны

отказаться от иммиграционной политики, фокусирующей исключительно на миграции на север квалифицированной рабочей силы («утечке мозгов»). Такая политика будет и дальше вынуждать неквалифицированных рабочих к нелегальной миграции, которая уже усилилась в 1990-е годы. С повышением среднего возраста населения богатых стран и приростом населения в регионах с высоким уровнем бедности (Африка и Южная Азия) предоставление неквалифицированным рабочим большей свободы мигрировать на север будет выгодно для обеих сторон.

Укрепление внутренней политики и институтов

Хорошая политика должна распознавать и поддерживать тенденции, ведущие к повышению уровня жизни и в то же время распознавать и нейтрализовывать кризисы. Развивающиеся страны, успешно интегрирующиеся с мировой экономикой, обязаны этим не только своей относительно открытой торговой и инвестиционной политике, но и эффективной политике и институтам в других сферах. Открытые или закрытые, развивающиеся экономические системы нуждаются в именно такой политике и таких институтах. В этой главе мы рассматриваем инвестиционный климат в отношении фирм и рынка труда, а также социальное обеспечение для работников. Эти факторы влияют на степень интеграции развивающейся экономической системы с остальным миром и выгоды, которые она от этого получает.

Следующий раздел изучает самые малые свидетельства того, как открытость для иностранной торговли и инвестиций влияют на фирмы. Получение большого количества данных от фирм развивающихся стран породило литературу, изучающую эффекты открытости на уровне фирм. В частности, мы выделяем четыре факта, касающихся экономических систем, относительно открытых для зарубежной торговли и инвестиций. Во-первых, в открытых экономических системах больше конкуренции и оборота фирм («перетасовывания»); в ре-

зультате либерализации больше фирм исчезает и больше появляется. Во-вторых, присутствие импорта ведет к появлению более конкурентного рынка и уменьшению наценки на себестоимость. В-третьих, есть свидетельства передачи технологий от иностранной торговли и инвестиций, что поднимает производительность национальных фирм. В-четвертых, существует пороговый эффект экспорта, создающий хорошую среду для роста производительности.

Отдельные случаи и масштабные исследования фирм доказывают, что фирмы в развивающихся странах могут быть конкурентоспособны. Но часто фирмам препятствует плохой инвестиционный климат — неэффективное регулирование, коррупция, слабость инфраструктуры и неразвитая сфера финансовых услуг. Во втором разделе мы изучаем инвестиционный климат. Недавнее исследование в Индии показало, что можно измерить качество инвестиционного климата путем изучения фирм. С одинаковой, устанавливаемой на национальном уровне, торговой политикой разные индийские штаты получают совершенно различные результаты от либерализации. В штатах с хорошим инвестиционным климатом присутствуют эффективное регулирование и хорошая инфраструктура, а штаты с плохим климатом от них явно отстают. Неудивительно, что штаты с хорошим климатом получают больше и внешних, и внутренних инвестиций. Если для получения выгоды от открытости экономики необходимы более сильные институты, не обязательно сначала создавать их, а уже потом открывать экономику. Одной из причин важности либерализации торговли услугами является то, что развивающиеся страны могут использовать этот рынок для улучшения инвестиционного климата; хорошей стратегией может быть решение иностранным фирмам обеспечивать страну финансовыми услугами, телекоммуникациями и энергией. Последний вопрос, который мы рассматриваем, — это направленные попытки привлечь иностранные инвестиции. В условиях хорошего инвестиционного климата эти попытки могут решить проблему координации путем привлечения многих инвесторов в одно и то же место в одно и то же время. Но правительства часто пытаются привлечь инвестиции путем субсидий и «налоговых каникул» (периодов, в которые налоги не платятся), чтобы компенсировать дефекты инвестиционного климата. Этот подход обычно не имеет успеха и к тому же дискриминирует национальные фирмы. Лучше устранять недостатки, чем компенсировать их субсидиями. Примером удачного развития является

Тайвань; там была создана среда хорошего управления и хорошей инфраструктуры, в которой были конкурентоспособны и национальные, и зарубежные фирмы.

Вместе с «перетасовыванием» фирм происходит и ускоренный оборот рынка рабочей силы, один из наиболее противоречивых аспектов глобальной экономической интеграции и тема следующего раздела. В общем, интеграция с мировой экономикой выгодна для работников. Рост заработной платы в глобализированных развивающихся странах, описанный в Главе 1, был намного выше, чем в богатых или менее глобализированных странах. Но этот средний результат скрывает тот факт, что некоторые рабочие теряют свою долю дохода от защиты импорта и могут столкнуться с постоянным снижением доходов. Более того, кратковременные эффекты либерализации экономики могут в корне отличаться от общих результатов. На первых порах реальная заработная плата работников официального сектора снижается из-за открытости торговли и повышается благодаря ПИИ. Таким образом, в экономической системе, которая либерализует торговлю и получает мало иностранных инвестиций (либо из-за плохого инвестиционного климата, либо из-за медленной реакции инвесторов), поначалу заработная плата в официальном секторе может снижаться. Также либерализация повышает квалификационную надбавку (более высокую заработную плату, получаемую образованными рабочими). Наконец, может быть несоответствие между темпом исчезновения и появления новых рабочих мест, так что после начала реформ безработица некоторое время остается высокой. Эти свидетельства позволяют сделать вывод, что в результате глобализации на рынке труда появляются как выигравшие, так и проигравшие.

Для того чтобы рабочие преуспевали в открытой экономической системе, необходимы различные виды социального обеспечения, и это является темой последнего раздела. Программы единовременной компенсации могут помочь рабочим, находящимся в крайне плохом положении. Повсеместный подъем квалификационных надбавок подчеркивает важность хорошей, общедоступной образовательной системы. Что касается страховки рабочих, для официального сектора могут быть эффективны схемы страхования от безработицы и выходные пособия. В то же время беднейшие слои населения не охватываются этими программами, так как они работают в неофициальном секторе или заняты в сельском

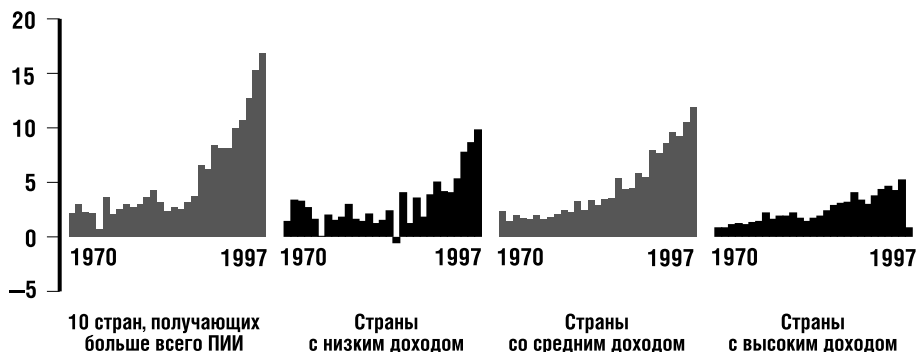
хозяйстве; им лучше подходят общественные программы, предоставляющие плату или пищу за работу. Природа социального обеспечения окажет значительный эффект на положительные результаты либерализации. Страны с негибким рынком труда и высоким уровнем занятости в государственном секторе получили меньше выгоды от экономической реформы, включающей в себя либерализацию торговли. Наконец, мы подчеркиваем, что страны избрали разные подходы к социальному обеспечению; это порождает сомнения, имеет ли смысл устанавливать единые стандарты труда, используя санкции ВТО, как это многие предлагают. Мы согласны с развивающимися странами, что такой подход, скорее всего, приведет к новой форме протекционизма, который уменьшает возможности стран с низким доходом, тем самым снижая заработную плату и ухудшая условия труда в развивающемся мире.

Открытым экономическим системам свойственна большая конкуренция и оборот фирм

По мере того, как развивающиеся страны либерализовали внешнюю торговлю и инвестиции, их фирмы стали открыты для всемирной конкуренции. Во многих развивающихся странах значительно выросла доля импорта в общенациональном доходе. Кроме того, прямые иностранные инвестиции составляют большую долю общих инвестиций во многих экономиках. Это особенно справедливо для крупных зарождающихся рыночных экономик, получающих много иностранных инвестиций. Для 10 зарождающихся рыночных экономик, больше всех получающих ПИИ, доля этих инвестиций в общем инвестиционном потоке увеличилась с примерно 2 процентов в 1970 году до 17 процентов в 1997 (рис. 3.1). Для других стран с низким и средним доходом доля ПИИ также увеличилась примерно до 10 процентов. Какой эффект оказывает эта растущая конкуренция на национальные фирмы? В Главе 1 были представлены свидетельства положительного воздействия либерализации, которое увеличивает темп роста экономики. В этом разделе мы спускаемся на более частный уровень и изучаем четыре формы воздействия либерализации на фирмы.

Оборот фирм. В развивающихся странах существует большой разброс в производительности труда между фирмами, производящи-

Рисунок 3.1. ПИИ как доля общих внутренних инвестиций, 1970—1997 годы (в процентах)



Источник: World Development Indicators in Hallward-Driemeier (2001).

ми одинаковые вещи; фирмы с высокой и низкой производительностью сосуществуют. Все исследования фирм показывают, что либерализация ведет к уменьшению этих различий (Haddad, 1993; Haddad and Harrisson, 1993; Harrisson, 1994). Производители затратной продукции уходят с рынка по мере снижения цен; если эти фирмы были менее производительны или если их производительность падала, то их уход означает повышение производительности труда в промышленности. Хотя создание и исчезновение фирм — нормальная часть хорошо функционирующей экономики, внимание обычно обращается на их исчезновение, а вторая часть картины упускается. Более быстрое исчезновение фирм — только часть общего изменения ситуации, хотя и самая болезненная. Но при отсутствии значительных барьеров, другой стороной ситуации является появление на рынке новых фирм. Уход фирм с рынка более заметен, но общий выигрыш может быть значительным.

Вачарг (Wacziarg, 1998) использует 11 эпизодов либерализации торговли в 1980-х годах, чтобы изучить вопрос конкуренции и появления новых фирм. Анализируя данные по каждому сектору, он вычисляет, что темп появления новых фирм в странах, либерализовавших торговлю, был на 20 процентов выше, чем в странах, этого не делавших. Эта оценка может отражать и другие факторы, сопровождавшие либерализацию торговли, такие, как приватизация

и отмена регулирования, так что эту цифру можно считать верхней границей влияния либерализации торговли. Все равно, это значительное воздействие, и оно означает, что у новых фирм есть возможность реагировать на новые стимулы.

Во-вторых, хотя темп исчезновения фирм может быть высоким, *суммарный* показатель оборота фирм обычно очень низок; темп исчезновения фирм примерно равен темпу их появления. Данные по Марокко, Чили и Колумбии, охватывающие часть 1980-х годов, когда эти страны начали торговые реформы, показывают, что темп исчезновения фирм варьировался от 6 до 11 процентов в год, а темп появления — от 6 до 13. Через некоторое время общий оборот становится достаточно масштабным; за 4 года заменяется от четверти до трети фирм (Roberts and Tybout, 1996). Но хотя темп оборота и высок, он сравним с темпом оборота фирм в богатых странах. Данн, Робертс и Самуэльсон (Dunne, Roberts, and Samuelson, 1989) сообщают, что в США за любой пятилетний период закрывается около 35 процентов производственных предприятий. Этот феномен чаще встречается среди новых и небольших фирм, но даже среди фирм со штатом более 250 человек закрывается 16 процентов (Bernard and Jensen, 2001).

В-третьих, на общее изменение темпа появления и исчезновения фирм влияют скорее изменения бизнес-циклов, а не изменения в торговой и промышленной политике. Хотя изменения, происходящие в результате либерализации, реальны, следует учитывать и их стоимость. Данные по шести полуиндустриальным странам свидетельствуют, что изменение макроэкономических условий оказывает большее влияние на темп появления и исчезновения фирм, чем либерализация торговли (Roberts and Tybout, 1996).

Высокий оборот фирм на рынке является важным источником получения быстрой выгоды от большей открытости. В общем, у умирающих фирм низкая производительность, а новые фирмы стремятся постоянно ее увеличивать (Liu and Tybout, 1996; Aw, Chung, and Roberts, 2000; Roberts and Tybout, 1996). На Тайване (Китай) Ау, Чанг и Робертс обнаруживают, что в течение пятилетнего периода замена фирм с низкой производительностью новыми, более производительными, явилась причиной появления половины всех технологических новаций во многих отраслях тайваньской промышленности.

Структура рынка и цены. Барьеры против появления новых фирм на рынке — включая ограничения фирм с иностранным капиталом или торговые барьеры — могут создать условия, в которых

национальные компании станут монополистами. Таким образом, открытие внутреннего рынка для ПИИ или импорта может помочь убрать злоупотребления положением на рынке. С этим связано три возможных последствия. Во-первых, это изменение структуры рынка; с исчезновением местных монополий больше фирм станет производить товары. Во-вторых, если барьеры для возникновения фирм снизятся, ресурсы будут перемещаться в более производительные сферы и будут поощряться инновации. В-третьих, по мере увеличения конкуренции, цены, скорее всего, будут снижаться.

Влияние иностранных инвестиций на структуру рынка достаточно сложное. Бломстром и Кокко (Blomstrom and Kokko, 1996) делают вывод, что совокупность данных указывает, что транснациональные корпорации (ТНК), скорее всего, будут вытеснять национальные компании в развивающихся странах, что приведет к большей концентрации производства; но они считают, что небольшое увеличение концентрации производства может быть положительным фактором, особенно если это будет означать лучшее использование масштабных производственных сетей. При условии, что останется значительное число конкурентов, снижение общего числа производителей может и не принести вреда. Если импортные товары производятся с меньшими затратами, чем национальные, то часть национальных товаров может быть вытеснена. Таким образом, возможно, что концентрация внутреннего производства возрастает, ассортимент товаров увеличивается, а цена снижается. В таком случае высокая концентрация связана с большей производительностью и низкими ценами.

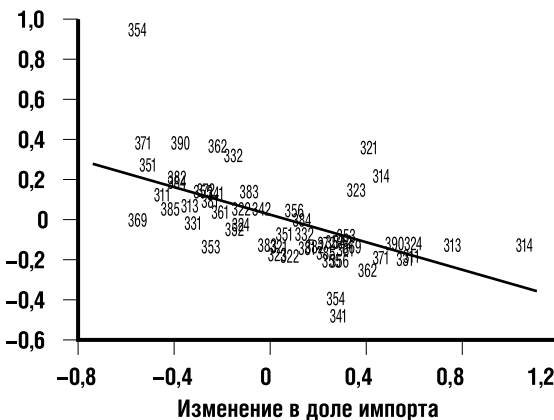
Увеличение концентрации в результате иностранных инвестиций вызывает больше беспокойства в условиях политики протекционизма. Тарифы вынуждают транснациональные корпорации их «перепрыгивать» и переходить на местное производство; а, оказавшись за защитными барьерами, корпорации могут использовать их для укрепления своей монополистической позиции. Таким образом, лучший способ заставить ТНК участвовать в конкуренции таков же, что и в случае с национальной монополией: подвергнуть ее конкуренции с зарубежными компаниями. Либерализованная торговля может быть одним из самых эффективных способов предотвратить занятие кем-либо главенствующего положения на рынке. Такое решение наиболее эффективно в сфере торговли товарами, но и в секторе услуг неторгового характера открытость для иностранных заявок может оказаться дисциплинирующей силой.

Влияние либерализации торговли на структуру рынка и цены намного яснее. Многие авторы считают, что либерализация торговли ведет к уменьшению наценки на себестоимость. Предметом изучения целого ряда исследований стали взаимосвязь наценки и объемов импорта, взаимосвязь наценки и уровня тарифов. При этом изучение производилось в разных отраслях промышленности, но в один и тот же период времени. Еще более убедительные результаты дала проверка гипотезы «дисциплинирующего влияния импорта» («imports as discipline»), во время которой отслеживались изменения наценки по мере того как страны либерализовали торговлю. (Levinsohn, 1993; Roberts and Tybout, 1996). В обоих типах исследований выводится обратная связь между либерализацией и надбавками.

Данные по Мексике показывают, что по мере либерализации конца 1980-х годов наценки на себестоимость резко снизились, особенно в отраслях промышленности с большой концентрацией рынка и большой долей крупных фирм. Гретер (Grether, 1996) считает, что снижение тарифов на 1 процент приведет к снижению наценок у крупных фирм в концентрированных отраслях промышленности на 1.5 процента. В Чили в секторах экономики с наибольшей долей импортной продукции наценки на себестоимость были наименьшими (рис. 3.2).

Рисунок 3.2. Доказательства «дисциплинирующего влияния импорта»: чилийская промышленность, 1980-е—1990-е годы

Изменение величины добавленной стоимости



Численные значения пунктов соответствуют ISIC.

Источник: Hoekman, Kee and Olareaga (2001).

Передача и проникновение технологий. Прямые иностранные инвестиции отличаются от обычного перемещения капитала через границы — это промышленные экономисты подчеркивали еще 30 лет назад. Почему некоторые фирмы, столкнувшись с выбором между обслуживанием иностранного рынка через экспорт или пассивным инвестированием, решают основать производственный комплекс за границей и почему так важно удерживать контроль над этими филиалами? Дело в том, что такие фирмы обладают некоторыми нематериальными активами — дизайном, технологией, управленческими возможностями или товарным знаком — которые не только делают зарубежный филиал выгодным, но и вынуждают контролировать его, чтобы не потерять эти нематериальные активы. Существование таких активов и делает прямые иностранные инвестиции очень привлекательными для принимающих стран. Разработчики политического курса ищут иностранных инвесторов именно из-за возможности распределить эти активы между национальными производителями.

Если посмотреть на главенствующую роль, которую играют ТНК в НИОКР и разработке новых технологий, становится понятно, почему столько внимания уделяется возможности прямых иностранных инвестиций обеспечить механизм передачи технологий. Более 80 процентов прямых инвестиций поступает из шести стран — США, Великобритании, Японии, Германии, Швейцарии и Нидерландов; и именно эти страны контролируют производство технологий. С 1970 по 1998 год 90—98 процентов всего лицензирования технологий и отчисления владельцам патентов совершались в отношении этих шести стран. С 1970 по 1985 более 80 процентов отчислений по лицензиям и патентам в США поступало от иностранных филиалов американских фирм. Что касается Германии, более 90 процентов платежей из развивающихся стран приходили от ее собственных филиалов; для Японии эта цифра составляла 60 процентов (UNCTC, 1988). В этих цифрах не учитывается ни важность транснациональных корпораций как источника НИОКР, ни тесная связь формальной передачи технологий с прямыми иностранными инвестициями.

Исследования, проведенные в Уругвае, Мексике и Марокко, показали, что фирмы в секторах со значительным присутствием транснациональных корпораций становятся более производительными (Kokko, 1996; Haddad and Harrison, 1993). С другой стороны, в Вене-

суэле производительность национальных фирм начала снижаться по мере роста присутствия транснациональных корпораций. Это может объясняться изначально меньшей долей местных составляющих в производстве ТНК, игнорировании ими внутреннего спроса и их способностью переманивать высококачественную рабочую силу, предлагая высокую заработную плату (Aitken and Harrison, 1999). Также следует заметить, что по мере увеличения доли местных составляющих, растет и вероятность положительных результатов (McCleese and McDonald, 1978).

Непохоже, что просто иностранного присутствия достаточно для распространения технологий. Возможно даже, что значительное иностранное присутствие само по себе означает слабость национальных фирм, их неспособность конкурировать и пользоваться распространением технологий и, вследствие этого, предоставление значительной части рынка иностранным фирмам. Ключевым вопросом является природа взаимодействия между национальными и иностранными фирмами. Таким образом, потенциальная польза от распространения технологий будет больше, если филиал ТНК активно взаимодействует и конкурирует с национальными фирмами.

Кокко (Kokko, 1994) проверяет гипотезу о том, что распространение технологий возможно не во всех отраслях промышленности. В отраслях, где ТНК ведут производство в своего рода «анклавах», и где ни товары, ни технологии не встречаются местной конкуренции, технологии почти не будут распространяться. С другой стороны, при прямой конкуренции существует больше возможностей обучения. Используя данные по Мексике, Кокко находит свидетельства распространения технологий в отраслях за пределами «анклавов». Таким образом, сильная внутренняя конкуренция и конкурентная среда могут повысить возможность национальных фирм использовать распространение технологий, возникающее от присутствия на внутреннем рынке иностранных фирм.

Ряд исследований показывает также положительную связь между доступом к иностранным мощностям и производительностью (Handoussa, 1986; Tybout and Westbrook, 1995; Hallward-Driemeier, Iarossi, and Sokoloff, 2000). Используя данные о 3 тысячах фирм из Индонезии, Кореи, Филиппин и Таиланда, Холуорд-Дримайер и другие находят, что открытость для иностранных фирм значительно повышает производительность. Одной из таких мер является использование иностранных мощностей. Также следует от-

метить, что наибольшую выгоду получают наименее развитые экономики.

Торговля может быть одним из способов импорта НИОКР, проводимых странами-экспортерами. В нескольких работах изучается теоретическое и практическое действие модели, в которой северные страны проводят НИОКР и экспортируют их результаты на юг (Coe, Helpman, and Hoffmiaster, 1995). По их оценке, распространение НИОКР через торговлю довольно значительно: каждые 100 долларов, вложенные в НИОКР на севере, увеличивают производительность на юге на 25 долларов. Другие работы, в которых используются данные стран ОЭСР, также обнаруживают распространение результатов НИОКР через прямые двусторонние торговые потоки и через не прямые торговые каналы, проходящие через третьи страны (Lumenga-Neso, Olaregga, and Schiff, 2001).

Привлечение ТНК также может быть способом улучшения качества мощностей. Их местные поставщики могут улучшать свою производительность вышеописанным способом. Но, вдобавок к этому, как показывают данные, ТНК часто поощряют поставщиков к перемещению вместе с ними. Естественным следствием повышения объемов производства ТНК является повышение производства и у их поставщиков, обеспечивающих высококачественные ресурсы для расширяющегося внутреннего рынка (Hallward-Driemeier, 1997).

По мере роста важности внутриотраслевой торговли, ключем для привлечения новых иностранных фирм, заинтересованных в создании экспортных платформ, станет способность использовать импортированные мощности. Но доступ к высококачественным мощностям повысит производительность всех фирм, не только узкого круга фирм-экспортеров. Для широкой реализации потенциальной выгоды, чтобы максимально широко использовать эти выгоды не следует ограничивать круг импортеров лишь теми фирмами, что работают на экспорт. Реформирование этой области экономики включает в себе самый значительный потенциал увеличения производительности, особенно для некоторых отстающих стран.

Обучающий и пороговый эффекты экспорта. Из всех способов увеличения конкуренции с иностранными фирмами снятие экспортных барьеров, без сомнения, самый выгодный для национальных компаний. Путем продажи товаров за границу фирмы могут лучше использовать масштабную экономику за счет увеличения рынка. Также им становятся доступны новые технологии и новые

способы производства, и они сталкиваются с более серьезной конкуренцией, которая вынуждает их быть максимально эффективными. Широко известно, что фирмы-экспортеры в среднем более производительны, чем фирмы, обслуживающие только внутренний рынок. Но остается спорным вопрос, сама ли экспортная торговля способствует повышению производительности, или же просто более эффективные фирмы сами решают стать экспортерами. Проводились исследования для выяснения, существует ли «обучение через экспорт». Бернард и Йенсен (Bernard and Jensen, 1999) обнаруживают, что, хотя уровень производительности у фирм-экспортеров выше, их темпы роста производительности не сильно отличаются от темпов остальных фирм. Хотя они находят мало доказательств «обучения через экспорт» у фирм США, они установили наличие постоянных издержек экспорта, так что история экспорта фирм влияет на их сегодняшнюю экспортную деятельность.

Клеридес, Лакх и Тайбаут (Clerides, Lach, and Tybout, 1998) изучают Колумбию, Чили и Марокко. Они считают, что за исключением текстильной и кожгалантерейной промышленности Марокко, факты скорее свидетельствуют в пользу гипотезы выбора, нежели гипотезы «обучения через экспорт». По их мнению многое свидетельствует в пользу того, что экспорт является дополнительным источником распространения технологий. Их данные говорят, что если в определенном регионе много фирм занимается экспортом, то во всех фирмах этого региона уменьшаются средние затраты на производство. Бигстен и другие (Bigsten and others, 2000) указывают, что наиболее точные результаты можно получить от исследования маленьких, технологически отсталых и закрытых экономик. Именно в такой среде фирмы будут получать больше выгод от возможности работать на экспорт. Они смогут организовывать более масштабные производственные сети и получать доступ к новым технологиям и типам продуктов, и при первом появлении на рынке эффект для фирм будет наибольшим. Используя данные по четырем африканским странам (в среднем в 11 раз меньшим, чем те, которые изучались Клеридесом и другими), Бигстен и другие находят признаки как «обучения через экспорт», так и выбора самих фирм. Краай (Kraay, 1999) также находит свидетельства эффекта «обучения» среди китайских предприятий, причем, по его мнению, этот эффект сильнее для уже устоявшихся экспортеров по сравнению с вновь появившимися. Это связано с определенным объемом постоянных издержек выхода на

экспортный рынок, из-за которых до получения прибыли от экспорта проходит некоторое время.

Холуорд-Дримайер, Яросси и Соколофф (Hallward-Driemeier, Jarossi, and Sokoloff, 2000), используя данные по пяти восточноазиатским странам, также изменяют понимание концепции «выбора». Фирмы-экспортеры действительно более производительны; но не потому что они увеличивали производительность, попав на экспортные рынки, а потому, что смогли преодолеть порог на входе на эти рынки. Именно нацеливаясь на экспорт, фирмы предпринимают шаги, необходимые для повышения производительности. Холуорд-Дримайер и другие фиксируют различия между фирмами-экспортерами и остальными по ряду параметров, связанных с повышением производительности, в том числе таким, как развитие, использование иностранных технологий, импортных компонентов и интенсивности капитала. Соответственно, «эффект обучения» оказывается ниже, поскольку еще до выхода на экспортный рынок многое может быть сделано в области повышения производительности. Также исследователи находят, что чем больше разница в производительности между фирмами-экспортерами и остальными, тем ниже доход страны на душу населения, что подтверждает точку зрения о том, что самую большую выгоду от поощрения экспорта получают наименее развитые страны.

Инвестиционный климат влияет на выгоды открытости

Масштабные исследования на уровне фирм показывают, что открытость *может* поддерживать рост производительности. Предприниматели могут использовать свои идеи на емком рынке. Они могут получить доступ к хорошему оборудованию, ресурсам и находятся в конкурентной среде, которая поощряет эффективность. Мы подчеркиваем слово «может», потому что получение плодов открытости сильно зависит от того, что мы называем «инвестиционным климатом». Под инвестиционным климатом мы понимаем правила, регулирующие образование фирм и расширение производства, качество вспомогательной инфраструктуры (включая финансовые услуги, энергетику, транспорт и коммуникации) и общее экономическое управление (обеспечение исполнения договоров, налогообложение и контроль коррупции). В регионе с плохим инвестиционным климатом,

который либерализует внешнюю торговлю и инвестиции, скорее всего, будет импорт, но не будет экспорта и инвестиций. Приведенные выше данные показывают, что открытость может поддерживать инновации и рост производительности, но существуют и другие важные составляющие. Есть много примеров проблем в регулировании, с которыми сталкиваются фирмы в развивающихся странах. Вот один часто цитируемый пример: Институт свободы и демократии Перу решил зарегистрировать фиктивную фабрику по производству одежды в 1980-х годах. Для этого потребовалось 289 дней и сумма, эквивалентная минимальной заработной плате за 23 месяца (De Soto, 1989). В этом разделе мы изучаем некоторые из факторов, из которых складывается хороший инвестиционный климат, показываем как регионы могут улучшить свой инвестиционный климат, и другие способы, которыми правительства пытаются поддержать свои фирмы в стремлении стать более производительными и конкурентоспособными.

Некоторое представление о важных элементах инвестиционного климата дает недавнее исследование, охватившее 1000 частных фирм из десяти индийских штатов, которое было проведено Объединением индийской промышленности и Всемирным банком¹. Индия представляет собой очень интересный случай, так как она провела значительную либерализацию торговли и инвестиций в начале 1990-х годов. Большая часть регулирования осуществляется на уровне штатов, так что инвестиционный климат страны достаточно разнообразен. Так как в Индии живет самое большое количество людей, существующих на 1 доллар в день и менее, потенциал для улучшения конкурентной среды как инструмента повышения уровня жизни огромен.

В этом исследовании предпринимателей просили определить лучший и худший штат с точки зрения инвестиционного климата и дать

¹ В этом исследовании содержится много информации о характеристиках фирм и влиянии государственной политики и деловой среды на их функционирование. Это типовой проект многих исследований, которые Всемирный Банк будет проводить в ближайшие годы в различных странах. Такие базы данных обеспечат проведение международных сравнительных исследований, которые позволят принимать количественные меры для дополнения уже существующих качественных оценок. Для более полной информации и доступа к данным обращайтесь на страницу <http://www.world-bank.org/research/facts/>.

примерную оценку экономии затрат в различных районах. Штатом с лучшим инвестиционным климатом был признан штат Махараштра, худший климат, по мнению предпринимателей, — в штатах Западная Бенгалия и Уттар-Прадеш. В трех штатах с относительно низким доходом инвестиционный климат считается неплохим: это Андхра-Прадеш, Тамилнад и Карнатака. По оценкам предпринимателей, разница в возможной экономии затрат между лучшим и худшим штатом составляет 30 процентов — значительное препятствие в конкуренции.

Количественные данные, содержащиеся в этих исследованиях, показывают, что оценка затрат, сделанная предпринимателями, довольно точна, то есть инвесторы хорошо осведомлены об инвестиционном климате. В зависимости от сектора и размера, в штатах с хорошим инвестиционным климатом величина добавленной стоимости на одного рабочего примерно на 30 процентов выше, чем в штатах с плохим климатом. Большая часть отличий в величине добавленной стоимости относится на различия в общих факторах, влияющих на производительность. Эти различия следует связывать с разными сторонами инвестиционного климата. Мы подчеркнем три стороны. Первая — это относительная доступность и цена услуг инфраструктуры; самым хорошим примером является электричество. В штате Уттар-Прадеш 98 процентов фирм пользуются собственным генератором, а в Махараштре — менее половины. Это большие расходы, особенно для малых и средних фирм. В штатах с плохим инвестиционным климатом меньше доверяют государственной электрической сети из-за частых перебоев с энергией. Так как производить электричество самим очень дорого, особенно для малых предприятий, доля электричества в общих затратах сильно варьируется.

Другим источником затруднений является регулирование состояния окружающей среды. Существуют важные правила здравоохранения и безопасности труда на производстве, которые должны соблюдаться, причем желательно, чтобы за этим следили специальные фабричные комиссии. С другой стороны, количество правил и инспекций может стать излишним. Они не только отнимают у управляющих время, но и могут стать источником коррупции. Исследования показали, что в штатах с плохим климатом комиссии на предприятиях появляются в два раза чаще, чем в штатах с хорошим климатом. Другая важная область регулирования касается трудовых отношений. В Индии установлены особенно строгие правила, направленные на защиту работников, так что фирмы со штатом более 100 человек должны получить

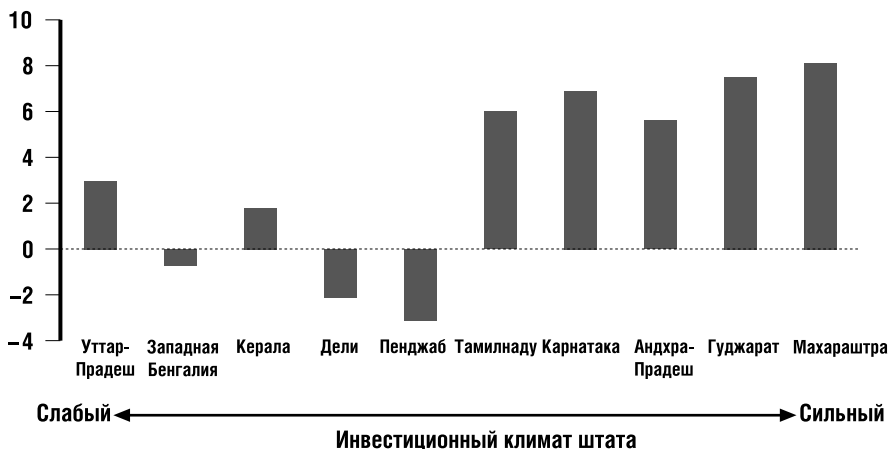
разрешение правительства штата, прежде чем увольнять работников. Степень связанных с этим затруднений различна в разных штатах; недостаток гибкости норм ведет к снижению производительности.

Так как в Индии торговая макрополитика установлена на государственном уровне, легко выделить влияние, оказываемое инвестиционным климатом на микроуровень. В некоторых штатах Индии регулирование и инфраструктура лучше, чем в других, и они получают больше иностранных инвестиций, больше внутренних инвестиций (рис. 3.3), и экономический рост у них выше. Мы должны подчеркнуть, что эффективный инвестиционный климат важен независимо от того, открыта ли страна для внешней торговли и инвестиций или нет. Регион, открытый для глобальной экономики, но с плохим инвестиционным климатом, не получит большой пользы от глобализации.

Если для получения выгоды от глобализации нужны сильные институты, следует ли странам ждать появления таких институтов, прежде чем либерализовать экономику? Не обязательно. Одной из причин важности либерализации торговли услугами является возможность развивающихся стран использовать эти рынки для улучшения инвестиционного климата. Хорошей стратегией улучшения

Рисунок 3.3. Разница между штатами по относительному уровню фиксированных инвестиций

Уровень инвестиций (в процентах)



Источник: Dollar and others (2001).

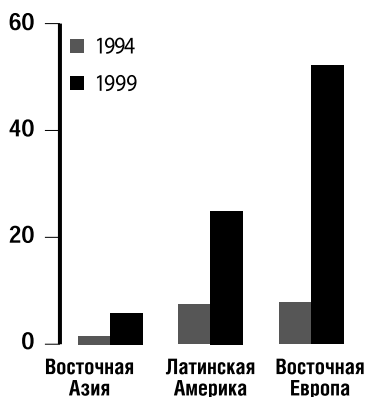
климата может быть разрешение иностранным фирмам обеспечивать финансовые услуги, телекоммуникации и энергоснабжение. Кроме того, открытость для внешней торговли и инвестиций может снизить коррупцию, а контроль коррупции — ключевой момент построения хорошего инвестиционного климата.

Услуги составляют почти две трети глобального ВВП и всего 20 процентов глобальной торговли. Многие услуги по своей природе являются неторговыми товарами. Они либо требуют постоянного контакта с лицом, их предоставляющим, либо нематериальны, либо не могут храниться, либо подлежат немедленному использованию. Таким образом, значительная часть иностранного участия будет проходить путем прямых иностранных инвестиций. ПИИ в сфере услуг отстают от сферы товаров, хотя рост приватизации, особенно в Восточной Европе и в Латинской Америке, привел к значительному росту ПИИ в сфере услуг. Структура инвестиций в услуги — также положительная: подавляющее большинство инвестиций идет в области, производящие ресурсы для других сфер. В конце 1990-х финансовые услуги, телекоммуникации и инфраструктура были в числе областей, наиболее привлекательных для иностранных инвесторов, и они же путем приобретений и слияний доминировали в сфере внутренних инвестиций в развивающихся странах.

Мишкин (Mishkin, 2001) утверждает, что иностранные банки поддерживают финансовое развитие по меньшей мере по трем причинам. Во-первых, инвестиционные портфели иностранных банков становятся разнообразнее по мере получения большего доступа к источникам финансирования со всего мира, благодаря чему они менее подвержены риску и негативным изменениям своей национальной экономики. Во-вторых, выход на иностранные рынки ведет к использованию лучшей практики иностранной банковской отрасли как в противодействии риску, так и в технике управления, благодаря чему банковский сектор становится более эффективным. В-третьих, если иностранные банки занимают важное положение в банковском секторе, то правительства будут менее склонны гарантировать ответственность банков в случае неплатежеспособности, что приведет к более предусмотрительному поведению банковских институтов, повышению дисциплины и снижению рисков.

В отношении появления на внутреннем рынке иностранных банков Клеессенс, Демиргюс-Кунт и Хейзинга (Claessens, Demirgüç-Kunt, and Huizinga, 1998) указывают, что конкуренция, создаваемая

Рисунок 3.4. Доля капитала, контролируемого иностранными банками, в некоторых странах (в процентах)



Источник: Schmukler and Zoido-Lobatin (2001).

иностранными банками, ведет к повышению эффективности банковской системы, снижая стоимость операций и разброс между процентными ставками по кредитам и вкладам. Демиргүс-Кунт, Левин и Мин (Demirgüç-Kunt, Levine, and Min 1998) утверждают, что появление иностранных банков укрепляет финансовую систему зарождающихся рынков и снижает вероятность банковских кризисов. Интернационализация финансовых услуг значительно выросла в развивающихся странах. В Восточной Азии, Латинской Америке и Восточной Европе доля капитала, контролируемого иностранными банками, выросла в несколько раз за короткий период с 1994 по 1999 год (рис. 3.4).

В Восточной Европе доля капитала, контролируемого иностранными банками, перешла отметку в 50 процентов в 1999 году.

Примеры показывают, что иностранное участие также может внести значительный вклад в снижение цен и улучшение обеспечения другими услугами, связанными с бизнесом. Хекман и Примо Брага (Hoekman and Primo Braga, 1997) приводят данные о том, что увеличение конкуренции в обеспечении портовыми услугами в Веракруссе, Мексика, снизило цены на 30 процентов и увеличило оборот контейнеров на 50 процентов в течение одного года. Приватизация и иностранное участие в компаниях Аэромексико и Мексикана повысили производительность труда на 50—100 процентов. В Аргентине в 1990-х также произошли улучшения на рынке телекоммуникационных услуг с появлением прямых иностранных инвестиций на приватизированном рынке (World Bank, 1997).

Открытость рынка услуг также приносит и определенные проблемы. Многие сферы услуг являются естественными монополиями, и так как они нематериальны, непонятно, как сделать, чтобы международная конкуренция повысила общую дисциплину. Одним из способов являются переговоры по продлению лицензий. Но если

в условиях соглашений будет слишком много неопределенности, инвесторы не захотят брать на себя значительные затраты, связанные с началом деятельности.

Если правительства решают проводить приватизацию, они должны решить, будут ли они допускать иностранцев в качестве покупателей. Другой вопрос — будет ли эта отрасль монопольной или конкурентной. Считается, что конкурентная отрасль привлечет больше инвестиций, чем монопольная, и предоставление услуг окажется более быстрым, дешевым и качественным. Потенциальные затраты включают в себя потерю масштабного производства и снижение возможности перекрестных субсидий между регионами или группами. Также существует возможность, что введение конкуренции снизит доход правительства, так как покупатели увидят меньшую возможность получения прибыли и будут предлагать меньшую цену, чтобы компенсировать риск. Также покупатели могут просить «временную» исключительную лицензию — соглашение, которое будет политически сложно изменить и которое впоследствии может стать неэффективным в зависимости от инвестиционной схемы покупателя.

В своем анализе приватизации телекоммуникаций в Африке Хаггарти и Ширли (Haggarty and Shirley, 2000) показывают, что страны скорее склонны выбирать конкурентный вариант, если исторически сфера услуг была плохо развита, доступ к ним более ограничен по сравнению с другими странами региона, а прибыль низкой. Плохое состояние сферы услуг вынудит правительства проводить более существенные изменения, а общественное мнение не будет склоняться в пользу покупателя с плохой репутацией. Если раньше доступ конкурентам в эту сферу был ограничен, у новых конкурентов появляется стимул вступить в борьбу и занять доминирующее положение. Иностранные покупатели располагают значительным опытом и зачастую предлагают услуги более высокого качества, но также и просят заключения эксклюзивных договоров. Определяя стоимость предприятий, подлежащих продаже, правительства должны оценить свою способность регулировать деятельность иностранной фирмы, чтобы качество ее услуг улучшалось, а наценки не были излишне высокими.

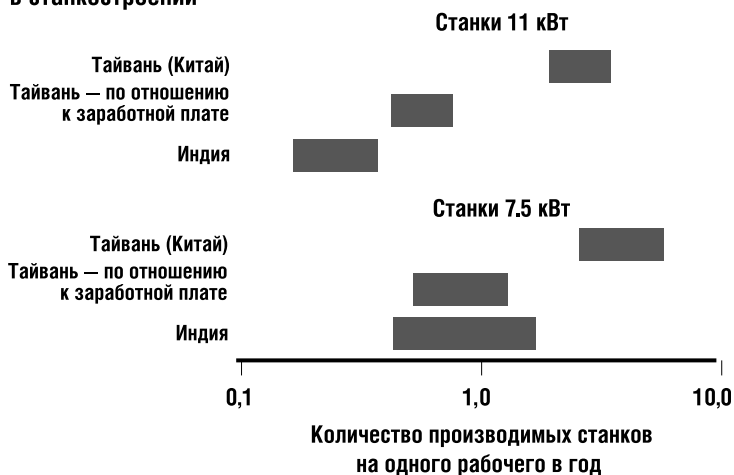
Одна из сфер управления, которая больше всего подвергается критике, — таможенная служба. Принято считать, что таможня предрасположена к коррупции. В последнее время частные компании стали предлагать услуги предпогрузочной проверки и предоставление независимой оценки импорта. Хотя такие договоры и могут снизить

коррупцию, они не идеальны. Помимо опасности, что сами работники частного сектора будут брать взятки, экспортеры знают, что есть шанс быть не пойманным или дать взятку должностным лицам, проверяющим импорт, при составлении отчетов. Успех таких договоров зависит от качества национальных институтов (Johnson, 2001). Если другие государственные структуры менее коррумпированы, такие контракты с частными фирмами могут исправить положение таможенными органами.

Принимая в расчет положение на рынке услуг, правительственное регулирование и наблюдение важны для создания такого положения, при котором качественные услуги предлагаются по разумным ценам. Приватизация сама по себе не является достаточной гарантией улучшений; для уверенности в реализации преимуществ необходима и система регулирования. Но есть доказательства и того, что международный рынок сам может поддерживать слабые национальные институты, тем самым укрепляя систему регулирования, необходимую для получения выгоды от либерализации.

Наконец, многие правительства поддерживают индивидуальные фирмы или отрасли промышленности, чтобы те оставались конкурентоспособными. В качестве средства поддержки использовалась защита от импорта: «аргумент молодой промышленности». Тот факт, что большинство развивающихся стран выбрали снижение барьеров на импорт, показывает, что они посчитали стратегию протекционизма либо неправильной, либо, как минимум, морально устаревшей. К этому мы хотим добавить, что фирмы, которые долго были защищены, обычно становятся малоэффективны и не могут существовать в конкурентной среде. Иллюстрацией может служить опыт индийской станкостроительной промышленности. Она долго защищалась 100-процентным тарифом на импорт — стратегия «молодой промышленности», рассчитанная на то, чтобы дать фирмам время «вырасти» и стать конкурентоспособными. Но когда тарифы на импорт были резко снижены в начале 1990-х как часть общей либерализации, индийские фирмы оказались совершенно неконкурентоспособными. Появившиеся сразу после этого тайваньские производители заняли треть рынка. Индийская промышленность начала приспособливаться, отвоевала большинство рынка и борется за экспорт. Недавнее исследование показывает, каким образом это происходит: объемы производства индийских фирм, выпускающих токарные станки с ЧПУ, очень различна (рис. 3.5). У лучших индийских фирм производитель-

Рисунок 3.5. Относительная производительность труда в станкостроении



Источник: Sutton (2000).

ность близка к уровню тайваньских фирм по изготовлению стандартных станков (7,5 кВт), но в Индии заработная плата квалифицированных рабочих в этой отрасли в шесть раз меньше, чем в Тайване. Итак, лучшие индийские фирмы конкурентоспособны, но дорогой ценой, в производстве 7,5 кВт станков и почти конкурентоспособны в производстве больших, 11 кВт станков; при этом конкурентоспособны фирмы, недавно появившиеся на рынке, а не старые и защищенные. Как обсуждалось выше, либерализация этого сектора, скорее всего, приведет к уменьшению разброса в производительности индийских фирм; фирмы с низкой производительностью будут исчезать или сливаться с более успешными.

По мере исчезновения протекционизма как способа оказания помощи многие правительства стали поддерживать экспортеров путем создания зон экспортного производства (ЗЭП). Число таких зон резко выросло, с нескольких в 1970-х до более 500 в 73 странах в 1995 году. Потенциально эти зоны могут помочь преодолеть координационную проблему — многие фирмы будут инвестировать средства в одно и то же место в одно и то же время. Они также являются источником иностранной валюты и рабочих мест, а также предоставляют возможность распространения технологий. Большинство ЗЭП требуют обширных инвестиций в инфраструктуру,

и многие расположенные там фирмы-производители получают налоговые каникулы, а также земельные или промышленные субсидии. Национальные фирмы, не расположенные в такой зоне, не получают таких преимуществ, и тем самым попадают в невыгодное положение. Многие страны создают ЗЭП, и в некоторых, таких, как Маврикий, эта система работает хорошо. Иногда они дорогостоящи и неэффективны. Их координационный потенциал является хорошим дополнением к эффективному инвестиционному климату, но они не могут компенсировать недостатки плохого климата.

Проникновение технологий — один из самых трудно достижимых результатов; масштаб такого проникновения во многом зависит от связей зоны экспортного производства с национальными фирмами. Обратные связи могут развиваться, если иностранные фирмы могут положиться на местных поставщиков. Многие фирмы в зонах экспортного производства рассчитывают в основном на дешевую рабочую силу, и в связи с этим производственные процессы трудоемки и часто не требуют высокой квалификации, что снижает возможность значительной тренировки или обучения в процессе работы. При отсутствии тщательного планирования укрепления связей между фирмами внутри и за пределами ЗЭП возможность проникновения технологий ограничена, и реформы, направленные на снижение барьеров для экспорта, могут иметь больший результат. Часто приводится следующее оправдание: ЗЭП — «лучший из возможных вариантов». Политики понимают выгоду снижения протекционизма, но по политическим причинам чувствуют, что широкая либерализация невозможна. Создание зоны экспортного производства, по меньшей мере, позволяет нескольким фирмам получить выгоду от ослабления импортных тарифов или других ограничений. Разные страны развиваются по-разному, и в каких-то случаях ЗЭП могут быть лучшим вариантом интеграции с мировым рынком.

С этим связан вопрос, должны ли страны активно пытаться привлечь иностранные фирмы. ТНК обычно не замечают маленькие страны с низким доходом. Частные иностранные инвестиции связаны с ожиданием риска, но эти ожидания нередко бывают неточными. Опубликованные рейтинги, такие, как в *Институциональном Инвесторе*, которые основаны на опросах мнения инвесторов, систематически оценивают Африку ниже, чем это обосновано в исследованиях (Ul Haq, Mark, and Mathieson, 2000). В полном соответствии

с этим, Ясперсен, Эйлуорд и Нокс (Jaspersen, Aylward, and Knox, 2000) находят, что ПИИ в Африку меньше, чем предполагают исследования. Новым элементом корпоративной ответственности ТНК должен стать поиск рынков помимо Китая и других появляющихся рынков. Крупные компании могут размещаться в небольших экономических системах без потери прибыли.

Решая эту проблему многие правительства предоставляют иностранным фирмам льготы в налогообложении или субсидии на промышленную недвижимость. Как и в случае зон экспортного производства, этот метод может помочь в решении координационной проблемы и быть полезным дополнением к эффективному инвестиционному климату. В частности, если действует эффект агломерации, то есть привлечение одной иностранной фирмы влечет за собой появление других, такая политика может быть очень выгодной. С другой стороны, как и в случае с ЗЭП, непонятно, насколько глубоко страны должны участвовать в этом процессе. Существует опасность подвергнуться так называемому «проклятию победителей», если принимающая страна предлагает слишком хорошие условия перспективным иностранным фирмам. В стремлении привлечь иностранные фирмы затраты страны могут перевесить всю выгоду от распространения технологий, полученную от присутствия ТНК. Использование субсидий для компенсации сложного инвестиционного климата может быть очень дорогостоящим. Одним из примеров является Аргентина в 1980-х годах. На Огненной Земле была создана специальная производственная зона для сборки электроприборов. Фирмам предоставлялись значительные налоговые льготы и тарифные субсидии. Так как внутренний рынок был хорошо защищен, фирмы могли назначать цены, превышающие международные на 150—400 процентов. Бизнес был настолько успешным, что фирмы (как внутренние, так и иностранные) основывали в этой зоне заводы, импортировали готовые товары из Японии в Панаму, где товары разбирались на части, и доставляли эти части в Аргентину, где снова собирали из них товары. К 1990 году на эту программу расходовалось от 0,5 до 1,0 процента ВВП (Newfarmer, 2001). В более широком исследовании, Лалл и Стритен (Lall and Streeten, 1977) изучили 90 иностранных инвестиционных проекта и обнаружили, что более трети из них снижали национальный доход, а Энкарнасьон и Уэллс (Encarnation and Wells, 1986) пришли к тем же выводам в своем изучении 50 проектов. Пока степень внешнего воз-

действия не до конца изучена, мы советуем избегать создания иностранным фирмам излишне благоприятных условий.

Существуют примеры успешных целевых программ, которые привели к распространению технологий в крупных экономических системах. Но слишком часто цена перевешивает полученную выгоду. К тому же, существует опасность, что все новые отступления от общего порядка будут питать заинтересованные группы, делая затруднительным возврат привилегий. Политика, делающая акцент на улучшении инфраструктуры и инвестиционного климата, как правило, приносит выгоду всем фирмам; ее результатом являются большая эффективность и появление на рынке большего количества фирм — как местных, так и иностранных инвесторов.

Интеграция в мировую экономику влияет на занятость и заработную плату

Дискуссия о фирмах подводит нас к следующей теме: благосостояние рабочих и необходимость добротной политики в области образования и рынка труда. Если значительная часть повышения производительности, связанного с глобальной интеграцией, является результатом большей конкуренции на рынке товаров и «оборота» фирм, то это не может не сказаться на положении работников. Какое влияние оказывает внешняя либерализация на заработную плату, квалификационные надбавки, безработицу, сохранность рабочих мест и различия по признаку пола? И какие программы и политика необходимы, чтобы рабочие тоже выиграли от открытости?

В долговременном отношении интеграция с мировой экономикой поднимает заработную плату. Фриман, Оостендорп и Рама (Freeman, Oostendorp, and Rama, 2001) находят, что темп роста заработной платы в глобализирующихся развивающихся странах, о которых шла речь в Главе 1, был вдвое выше, чем в менее глобализированных странах, и выше, чем в богатых странах (рис. 3.6). Данные, использованные в этом исследовании, первоначально были собраны Международным бюро труда в рамках Октябрьского обзора, редко применялись для аналитической работы из-за проблем сопоставимости данных. Фримен и Оостендорп (Freeman and Oostendorp, 2000) стандартизировали эти данные в сопоставимой форме (месячная заработная плата мужчины в долларах США). Профессии, рас-

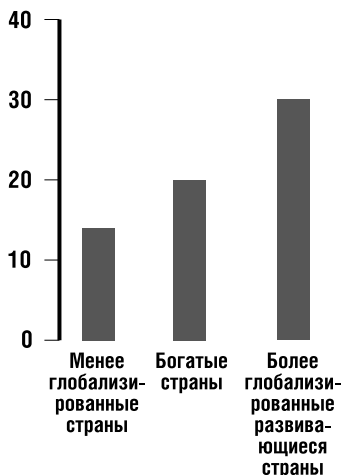
смотренные Октябрьским обзором, были определены достаточно точно (например, каменщик), так что этот обзор является уникальным источником исследования влияния интеграции на правильно измеренную заработную плату. Рисунок 3.6 отражает среднее изменение заработной платы для большого количества специфических видов занятости. Эти данные показывают, что рабочие получают значительную выгоду от экономического роста, сопровождающего интеграцию.

Фримен, Оостендорп и Рама (Freeman, Oostendorp, and Rama, 2001) также изучают воздействие различных факторов на заработную плату во времени и дифференцированное влияние торговли и инвестиций. Они на-

ходят, что в короткий период открытость снижает заработную плату, а прямые иностранные инвестиции ее повышают. По их оценке, отрицательное воздействие открытой торговли на заработную плату длится первые три года (рис. 3.7). Таким образом, в экономической системе, которая либерализует торговлю и получает мало иностранных инвестиций (либо из-за плохого инвестиционного климата, либо из-за задержки реакции инвесторов), либерализация может привести к временному снижению заработной платы в легальном секторе экономики.

Некоторые исследования определяют, что открытость — особенно для прямых иностранных инвестиций — повышает доход от образования и увеличивает квалификационные надбавки (дополнительную плату, которую получают квалифицированные рабочие по сравнению с неквалифицированными). Квалификационная надбавка обычно измеряется как рост оплаты труда, связанный с дополнительным годом стандартного образования, для среднего рабочего. Этот рост также называют доходом от образования. Некоторые

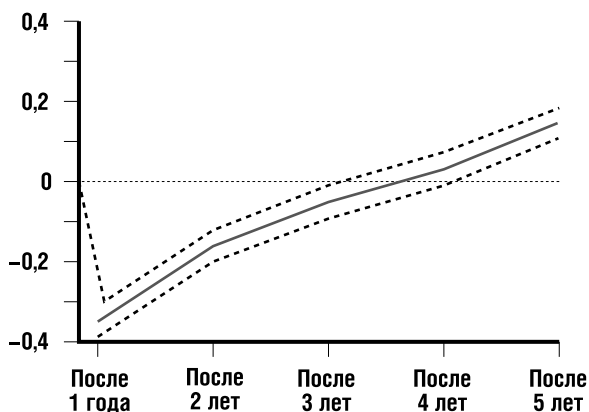
Рисунок 3.6. Рост заработной платы по группам стран, с 1980-х по 1990-е годы (в процентах)



Источник: Freeman, Oostendorp and Rama (2001).

Рисунок 3.7. Заработная плата и открытость для торговли

Изменения заработной платы, связанные с ростом торговли на один процент в ВВП



Источник: Freeman, Oostendorp and Rama (2001).

исследования обнаруживают, что квалификационная надбавка в некоторых развивающихся странах в течение периодов либерализации торговли выросла. Роббинс (Robbins, 1997) изучил заработную плату в семи главных городах Колумбии в период с 1976 по 1994 год. Он показал, что рост квалифицированности рабочей силы снижает, а либерализация торговли и реальная девальвация увеличивают разброс в размерах заработной платы. Роббинс и Гиндлинг (Robbins and Gindling, 1999) представляют доказательства того, что либерализация торговли в Коста-Рике привела к росту относительного спроса на квалифицированных работников. Грин, Дикерсон и Арбах (Green, Dickerson, and Arbache, 2000) сравнили уровень и разницу заработной платы, квалификационную надбавку и структуру занятости до и после либерализации торговли в Бразилии. Они обнаружили рост дохода от образования в колледжах и снижение дохода от среднего образования. Бейер, Рохас и Вергара (Beyer, Rojas, and Vergara, 1999) показывают положительную связь между доходом от образования и открытостью в Чили в период с 1960 по 1996 год. Они нашли, что разница в зарплате между выпускниками колледжей и рабочими с начальным образованием снижается с увеличением доли рабочей силы, получившей образование в колледже, воз-

растает вместе с большей открытостью и снижается вместе с относительной ценой товаров (в частности, текстильной продукции).

Итак, можно принять за установленный факт, что квалификационная надбавка возросла во многих развивающихся странах. На первый взгляд, это может показаться удивительным. Если изобилие неквалифицированной рабочей силы считать основным ресурсом развивающихся стран, можно подумать, что либерализация торговли должна снижать квалификационную надбавку в этих странах, но есть несколько причин, почему этого не происходит. Во-первых, исследования, о которых мы говорим, рассматривают заработную плату официального сектора. Если работники защищенных отраслей промышленности получают часть дохода от протекционизма, то их заработная плата не совпадает с заработной платой неквалифицированных рабочих. Либерализация вполне может привести к снижению заработной платы работников защищенных отраслей.

Во-вторых, во многих из этих исследований трудность заключается в том, чтобы отделить эффекты глобализации от эффектов других воздействий и реформ. Мы подчеркивали, что глобализирующиеся развивающиеся страны, как правило, одновременно проводят целый ряд реформ. Берман, Бердсолл и Шекельи (Behrman, Birdsall, and Székely, 2000) предлагают решать эту проблему, рассмотрев целый набор показателей реформ экономической политики в 18 латиноамериканских странах в период с 1980 по 1998 год. Эти показатели объединены в сводном индексе реформ. Берман, Бердсолл и Шекельи указывают, что реформа в целом приводит к кратковременному эффекту роста разрыва в заработной плате, хотя со временем этот эффект постепенно исчезает. Этот эффект является результатом влияния реформы внутреннего рынка, либерализации перемещения капитала и налоговой реформы. С другой стороны, приватизация приводит к уменьшению этого разрыва, а открытость торговли на него не влияет.

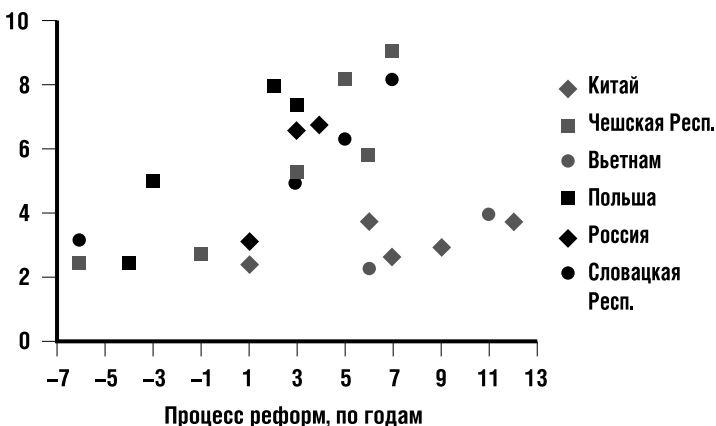
Третьей причиной, почему изменение квалификационной надбавки может отличаться от ожидаемого, является то, что, хотя страны фактически экспортируют свои основные ресурсы посредством торговли, существует множество факторов производства и много стран, так что общий эффект этой торговли достаточно сложен. Предположим, что технология, передаваемая через прямые иностранные инвестиции, и квалифицированная рабочая сила дополняют друг друга. Тогда одним важным результатом либерализации торговли и инвестиций может быть значительный подъем спроса на определенных

квалифицированных работников — таких, как инженеры, бухгалтеры и специалисты в области финансов. Некоторые доказательства этого предположения содержатся в работе Феенстра и Хансона (Feenstra and Hanson, 1997). Они анализируют девять промышленных отраслей в различных мексиканских штатах и приходят к выводу, что аутсорсинг (т.е. размещение иностранными фирмами своего производства на территории другой страны), в форме так называемых *maquiladoras*, связан с ростом сравнительного дохода управленцев по сравнению с работниками, непосредственно занятыми на производстве.

Квази-экспериментом по объединенному влиянию, либерализации и глобализации является сложный переходный период, имевший место в бывших плановых экономических системах в недавние годы. Страны Восточной Европы и бывший Советский Союз, наряду с Китаем и Вьетнамом, внезапно оказались перед лицом высвобожденных рыночных сил, открытой торговли и прямых иностранных инвестиций. Результатом этого стало резкое увеличение дохода от образования (рис. 3.8). Данные этого рисунка взяты из многих исследований, из наборов данных с различным охватом и с использованием различных эконометрических методов. В результате приведенные оценки дохода от образования могут быть не вполне сопоставимы, даже в пределах одной страны. В любом случае во всех рассмотренных

Рисунок 3.8. Вложение в образование в переходных экономических системах

Дополнение к заработку за один год образования (в процентах)



Источник: Rama (2001b).

странах тенденция этого дохода положительная. В некоторых из них чрезвычайно велик эффект переходного периода на усиление неравенства заработной платы. Например, если оценки для Чешской Республики трактовать буквально, то разница в заработной плате между выпускником колледжа и работником с начальным образованием увеличилась на 60 процентных пунктов менее чем за 10 лет.

Опыт стран с переходной экономикой следует рассматривать как крайний верхний предел возможного. Их первоначальный доход от образования был ненормально низким из-за преднамеренного занижения доходов, предпринимавшегося социалистическими режимами. Для большинства развивающихся стран, сталкивающихся с глобализацией, первоначальное неравенство в заработной плате по признаку квалифицированности намного выше, а его возможный рост — намного меньше. Что еще более важно, рост дохода от образования, скорее всего, будет уменьшаться с ростом сравнительного предложения на рынке труда образованных рабочих. Средний срок школьного обучения в развивающихся странах возрастает, и высокая надбавка выпускникам колледжей является стимулом для получения дополнительного образования. В результате этого с течением времени взаимозависимость глобализации и роста дохода от образования ослабевает и даже исчезает.

Существование высокой квалификационной надбавки зависит, в числе прочего, от политики в области налогообложения, расходов и образования. Прогрессивное налогообложение вместе с компенсациями в университетах могут снизить рост неравенства, связанный с либерализацией. Содержание университетов на средства государства, особенно в отсутствие прогрессивного налогообложения, повысит неравенство. В задачи данного исследования не входит подробное рассмотрение политики в области образования, но рост дохода от образования не обязательно является отрицательным явлением, при условии, что всем слоям общества обеспечена возможность получать образование. Если этого не сделать, глобализация может привести к новому неравенству. В следующей главе мы подчеркнем, что у стран и сообществ на местном уровне существует много возможностей так проектировать политику в области налогообложения, расходов и образования, чтобы способствовать большему равенству.

Исследования взаимосвязи открытости экономики и дохода от образования показывают, что многие страны стремятся скорректировать количество квалифицированных работников в ответ на рост дохода

от образования. Но и в этом случае трудно сопоставить примерный доход в разных странах, так как исследования используют различные наборы данных, применяют различные переменные для контроля и пользуются различными эконометрическими способами. Но пока погрешности, свойственные исследованиям, не зависят от степени открытости экономики, общая модель, очерченная в этих исследованиях, правильна. Рама (Rama, 2001b) находит, что доход от образования не возрастает с ростом степени открытости экономики, а может только упасть. Также разброс доходов меньше в более открытых экономиках, где средняя надбавка к заработной плате на год дополнительного образования составляет менее 10 процентов. В отдельных закрытых экономиках доход от образования может быть намного больше. Все эти факты дают возможность предположить, что открытие экономики для иностранной торговли и инвестиций вполне может привести к повышению квалификационной надбавки и увеличению разброса заработной платы в краткосрочный период, но с течением времени эти эффекты будут исчезать и, к тому же, могут быть снижены иными реформами.

Другим важным моментом в отношении заработной платы является то, что открытость для рынка может снизить существующую во всех странах разницу по признаку пола — интервал в заработной плате мужчин и женщин, который не может быть объяснен различиями в образовании или опыте работы. Во Вьетнаме, в начале процесса реформ, этот интервал приближался к 39 процентам в частном секторе и 29 процентам на государственных предприятиях. Пятью годами позже, в 1997—1998, он снизился до 26 и 19 процентов соответственно (Rama, 2001a). Те же изменения произошли и в Мексике в период либерализации внешней торговли. Артекона и Каннингем (Artesona and Cunningham, 2001) показывают, что разница заработной платы по половому признаку резко уменьшилась в тех секторах промышленности, которые сталкиваются с большей иностранной конкуренцией. Свидетельств этого немного, но это согласуется с неконкурентной моделью рынка, в которой работодатели могут устанавливать заработную плату и таким образом проводить дискриминацию в отношении женщин. Глобализация и связанные с ней реформы увеличивают конкуренцию на товарных рынках. Это дополнительное давление конкуренции может снизить для работодателей масштаб установления заработной платы и уменьшить дискриминацию по отношению к женщинам.

Помимо влияния глобализации на заработную плату, также важно ее воздействие на занятость. Несколько исследований последствий либерализации торговли показывают различные эффекты либерализации торговли, оказываемых на занятость. Например, в Марокко занятость в средней производящей фирме частного сектора не изменилась под влиянием либерализации торговли (Currie and Harrison, 1997); в Мексике изменение спроса на рабочую силу также было небольшим (Revenga, 1997). Но в Уругвае, в период запрета деятельности профсоюзов, снижение было значительным; снижение уровня протекционизма в секторе на один процент привело в тот же год к снижению занятости на 0,4 — 0,5 процента. Этот эффект значительно снизился, когда была разрешена деятельность профсоюзов (Rama, 1994).

Небольшое снижение занятости может скрывать значительный оборот рабочей силы; это заметно при сравнении исследований на уровне фирм и на уровне отраслей промышленности. Седдон и Вацарг (Seddon and Wacziarg, 2001) использовали данные по отраслям промышленности, чтобы изучить воздействие этапов либерализации внешней торговли на перемещение рабочей силы между конкретными секторами промышленности, и обнаружили такое перемещение, но оцененные ими эффекты были небольшими и статистически незначительными. С другой стороны, Левинсон (Levinsohn, 1996) использовал данные по фирмам для изучения структуры создания и исчезновения рабочих мест в Чили в период либерализации внешней торговли. Общее количество рабочих мест на производстве снизилось на 8 процентов, и в каждый год в этот период около четверти всех рабочих сменили место работы. В любом случае эффекты самой либерализации торговли кажутся скромными по сравнению с воздействием макроэкономических шоковых ситуаций.

Глобализация также изменила природу рабочих мест в ранее защищенных секторах. В Марокко снизилась занятость в специфических группах фирм, которые начали использовать временную, низкооплачиваемую рабочую силу. Доля временной рабочей силы в производстве возросла примерно на 20 процентов с 1984 по 1990 год. В Мексике реформа торговли снизила доходы, которые могли получать фирмы и рабочие. В результате среднее снижение тарифов на 20 процентов привело к снижению заработной платы более чем на 5 процентов. В Уругвае либерализация внешней торговли была связана с пониженной заработной платой в период пассивности профсоюзов, несмотря на значительное снижение общего числа рабочих

мест. В период активности профсоюзов уровень членства в них был тесно связан с тарифными барьерами и концентрацией на уровне отраслей промышленности. Эта связь подразумевает, что рабочие в защищенных секторах получают более высокую заработную плату, чем рабочие в секторах, открытых для иностранной конкуренции.

В целом, эти исследования показывают, что повсеместно можно увидеть деление дохода между защищенными предприятиями и их рабочими. Из-за уничтожения торговых барьеров рабочие теряют этот доход, либо из-за его общего уменьшения, либо в связи с потерей работы. Это объяснение совпадает с объяснением разницы в заработной плате по признаку пола. В обоих случаях растущая конкуренция на товарных рынках снижает размер доходов рынка труда, получаемых работниками или работодателями.

Хотя глобализация и ведет к тому, что некоторые работники теряют свои рабочие места, она также приводит и к созданию новых рабочих мест. Наиболее заметная часть этого процесса происходит за счет прямых иностранных инвестиций; в некоторых случаях — в зонах экспортного производства (ЗЭП). Эти зоны послужили хорошим средством создания рабочих мест во многих странах. Больше всех выделяется Маврикий: на долю экспортных промышленных зон приходилось 17 процентов рабочих мест. Доля этих зон в общей занятости велика и в других странах, особенно если принять во внимание, что сельскохозяйственная деятельность и неофициальный сектор все еще поглощают значительную долю рабочей силы. Доля экспортных промышленных зон в общей занятости в середине 1990-х составляла 5 процентов в Доминиканской Республике и от 2 до 4 процентов в Мексике, Гондурасе и Коста-Рике.

Большинство работ в зонах экспортного производства выполняют женщины. В Карибском регионе примерно 80 процентов рабочей силы — женщины; на Филиппинах этот процент почти так же высок. Особенно высока доля женщин в производстве одежды. Такая же структура и в странах, которые не полагались на экспортные промышленные зоны, но в которых фирмы-экспортеры привлекают рабочих из близлежащих деревень. Такие отрасли промышленности, как текстильная и электронная, в основном нанимают молодых, грамотных, чаще всего одиноких женщин, которые в результате зарабатывают больше, чем в традиционных отраслях, таких, как сельское хозяйство и земледелие (World Bank, 2001b). Уклон в сторону женщин наблюдается даже вне сектора заработной платы. Данные по Га-

не и Уганде показывают, что женщины обладают большой экономической мобильностью во время экономических реформ. В этих двух странах женщины из сельских районов стали все больше заняты в деятельности, не связанной с фермерством, причем переходили к этой деятельности быстрее, чем мужчины (World Bank, 2001b).

Благодаря созданию новых рабочих мест в результате глобализации бедность может серьезно сократиться, но этот эффект во многом зависит от того, где будут создаваться рабочие места. В Китае импульсом для быстрого экономического роста послужило развитие предприятий в сельской местности. Такие фирмы часто образовывались из сообществ, существовавших до введения системы ответственности домохозяйств в конце 1970-х и стали вовлекаться в трудоемкую, ориентированную на экспорт производственную деятельность (Byrd and Lin, 1990). Сокращение бедности в сельской местности, достигнутое в Китае в этот период, было весьма значительным (World Bank, 2000c). В других частях развивающегося мира наблюдалась такая же связь между уровнем бедности и ростом сельского нефермерского сектора. Даже если в этом секторе заняты в первую очередь относительно образованные и квалифицированные (то есть не бедные) рабочие, выгода для малоимущих все равно хорошо заметна. Это основано на взаимосвязи уровня заработной платы сельскохозяйственных рабочих, которых много среди бедных слоев населения, и уплотнения сельских рынков труда, которое обычно сопровождает рост нефермерского сектора (Lanjouw and Lanjouw, готовится к изданию).

Глобализация приводит и к исчезновению рабочих мест, и к созданию новых, но во времени эти процессы могут не совпадать. В таких разных странах, как Чили, Маврикий, Польша и Шри-Ланка, безработица в течение нескольких лет после начала экономических реформ оставалась высокой. В долгосрочной перспективе уровень безработицы в странах с открытой экономикой перестанет повышаться. В Латинской Америке в течение двух десятилетий повышенной открытости внешней торговли и международного перемещения капитала уровень безработицы поднялся незначительно. В некоторых странах, таких, как Аргентина, Колумбия и Парагвай, безработица резко поднялась. Но общий средний уровень вырос всего на один процент (World Bank, 2000a). Эта относительная стабильность контрастирует с данными опросов общественного мнения. Риск безработицы в большинстве регионов беспокоит опрошенных людей больше всего.

Общая картина такова: глобализация ведет к повышению заработной платы в развивающихся странах; это показывает, что рабочие получают часть доходов от повышения производительности труда. С другой стороны, некоторые несут убытки, особенно в первое время. В Главе 1 мы подчеркнули, что либерализация не обязательно приводит к росту неравенства между домохозяйствами, то есть несут убытки не обязательно бедные слои населения. Убытки понесет и часть работников формального сектора, которые занимали высокое место в системе распределения доходов. С другой стороны, в выигрыше окажутся бедные люди, занимающие появившиеся благодаря глобализации рабочие места. Естественно, вместе с тем получают выгоду и образованные специалисты — инженеры и бухгалтеры, а часть бедных слоев населения понесет убытки. Люди, которые могут проиграть от глобализации, относятся к разным слоям населения, и это подчеркивает необходимость обширных систем социального обеспечения.

Социальная защита в глобализирующихся экономиках

Так как в результате глобализации некоторые выигрывают, а некоторые проигрывают, важно определить, что может быть сделано для снижения и смягчения отрицательного воздействия реформ, направленных на интегрирование национальных экономик с мировой. В развивающемся мире было опробовано множество видов действий правительств, и уроки, полученные одной страной, могут оказаться полезными другим. Некоторые из этих мер направлены на то, чтобы помочь людям, потерявшим работу. Другие могут быть использованы для снижения негативного воздействия глобализации на специфические группы работников и домохозяйств.

Во-первых, масштабная программа реформ может принести убытки определенной группе лиц — рабочим, получающим значительный доход в результате защиты определенных отраслей. Хотя эта группа обычно имеет средний доход, им стоит выделить единовременную компенсацию, чтобы реформы проходили более гладко. В противном случае эта группа станет открытым противником политики правительства.

Во-вторых, могут быть созданы долговременные программы помощи лицам, потерявшим работу: самым очевидным примером является страхование от безработицы. Все больше голосов советует

вести такую программу в развивающихся странах со средним доходом. Это контрастирует с распространенной критикой страхования от безработицы в индустриальных странах, где ряд исследований показал, что выгоды от длительного страхования не побуждают безработных искать работу. Аналитики, переносящие эти данные с развитых стран на ситуацию в развивающихся странах, предлагают правительствам вводить программы принудительных взносов вместо страхования. Такие программы могут быть частью системы пенсии по возрасту, когда пенсия зависит от ранее сделанных взносов. Рабочие могут добавлять неизрасходованные средства на свой пенсионный счет, чтобы затем использовать эти средства в случае потери работы. Но такая экстраполяция опыта развитых стран не всегда оправданна. И недостатки страхования от безработицы, и достоинства счетов индивидуальных сбережений могут оказаться гораздо меньше в развивающихся странах, чем ожидается. Когда неформальный сектор велик, как почти во всех бедных странах, очень сложно проследить, что бенефициарии действительно не имеют работы. Таким образом, доходы от безработицы в худшем случае будут побуждать людей работать в неформальном секторе, а не оставаться без работы вообще. Что касается обязательных сберегательных счетов, они не увеличивают риск потери доходов, а лишь распределяют его по всему жизненному циклу. Если люди теряют работу, пока они молоды, и исчерпывают свой пенсионный счет, у них может не хватить ресурсов, чтобы справиться с потерей работы. Если им будет дана возможность получать деньги в долг по пенсионному счету, у них появится стимул уйти с работы, взять максимальный кредит и затем уйти из формального сектора, чтобы избежать выплаты долга.

Ни страхование от безработицы, ни обязательные сберегательные счета не затрагивают самых бедных слоев населения. В таблице 3.1 приведена совокупность данных сравнительного исследования программ поддержания дохода у безработных в Латинской Америке (World Bank, 2000a). Этот регион испытывал ряд программ и может послужить примером для других стран со средним доходом. Таблица 3.1 показывает, что из всех рабочих, охваченных системой страхования от безработицы в Бразилии и системой обязательных сберегательных счетов в Колумбии, очень мало кто принадлежит к группе с самым низким уровнем доходов или потребления. Но обе эти программы поддержания дохода подходят рабочим защищенных отраслей производства, обычно включенных в программы социального обеспечения.

Таблица 3.1. Программы поддержки доходов для безработных

Программа и страна	Рабочие, охватываемые программой по закону	Расход на получателя (в долларах США)	Расходы на программу несут	Доля получателей по доходам или уровню потребления (в процентах)				
				Самые бедные	Бедные	Средние	Богатые	Самые богатые
Общественные работы в Аргентине	В целом все	3100	Налогоплательщики	78,6	15,3	3,5	2,1	0,4
Обучение в Мексике	Подходящие по возрасту и образованию	393	Налогоплательщики	69,9	15,5	8,1	5,0	1,5
Выходные пособия в Перу	Получающие заработную плату, с учетом стажа	760	Работники и работодатели	4,7	9,5	28,6	33,3	23,8
Страхование от безработицы в Бразилии	Получающие средства от служб социального обеспечения	664	Работники и работодатели	10,6	24,6	19,1	25,1	13,6
Счета индивидуальных сбережений в Колумбии	Получающие средства от служб социального обеспечения	—	Работники	0,0	4,3	*	19,1	76,6

— нет данных.

* не применяется

Источник: World Bank (2000a).

Третий тип социальной защиты — программы поддержки доходов, спроектированные так, чтобы охватить самых бедных работников. Среди них — общественные работы, такие, как схема гарантии занятости в Махараштре, Индия, и программа *Trabajar* (Работать) в Аргентине (Ravallion, Datt, and Chaudhuri, 1993; Datt and Ravallion 1994; Jalan and Ravallion 1999), и обучающие программы для безработных, как *PROBECAT* (Programa de Becas de Capacitacion para Trabajadores — Программа повышения квалификации рабочих) в Мексике (Wodon and Minowa, 2001). Общей чертой этих программ является то, что участники не должны быть обязательно включены в какую-либо программу социальной защиты. Другой важной чертой является то, что участники сами решают вопрос о своем участии. Хорошо спроектированные общественные программы платят безработным меньше, чем в среднем зарабатывают неквалифицирован-

ные рабочие, поэтому в этих программах участвуют только те, кому это действительно нужно.

Основное различие между этими программами состоит в природе действий, которые должны предпринять те, на кого они направлены. В одном случае они должны выполнять физически тяжелую работу, в другом — проходить полноценное обучение. Реальная продуктивность этих действий остается под вопросом, и нетрудовой компонент их стоимости может варьироваться. Но оба вида программ вполне подходят, чтобы помочь работникам неформального сектора справиться с потерей работы. Как показывает таблица 3.1, большинство этих рабочих принадлежат к беднейшим группам населения.

Между этими двумя крайностями самой частой программой поддержки доходов, доступной безработным в развивающихся странах, являются обязательные выходные пособия. По этой программе работодатель обязан выплатить определенную сумму денег работнику, уволенному не по своей вине. Сумма обычно вычисляется, основываясь на последней заработной плате работника и его стажу по формуле, обычно включающей минимальный стаж и максимальную заработную плату. Эта программа не требует вмешательства службы социального обеспечения. Согласие достигается путем подачи жалоб, что часто загружает инспекторов труда, но, скорее всего, дешевле, чем проведение полной программы страхования от безработицы. Обязательные выходные пособия заставляют работодателя играть роль страховщика. Если фирма становится банкротом, рабочие обычно имеют приоритет перед другими кредиторами.

Одной из проблем, связанных с обязательными выходными пособиями, является то, что в результате работодатели могут не захотеть нанимать новых рабочих из-за того, что поднимается стоимость увольнения. В своей крайней форме обязательные выходные пособия могут стать эквивалентом гарантии пожизненного трудоустройства. При изучении Индии и Зимбабве оказалось, что гарантия пожизненной работы снижает спрос на рабочую силу в официальном секторе (Fallon and Lucas, 1991). Исследование нескольких стран, предпринятое Хекманом и Паже (Heckman and Pagés, 2000), показывает связь между высокой стоимостью увольнения и низким соотношением занятых лиц к общему населению, по меньшей мере, для молодых работников. Исследование изменения заработной платы перуанских рабочих при их переходе с работы с выходным пособием на работу без такового, или наоборот, показывает, что рабочие могут фактиче-

ски «оплачивать» выходные пособия, получая пониженную заработную плату (MacIsaac and Rama, 2001). Если часть бремени падает на рабочих, эффект снижения занятости может быть смягчен или даже полностью компенсирован. Таблица 3.1 показывает, что обязательные выходные пособия так же, как и страхование от безработицы, приносят выгоду в основном рабочим с высоким доходом.

Наконец, часто на рынке труда проводятся активные программы, имеющие своей целью помочь безработным найти новую работу. Как правило, это обучение, советы и помощь в поиске работы. Хотя активные программы на рынке труда популярны у правительств, профсоюзов и общества, их эффективность ограничена. Например, мексиканская программа *PROBECAT* эффективна в части поддержания доходов безработных, но не увеличивает их способность зарабатывать (Wodon and Minowa, 2001). Эффективности таких программ сложно достичь из-за того, что люди сами решают вопрос о своем участии; как правило, участвуют рабочие, желающие преуспеть и способные к обучению. Из-за этого сложно отделить эффект программы от способностей самих участников. В любом случае видимый эффект достаточно скромен, и касается сравнительно узкого круга лиц (Fretwell, Benus, and O'Leary, 1999; Gill, Fluitman, and Dar, 2000).

Для некоторых рабочих отрицательный эффект глобализации заключается в снижении заработной платы, а не в потере работы. Возможным способом избежать этого является установление минимального размера заработной платы, но фактическая действенность этой меры нередко преувеличивается. Во-первых, минимальная заработная плата не применима к тем, кто работает на себя и в домашних хозяйствах. Во многих развивающихся странах эта группа составляет большинство рабочей силы и включает в основном беднейшие слои населения. Что касается работников с заработной платой, многие из тех, кто терпит убытки от либерализации внешней торговли, получают значительно больше минимальной оплаты труда, и, таким образом, в их случае эта мера неэффективна.

Другим важным недостатком определения минимального размера оплаты труда как способа социальной защиты в развивающихся странах является ограниченная способность правительств обеспечить их исполнение. Некоторые конкретные исследования показывают, что минимальная зарплата не всегда соблюдается, даже в странах с относительно высокой эффективностью управления (Gindling and Terrell, 1995; Maloney and Fajnzylber, 2000). В результа-

те попытки поднять заработки путем установления минимального размера оплаты труда, как в Индонезии в начале 1990-х, оказались неэффективными (Rama, 2001c). Обратной стороной невозможности добиться соблюдения минимальной оплаты труда является слабость опасений потерять работу. В Мексике минимальный размер оплаты труда настолько низок по сравнению со средней заработной платой работников официального сектора, что его изменение не оказывает влияния на уровень занятости. Даже в Колумбии, где минимальный размер оплаты намного выше, отрицательное влияние на занятость составляет примерно одну десятую наблюдаемого в индустриальных странах (Bell, 1997).

Родрик (Rodrik, 1998) доказывает, что большая численность занятых в правительственных учреждениях и особенно высокая занятость в государственном секторе могут быть использованы в качестве заменителя страхования или иных форм социальной защиты. Он доказывает существование прямой связи между открытостью экономической системы страны для международной торговли и числом людей, занятых в правительственных учреждениях. Эта корреляция прослеживается по большинству видов государственных расходов, как в странах с низким, так и с высоким доходом, жестко связанных с исполнением функций контроля. Он объясняет ее тем, что государственные расходы снижают риск в экономиках, подверженных рискам извне. В пользу этого объяснения говорит тот факт, что связь между открытостью и размером правительственных учреждений наиболее сильна при высоких рисках ведения торговли.

Схожая связь существует между государственной занятостью и открытостью (Rodrik, 1998). «Гарантированные» рабочие места в государственном секторе могут, таким образом, рассматриваться как форма страхования от внешнего риска, с которым сталкивается экономическая система, особенно когда работники передают ресурсы своим семьям. Но эта интерпретация во многом проблематична. Хотя некоторые рабочие места в государственном секторе могли быть созданы с целью обеспечения сохранности дохода, возможны и другие объяснения. Предварительная работа с расширенной базой данных, использованной Родриком, дает возможность предположить, что по политическому режиму, неравенству доходов и степени этнолингвистической раздробленности можно вычислить долю рабочей силы, занятой в государственном секторе (Chong and Rama, 2001). Чрезмерно большой государственный сектор может оказы-

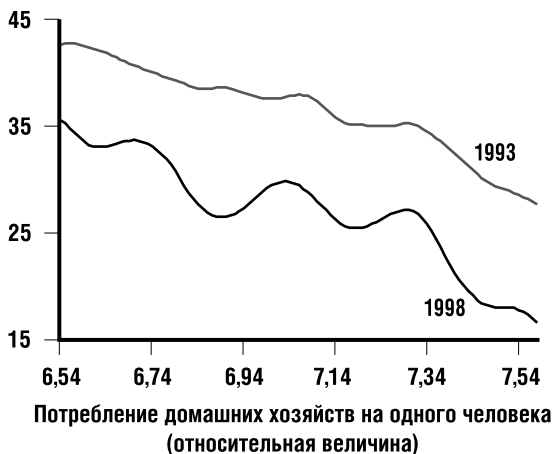
вать вредное воздействие на эффективность экономики, о чем будет говориться ниже.

То, каким образом правительство обеспечивает социальную защиту, оказывает большое влияние на эффективность экономики страны и получение ее населением выгоды от глобальной интеграции. Исследование экономического роста в период экономических реформ в некоторых странах показало, что ряд правительственных мер, обсуждавшихся в предыдущем разделе, могут и не привести к хорошим результатам, а другие могут оказаться относительно плодотворными (Forteza and Rama, 2001). В странах с высоким уровнем занятости в государственном секторе реформы не имели большого успеха, но установление минимального размера оплаты труда и значительное социальное обеспечение так же не оказали неблагоприятного воздействия. Эти результаты совпадают с «политической» интерпретацией роли занятости в государственном секторе в процессе реформ. В развивающихся странах значительная часть формального сектора часто состоит из работников государственного сектора. Работники защищенных отраслей также часто стремятся объединиться в профсоюзы. Эти две группы страдают от таких реформ, как либерализация торговли, изменение условий рынка или приватизация государственных предприятий. Чем эти группы сильнее, тем выше вероятность, что реформы будут сначала откладываться, а потом проводиться без энтузиазма. Политическая интерпретация предполагает значительные компенсационные выплаты этим двум группам, чтобы возместить их потери от глобализации. Также она подразумевает, что использование занятости в государственном секторе в качестве механизма страхования от растущей экономической уязвимости несет с собой риск укрепления сил, противостоящих реформе. С другой стороны, установление минимального размера оплаты труда и значительное социальное обеспечение обходятся не слишком дорого.

Последний вопрос в области труда, который мы здесь обсуждаем, — это основные стандарты труда. Все 175 членов Международной организации труда одобрили основные стандарты труда в результате принятия ими «Декларации об основных принципах и правах на работе». Эти стандарты включают запрет на принудительный детский труд, но этот запрет явно не соблюдается строго в самых бедных странах. Почему? Существуют свидетельства того, что бедность является основной причиной детского труда. Исследования домашних хозяйств показывают, что в развивающихся странах детский труд

Рисунок 3.9. Уровни детского труда и потребления домашних хозяйств во Вьетнаме

Доля работников в возрасте от 6 до 15 лет (в процентах)

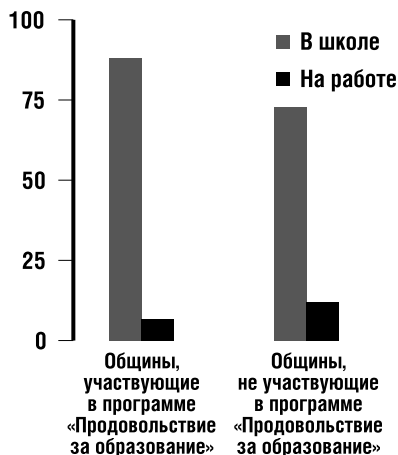


Источник: Edmonds (2001).

резко падает с ростом семейного дохода. Например, по исследованию 1993 года, во Вьетнаме количество работающих детей 6—15 лет находилось в явной взаимосвязи с доходом домашних хозяйств (рис. 3.9). (Большая часть такого труда использовалась на семейных фермах). На рисунке также показано количество детского труда для тех же домашних хозяйств в 1998 году. В течение того периода, когда Вьетнам интегрировался с глобальной экономикой, количество детского труда резко упало. Почему? Эти изменения могут быть почти полностью объяснены ростом дохода домашних хозяйств. За этот относительно короткий промежуток времени доход 10 беднейших процентов населения вырос больше чем на 50 процентов в реальном исчислении, что привело к резкому снижению труда детей (и соответствующему росту количества учащихся).

Эти данные объясняют текущие споры об основных стандартах труда. Развивающиеся страны боятся, что попытка добиться выполнения трудовых или иных стандартов через санкции ВТО станет новой формой протекционизма, ограничивающего их внешнюю торговлю. С уменьшением возможностей для торговли снизится доход бедных семей, что приведет к росту использования детского труда.

Рисунок 3.10. Программа «Продовольствие за образование» и детский труд в Бангладеш (процент детей школьного возраста)



Источник: Ravallion and Wodon (2000).

Таким образом, изначально казалось бы разумный, политический курс, такой, как применение торговых санкций против стран, использующих детский труд, может привести к его росту.

Другим важным моментом является то, что развивающиеся страны борются с проблемой детского труда сами, с помощью своих позитивных программ. Например, программа «Продовольствие за образование» в Бангладеш, по которой бедные семьи обеспечиваются едой, пока посылают младших детей в школу, привела к снижению детского труда (рисунок 3.10). Существуют также доказательства важности качества школьного образования, так что улучшение школ также

ведет к снижению детского труда. Таким образом, существуют эффективные программы по решению этой важной проблемы, и нам не обязательно ждать повышения доходов, чтобы с ней справиться. Однако эти программы требуют вложения ресурсов.

Эти данные вызывают серьезную озабоченность по поводу предложения регулировать положение с детским трудом или другие связанные с трудом вопросы через санкции ВТО — другими словами, позволить богатым странам использовать несправедливые торговые меры против бедных стран в случае применения детского труда. Непохоже, что такие санкции снизят детский труд, пока не будет решена основная проблема — проблема бедности. С другой стороны, если бы запрет на использование детского труда действительно применялся к бедным семьям, они оказались бы в еще худшем положении, если им не предоставить другую помощь. Развивающиеся страны обладают хорошим аргументом, что существует опасность превращения стандартов труда в новую форму протекционизма против бедных стран, который в результате снизит уровень жизни и повысит количество детского труда. Мы подчеркивали в Главе 2, что

бедным странам сложно защитить свои интересы в ВТО, так что есть возможность, что эти стандарты будут использоваться против них, ограничивая их внешнюю торговлю. Если граждан стран «первого мира» заботит проблема детского труда, было бы лучше, если бы они вкладывали деньги в поддержку программ, улучшающих школы и помогающих бедным семьям посылать в эти школы своих детей.

В общем, существуют две взаимодополняющие стратегии для поднятия стандартов труда. Первая — это поддерживать фундаментальные процессы роста, которые повысят производительность труда. Это поднимает заработную плату не только в фирмах-экспортерах, но и во всей экономике. Вторая стратегия — поддерживать специфические меры социальной защиты, которые не только приносят рабочим непосредственную выгоду, но и укрепляют их положение в отношениях с работодателем. Например, стандарты здоровья и безопасности труда должны быть установлены на уровне, на котором они смогут поддерживаться по всей стране, а не только в экспортных анклавах. Установление санкций богатыми странами в отношении экспорта бедных будет формой налогообложения, что скорее станет угрожать этим стратегиям, а не поддерживать их.

Рекомендации

Чтобы увеличить потенциальную выгоду от глобализации, развивающимся странам необходим хороший инвестиционный климат, в котором могут зарождаться и процветать фирмы. Хороший инвестиционный климат особенно важен для малых и средних предприятий, которые создадут новые рабочие места. Элементами хорошего инвестиционного климата являются эффективные, но гибкие нормы, касающиеся создания и ликвидации фирм, здоровая финансовая система, хорошая инфраструктура и хорошее экономическое управление (обеспечение исполнения контрактов, управление налогами, защитные меры против коррупции). Многие успешно глобализирующиеся развивающиеся страны используют международный рынок услуг для укрепления инвестиционного климата. Внешняя торговля и/или инвестиции могут помочь в развитии финансовых услуг, расчетной системы, телекоммуникаций, энергетики, портов, таможенной администрации и других важных отраслей инфраструктуры.

Интеграция в глобальную экономику увеличивает доход от образования. Это может быть положительным эффектом при условии существования хорошей образовательной системы, предоставляющей услуги всем слоям населения. Быстрый рост новых глобализирующихся экономик производит ресурсы, которые могут быть использованы для улучшения предоставления услуг в области образования и здравоохранения, чтобы бедные слои населения могли участвовать в этом росте и извлекать из него выгоду. Хорошая общедоступная образовательная система крайне важна в современном глобализирующемся мире.

Все более динамичная современная среда требует новых типов социальной защиты. Проведение реформ может потребовать выплаты единовременных компенсаций рабочим, которые иначе потерпят значительные убытки. Хорошо спроектированное страхование от безработицы и системы выходных пособий могут обеспечить защиту работникам официального сектора в среде, в которой участится появление и исчезновение фирм. Но беднейшие слои населения лучше охватываются через программы с самостоятельным участием, как, например, «Продовольствие за работу». Социальная защита важна не только для того, чтобы помочь отдельным семьям, которые терпят убытки в более динамичной экономической системе, но и для того, чтобы создать прочный социальный фундамент, на котором люди — особенно малоимущие — будут чувствовать себя спокойнее, идя на риск и осуществляя предпринимательскую деятельность.

Власть, культура и окружающая среда

Глобализация является не только экономическим феноменом. Она также изменяет властные отношения, культуру и окружающую среду. Эти ее свойства рассматриваются в настоящей главе.

Глобализация и влияние

Глобализация изменяет властные отношения. На уровне международных отношений она изменяет соотношение влияния развивающихся стран и развитых. На внутреннем уровне она изменяет соотношение влияния правительства, деловых кругов и гражданского общества. Фактически, она изменяет картину мира — как между странами, так и внутри них.

Глобализация и международное распределение власти

Несомненно, две первые волны глобализации — в период до 1980 года — усилили мощь богатых стран по сравнению с остальными. Благодаря этому выросло неравенство между странами. Как обсуждалось в Главе 2, международные институты, такие, как ГАТТ, создавались богатыми странами для самих себя. Но даже тогда клуб богатых стран был открыт для новых членов не только из западного

региона: Япония стала крупной мировой силой. Но глобальная институциональная структура, оставшаяся от того периода, неудовлетворительна и предоставляет очень мало влияния развивающимся странам. В течение третьей волны глобализации экономическое могущество впервые за более чем сто лет уходит от индустриальных стран. Экономические системы новых глобализирующихся стран растут намного быстрее, чем в странах ОЭСР: Китай и Индия явно станут значительной экономической силой. Развивающиеся страны заинтересованы в эволюции глобальной структуры, потому что она снизит дисбаланс влияния. Например, ВТО может помочь слабым странам, вынудив сильные страны следовать международным правилам, а не делать все, что им угодно. Основанная на правилах система поведения выгодна слабым, а не сильным.

Глобализация и могущество правительства внутри страны

В некотором смысле глобализация сужает возможности правительства. Иногда полагают, что в стремлении добиться успеха новым участникам процесса глобализации не оставлено другого выбора как следовать примеру США с их ограниченным по возможностям правительством. Но успешная глобализация на самом деле предоставляет выбор; доказательством служит то, что многие страны добились успеха, используя совершенно различные стратегии. Рассмотрим два важных показателя развития: доля правительственных затрат в ВВП и распределение дохода. Во многих открытых индустриальных экономиках доход на душу населения приблизительно равен американскому. Среди стран с примерно таким же уровнем жизни, как в США, пять выделяются еще более равным распределением доходов: Австрия, Бельгия, Дания, Норвегия и Япония. В этих странах коэффициент Гини ниже или примерно равен 0,25 по сравнению с 0,41 в США. Как и США, эти страны уже давно создали эффективный климат для частной экономической активности, но они различаются по роли, предоставленной в них правительству. Доля правительственных затрат в ВВП варьируется от 20 процентов в США до 46 процентов в Бельгии, хотя в США в эту цифру не входят затраты на уровне штатов, что подняло бы ее примерно до 30 процентов. Доля правительственных затрат в ВВП для развивающихся стран с низким и средним доходом составляет всего 20 процентов. Таким

образом, в любой из этих стран с высоким доходом правительства увеличивают размер своих расходов не только в абсолютном исчислении по мере роста ВВП, но и в соотношении с ВВП. Эти пять стран с высоким доходом и уровнем социального равенства не основываются на одной и той же модели, и высокий уровень равенства в них не обязательно является результатом крупных затрат на общественные нужды. Они доказывают, что успешная глобализация не требует принятия единой стандартной институциональной модели.

Даже в Европейском Союзе, страны которого намного более интегрированы, чем может быть достигнуто в глобальном масштабе в обозримом будущем, сосуществуют без серьезных отрицательных последствий различные виды политики в областях налогообложения и социальной защиты. Основным социальным воздействием Европейского Союза явилось быстрое повышение уровня жизни в беднейших из входящих в него стран.

Глобализация сочетается с широким выбором типов социальной политики, но, несомненно, снижает выбор направлений макроэкономического управления. Из-за интеграции рынков капитала у большинства правительств остается меньше возможностей смягчить циклы деловой активности путем фискальных и валютных мер во время спадов. Исключением являются США из-за ключевой роли их валюты (снижение налоговых и процентных ставок в США привело бы к угрозе национальным валютам большинства стран). Но это меньшая потеря власти, чем может показаться. Многие правительства сейчас сомневаются в своей способности настраивать циклы деловой активности без принятия в расчет проблем, связанных с интеграцией рынков капитала.

В некотором отношении глобализация увеличивает значение капитала за счет роли правительств и работников. Теперь капитал может перемещаться между странами, и одна производственная точка может обслуживать много национальных рынков. В результате правительства могут конкурировать друг с другом в стремлении привлечь в свою страну единственный завод, который будет обслуживать рынок всего региона. Такая конкуренция ограничена: налоговая политика редко оказывает влияние на выбор места расположения. Правительства, обеспечивающие хороший инвестиционный климат, не будут вынуждены предлагать большинству инвесторов специальные налоговые соглашения. Для восстановления баланса влияния правительства одного региона должны договориться друг с другом

о своем поведении. Например, правительства Карибского региона соревновались в стремлении привлечь туристские лайнеры. Транспортные компании не хотели платить штрафы за вызываемое ими загрязнение и пытались настроить острова друг против друга с целью извлечь из этого выгоду. В ответ правительства смогли договориться и установить единые портовые штрафы для морских судов. Таким способом межправительственные действия могут ограничить влияние капитала.

С другой стороны, глобализация и уменьшает значение капитала. Один из способов, которым она это делает, — усиление конкуренции. На маленьких внутренних рынках часто существует одна доминирующая фирма, и на таких рынках достаточно легко сформировать картель. По мере того, как конкурентами становятся фирмы из других стран, сила доминирующих местных фирм уменьшается. Мы увидели свидетельство этого в снижении наценок, устанавливаемых фирмами поверх себестоимости продукции. Но положительный эффект глобализации может быть ограничен: даже на глобальном уровне в какой-либо отрасли промышленности может доминировать монополия или картель. Сейчас регулирование монополий и картелей происходит на национальном уровне и фактически не касается сил, действующих на глобальном рынке. Иллюстрацией слабости глобального регулирования является недавний захват крупнейшей компанией мира, Дженерал Электрик, другой крупной компании, Хониуэлл, что привело к противостоянию между европейскими регулирующими властями и американскими компаниями, тем самым превращая вопрос глобального регулирования в предмет столкновения национальных интересов. Однако введение глобального регулирования монополий и картелей будет сложным с политической точки зрения и не обязательно будет выгодным для всех развивающихся стран.

Также снижение значимости капитала происходит из-за информационной глобализации — «глобализации снизу». Компании сейчас стали намного более уязвимы для общественного мнения, так как потребители научились использовать свое влияние. Например, крупная компания Де Бирс изменила свою политику на одном рынке в результате давления потребителей на другом рынке. Компания Де Бирс опасалась бойкота алмазов в США, построенного по модели бойкота мехов, и в ответ полностью изменила политику покупки алмазов в Африке. Этим влиянием обладает не только общество индустриального мира. В Индонезии давление потребителей смог-

ло заставить компании соблюдать стандарты охраны окружающей среды. Но и здесь положительный эффект ограничен. Потребители часто принимают решения, основываясь на недостаточной информации. Неподотчетные неправительственные организации могут использовать это незнание в преследовании собственных целей за счет малоимущих. Они угрожают бойкотом с целью придать силу стандартам богатых стран, не позволяющим бедным странам выйти на глобальные рынки товаров, или закрыть для крестьян продовольственные рынки богатых стран. Вряд ли такое поведение сможет быть урегулировано: единственной защитой может стать более высокий уровень понимания того, как бедные люди смогут получать выгоду от участия в глобальной экономике.

Глобализация и несостоятельность государств

Взаимозависимость путем торговли снижает международную напряженность. Это старая идея, но она поддерживается количественными исследованиями. Полачек (Polachek, 1992, 1997) обнаружил, что увеличение торговли между двумя странами вдвое снижает риск войны и террористических актов (см. вставку 4.1) между ними на 17 процентов. Но подавляющее большинство крупномасштабных вооруженных конфликтов происходит сейчас в рамках гражданских, а не международных войн, и здесь положительное влияние глобализации не настолько сильно.

В течение третьей волны глобализации развивающиеся страны разделились на две расходящиеся группы по признаку экономического развития. Это же деление применимо и в вопросе вооруженных гражданских конфликтов, что иллюстрируется опытом Африки по сравнению с другими развивающимися регионами. В 1970 году в Африке было меньше крупномасштабных вооруженных конфликтов, чем в других развивающихся регионах. К концу 1990-х количество конфликтов в Африке повысилось, а в остальной части развивающегося мира резко упало; теперь в Африке конфликтов намного больше, чем в других развивающихся регионах.

Эти две ситуации взаимосвязаны: разные структуры экономики влияют на способность государств сохранять мир. Новые исследования показывают, что есть важные факторы риска, которые делают вооруженные конфликты в отсталых странах более вероятными.

Вставка 4.1. Глобализация и терроризм

Интернационализация терроризма является примером того, как международные проблемы обгоняют международную политику.

В начале 1970-х прошла волна терроризма, распространявшаяся путем миграции. По мере того, как правительства отвечали на нее защитой очевидных целей, террористы перешли с угонов на взрывы, а с военных целей — на гражданские (Enders and Sanders, 2000). Но основные террористические группы были национальными, как Баадер-Майнхоф в Германии, Красные Бригады в Италии и Аксьон Директ во Франции. Постепенно с помощью соответствующих контртеррористических мер все они были побеждены. Терроризм использовал глобализацию, чтобы создать в этих мерах две лазейки.

Во-первых, путем распространения своих организаций через границы стран террористы сделали национальные контртеррористические меры менее эффективными. Борьба с терроризмом стала глобальным общественно полезным делом со всеми сопутствующими проблемами. Как и другие глобальные общественно полезные дела, она, к сожалению, совершенно не обеспечивалась. Правительства терпели террористов на своей территории, пока атаки не были нацелены на их собственных граждан, и не участвовали в обмене информацией и координации усилий.

Во-вторых, терроризм смог найти прибежище в несостоявшихся государствах, количество которых в последние десятилетия резко увеличилось, то есть на территориях, не контролируемых ни одним признанным правительством. Угроза военных действий против таких стран малоэффективна: фактически, государство там уже уничтожено.

Для победы над международным терроризмом будут нужны те же меры, что и в борьбе с терроризмом внутри отдельных стран, но и они не достигнут результатов, если будут проводиться не на глобальном, а на национальном уровне. До 11 сентября только четыре государства ратифицировали конвенцию ООН о борьбе с терроризмом. Чтобы восстановить правительство в несостоятельных государствах и спасти другие государства от таких ситуаций, понадобятся конструктивные меры. Экономический спад — основной признак приближающейся несостоятельности государства, и, соответственно, экономический прогресс помогает укрепить государство.

Так как несостоятельные государства могут быть безопасным укрытием для террористов, экономическое развитие должно быть ключевой частью долгосрочной стратегии борьбы с международным терроризмом. Однако не существует очевидной связи между бедностью и терроризмом. Обычно, как в случае с Баадер-Майнхоф, террористы происходят из богатой и образованной элиты. Малоимущие — не организаторы терроризма, а его жертвы. Террористический акт 11 сентября разрушил экономические перспективы развивающихся стран; по прогнозам, в результате этого акта количество людей, живущих за чертой бедности, в 2002 году увеличилось примерно на 10 миллионов. Если бы террористическая кампания продолжилась, ее эффект был бы значительно больше — например, по примерной оценке, продолжительный терроризм в баскском регионе привел к снижению дохода на 10 процентов (Abadie and Gardeazabal, 2001). Эти 10 миллионов людей, живущих за чертой бедности, также являются неустановленными и непризнанными жертвами международного терроризма. Богатые страны могут нейтрализовать эти последствия путем установления соответствующей политики в области торговли и помощи, описанной в Главе 2.

Колье и Хеффлер (Collier and Hoeffler, 2001) анализируют все гражданские войны с 1960 года, чтобы определить эти факторы.

Во-первых, сам экономический спад, происходящий в отсталых странах, является значительным фактором риска. И уровень дохода, и темп его увеличения оказывают влияние на вероятность конфликта. И низкий доход, и отрицательный прирост дохода увеличивают возможность конфликтов. Так как постоянный экономический спад приводит к снижению дохода, плохое развитие менее глобализированных развивающихся стран в последние два десятилетия вдвое увеличило риск. Наоборот, среди глобализирующихся стран ускорение экономического роста и высокий уровень доходов значительно снизили риск конфликтов.

Во-вторых, неспособность отсталых государств разнообразить свой экспорт за счет товаров и услуг повысила их уязвимость для конфликтов. Колье и Хеффлер находят, что независимо от остальных факторов высокая зависимость от экспорта сырья значительно увеличивает риск конфликтов. Есть много причин, почему экспорт сырья оказывает такое действие. Группа повстанцев, контролирующая район производства сырья, может финансировать свои действия, взвинчивая цены. Иногда захват сырья может даже явиться мотивом восстания. Вдобавок, правительства получают большие доходы от налогов на сырье, и эти доходы часто связаны с плохим управлением, что, в свою очередь, может вызвать восстание. В течение третьей волны глобализации развивающиеся страны в целом смогли разнообразить свой экспорт: доля сырья в их экспорте упала примерно с 75 процентов в 1980 году примерно до 20 процентов в 1998. Это значительно снизило риск конфликтов. Но отсталые страны не участвовали в этом процессе; Африка даже увеличила свою зависимость от экспорта сырья. Колье и Хеффлер считают, что высокая степень риска конфликтов в Африке является результатом именно ее плохого экономического состояния.

Конфликты не только стали более вероятными, но и их окончание стало менее возможным (Collier, Hoeffler, and Soderböm, 2001). Вероятной причиной этого является рост глобальной торговли оружием. Тридцать лет назад повстанческие группы были вынуждены заключать политические союзы с иностранными правительствами, чтобы получить оружие; сейчас они сами могут его купить на черном рынке. Базовая военная экипировка стало намного дешевле в результате исчезновения Варшавского договора. По оценке недавних

исследований, только из Украины было неофициально продано оружия и военной техники более чем на 30 миллиардов долларов.

Для конфликтов не только уменьшились возможности для разрешения, но, даже разрешившись, велика вероятность их повторного возгорания; в типичной стране после конфликта вероятность повторения последнего в течение 5 лет составляет 50 процентов. В результате, если в стране возгорается конфликт, он начинает повторяться снова и снова. В свою очередь, конфликт затрудняет интеграцию страны с мировой экономикой. Очень много стран попали в цикл конфликтов, нищеты и зависимости от сырья.

Что можно сделать, чтобы разорвать этот цикл? На глобальном уровне существует две потенциально эффективные стратегии: лучшее управление ключевыми рынками и увеличенная помощь странам, в которых существует риск конфликта.

Рынок, на котором должно быть сфокусировано внимание, — это рынок алмазов. Некоторые повстанческие группы явно финансируют свою деятельность, продавая россыпные алмазы. Так как существует немного центров огранки алмазов и относительно ограниченное количество каналов распространения, вполне возможно регулировать рынок алмазов так, чтобы повстанческие группы могли продавать алмазы только по сильно заниженным ценам. Де Бирс и ООН активно разрабатывают методы регулирования рынка. Как в случае с любым таким регулированием, на начальных стадиях его легко обойти, но постепенно можно будет отделить такие «конфликтные» алмазы от легального рынка. Также повстанческие группы финансируют свою деятельность через рынок кокаина. В Колумбии доходы повстанцев оцениваются в 500 миллионов долларов в год. Попытка снизить спрос в богатых странах путем установления штрафов на производство кокаина в бедных странах создала спрос на территории, не контролируемые правительствами (Brito and Intriligator, 1992). Повстанцы получают контроль над территорией и выделяют часть дохода на разрешение на производство кокаина.

Еще одним продуктом, связанным с международным участием, является нефть. В нескольких странах доходы от нефти даже не попадают в правительственный бюджет, а целиком поглощаются коррупцией. Нефтяные компании начинают практиковать открытость, так что гражданские общества в странах могут контролировать, что происходит с нефтяными доходами. Неправительственные организации, такие, как Global Witness, показали, что путем сочетания ин-

формационной открытости корпораций и общественного давления можно достичь значительного улучшения в управлении национальными ресурсами. Такие союзы неправительственных организаций, международных корпораций и международных финансовых институтов являются частью зарождающейся неформальной глобальной экономической архитектуры.

Наряду с улучшением глобального регулирования правительства стран ОЭСР могут снизить риск вооруженных конфликтов в развивающихся странах путем осуществления расширенных программ помощи. Как уже обсуждалось в Главе 2, помощь может быть неэффективной в некоторых типах экономической среды, но есть много стран с низким доходом, в которых улучшенная помощь вызовет экономический рост и снизит зависимость от экспорта сырья. Колье и Хеффлер (Collier and Hoefler, 2000) моделируют эффект помощи в сочетании с реформой экономической политики в бедной, отсталой экономической системе. Противореча некоторым предположениям, они считают, что ни помощь, ни реформа экономической политики напрямую не влияют на риск возникновения вооруженных конфликтов; они косвенно снижают риск путем стимулирования экономического развития и роста разнообразия экспорта, которые, в свою очередь, снижают риск конфликтов. Они считают, что путем предоставления помощи и проведения экономических реформ за пять лет риск конфликта может быть значительно снижен.

Глобализация и культура

Глобализация может и повышать, и понижать культурное разнообразие. Повышение культурного разнообразия происходит при взаимопроникновении культур разных стран через связь, торговлю и иммиграцию. Снижение происходит, если иностранная культура заменяет местную. Оба эти эффекта могут создавать проблемы.

Глобализация повышает многообразие

Глобализация повышает социальное разнообразие тем, что иностранные культуры входят в общество и сосуществуют с местной культурой. Через торговлю люди принимают различные стили жизни.

Например, когда Россия открыла свою экономику, шведская торговая сеть ИКЕА предложила московским потребителям скандинавский стиль, но это не вытеснило старого русского стиля. Люди также узнают различные стили жизни через миграцию. В Британии куриная *tikka*, привезенная иммигрантами из Южной Азии, стала самым популярным блюдом ресторанов быстрого обслуживания, но не вытеснила традиционную рыбу с жареной картошкой.

Высокое культурное и этническое разнообразие может сделать общество более динамичным, но может также и создать проблемы. В популярном представлении, в многообразном обществе нет сотрудничества и высока вероятность вооруженных конфликтов. Действительно, существуют доказательства, что в локальных полиэтнических сообществах, таких, как небольшие города в США или школы в Кении, мало возможностей для сотрудничества. Многие отношения основываются на доверии, а культурное разнообразие может затруднить это доверие. Первоначально считалось, что эти эффекты разнообразия достаточно сильны, чтобы отрицательно повлиять на экономику государства (Easterly and Levine, 1997). Но есть и другие эффекты многообразия, которые могут положительно отразиться на экономическом развитии: в разнообразном обществе больше информации и больше динамических деловых сетей. Дальнейшее исследование показало, что в демократических странах этническое многообразие не оказывает отрицательного влияния на экономический рост (Collier, 2000, 2001). Многообразие обычно является отрицательным фактором только при диктатуре: основанные на этническом принципе диктатуры вынуждены жертвовать общим экономическим ростом во имя интересов своей группы. Таким образом, многообразие, к которому приводит глобализация, вызывает необходимость в демократии.

Мнение, что многообразие повышает риск вооруженных конфликтов, не подтверждается исследованиями. В обществах с высоким этническим и религиозным разнообразием вероятность крупномасштабного вооруженного конфликта ниже, чем в гомогенных обществах (Collier and Hoeffler, 2001). Риск конфликта повышается, если в обществе преобладает одна этническая группа, а остальные группы находятся в меньшинстве, но и этот эффект малозначителен по сравнению с другими факторами риска, такими, как бедность.

Глобализация снижает многообразие

Культуры различаются между собой, и представители каждой культуры заинтересованы в том, чтобы передать свою культуру последующим поколениям. Например, Бисэн и Вердье (Bisin and Verdier, 2000) описывают значительные усилия, которые предпринимают этнические меньшинства для передачи культуры между поколениями. Глобализация может угрожать этой передаче, подвергая молодежь воздействию различных культур путем распространения идей, товаров и рекламы и путем миграции. Однако Бисэн и Вердье находят, что культуры достаточно устойчивы. Передача культуры может противостоять многообразию, сосуществуя с другими культурами в одном и том же обществе, если только другая культура не настолько сильна, чтобы полностью ее заместить. Существуют вполне обоснованные опасения, что глобализация ослабит передачу культуры от поколения к поколению в результате эффекта замещения.

Самая вероятная ситуация — это замещение местной культуры западной, в частности американской. В мировой экономике очень много американских фильмов и торговых марок. И развивающиеся, и развитые страны видят серьезную опасность наступления культурного единообразия и потери индивидуальности. Некоторые страны субсидируют свою культурную и кинопромышленность, что подпадает под исключения ВТО для продукции с высоким культурным содержанием. Но у этой проблемы нет простого решения, и она явно влияет на готовность стран интегрироваться с мировой экономикой.

Глобализация и окружающая среда

Глобализация и загрязнение

В предыдущих главах мы определили, что глобализация повышает доходы в большинстве стран мира и усиливает конкуренцию. Это дает возможность увеличения спроса, что, в свою очередь, рождает потенциальную угрозу загрязнения окружающей среды. Повышение конкуренции также создает возможность «гонки вниз» и «очагов загрязнения». Правительства могут пытаться достичь сравнительного

преимущества путем понижения своих стандартов защиты окружающей среды; проблемы протекционизма могут обернуться проблемами глобализации. Чтобы устранить эти эффекты, люди благодаря росту доходов, вызванному глобализацией, могут позволить себе придавать большее значение качеству окружающей среды. Общий эффект в разных странах, скорее всего, будет различным. Некоторые из беднейших стран могут выбрать роль «очагов загрязнения». Новые глобализирующиеся страны, в которых индустриализация проходит быстро, но доходы все еще низкие, могут столкнуться с ухудшением окружающей среды. Богатые страны могут решить улучшить свою окружающую среду. Мы рассматриваем некоторые данные об этих эффектах.

Во-первых, рассмотрим неясный до конца общий эффект повышения доходов. Некоторые исследования предполагают, что здесь имеет место «кривая Кузнеца»: развитие начала ухудшает окружающую среду, но затем постепенно вновь ее улучшает. Если это так, развитие действительно угрожает окружающей среде, но затем что-либо может быть сделано — и обычно делается — чтобы ее улучшить. Существует много теоретических причин этого ожидать, но практические свидетельства противоречивы. Теоретические обоснования охватывают политическую экономику, технологию и экономику. По мере повышения доходов растет беспокойство по поводу состояния окружающей среды, и происходят изменения в политике, направленные на ее улучшение (Grossman, 1995). Если технология снижения загрязнения оправдывается за счет увеличения доходов от масштабного производства, то экономический рост делает такие технологии более доступными (Andreoni and Levinsohn, 1998). Ограниченность запасов природных ресурсов сама по себе будет сдерживать деградацию среды (Unruh and Moomaw, 1998), а структурные изменения в экономике происходят в пользу сектора услуг, который меньше загрязняет окружающую среду, чем промышленный сектор (Sygquin, 1989). Практические данные можно оспаривать. Недавнее исследование показало, что *в общем* кривая Кузнеца не действует (Borghesi, 1999). Но для отдельных аспектов состояния окружающей среды данные иногда более точны. Для качества воздуха кривая Кузнеца явно прослеживается, хотя поворотный момент, после которого качество начинает улучшаться, неясен (Cole, Rayner, and Bates, 1997; Harbaugh, Levinsohn, and Wilson, 2000). Для качества воды также есть данные об эффекте Кузнеца. Для большинства других показателей

качества окружающей среды таких данных нет. Даже когда эффект Кузнецца проявляется, это происходит при перекрестном изучении нескольких стран. Возможно, что одновременно происходит два различных процесса — ухудшение состояния окружающей среды в развивающихся странах и ее улучшение в развитых, а не один процесс, наблюдаемый с разных сторон. Данные сложно интерпретировать, так как очень мало стран со средним доходом находится в решающей, поворотной стадии. Изучение стран, которые могли бы находиться в этой стадии, не дает соответствующих данных. Например, изучение Малайзии показывает только постоянное ухудшение состояния окружающей среды (Vincent, 1997).

Получаемые данные полностью опровергают оптимистическую точку зрения, что ухудшение состояния окружающей среды — лишь временное положение, которое легко будет изменить. Наоборот, отрицательные эффекты со временем лишь накапливаются, и их исправление становится все более дорогостоящим, а если стоимость исправления станет слишком высокой, ухудшение экологической обстановки станет с экономической точки зрения необратимым. Таким образом, политика, в которой приоритет отдается экономическому росту в ущерб окружающей среде, недальновидна, так как в дальнейшем приведет к значительным расходам, которых иначе можно было бы избежать.

Теперь рассмотрим воздействие растущей конкуренции. Загрязнение окружающей среды может быть ограничено путем эффективного регулирования. В свою очередь, эффективное регулирование требует эффективных действий государства: регулирование должно разрабатываться и проводиться общественными службами. Таким образом, регулирование является и политическим, и бюрократическим процессом. Потенциально, усиление конкуренции может быть связано с этим, так как правительства пытаются добиться сравнительного преимущества путем установления более низких стандартов, чем в других странах. Это может вылиться и в стремление занижить стандарты, и в появление «очагов загрязнения», если страны, не имеющие других преимуществ, будут вообще отменять все стандарты.

В теории не возникает споров по поводу того, что усиление конкуренции ведет к появлению «очагов загрязнения», но на практике свидетельства этого не так значительны. Основная причина в том, что расходы, устанавливаемые регулированием окружающей среды, малы по сравнению с другими, и поэтому их влияние на выбор рас-

положения между богатыми и бедными странами минимален. Как обсуждалось, большая стоимостная разница между различными точками расположения возникает из-за таких факторов, как транспорт, инфраструктура и экономическая политика; по сравнению с ними расходы на уменьшение загрязнения весьма малы.

В течение третьей волны глобализации новые глобализирующиеся страны увеличили свою долю глобальной промышленной продукции. Это увеличило и их долю загрязняющей промышленности (Mani and Wheeler, 1998). Но этот рост вредного производства не связан с экспортом; в основном он пришелся на долю внутреннего спроса. Развивающиеся страны использовали свое преимущество в трудоемкой промышленности, но не в загрязняющей. Они не увеличили свою долю в глобальном экспорте загрязняющих промышленных товаров. Товары, экспортируемые ими в богатые страны, меньше загрязняют окружающую среду при производстве, чем импортируемые. Богатые страны увеличили свое сравнительное преимущество в загрязняющей промышленности, несмотря на более строгие стандарты окружающей среды (Sorsa, 1994; Mani and Wheeler, 1998; Albrecht, 1998). Как мы увидим позже, развивающиеся страны сталкиваются с тяжелой проблемой промышленного загрязнения, но не в результате «очагов загрязнения». На самом деле, принадлежащие иностранным лицам заводы в развивающихся странах, именно те, которые теоретически должны быть привлечены низкими стандартами, загрязняют окружающую среду меньше, чем местные заводы той же отрасли промышленности. Большинство ТНК следует глобальным стандартам, которые часто бывают более строгими, чем локальные, установленные правительствами (Dowell, Hart, and Yeung, 2000; Schot and Fischer, 1993). Это позволяет предположить, что богатые страны размещают свои заводы в развивающихся странах по иным причинам, нежели низкие стандарты окружающей среды. Парадоксально, что эффект «очагов загрязнения» может быть более важным в национальных границах развитой страны, чем между развитой и развивающейся страной. Внутри национальных границ многие факторы расположения менее важны, и регулирование окружающей среды становится более значимым. Например, есть свидетельства, что это регулирование влияет на выбор места расположения производства внутри Соединенных Штатов (Becker and Henderson, 1997; Henderson, 1996).

Также мало свидетельств и о существовании «гонки вниз» — соревнования в понижении стандартов. Новые теоретические иссле-

дования предполагают, что это сильнее всего проявится в новых глобализирующихся экономических системах (Chau and Kanbur, 2001). Но два эмпирических исследования не обнаружили, что страны занижают свои стандарты, чтобы привлечь иностранные инвестиции или увеличить экспорт (Wheeler, 2001; Jaffe and others, 1995). Уилер анализирует данные по качеству воздуха в промышленных центрах трех крупных глобализирующихся стран: Бразилии, Китае и Мексике. Он нашел, что все эти три страны не только не участвовали в «гонке вниз», но и улучшили качество воздуха.

Развивающиеся страны — и более глобализированные, и менее глобализированные — сталкиваются с проблемами при разработке эффективного регулирования окружающей среды. Например, недавние исследования в Китае показали, что действующее регулирование загрязнения окружающей среды *намного* слабее, чем могло бы быть при правильном балансе социальных минусов и социальных плюсов (Wang and Wheeler, 1996). Такое регулирование требует и политических, и бюрократических действий. Во многих странах группы влияния бизнеса (лоббисты) могут противодействовать повышению стандартов, ложно обосновывая это тем, что оно ухудшит их конкурентоспособность. Этот процесс, известный как «замораживание регулирования», *намного* более вероятен, чем соревновательное понижение стандартов. Новые глобализирующиеся страны должны поднимать стандарты по мере индустриализации, и такое лоббирование может значительно замедлить этот процесс. Вдобавок к «замораживанию регулирования», — которое влияет на политический процесс, — установление удовлетворительных стандартов окружающей среды также задерживается из-за слабого бюрократического аппарата. В некоторых государствах эффективность бюрократического аппарата ограничена; ему не хватает финансирования и квалификации. В несостоятельных государствах стандарты окружающей среды не будут соблюдаться независимо от регулирования. Они в последнюю очередь могут стать «очагами загрязнения» для промышленности, так как практически любая промышленность нуждается в сопутствующих услугах, которые не могут быть обеспечены несостоявшимися государствами. Но все равно местная промышленность будет *намного* сильнее портить окружающую среду, чем хотелось бы обществу. Там, где загрязнение становится особенно серьезным, оно иногда провоцирует эффективное общественное воздействие. Например, в мексиканском городе Сьюдад-Хуарес дым из небольших печей для обжига кирпича вызвал широкое общественное

возмущение, которое вынудило политиков принять соответствующие меры. В Индонезии стандарты окружающей среды эффективно поддерживаются с помощью простой стратегии составления и публикации списков фирм с градацией по соответствию этим стандартам. В общем, эффективность контроля над загрязнением зависит от сочетания способности бюрократического аппарата определять загрязнителей и способности политического аппарата действовать в соответствии с этой информацией. Демократический характер процедур контроля, привлечение негосударственных организаций способны обеспечить сбор и использование информации. Страны сильно различаются в соответствии политического процесса нуждам простых людей, и, возможно, именно из-за этого, а не из-за кривой Кузнеца, пути решения проблем окружающей среды могут различаться. Многие страны просто не применяют меры улучшения окружающей среды, которые уже разработаны, дешевы и эффективны.

Глобализация и исчезновение лесов

Официальные данные Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) показывают, что исчезновение тропических лесов происходит со скоростью примерно 0,7 процента в год, и эта скорость увеличивается. Такое стремительное исчезновение лесов несет ряд отрицательных последствий: потерю значительного количества лесопроductов, гидрологические эффекты, такие, как наводнения, снижение разнообразия биосферы и общий рост выброса парниковых газов.

Моделирование исчезновения лесов показывает, что экономический рост и либерализация экономики могут ускорить этот процесс (Angelsen and Kaimowitz, 1999). Экономический рост связан с распространением сельского хозяйства, а либерализация — с расчисткой лесов по коммерческим причинам, двумя основными причинами исчезновения лесов. Но при определении влияния экономического развития на лесной покров мы сталкиваемся с теми же проблемами, что и при определении его влияния на загрязнение окружающей среды. Многие данные вызывают сомнения: например, ФАО ООН использует модель вычисления потерь лесного массива, в которой принимается за данность, что повышение плотности населения вызывает исчезновение лесов (Rudel and Roper, 1997).

Но антропологические данные оспаривают существование такой взаимосвязи. При исследовании долгосрочного изменения окружающей среды в районе Мачакос (Кения) Тиффен (Tiffen, 1993) обнаружил, что увеличение плотности населения на самом деле снизило темп ухудшения окружающей среды, так как открытый доступ к ресурсам сменился установлением режимов доступа. Фэйрхед и Лич (Fairhead and Leach, 1998) находят тот же эффект в шести странах Западной Африки. Они заключают, что официальные оценки исчезновения лесов в этих странах за 20 век завышены примерно в 3—5 раз. Повышение ценности природного ресурса не обязательно приводит к его неконтролируемому потреблению. Действия фермеров из Мачакос являются примером общего феномена, побуждения создать регулируемое управление.

Хотя масштаб глобальной проблемы таким образом несколько снижается, в некоторых странах исчезновение леса происходит очень быстро. На настоящий момент самые высокие темпы ежегодной вырубki лесов — на Филиппинах (3,5 процента), в Сьерра-Леоне (3 процента) и в Таиланде (2,6 процента). Эти высокие темпы могут быть результатом воздействия не непосредственно глобального рынка, а его взаимодействия с местными институтами. Росс (Ross, 2001) проводит глубокий анализ исчезновения леса в Таиланде, одной из новых глобализирующихся стран. Он показывает, как по мере подорожания древесины государственные должностные лица сами подрывали институты, эффективно регулировавшие промышленность. Таким способом они получали возможность получать взятки — процесс, который он назвал «перехватом дохода». В Таиланде снятие регулирования добычи леса проходило в контексте общего развития, в Сьерра-Леоне уничтожение лесов проходило на фоне общей несостоятельности государства. Как обсуждалось выше, эта несостоятельность во многом явилась результатом нерегулируемой добычи алмазов группировками повстанцев. Оба случая доказывают, что местные институты могут быть подорваны наличием ценных природных ресурсов, хотя этот эффект не является неизбежным: у местных деятелей также есть стимул установить институты регулирования ценных ресурсов, а эффект международной торговли сам по себе может быть достаточно скромным.

Хотя торговля тропической древесиной относительно мала (см. вставку 4.2), есть предложения установить квоты или запреты, чтобы бороться с исчезновением лесов (см. вставку 4.3). Но такие

Вставка 4.2. Торговля тропической древесиной

При ближайшем рассмотрении международного рынка тропической древесины (промышленные бревна, доски, древесные панели, древесная масса и бумажная продукция) видно, что и на экспортных, и на импортных рынках доминируют развитые страны. Основными экспортерами лесопродуктов являются Северная Америка и Западная Европа, которые в 1996 году экспортировали 35 и 39 процентов мировой промышленной древесины соответственно. Доля экспорта развивающихся стран различна по разным группам продуктов; в основном они фокусируются на бревнах и древесных панелях (Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), 1999). Доля развивающихся стран в общем импорте такова же, как и в экспорте, и сравнительно меньше — в 1996 году она составляла 22 процента общего мирового импорта (ФАО, 1999). Что касается доли экспорта в общем производстве, в 1996 году развивающиеся страны экспортировали 7 процентов бревен, 10 процентов досок и 39 процентов древесных панелей; остальное было продано на местных рынках (ФАО, 1999).

Относительно малая доля тропической древесины в международных торговых потоках дала Седья и Симпсону (Sedja and Simpson, 1999) сделать вывод, что дальнейшая либерализация торговли деревом окажет очень скромное влияние на исчезновение лесов. Пандэй и Уилер (Panday and Wheeler, 2000) анализируют воздействие политики структурных изменений в отношении древесной продукции в 112 развивающихся странах с 1961 по 1998 год. Они находят, что, хотя эта политика оказала сильное воздействие на импорт, экспорт, производство и потребление древесных продуктов, общее влияние на внутреннее производство бревен (как показателя использования лесов) было близко к нулю. Если либерализация торговли приведет к повышению цен на тропическую древесину, истребление лесов может усилиться по мере роста выгоды рубки (Von Amsberg, 1994, Barbier and others 1995, Deacon, 1995). Более того, существует косвенный эффект рубки лесов, помимо удаления деревьев и другого урона, наносимого лесу во время лесозаготовки. Открытость и улучшенный доступ к лесам облегчает использование земли под сельское хозяйство и сбор древесины для отопления. Таким образом, общий эффект рубки лесов может быть преуменьшен из-за добавления к заготовке еще и добычи древесины для сельского хозяйства. В отношении Филиппин Бойд, Хайд и Кротилла (Boyd, Hyde, and Krotilla, 1991) находят, что снижение тарифов на древесную продукцию усилит исчезновение лесов. Но все равно, основными причинами являются недостатки политики в лесном секторе и плохое распоряжение древесиной.

Вставка 4.3. Использование торговых инструментов для решения проблем окружающей среды не является наилучшим подходом

Хотя торговля тропическим деревом не является крупномасштабной, и добыча древесины не является основной причиной исчезновения лесов, для решения глобальной проблемы исчезновения лесов предлагаются торговые ограничения на древесину. Такие ограничения будут налагаться на ресурсоемкие товары, экспортируемые странами, в которых природное разнообразие находится под угрозой, и импортируемые странами, которым полезно это разнообразие. Конвенция ООН о международной торговле редкими видами диких животных и растений (СИТЕС) является примером международного соглашения в форме запрета на торговлю отдельными видами, находящимися под угрозой исчезновения, в том числе и некоторых пород дерева. Предложения о введении дальнейших запретов на торговлю тропической древесиной выдвигались странами—импортерами древесины. Правительства Германии и Нидерландов установили запреты на использование тропической древесины. В Австрии была введена маркировка продукции. Нидерланды с 1995 года стали импортировать только правильно добытую древесину (Barbier and others, 1994; Government of the Netherlands, 1991). Парламент Европейского Союза предложил установить ежегодные квоты на импорт твердых пород тропической древесины (Dean, 1995).

Существующий запрет СИТЕС противоречив как политически, так и концептуально. Булт и Кутен (Bulte and Kooten, 1999) делают вывод, что он остановил снижение популяции слонов в Африке, а продолжение торговли и браконьерства привели бы к их полному исчезновению. Но некоторые африканские страны сейчас выращивают стада слонов и критикуют конвенцию за то, что она не дает им получать доход от продажи слоновой кости, несмотря на их эффективное управление.

Многие эксперты (Barbier and others, 1994; Swanson, 1995) критикуют такие торговые запреты, как СИТЕС: их сложно применять (особенно длительное время), они повышают доходы от нелегальной торговли и не дают странам стимул внедрять эффективное управление ресурсами. Те же оговорки действуют и в случае с тропической древесиной.

усилия будут безуспешны, если не будут являться частью международного механизма, с помощью которого странам будут компенсироваться их усилия по поддержанию основных функций лесов — разнообразия биосферы и выделения углерода. Улучшение внутренних институтов будет более эффективным, если большинство продукции будет поступать на местные рынки, если проблемы, связан-

ные с исчезновением лесов, будут внутренними, и если неудачи политического курса также будут внутренними.

Таким образом, регулирование окружающей среды требует значительно больше усилий и ресурсов, чем простой целевой контроль над несколькими загрязнителями. Может ли развитие регулирования не отставать от развития экономики, зависит от того, могут ли институты регулирования окружающей среды развиваться быстрее, чем общественные институты в целом. Данных на этот счет мало, но собственные показатели Всемирного Банка насчет развития институтов и политики дают некоторый повод для оптимизма (Wheeler, 2000). Даже общие показатели политики неточно соотносятся с экономическим развитием; существует значительная разница на каждом уровне доходов. Более того, политика в области окружающей среды зачастую сильно превосходит общую политику, например в Белизе, Бутане, Эквадоре, на Мальдивах и в Республике Сейшельские Острова. Во всех этих странах природные ресурсы во многом определяют доход от туризма. В таких условиях даже страны с низким общим уровнем эффективности политики оказываются способны сконцентрировать усилия для защиты самых важных качеств окружающей среды (Wheeler, 2000). Это подкрепляет вывод о том, что даже плохо управляемые общества могут усилить регулирование, когда урон окружающей среде явен, приносит сильные убытки и сконцентрирован в нескольких точках.

Глобальное потепление и другие транснациональные проблемы окружающей среды

Обычно проблемы с окружающей средой (и загрязнение, и нелегальную торговлю биоресурсами) становится сложнее контролировать, когда их эффекты распространяются и переходят границы юрисдикции. Общественное достояние на местном уровне может эффективно регулироваться политиками в отдельных странах. Общественное достояние регионального и глобального значения часто требует международной координации и договоров. Уже заключено более 200 многосторонних соглашений по охране окружающей среды (МЕА). Их результатом явилась некоторая форма глобализации в области окружающей среды — растущая международная структура управления окружающей средой, отражающая весь спектр вопросов и интересов.

Некоторые из этих соглашений регулируют торговлю или содержат торговые условия. Во вставке 4.4 указываются те соглашения, которые имеют значение для связи между окружающей средой и торговлей.

Вставка 4.4. Многосторонние соглашения по окружающей среде с условиями о торговле

Конвенция ООН о международной торговле редкими видами диких животных и растений (СИТЕС). Запрещает международную коммерческую торговлю определенными видами. Также регулирует и контролирует (путем использования разрешений, квот и других ограничительных мер) торговлю другими видами, которые могут оказаться под угрозой исчезновения.

Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой. Содержит список веществ, разрушающих озоновый слой, и запрещает любую торговлю этими веществами между участниками соглашения и остальными странами. Сходные запреты могут быть установлены в отношении участников в качестве части процедуры санкций за несоблюдение договора. Соглашение также предполагает установление запретов на импорт продуктов, изготовленных с помощью, но не содержащих, веществ, разрушающих озоновый слой, — запрет, основанный на методе производства.

Базельская конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением. Разрешает участникам экспорт опасных отходов только в другую страну, участвующую в соглашении, если она не запрещает их импорт и дает письменное согласие. Участники не могут экспортировать или импортировать опасные отходы в страны, не участвующие в соглашении. Они также обязаны предотвращать импорт или экспорт опасных отходов, если у них есть причины полагать, что в точке назначения обращение с отходами будет отрицательно сказываться на состоянии окружающей среды.

Роттердамская конвенция о процедуре предварительного обоснованного согласия по отдельным опасным химическим веществам и пестицидам в международной торговле. Участники могут выбрать из согласованного списка химических веществ и пестицидов те вещества, которыми они не могут безопасно распоряжаться, и, следовательно, не будут импортировать. Если имеет место торговля контролируемыми веществами, необходимо следовать требованиям маркировки и информирования. Решения, принятые сторонами, не должны затрагивать торговлю: если страна-участник решает не соглашаться на импорт определенных веществ, она также должна остановить свое производство этих веществ для внутреннего использования, а также их импорт из любой не участвующей в соглашении страны.

Картахенский протокол о биологической безопасности. Ограничивает импорт некоторых живых генетически измененных организмов в качестве части процедуры контроля над рисками, по определению сторон. В отношении живых генетически измененных организмов, сознательно помещенных в окружающую среду, следует проводить процедуру предварительного уведомления и соглашения, а организмы, предназначенные для использования в качестве пищи, корма или в производстве, должны сопровождаться описывающей их документацией.

Торговые ограничения — не лучший вариант защиты окружающей среды. Должны быть приняты меры по воздействию на основной источник проблемы — производство и потребление, а также удаление опасных отходов независимо от того, участвуют ли эти продукты в международной торговле. Когда политика одной страны в отношении производства или потребления вызывает кризисы окружающей среды в других странах, такие, как кислотные дожди, глобальное потепление и снижение природного многообразия, следует заключать многосторонние соглашения по окружающей среде с целью облагать штрафами нежелательные выбросы или снабжать средствами установление соответствующих технологий или институтов. Только если этот подход не даст результата, есть теоретические основания использования торговой политики. Маркузен (Markusen, 1975), Баумол и Оутс (Baumol and Oats, 1975, 1988) продемонстрировали, что в случае распространения загрязнения на территории нескольких государств положение может быть улучшено путем введения тарифов на товар, вызывающий загрязнение. Более того, такие тарифы могут побудить страны участвовать и соблюдать требования многосторонних соглашений по окружающей среде. Даже если некоторые страны, создающие проблемы для окружающей среды, не вступают в эти соглашения, с помощью тарифов можно избежать игнорирования соглашений через так называемую «утечку загрязнения». Но такие тарифы должны быть установлены очень точно, так как довольно много свидетельств того, что фабрики в развивающихся странах сильно различаются по своему воздействию на окружающую среду (Wheeler and others, 1999). Вследствие этого будет неэффективно устанавливать одинаковые тарифы на экспорт всех фирм. Еще одной проблемой с тарифами, связанными с окружающей средой, может быть их противоречие с установлениями ГАТТ/ВТО (см. вставку 4.5). Возможный конфликт между многосторонними правилами торговли и многосторонней защитой окружающей среды — один из наиболее спорных вопросов между защитниками окружающей среды и сторонниками либерализации торговли.

Но принуждение развивающихся стран соответствовать стандартам окружающей среды на уровне стран ОЭСР путем торговых мер будет являться злоупотреблением властью со стороны индустриальных стран. Тарифы будут формой налога на бедные страны, помощью наоборот. Если богатые страны хотят, чтобы стандарты были

Вставка 4.5. Всемирная Торговая Организация и многосторонние соглашения по окружающей среде

Препятствуют ли правила ГАТТ/ВТО защите окружающей среды?
Это один из основных вопросов, касающихся взаимосвязи торговли и окружающей среды.

Согласно своему уставу, целью ВТО является «оптимальное использование мировых ресурсов в соответствии с целью устойчивого развития», при этом «участники не хотят вмешиваться в национальную или международную политику в отношении окружающей среды». Группы защитников окружающей среды считают по-другому. Гринпис утверждает, что «применение правил ВТО затрудняет способность правительств отвечать нуждам граждан в защите от угроз окружающей среде и здоровью». Они делают вывод, что «политика ВТО отказывается признать, что... экосистема устанавливает фиксированные границы количества ресурсов, которые могут потреблять люди... без того, чтобы вызвать... экологическую катастрофу». Основой спора является возможный конфликт торговых мер в многосторонних соглашениях по окружающей среде и правил ГАТТ/ВТО.

ВТО и МЕА. До сих пор между правилами ВТО и торговыми мерами многосторонних соглашений по окружающей среде не возникло разногласий. Но некоторые торговые меры могут привести к нарушениям основного правила ВТО о недопущении дискриминации между участниками. Если участник ГАТТ/ВТО следует правилам многостороннего соглашения по окружающей среде, участником которой является, и применяет торговые санкции против другого участника ГАТТ/ВТО, не являющегося участником этого соглашения, и при этом не применяет их против участников ГАТТ/ВТО, подписавших соглашение, будет нарушено правило о недопущении дискриминации.

ВТО видит потенциальный конфликт, но считает, что проблемы вряд ли возникнут. ВТО считает, что в случае конфликта ее условий разрешения споров будет достаточно, чтобы справиться с любой проблемой.

Неправительственные организации по защите окружающей среды боятся, что в случае столкновения свободная торговля может взять верх над защитой окружающей среды. Всемирный Фонд Дикой Природы (WWF) поддерживает реформу ВТО, чтобы она могла «в полной мере уважать авторитет и правила международных соглашений по сохранению и защите окружающей среды» и «ясно понимать пределы своей юрисдикции в вопросах окружающей среды». Гринпис требует, чтобы ВТО «удостоверилась, чтобы ее правила и решения поддерживали, а не препятствовали целям и эффективному выполнению многосторонних соглашений по окружающей среде».

выше, чем устанавливаемые бедными странами, они должны побуждать бедные страны к их принятию путем введения положительных стимулов, а не использованием принуждения.

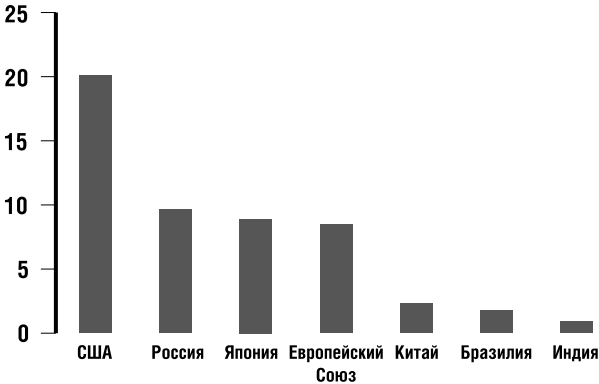
Ситуация с химическими веществами, разрушающими озоновый слой, показывает, что международное сообщество может эффективно контролировать масштабное загрязнение, если вред от него очевиден и широко распространен, и существуют финансовые ресурсы, которыми можно субсидировать снижение загрязнения в бедных странах. Эффективный контроль над хлорофлюорокарбонами (CFC) по Монреальскому протоколу (см. вставку 4.4) стал возможен благодаря относительной концентрированности его источников, желанию стран ОЭСР субсидировать работы и наличию его заменителей. Сходные факторы позволили осуществление эффективных международных действий по изъятию свинца из бензина.

В случае более территориально разбросанных и длительных проблем, таких, как устойчивые органические загрязнители (УОЗ) и парниковые газы, международное сообщество еще не начало действовать настолько эффективно. Международные переговоры по удалению органических загрязнителей начались благодаря тому, что правительства развивающихся стран осознали явный риск для своего населения (Thornton, 2000). Что касается попыток контроля парниковых газов, то до сих пор ряд факторов препятствовал их проведению. Вред окружающей среде от парниковых газов еще точно не установлен, вероятно он проявится в основном в бедных странах и, скорее всего, будет иметь место в далеком будущем. В то же время затраты на снижение парниковых газов выпадут в основном на долю богатых стран, причем они достаточно высоки, и проводить эти меры нужно уже сейчас. Если посмотреть на семь крупнейших стран-производителей (на их долю приходится 70 процентов выброса CO₂), то заметна значительная разница между выбросом на душу населения в богатых странах, таких, как США, и в бедных странах, как, например, в Индии (рис. 4.1).

Подход Киотского протокола к парниковым газам состоит в том, чтобы богатые страны сами ставили себе задачи по снижению выбросов, что является позитивным шагом. Всемирный институт общин (Global Commons Institute), неправительственная организация, выступил с инновационным предложением, которое позволит привлечь новых участников в программу снижения вы-

Рисунок 4.1. Выброс CO₂ на душу населения в странах «Энергетической семерки» в 1998 году

Ежегодный выброс (в тоннах)



бросов: оно состоит в том, чтобы согласовать общий уровень выбросов к 2015 году, а затем пропорционально их распределить по всему миру. На долю богатых стран придется меньший уровень выбросов, чем их нынешний, а у бедных стран он, наоборот, будет выше настоящего. Тогда появится рынок квот выброса. Бедные страны смогут получать доход от продажи части своих квот; и у богатых, и у бедных стран появятся сильные стимулы вводить меры по сохранению энергии, а у частной промышленности появится стимул изобретать новые, более экологически чистые технологии.

Сходные совместные международные действия положительно оцениваются экспертами в свете глобальных экологических функций лесов — сохранения природного разнообразия и выделения углерода. В любом соглашении следует найти механизмы, которые позволяли бы компенсировать функции лесов (Nordstroem and Vaughan, 1999; Barbier, 2000). Это можно сделать двумя способами: либо положиться на новые рынки услуг по охране окружающей среды (совместное осуществление, соглашения по биосфере и зачет долгов), либо основать глобальную организацию по окружающей среде, которая будет следить за тем, чтобы страны получали международную компенсацию за дополнительные усилия, защищающие или обеспечивающие глобальные блага окружающей среды (Barbier,

2000). Однако пока конвенция по природному многообразию и международное соглашение по лесам не получили полной международной поддержки.

Рекомендации

Одной из отличительных черт третьей волны глобализации является увеличение важности развивающихся стран в мировой экономике. Будет естественно и желательно отразить эту ситуацию во взаимоотношениях внутри международных институтов, таких, как ВТО, Совет безопасности ООН, Всемирный банк и Международный валютный фонд. Положение с каждым институтом различное, но общее заключается в том, что за пределами стран ОЭСР растет экономическое взаимодействие, и важно, чтобы новые участники мировой экономики имели соответствующий вес в системе, управляющей этими отношениями.

Глобализация действительно ограничивает независимость национальных правительств в некоторых вопросах, но у правительств есть большая степень свободы в управлении соотношением потоков торговли, капитала и рабочей силы с одной стороны, и в управлении национальной культурой и окружающей средой, с другой. Торговля культурной продукцией должна пользоваться специальными льготами, содержащимися в правилах ВТО. Многие страны различными способами субсидируют культурные явления и сохранение культурной индивидуальности; таким образом, глобализация сочетается с поддержанием развивающейся культуры.

Также многие страны и сообщества улучшают состояние окружающей среды по мере усиления глобализации. Не следует забывать, что быстрая индустриализация в новых глобализирующихся странах будет увеличивать загрязнение, если оно не будет правильно контролироваться. Состояние окружающей среды очень сильно различается в развитых и развивающихся странах, в том числе и среди успешно глобализирующихся стран. Таким образом, возможно защитить окружающую среду региональными коллективными действиями, но во многих регионах этого не делается.

Глобальное потепление требует международных коллективных действий. Существует много способов достичь нужного результата. Подход протокола Киото состоит в том, что богатые страны сами

должны устанавливать себе цели для снижения выбросов, и недавнее соглашение между европейскими странами и Японией о действиях по этому протоколу является положительным шагом. В будущем очень важно включить в эту программу хотя бы все страны Большой семерки. Всемирный институт общин (Global Commons Institute), неправительственная организация, выступил с инновационным предложением. Оно состоит в том, чтобы согласовать общий уровень выбросов к 2015 году, а затем пропорционально их распределить по всему миру. На долю богатых стран придется меньший уровень выбросов, чем их нынешний, а у бедных стран он, наоборот, будет выше настоящего. Тогда появится рынок квот выброса. Бедные страны смогут получать доход от продажи части своих квот; и у богатых, и у бедных стран появятся серьезные стимулы вводить меры по сохранению энергии, а у частной промышленности появится стимул изобретать новые, более экологически чистые технологии. Одной из обнадеживающих сторон глобализации является то, что такие инновационные идеи могут быстро получить финансирование и поддержку.

Программа действий

С 1980 года мир стал интегрированным, как никогда ранее: бедные страны с населением примерно в 3 миллиарда человек вышли на глобальные промышленные рынки. По мере того, как бедные люди в этих странах получают работу, волна бедности и неравенства, охватывавшая мир, начинает спадать. Пока этот процесс неустойчив. Около 2 миллиардов людей живет в странах, не участвующих в глобализации. Необходимы действия для укрепления и сохранения того, что может стать поворотным моментом истории.

Благодаря мировой интеграции впервые в истории гражданское общество стало способным вести глобальное обсуждение. Это создало возможность и необходимость проведения глобальных коллективных действий. Существует много нерешенных проблем, требующих коллективных действий, и сама глобализация создает проблемы наряду с процветанием. Развивающиеся страны разделились на более глобализированные, где бедность быстро исчезает, и менее глобализированные, где бедность растет. Быстрое развитие новых глобализирующихся стран вызывает коренные изменения в их обществе и на некоторых рынках бросает богатым странам вызов. Абсолютный спад во многих отсталых странах является трагедией и для них самих, и для всего мира. Объединенный мир не может смириться с тем, что 2 миллиарда людей исключены из общей перспективы благополучия.

Беспокойство, связанное с глобализацией, само по себе является глобальным феноменом. В нашем докладе мы подчеркнули некоторые связанные с глобализацией вопросы, вызывающие у людей тре-

вогу. Большинство этих опасений вполне оправданно. Целью нашего исследования является изучение последствий различных аспектов интеграции, с двумя основными целями: помочь странам найти политические решения, снижающие риск, связанный с интеграцией, и помочь им оценить все плюсы и минусы, чтобы они могли сделать обоснованный выбор. Отправной точкой нашего исследования стало то, что многие бедные страны решили стать более интегрированными в мировую экономику. Исследование сможет помочь им спроектировать политику этой интеграции и даст информацию для обсуждения. В этой главе мы сведем вместе все обсуждаемые нами вопросы.

В следующем разделе мы приводим результаты нашего изучения тех сторон глобализации, которые вызывают тревогу. Хотя мир интегрируется, он глубоко разделен: многие тревоги проистекают из конкретного опыта различных стран. Мы по очереди рассматриваем вопросы, беспокоящие менее глобализированные страны, новые глобализирующиеся страны и богатые страны. Мы заканчиваем рассмотрением действительно глобальных вопросов. Иногда люди беспокоятся о важных вещах, иногда нет. Некоторые отрицательные последствия глобализации не привлекли достаточного внимания, а иные предполагавшиеся эффекты оказались совершенно незначительными.

В последнем разделе мы предлагаем программу действий. Хотя глобализация и создала проблемы, она также послужила средством значительного повышения уровня жизни 3 миллиардов людей в новых глобализирующихся странах. Действия, просто противодействующие глобализации, неоправданы, так как отнимают возможность достичь благополучия у миллиардов бедных людей. Существуют и менее кричащие способы решения действительно острых вопросов. Некоторые изменения политики потребуют глобальных действий. Другие зависят от конкретных действий правительств развивающихся и богатых стран. И чтобы добиться изменений в такой политике, надо предпринимать не глобальные акции, а действовать на национальном уровне.

Тревоги и их обоснованность

Вопросы, тревожащие наименее глобализированные страны

Около 2 миллиардов людей живет в странах, которые слабо участвуют в мировой экономике. Эти страны зависят от экспорта опре-

деленных видов сырья и, как правило, переживают абсолютный экономический упадок.

Продолжительная экономическая изолированность. Основным поводом для беспокойства во многих странах является то, что они могут отстать от остальных стран и не смогут выйти на глобальные промышленные рынки даже в случае изменения своей политики. Для части стран это беспокойство может оказаться излишним, если они проведут коренные реформы политики и институтов в полном соответствии с местными условиями. Простой либерализации внешнеторговой политики, как правило, недостаточно для успеха на глобальных рынках. Должен быть улучшен весь инвестиционный климат, от инфраструктуры до сопутствующих институтов.

Но для некоторых стран продолжительная экономическая отсталость станет суровой реальностью. Их географическое расположение может быть настолько неблагоприятным, что возможностей развития у них очень мало. Какие страны попадают в эту категорию, неясно: процент удачных прогнозов экономистов по этому вопросу не впечатляет. Обладатель Нобелевской премии Джеймс Мид предсказывал в 1950-х годах, что Маврикий обречен на зависимость от экспорта сахара, но в 1970-х он стал одной из наиболее быстро растущих стран мира благодаря выходу на глобальный рынок одежды. Обладатель Нобелевской премии Гуннар Мюрдал в 1960-х утверждал, что Индонезия не сможет развиваться; в 1980-х годах в этой стране экспорт трудоемких продуктов привел к резкому повышению уровня жизни. Таким образом, нецелесообразно заранее списывать какие-либо страны со счетов; но также глупо и надеяться, что все страны будут индустриализироваться. В отношении стран, которые не проведут индустриализацию, глобальная задача — разработать альтернативные программы развития и разрешить миграцию в другие регионы.

Несостоятельность государства. Некоторые правительства отсталых стран физически не могут обеспечить контроль над своей территорией. Бедность, зависимость от экспорта сырья и экономический спад являются значительными факторами риска, способными вызвать внутренний вооруженный конфликт. У государства часто не хватает возможностей для эффективного предоставления общественных услуг и регулирования окружающей среды. Результатом может быть ухудшение социальных условий, как это произошло

в Африке. Конфликты, бедность и недостатки развития человеческого потенциала провоцируют друг друга.

Вопросы, тревожащие новые глоболизирующиеся страны

Около 3 миллиардов людей живет в странах, которые недавно успешно вышли на глобальные промышленные рынки. Их экономики находятся на ранних стадиях быстрого роста, благодаря которому повышается уровень жизни. Возможно, этот рост зависит от наличия постоянного доступа на рынки стран ОЭСР. Но быстрый рост способен вызвать напряжение в обществе и привести к ухудшению окружающей среды, заставляя и правительства, и гражданское общество разрабатывать новые формы социальной и экологической защиты.

Отсутствие доступа на рынки. Одной из основных причин для беспокойства государственных деятелей в новых глоболизирующихся странах является то, что им может быть закрыт доступ на рынки богатых стран. У них давно появился стимул либерализовать экономику, и теперь, когда многие развивающиеся страны двигаются в этом направлении, существует вполне обоснованное опасение роста протекционизма в богатых странах. Если смотреть в целом, торговая политика богатых стран относительно открыта, но они защищают как раз те секторы экономики, в которых новые глоболизирующиеся страны обладают сравнительным преимуществом. Развивающиеся страны протестуют против европейских сельскохозяйственных субсидий, антидемпинговых действий Соединенных Штатов Америки, проволоочки со снятием ограничений на торговлю текстильной продукцией и высоких тарифов на определенные виды товаров, производимых в развивающихся странах.

Частично это опасение о закрытии доступа на рынки связано с растущей тенденцией включать в торговые соглашения институциональные требования. Попытки установить стандарты труда и окружающей среды путем торговых санкций могут стать новой формой протекционизма.

Подверженность прихотям зарубежных инвесторов. Многие новые глоболизирующиеся страны стали открытыми для иностранных инвестиций одновременно с либерализацией внешней торговли. Вполне разумно, чтобы оба процесса происходили одновременно. Значительная часть торговли товарами и услугами

в сегодняшнем мире связана с производственными сетями и транснациональными корпорациями. Увеличение импорта и экспорта происходит, как правило, именно в тех развивающихся странах, которые получают значительные потоки ПИИ. Появление ТНК не обязательно ослабляет правительства. По мере развития новых глобализирующихся стран их правительственный сектор обычно растет как абсолютно, так и относительно всей экономической системы. Доля правительственных расходов в ВВП составляет всего 20 процентов в странах с низким и средним доходом и 30—50 процентов в богатых странах.

Много страхов в развивающемся мире вызывают финансовые и валютные кризисы, вызывающие значительные потери. Такие страхи вполне обоснованны. Открытые экономические системы, даже с хорошей финансовой основой, могут подвергаться эффекту «заражения» кризисами, начавшимися где-то в другом месте. И внутренние, и международные финансовые рынки подвержены непредсказуемым бумагам и спадам. Мы подчеркивали, что к полной финансовой открытости следует подходить с осторожностью. Мы поддерживаем стратегию таких стран, как Китай и Индия, которые открыли доступ для ПИИ, при этом контролируя другие потоки капитала. Также часть ПИИ может поступать в банковский сектор, укрепляя внутреннюю финансовую инфраструктуру. Разрешение иностранным банкам предоставлять услуги отличается от освобождения перемещения капитала, хотя по мере роста ПИИ в финансовые услуги становится все сложнее изолировать экономику от международного финансового рынка. Одной хорошей финансовой основы недостаточно для того, чтобы уберечь страну от финансовых кризисов, но она, безусловно, в этом помогает.

Неконкурентоспособность. Новые глобализирующиеся страны боятся быть неконкурентоспособными. Типичная развивающаяся страна вынуждена конкурировать с крупными корпорациями из богатых стран, устоявшихся рынков, таких, как Корея, и новых участников, в первую очередь Китая. Изучение фирм явно показывает, что открытие экономики, как правило, ведет к закрытию части заводов, и в открытой экономической системе оборот фирм будет выше. Но увеличится и количество новых фирм; заводы иностранных фирм и национальных предпринимателей будут открываться, чтобы использовать появившиеся возможности. Фирмы и регионы в раз-

вивающемся мире могут быть конкурентоспособными; существует много успешных примеров.

Важной программой действий для развивающихся стран является постоянное улучшение инвестиционного климата. Он включает в себя регулирование открытия и ликвидации фирм, найма и увольнения рабочих. Также в него входит инфраструктура (финансовые услуги, телекоммуникации, порты и энергетика) и экономическое управление (обеспечение исполнения контрактов, налогообложение и контроль над коррупцией). Мы подчеркивали, что развивающиеся страны могут использовать прямые иностранные инвестиции и международный рынок услуг для улучшения элементов инвестиционного климата. Многие страны получили значительную выгоду от прямых иностранных инвестиций в банковский сектор, телекоммуникации и электроэнергию.

Замена плохих рабочих мест на хорошие. Необходимость создания хорошего инвестиционного климата для фирм, естественно, порождает страх, что глобализация действует не в пользу работников и приведет к росту неравенства в развивающихся странах. Исследования показывают, что это не так. И либерализация торговли, и прямые иностранные инвестиции, и эмиграция неквалифицированных рабочих подняли заработную плату в южных регионах. В развивающихся странах, участвующих в глобализации, резко возрос доход на душу населения, что привело к повышению уровня жизни. В бедных странах интеграция не привела к «гонке вниз» в отношении заработной платы и условий труда. Наоборот, доходы и заработная плата выросли, и вместе с ними улучшились и условия труда. Рост дохода семьи — лучший способ снизить принудительный детский труд.

Хотя интеграция поднимает заработную плату и в среднем, и для многих конкретных областей занятости, несомненно, некоторые потерпят от нее убытки. Убытки владельцев капитала и рабочих в защищенных отраслях промышленности очевидны, поэтому именно они являются основными сторонниками протекционизма во всех странах. Мы также отмечали, что в открытых экономических системах оборот фирм будет больше, что создаст временную безработицу и трудности. Наконец, открытость экономики связана с ростом доходов от образования. Эта более динамичная среда требует новых видов социальной защиты. Для успешного проведения реформ может потребоваться проведение единовременных выплат рабочим, которые иначе понесут значительные убытки. Тщательно разрабо-

танное страхование от безработицы и система выходных пособий могут обеспечить защиту рабочих официального сектора в среде с ускоренным появлением и исчезновением фирм. Но для самых бедных слоев населения наиболее эффективны программы, требующие самостоятельного участия, такие, как схема «еда за работу». Наконец, и это может быть самым важным, сочетание открытости и высокообразованной рабочей силы дает особенно хорошие результаты роста уровня жизни и благосостояния людей. Таким образом, хорошая образовательная система, предоставляющая возможности для всех, необходима для успеха в этом глобализирующемся мире.

Ухудшение окружающей среды. Быстрая индустриализация, происходящая в новых глобализирующихся странах, может значительно увеличить загрязнение и истощение природных ресурсов. Но этого можно избежать; например, качество воздуха во многих участвующих в глобализации городах улучшается. Результат зависит от способности разработать эффективное регулирование. Экологическое регулирование не надо рассматривать как нечто декоративное, задерживающее развитие, и соответствующие институты такого регулирования следовало вводить с опережением общего регулирования.

Социальное перемещение. Так как новые глобализирующиеся страны развиваются очень быстро, в них происходят массивные внутренние миграции из сельских районов в города. Часто экономическое развитие соседних стран происходит гораздо медленнее, поэтому происходит также и крупномасштабная иммиграция. Этот приток увеличивает социальное и этническое разнообразие, что, в свою очередь, может затруднить социальное сотрудничество. Существуют свидетельства того, что в этнически разнородных городах качество общественных услуг ниже. Но исследования показывают, что эта опасность преувеличена. Этнически разнообразные общества не подвержены крупномасштабным конфликтам более других. Быстрый рост доходов в новых глобализирующихся странах делает их общество более устойчивым и безопасным. Несмотря на сложность сотрудничества, у этнически разнообразных обществ есть значительные преимущества. В демократическом обществе разнообразие не оказывает отрицательного влияния на общую экономическую картину.

Международный дисбаланс влияния. Во время «холодной войны» некоторые развивающиеся страны получали голос на международной арене за счет сотрудничества с соперничающими сверхдержавами. В течение последнего десятилетия мир был более одно-

полярным, чем на протяжении по меньшей мере столетия. Но при современной схеме развития такое положение продлится недолго. Частично в результате глобализации Китай и Индия развиваются намного быстрее, чем страны ОЭСР. В ближайшие десятилетия международная экономика будет, скорее всего, многополярной, что, в свою очередь, изменит структуру международного управления.

Богатые страны тревожат иные проблемы

Глобализация может вызывать в богатых странах еще большее беспокойство, чем в бедных. Естественно, природа и основания этого беспокойства совершенно отличны.

Глобализация и терроризм. Неудивительно, что после атаки на Всемирный Торговый Центр богатые страны стали опасаться, что глобализация увеличила риск международного терроризма. Во многом это действительно так: террористические организации быстрее воспользовались глобализацией, чем правительства смогли этому противостоять. Принимая во внимание международную структуру современного терроризма, изолированные друг от друга попытки отдельных стран справиться с ним оказались неэффективными; борьба с терроризмом стала глобальной задачей. Как и другие глобальные задачи, она недостаточно обеспечивалась. Международный терроризм использовал не только слабость разрозненных национальных усилий, но и безопасные пристанища в несостоятельных государствах. Политика развития может сыграть важную роль в уничтожении таких пристанищ. Экономическая слабость является основной причиной несостоятельности государств, и экономическое развитие является необходимой частью восстановления любого государства.

Глобализация и неравенство между богатыми странами. Больше всего богатые страны боятся того, что глобализация может привести к росту неравенства. Данные показывают, что прямые иностранные инвестиции, поступающие с севера на юг, и миграция с юга на север повышают заработную плату на юге и снижают ее на севере, при этом остальные факторы не меняются. Таким образом, эти аспекты интеграции могут вести к равенству на юге и неравенству на севере.

В США неравенство значительно выросло, и вполне возможно, что наряду с изменением в технологии и налоговой политике в этом сы-

грала роль миграция. Большая разница в уровне неравенства между одинаково включенными в процессы глобализации богатыми странами заставляет предположить, что здесь действуют иные, более важные факторы, нежели глобализация.

Глобализация и перемещение рабочих мест на производстве в страны с низкой заработной платой. Большинство развитых стран в течение третьей волны глобализации уменьшили количество рабочих мест в производственном секторе. Частично это стало результатом развития технологий — производство стало менее трудоемким, но во многих случаях рабочие места просто переместились в страны с низким доходом.

Наиболее вероятные последствия данного явления не безработица или снижение заработной платы на производстве, а — перемещение рабочих мест из производственного сектора в сектор услуг. Производство с высокой заработной платой не исчезнет. Производство в странах с высоким доходом обладает огромным конкурентным преимуществом благодаря своей близости к основным рынкам. Современная технология не снижает это преимущество, а, напротив, увеличивает его. Новые технологии продаж, введенные Wal-Mart, с ежедневным предоставлением поставщикам информации о ситуации на рынке, повышают важность быстрой поставки товаров. Рабочие в богатых странах продолжают получать более высокую заработную плату, чем их коллеги в новых глобализирующихся странах, просто потому, что находятся в нужном месте.

Глобализация и единообразие. Если глобализация вынуждает всех использовать одни и те же институты и проводить одну и ту же политику, в Европе следует ожидать проявления тех же тенденций, что обнаружили себя в США. Соединенные Штаты обладают самой крупной и, в некоторых отношениях, самой успешной экономической системой в мире, которая предоставляет миллионам бедных людей, в том числе и иммигрантам из развивающихся стран, возможность достичь благополучия. Но это не единственная модель успеха. Экономике некоторых европейских и азиатских стран достигают и даже превосходят американский уровень дохода на душу населения, при этом основываясь на совершенно другой политике и достигая большего социального равенства. Например, Австрия, Бельгия, Дания, Норвегия и Япония обладают сравнительно открытыми экономическими системами. Средний доход в них примерно равен американскому, а неравенство значительно ниже. Путем сочетания

благополучия с равенством они ближе всех в мире подошли к уничтожению бедности. Граждане США и этих стран выбрали совершенно различные модели, каждая из которых работает.

По мере интеграции обществ во многих аспектах, в культурном отношении они становятся более разнообразными; шведский дизайн, принесенный в Россию фирмой ИКЕА, сосуществует с русским дизайном; индийские иммигранты и Макдоналдс ввезли куриное жаркое (*tikka*) и гамбургеры в Британию, где они пользуются спросом наравне с рыбой и жареным картофелем (*fish and chips*). Однако без политики, направленной на защиту местных культурных традиций, глобализация может действительно привести к преобладанию американской культуры.

Глобальные проблемы

Растущее мировое неравенство. Широко распространена точка зрения, что глобализация делает богатых богаче, а бедных беднее. Это не так: уровень жизни быстро растет в тех бедных странах, которые интегрируются с мировой экономикой. Как утверждал Амартия Сен, следует обращать внимание на колеблющийся *уровень* мирового неравенства, а не на его изменение. В течение ста лет до 1980 года мировое неравенство увеличивалось; затем оно стабилизировалось и может снижаться. Доиндустриальному миру была свойственна большая степень равенства, но и большая бедность в целом, и вернуться к такому положению не только невозможно, но и нежелательно. Наоборот, положительные результаты модернизации должны быть распространены повсеместно. Именно это стало происходить после 1980 года: новые глобализирующиеся страны догоняют богатые страны. Бедность свойственна в основном сельской местности; люди пользуются возможностями, предоставляемыми им индустриализацией, и мигрируют из бедных сельских районов в города, на первые ступени городской карьерной лестницы. Но до сих пор страны с общим населением около 2 миллиардов человек не приняли значительного участия в глобализации и все сильнее отстают.

Эта схема — развитие одних бедных стран и отставание других — может быть изменена. Многие бедные страны могут участвовать в глобализации и войти в группу, приближающуюся к богатым стра-

нам. Но будет ошибкой предполагать, что все бедные страны смогут интегрироваться в глобальное промышленное производство. Одна лишь либерализация внешней торговли и открытость инвестициям не смогут помочь людям там, где экономика стагнирует. Сама по себе либерализация не решит проблемы нищеты. Для некоторых отсталых на данный момент стран ключевой проблемой являются слабые институты и политика. Для других стран характерны проблемы, обусловленные особенностями географического положения: изоляция или подверженность болезням. Хотя открытость и не принесет много пользы таким регионам, но их самоизоляция от мировой экономики явно не привела к благополучию.

В то время как экономическая глобализация не может оказать положительного воздействия на эти регионы, это может сделать социальная глобализация, основанная на общности людей, не разделенной национальными границами. Она может явиться толчком к глобальному решению проблем в таких областях, как управление, здравоохранение и инфраструктура.

Глобальное потепление. Экономическое развитие, являющееся результатом глобализации, создает новые проблемы для окружающей среды, которые должны решаться на мировом уровне. Есть опасения, что правительства не смогут действовать достаточно эффективно, чтобы ограничить выбросы парниковых газов и остановить глобальное потепление. Ученые считают, что человеческая деятельность привела к глобальному потеплению и что следует ожидать еще больших климатических изменений, если не будут приняты коллективные меры. Источник проблемы ясен. На долю семи стран, так называемой «Энергетической семерки» (Е7) приходится около 70 процентов мирового выброса CO_2 ; США — с их 4 процентами населения мира — выбрасывают около 25 процентов парниковых газов. Второй страной по этому параметру является Китай, за которым следуют Европейский Союз, Российская Федерация, Япония, Индия и Бразилия. По выбросу на душу населения Соединенные Штаты (20 тонн на душу населения) намного обгоняют все другие страны. Выбросы на душу населения в Китае, Бразилии и Индии намного меньше, чем в развитых странах, и это неравенство должно приниматься в расчет в любом международном соглашении с целью уменьшения выбросов, вызывающих парниковый эффект.

Глобализация и роль правительств, рабочей силы и капитала. По мере интеграции страны в глобальную индустриаль-

ную экономику роль правительства не уменьшается. Правительства должны выполнять традиционные функции, такие, как развитие образования, причем делать это на более высоком уровне, и к тому же брать на себя новые заботы — социальную защиту и регулирование окружающей среды. В некоторых областях — в основном в макроэкономической политике — пространство для маневра сужается. Но у правительств остаются большие возможности влиять на размещение производства. Иногда правительства конкурируют между собой, обещая субсидии для новых заводов в отраслях промышленности, которым свойственны агломерирование и масштабное производство. Но это бессмысленно и поэтому правительства стремятся кооперироваться, устанавливая такие правила, которые снижают соблазн переманивать предприятия.

Так как рабочим сложно взаимодействовать через национальные границы, фирмы могут снизить влияние национальных профессиональных союзов путем организации нескольких производств по разные стороны границы и в случае споров с союзами, угрожая перемещать инвестиции между этими производствами. Это может постепенно привести к установлению одинаковой заработной платы на производстве и в странах с высоким доходом, хотя разница в заработной плате на производстве в принципе достаточно устойчива.

Такой быстрый подъем заработной платы в новых глобализирующихся странах свидетельствует о том, что для работников польза от экономического роста больше, чем угроза от большей мобильности капитала. На рабочих местах, перемещенных в страны с низким доходом, платят меньше, чем на старых. Возможно, при этом перемещении выигрывает капитал, так как рабочие в странах с низким доходом имеют меньший вес в отношениях с администрацией; но в конечном счете выигрывают люди, покупающие товары по более низким ценам. Хотя производственные рабочие места в странах с низким доходом оплачиваются хуже, чем в богатых странах, их положение по отношению к другим рабочим местам в обществе лучше. Большинство рабочих на производстве в странах с высоким доходом по своему благосостоянию представляют нижний слой общества. Наоборот, производственные рабочие в странах с низким доходом зарабатывают намного больше среднего дохода по стране.

Глобализация усиливает конкуренцию, и это ослабляет рыночную силу капитала. Из уменьшения разницы между стоимостью и це-

ной следует, что сила национальных монополий и картелей снижается. Сейчас в мире нет адекватной регулирующей власти, которая бы решала вопросы влияния на глобальном рынке. Как и с глобальным потеплением, это пример проблемы, опережающей глобальную политику.

Построение единой мировой экономики: программа действий

Глобализация в последние годы явилась силой, уменьшавшей бедность. Она помогла некоторым большим, но бедным странам сократить отрыв от богатых. Но некоторые из тревог по поводу глобализации вполне обоснованны: она могла быть более эффективной в отношении бедных слоев населения, а ее отрицательные стороны могли быть смягчены. В некоторых областях глобальная политика не успевает использовать возможности для нейтрализации рисков. В нашем исследовании мы предлагаем программу действий как на глобальном, так и на местном уровне, которые заставят глобализацию работать лучше и помогать людям и странам, выключенным из общемирового развития. В некоторой части наша программа совпадает с программой противников глобализации, но она диаметрально противоположна национализму, протекционизму и антииндустриальному романтизму. Мы выделяем действия, которые помогут сделать глобализацию более плодотворной. Из них мы подчеркиваем семь, которые считаем особенно важными для принесения выгоды бедным.

Участие в растущем глобальном рынке обычно положительно влияет на экономическое развитие и повышение уровня жизни в развивающихся странах. Но существуют значительные барьеры для торговли, и *первой* областью действий является проведение «раунда развития» переговоров в рамках ВТО. Этот раунд должен быть сфокусирован в первую очередь на доступе на рынок. Богатые страны поддерживают протекционистские барьеры как раз в тех областях, в которых развивающиеся страны обладают сравнительным преимуществом, и снижение этих барьеров принесло бы бедным странам большую выгоду. Кроме того, развивающиеся страны получают выгоду и от облегченного доступа на рынки друг друга — барьеры между ними еще выше, чем при доступе на рынки развитых стран. Эти улучшения доступа лучше обговаривать в многосторонних переговорах.

У развивающихся стран есть хорошие аргументы в пользу того, что торговые соглашения не должны устанавливать для бедных стран стандарты окружающей среды или условий труда. Во всем мире общины стараются поднять уровень жизни, улучшить условия труда и состояние окружающей среды в своем городе, районе, деревне, и богатые страны могут поддерживать эти стремления. Но такая поддержка требует реальных ресурсов (подробнее см. ниже). Установление торговых санкций в отношении стран, которые не соответствуют стандартам условий труда и окружающей среды, принятым в развитых странах, может отрицательно сказаться на уровне жизни бедных слоев населения и по этой причине неконструктивно. Более того, есть опасность, что торговые санкции, налагаемые за несоответствие этим стандартам, станут новой формой протекционизма, который еще больше ухудшит положение бедных. Мы полагаем, что торговые соглашения должны предоставлять странам свободу в выборе институциональных подходов в решении проблем окружающей среды, социального обеспечения, сохранения культуры и других сфер. В странах, включившихся в процессы глобализации, существует огромное разнообразие культур и институтов, и экономическая интеграция должна сохранить это разнообразие.

Наше исследование показывает, что политика открытой внешней торговли и инвестиций не может принести много пользы бедным странам, если политика в других областях жизни будет неправильной. В течение последней волны глобализации добились успеха именно те регионы развивающегося мира, которые создали хороший инвестиционный климат, в котором фирмы, особенно малые, могут открываться, процветать и расширяться. Таким образом, *второй* областью действий является улучшение инвестиционного климата в развивающихся странах. Здоровый инвестиционный климат не состоит из налоговых льгот и субсидий для фирм. Это, скорее, среда добротного экономического управления, в рамках которого ведется контроль над коррупцией, хорошо функционирует бюрократический аппарат и осуществляется регулирование, где исполняются договоры и предоставлена защита прав собственности. Связь с другими рынками как внутри страны, так и на международном уровне (через транспортную и телекоммуникационную инфраструктуру) является ключевым элементом хорошего инвестиционного климата. Плохой инвестиционный климат имеет для сельского хозяйства и малых фирм еще большие негативные последствия, чем для крупных предприятий.

Развитие хорошего инвестиционного климата — вопрос преимущественно национальной и местной компетенции, когда в первую очередь принимаются в расчет интересы малого предпринимательства. Занятость в малых и средних фирмах в небольших городах и сельской местности особенно важна для поднятия уровня жизни бедных сельских слоев населения. Местные сообщества могут использовать иностранные инвестиции и международный рынок услуг для улучшения инвестиционного климата. Присутствие иностранных банков на местном рынке укрепляет финансовую инфраструктуру. При наличии правильных стимулов иностранные инвестиции могут обеспечить энергоснабжение, портовую и телекоммуникационную инфраструктуру и другие бизнес-услуги.

Есть многочисленные примеры того, что интеграция с мировым рынком поднимает доход от образования в различных типах стран (и в богатых, и в бедных). Высокий доход от образования может быть положительным эффектом, так как он поощряет домохозяйства вкладывать деньги в своих детей. Но он также подчеркивает важность хорошего предоставления услуг образования и здравоохранения — *третьего* элемента нашей программы. Если у бедных людей практически нет доступа к этим услугам, им будет очень сложно получить выгоду от общего экономического роста, являющегося результатом интеграции. Если социальные службы развиты плохо, то глобализация может привести к росту неравенства внутри страны и тому, что множество людей останется за чертой бедности. В новых глобализирующихся развивающихся странах в целом улучшилась доступность образования — особенно начального — и снизилась детская смертность, что дает возможность предположить, что многие регионы сделали дополнительные вложения в социальные службы, что и дало возможность бедным людям получить пользу от общего развития. Сочетание качественного образования для бедных людей и хорошего инвестиционного климата является обязательным условием для того, чтобы дать бедным людям возможность участвовать в расширяющейся экономике. Следует также закреплять права собственности и управление ими таким образом, чтобы бедные люди сами могли принимать важные для себя решения.

Хотя интеграция, по общему правилу, является силой, положительно влияющей на экономический рост и повышение уровня жизни в развивающихся странах, некоторые от нее проигрывают, особенно в первое время. Это происходит и в бедных, и в богатых

странах. Изучение фирм показывает, что значительная часть выгоды от открытой внешней торговли и инвестиций происходит за счет «оборота» заводов — менее эффективные исчезают, появляются и расширяются новые. Вместе с этим увеличивается и «оборот» рынка рабочей силы — возможно, в этом основная причина противоречивости глобализации. В среднем она поднимает заработную плату и в богатых, и в бедных странах, но для некоторых она связана с потерями. Таким образом, *четвертой* областью действий является обеспечение социальной защиты, привязанной к более динамичному рынку рабочей силы, свойственному открытой экономике. Это важно и для того, чтобы помочь отдельным рабочим, которые в первое время окажутся в проигрыше, и для создания прочной социальной основы, благодаря которой домашние хозяйства — особенно малообеспеченные — будут чувствовать себя уверенно, когда будут идти на риск занимаясь предпринимательством. Мы пытаемся определить, какие реформы будут эффективны в относительно богатой стране для рабочих официального сектора, а какие — в бедных странах для большого количества бедных рабочих в теневой экономике и в сельском хозяйстве. Если не будет создана действенная система социальной защиты, многие люди будут нести потери, и сама необходимость интеграции окажется сомнительной.

Пятым компонентом нашей программы действий является больший объем лучше управляемой иностранной помощи. Помощь должна быть направлена на решение ряда проблем. Судя по имеющимся данным, реакция частных инвесторов — как внутренних, так и зарубежных — на проведение реформ по улучшению инвестиционного климата и по укреплению социальных служб в странах с низким доходом, как правило происходит с известной задержкой. Именно в в такой ситуации крупномасштабная помощь может очень сильно повлиять на развитие и повышение уровня жизни. Итак, хотя создание инвестиционной среды и является национальным вопросом, мир может оказать финансовую поддержку странам, проходящим стадию сложных изменений. Поддержка реформирующихся стран с низким доходом — как на национальном, так и на местном уровне — является основной функцией помощи. Другой функцией является решение специфических — связанных с географией и здравоохранением — проблем отсталых стран и групп населения. Мы подчеркиваем, что некоторые регионы сталкиваются со сложными географическими проблемами, и одна только реформа политики не

принесет им много пользы. Помощь должна быть направлена на исследование и разработку медицинских и сельскохозяйственных технологий, которые смогут изменить положение в странах, страдающих от таких проблем, как малярия. Кроме разработки, нужна также помощь в предоставлении медицинских новшеств тем, кто в них нуждается.

Шестой областью действий является реструктуризация долгов. Это тоже род помощи, но мы не хотим, чтобы наши рекомендации затерялись в общих призывах к увеличению помощи. Многие отсталые страны, особенно в Африке, обременены излишними долгами. Снижение долгового бремени этих стран будет одним из факторов, которые позволят им участвовать в глобализации. Реструктуризация долгов особенно полезна в сочетании с реформами экономической политики (улучшение инвестиционного климата и социальных служб). Особенно значителен будет ее результат в странах с добротной политикой повышения уровня жизни, как в инициативе НРС. Важно включить реструктуризацию долгов в общий контекст иностранной помощи отсталым странам. Она должна идти не за счет общего объема помощи (в этом случае ее ценность будет минимальной), но скорее должна его дополнять.

Шесть областей политических действий, которые мы выделили, относятся в основном к экономической сфере и нацелены на повышение дохода и уровня жизни бедных людей. Наше исследование также рассматривает ряд внеэкономических сфер — власть, культура, окружающая среда — и влияние на них глобализации. Мы выделили ряд конкретных действий, которые помогут снизить риск и затраты, связанные с глобализацией. *Седьмой* областью действий, которую следует отметить, является важность решения проблемы парниковых газов и глобального потепления. Ученые сходятся во мнении, что именно человеческая деятельность ведет к климатическим изменениям и что следует ожидать катастрофического глобального потепления, если не будут приняты коллективные меры по исправлению положения. Это одна из тех областей, в которых на данный момент ощущается недостаточность глобального сотрудничества. Это одна из тех глобальных проблем, которые, если они не будут разрешены, особенно тяжело отразятся на бедных странах и бедных людях.

Снижение стоимости коммуникаций, информации и транспорта, благодаря которому стала возможна глобализация, уже не будет по-

вернуто вспять, но состоявшееся снижение торговых и инвестиционных барьеров может быть утрачено, если возобладают настроения протекционизма и национализма — как это случилось в 1930-х годах. Но протекционизм и национализм будут разрушительной по воздействию реакцией на проблемы, создаваемые глобализацией. Проблемы действительно существуют, но с ними можно справиться. Найти разумные ответы на обоснованные опасения по поводу глобализации можно и не жертвуя при этом тем потенциалом глобальной экономической интеграции, который надо поставить на службу бедным странам и малообеспеченным людям. Многие бедные люди выигрывают от глобализации. Задача в том, чтобы включить максимальное число людей в этот процесс, а не возвращаться к замкнутости и национализму 1930-х годов.

Библиография

* Опубликовано для внутреннего пользования. Работа может быть недоступна через обычные библиотечные системы.

- Abadie, Alberto, and Javier Gardeazabal. 2001. «The Economic Costs of Conflict: A Case Control Study for the Basque Country.» Kennedy School of Government, Harvard University, Boston, MA.*
- Abreu, M. 1996. «Trade in Manufactures: The Outcome of the Uruguay Round and Developing Country Interests.» In W. Martin and L. A. Winters, eds., *The Uruguay Round and the Developing Economies*. Cambridge, England; New York and Melbourne: Cambridge University Press.
- Ades, A., and E. Glaeser. 1999. «Evidence on Growth, Increasing Returns, and the Extent of the Market.» *Quarterly Journal of Economics* 114(3): 1025–46.
- Aitken, B., and A. Harrison. 1999. «Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela.» *American Economic Review* 89(3): 605–18.
- Albrecht, J. 1998. «Environmental Policy and Inward Investment Position of U.S. Dirty Industries.» *Intereconomics* 33(4): 186–94.
- Anderson, K., J. Francois, T. Hertel, B. Hoekman, and W. Martin. 2000. «Potential Gains from Trade Reform in the New Millennium.» World Bank, Washington, D.C. *
- Andreoni, J., and A. Levinson. 1998. «The Simple Analytics of the Environmental Kuznets Curve.» National Bureau of Economic Research Working Paper no. 6739, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Angelsen, A., and D. Kaimowitz. 1999. «Rethinking the Causes of Deforestation: Lessons from Economic Models.» *The World Bank Observer* 14(1): 73–98.
- Artecona, R., and W. Cunningham. 2001. «Effects of Trade Liberalization on the Gender Wage Gap in Mexico.» World Bank, Washington D.C.*
- Aw, B. Y., S. Chung, and M. J. Roberts. 2000. «Productivity and the Decision to Export: Micro Evidence from Taiwan and South Korea.» *World Bank Economic Review* 14(1): 65–90.

- Barbier, E. (2000). «Biodiversity, Trade, and International Agreements.» *Journal of Economic Studies* 27(1/2): 55–74.
- Barbier, E., N. Bockstael, J. Burgess, and I. Strand. 1995. «The Linkages between Timber Trade and Tropical Deforestation: Indonesia.» *The World Economy* 18(3): 411–42.
- Barbier, E., J. Burgess, J. Bishop, and B. Aylward. 1994. *The Economics of the Tropical Timber Trade*. London, Great Britain: Earthscan.
- Baumol, W., and W. Oates. 1975. *The Theory of Environmental Policy*. New York: Prentice Hall. _____. 1988. *The Theory of Environmental Policy*. Second edition. New York: Cambridge University Press.
- Becker, R., and V. Henderson. 1997. «Effects of Air Quality Regulation on Decisions of Firms in Polluting Industries.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. 6160, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Behrman, J. R., N. Birdsall, and M. Székely. 2000. «Economic Reform and Wage Differentials in Latin America.» Inter-American Development Bank Research Working Paper No. 435, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Bell, L. 1997. «The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia.» *Journal of Labor Economics* 15(3): S102–S135.
- Bernard, A., and B. Jensen. 1999. «Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?» *Journal of International Economics* 47(1): 1–25.
- _____. 2001. «Who Dies? International Trade, Market Structure, and Industrial Restructuring.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. W8327, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Beyer, H., P. Rojas, and R. Vergara. 1999. «Trade Liberalization and Wage Inequality.» *Journal of Development Economics* 59(1): 103–23.
- Bigsten, A., and others. 2000. «Exports and Firm Level Efficiency in African Manufacturing.» Centre for the Study of African Economies. Working Paper Series 2000–16: 1–23, July 2000.
- Bisin, A., and T. Verdier. 2000. «Beyond the Melting Pot: Cultural Transmission, Marriage, and the Evolution of Ethnic and Religious Traits.» *Quarterly Journal of Economics* 115(3): 955– 88.
- Blackhurst, R., B. Lyakurwa, and A. Oyejide. 2001. «Options for Improving Africa’s Participation in the WTO.» In B. Hoekman and W. Martin, eds., *Developing Countries and the WTO: A Pro-Active Agenda*. Oxford, Great Britain: Blackwell.
- Blomstrom, M., and A. Kokko. 1996. «The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence.» World Bank Policy Research Working Paper No. 1745, World Bank, Washington, D.C.
- Bordo, M. D., B. Eichengreen, and D. A. Irwin. 1999. «Is Globalization Today Really Different than Globalization a Hundred Years Ago?» National Bureau of Economic Research Working Paper 7195, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Bordo, M., B. Eichengreen, D. Klingebiel, and M. S. Martinez-Peria. 2001. «Is the Crisis Growing More Severe?» *Economic Policy* 31: 51– 82.

- Borghesi, S. 1999. «The Environmental Kuznets Curve: A Survey of the Literature.» *Fondazione Eni Enrico Mattei. Nota di Lavoro (Italy)*; 85.99:1–30.
- Borjas, G. J., R. B. Freeman, and L. F. Katz. 1997. «How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcomes.» *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1–90.
- Bourguignon, F., and C. Morrisson. 2001. «Inequality among World Citizens: 1820–1992.» Working Paper 2001–25, DELTA, Paris.
- Boyd, W., F. Hyde, and K. Krutilla. 1991. «Trade Policy and Environmental Accounting: A Case Study of Structural Adjustment and Deforestation in the Philippines.» Department of Economics, Ohio State University, Columbus, OH.
- Brito, D. L., and M. D. Intriligator. 1992. «Narcotraffic and Guerilla Warfare: A New Symbiosis.» *Defense Economics* 3(4): 263–74.
- Bulte, E., and V. C. Kooten. 1999. «Economic Efficiency, Resource Conservation, and the Ivory Trade Ban.» *Ecological Economics* 28(2): 171–81.
- Burnside, C., and D. Dollar. 2000. «Aid, Policies, and Growth.» *The American Economic Review* 90(4): 847–68.
- Burnside, C., M. Eichenbaum, and S. Rebelo. Forthcoming. «Prospective Deficits and the Asian Currency Crises.» *Journal of Political Economy*.
- Byrd, W., and Q. Lin, eds. 1990. *China's Rural Industry: Structure, Development, and Reform*. New York: Oxford University Press.
- Cairncross, F. 1997. *The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives*. Boston, MA: Harvard Business School Press.
- Calvo, S., L. Leiderman, and C. Reinhart. 1996. «Inflows of Capital to Developing Countries in the 1990s.» *Journal of Economic Perspectives* 10(2): 123–39.
- Cannadine, David. 1990. *The Decline and Fall of the British Aristocracy*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Caprio, G., and D. Klingebiel. 1997. «Bank Insolvency: Bad Luck, Bad Policy, or Bad Banking?» Annual Bank Conference on Development Economics 1996, World Bank Economic Review, January.
- Chau, N., and R. Kanbur. 2001. «The Race to the Bottom, from the Bottom.» Discussion Paper No. 2687: 1–51, Centre for Economic Policy Research, United Kingdom.
- Chen, S., and M. Ravallion. 2001. «How Did the World's Poorest Fare in the 1990s?» Development Research Group, World Bank, Washington, D.C.*
- Chong, A., and M. Rama. 2001. «What Drives Public Sector Employment? Economic and Institutional Determinants across Countries.» World Bank, Washington, D.C.*
- Claessens, S., A. Demirgüç-Kunt, and H. Huizinga. 1998. «How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market?» World Bank Policy Research Working Paper No. 1918, World Bank, Washington, D.C.
- Clark, X., D. Dollar, and A. Kraay. 2001. «Decomposing Global Inequality, 1960–99.» World Bank, Washington, D.C.*
- Clerides, S., S. Lach, and J. Tybout. 1998. «Is 'Learning- by-Exporting' Important? Micro-

- Dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco.» *Quarterly Journal of Economics* 454(3): 903–47.
- Coe, D., E. Helpman, and A. Hoffmaister. 1995. «North-South R&D Spillovers.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. W5048, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Cole, M., A. Rayner, and J. Bates. 1997. «The Environmental Kuznets Curve: An Empirical Analysis.» *Environment and Development Economics* 2(4): 401–16.
- Collier, P. 2000. «Ethnicity, Politics, and Economic Performance.» *Economics & Politics* 12(3): 225–45.
- _____. 2001. «Implications of Ethnic Diversity.» *Economic Policy: A European Forum* 0(32): 129–66.
- Collier, P., and J. Dehn. 2001. «Aid, Shocks, and Growth.» World Bank, Washington, D.C. *
- Collier, P., and D. Dollar. Forthcoming a. «Aid Allocation and Poverty Reduction.» *European Economic Review*.
- _____. Forthcoming b. «Can the World Cut Poverty in Half?» *World Development*.
- Collier, P., and J. W. Gunning. 1999. «Explaining African Economic Performance.» *Journal of Economic Literature* XXXVII(March): 64–111.
- Collier, P., and A. Hoeffler. 2000. «Aid, Policy, and Peace: Reducing the Risks of Civil Conflict.» Development Research Group, World Bank, Washington, D.C.*
- _____. 2001. «Greed and Grievance in Civil War.» Development Research Group, World Bank, Washington, D.C.*
- Collier, P., A. Hoeffler, and C. Pattillo. 2001. «Flight Capital as a Portfolio Choice.» *The World Bank Economic Review* 15(1): 55–80.
- Collier, P., A. Hoeffler, and M. Soderbom. 2001. «On the Duration of Civil War.» Development Research Group, World Bank, Washington, D.C.*
- Currie, J., and A. Harrison. 1997. «Sharing the Costs: The Impact of Trade Reform on Capital and Labor in Morocco.» *Journal of Labor Economics* 15(3): S44–S71.
- Datt, G., and M. Ravallion. 1994. «Transfer Benefits from Public-Works Employment: Evidence for Rural India.» *Economic Journal* 104(427) 1346–69.
- Davis, D. R., and D. E. Weinstein. Forthcoming. «An Account of Global Factor Trade.» *American Economic Review*.
- Deacon, R. 1995. «Deforestation and the Rule of Law in a Cross-section of Countries.» *Land Economics* 70(4): 414–30.
- Dean, J. 1995. «Export Bans, Environment, and Developing Country Welfare.» *Review of International Economics* 3(3): 319–29.
- De Gregorio, J., S. Edwards, and R. Valdes. 1998. «Capital Controls in Chile: An Assessment.» Presented at the Interamerican Seminar on Economics, Rio de Janeiro, Brazil.
- Deininger, K., and L. Squire. 1996. «A New Data Set Measuring Income Inequality.» *The World Bank Economic Review* 10(3): 565–91.

- Demirguz-Kunt, A., R. Levine, and H. Min. 1998. «Foreign Banks: Issues of Efficiency, Fragility, and Growth.» World Bank, Washington, D.C.*
- De Soto, H. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper-Row.
- Dollar, D. 1992. «Outward-Oriented Developing Countries Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976–85.» *Economic Development and Cultural Change* 40(3): 523–44.
- _____. 2001. «Globalization, Inequality, and Poverty since 1980.» World Bank, Washington, D.C. <http://www.worldbank.org/research/global>.
- Dollar, D., and A. Kraay. 2001a. «Growth Is Good for the Poor.» Policy Research Working Paper No. 2587, World Bank, Washington, D.C.
- _____. 2001b. «Trade, Growth, and Poverty.» Policy Research Working Paper No. 2199, World Bank, Washington, D.C.
- Dollar, D., and P. Zoido-Lobatin. 2001. «Patterns of Globalization.» World Bank, Washington, D.C.*
- Dollar, D., M. Hallward-Driemcic, T. Mengistae, O. Goswami, G. Srivastava, and A.K. Arun. 2001. «Investment Climate and Firm Productivity: India, 2000–01.» World Bank, Washington, D.C.*
- Dowell, G., S. Hart, and B. Yeung. 2000. «Do Corporate Global Environmental Standards Create or Destroy Market Value?» *Management Science* 46(8): 1059–75.
- Dunne, T., M. Roberts, and L. Samuelson. 1989. «The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants.» *Quarterly Journal of Economics* 104(4): 671–98.
- Easterly, B., and R. Levine. 1997. «Africa’s Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions.» *Quarterly Journal of Economics* 112(4): 1203–50.
- Edmonds, E. 2001. «Will Child Labor Decline with Improvements in Living Standards?» Dartmouth College Working Paper No. 01– 09, Dartmouth College, New Hampshire.
- Edwards, S. 1999. «How Effective are Capital Controls?» *Journal of Economic Perspectives* 13(4): 65–84.
- Encarnation, D., and L. Wells. 1986. «Evaluating Foreign Investment.» In Theodore Moran, ed., *Investing in Development: New Roles for Private Capital?* 61–86, New Brunswick, NJ and Oxford: Transaction Books.
- Enders, Walter, and Todd Sandler. 2000. «Is Transnational Terrorism Becoming More Threatening?» *Journal of Conflict Resolution* 44(3): 307–32.
- EnviroNics. 2001. «Poll Findings Suggest Trouble Ahead for the Globalization Agenda, Survey of 20,000 Citizens across 20 Key Countries.» Available at <http://www.enviroNicsinternational.com>.
- Fairhead, J., and M. Leach. 1998. *Reframing Deforestation: Global Analyses and Local Realities: Studies in West Africa*. London and New York: Routledge.
- Fallon, P. R., and R. Lucas. 1991. «The Impact of Changes in Job Security Regulations in India and Zimbabwe.» *World Bank Economic Review* 5(3): 395–413.

- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). 1999. «State of the World's Forests.» Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
- Feenstra, R. C., and G. H. Hanson. 1997. «Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras.» *Journal of International Economics* 42(3–4): 371–93.
- Finger, J. M. 1998. «GATT Experience with Safeguards: Making Economic and Political Sense of the Possibilities that the GATT Allows to Restrict Imports.» Policy Research Working Paper No. 2000, World Bank, Washington D.C.
- Finger, J. M., and P. Schuler. 2001. «Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge.» In B. Hoekman and W. Martin, eds., *Developing Countries and the WTO: A Pro-Active Agenda*. Oxford, Great Britain: Blackwell.
- Finger, J. M., F. Ng, and W. Sonam. 2000. «Antidumping as Safeguard Policy.» Paper presented to the conference on U.S.-Japan Trade Relations, Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor, MI.
- Fink, C., A. Mattoo, and I. C. Neagu. 2001. «Trade in International Maritime Services: How Much Does Policy Matter?» Policy Research Working Paper No. 2522, World Bank, Washington, D.C.
- Forteza, A., and M. Rama. 2001. «Labor Market 'Rigidity' and the Success of Economic Reforms across More than 100 Countries.» Policy Research Working Paper No. 2521, World Bank, Washington, D.C.
- Frankel, J. 1999. «Proposals Regarding Restrictions on Capital Flows.» Harvard University.*
- Frankel, J., and D. Romer. 1999. «Does Trade Cause Growth?» *The American Economic Review* 89(3): 379–99.
- Frankel, J., and A. Rose. 1996. «Currency Crashes in Emerging Markets: An Empirical Treatment.» *Journal of International Economics* 41(3–4): 351–66.
- Freeman, R., and R. Oostendorp. 2000. «Wages around the World.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. 8058, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Freeman, R., R. Oostendorp, and M. Rama. 2001. «Globalization and Wages.» World Bank, Washington, D.C.*
- Fretwell, D., J. Benus, and C. J. O'Leary. 1999. «Evaluating the Impact of Active Labor Market Programs: Results of Cross-country Studies in Europe and Central Asia.» Social Protection Discussion Paper No. 9915, World Bank, Washington, D.C.
- Fujita, M., P. Krugman, and A. J. Venables. 1999. *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. : Cambridge, MA: MIT Press.
- Gallego, F., L. Hernández, and K. Schmidt-Hebbel. 1999. «Capital Controls in Chile: Effective? Efficient? Endurable?» Central Bank of Chile. *
- Gill, I. S., F. Fluitman, and A. Dar. 2000. *Vocational Education and Training Reform: Matching Markets and Budgets*. Washington, D.C.: World Bank-Oxford University Press.
- Gindling, T. H., and K. Terrell. 1995. «The Nature of Minimum Wages and Their Effectiveness as a Wage Floor in Costa Rica, 1976–91.» *World Development* 23(8): 1439–58.

- Government of the Netherlands. 1991. Policy Paper on Tropical Rain Forest, The Hague.
- Gray, J. 1998. *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*. London, Great Britain: Granta Books.
- Green, F., A. Dickerson, and J. S. Arbache. 2000. «A Picture of Wage Inequality and the Allocation of Labour through a Period of Trade Liberalization: The Case of Brazil.» University of Kent, Canterbury, Great Britain.*
- Grether, J. 1996. «Mexico, 1985–1990: Trade Liberalization, Market Structure, and Manufacturing Performance.» In M. Roberts and J. Tybout, eds., *Industrial Evolution in Developing Countries*. Oxford, Great Britain: Oxford University Press.
- Grossman, G. 1995. «Pollution and Growth: What Do We Know?» In I. Goldin and L. Winters, eds., *The Economics of Sustainable Development*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Haddad, M. 1993. «The Link Between Trade Liberalization and Multi-Factor Productivity: The Case of Morocco» World Bank Discussion Paper No. 4, World Bank, Washington, D.C.
- Haddad, M., and A. Harrison. 1993. «Are There Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco.» *Journal of Development Economics* 42(1): 51– 74.
- Haggarty, L., and M. Shirley. 2000. «Telecommunication Reform in Ghana.» World Bank, Washington, D.C.*
- Hallward-Driemeier, M. 1997. «Understanding Foreign Direct Investment by Firms.» Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.*
- _____. 2001. «Openness, Firms, and Competition.» World Bank, Washington, D.C. <http://www.worldbank.org/research/global>.
- Hallward-Driemeier, M., G. Iarossi, and K. Sokoloff. 2000. «Manufacturing in East Asia: Firm Level Evidence.» World Bank, Washington, D.C.*
- Handoussa, H. 1986. «Productivity Change in Egyptian Public Sector Industries after ‘the Opening,’ 1973–1979.» *Journal of Development Economics* 20(1): 53–73.
- Harbaugh, W., A. Levinson, and D. Wilson. 2000. «Reexamining the Empirical Evidence for an Environmental Kuznets Curve.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. 7711, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Harrison, A. 1994. «Productivity, Imperfect Competition, and Trade Reform.» *Journal of International Economics* 36(1–2): 53–73.
- Hatton, T., and J. G. Williamson. 2001. «Demographic and Economic Pressure on Emigration Out of Africa.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. 8124, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Heckman, J., and C. Pagis. 2000. «The Cost of Job Security Regulation: Evidence from Latin American Labor Markets.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. 7773, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Henderson, V. 1996. «Effects of Air Quality Regulation.» *American Economic Review* 86(4): 487–81.

- Hertel, T., and W. Martin. 2001. «Liberalizing Agriculture and Manufactures in a Millennium Round: Implications for Developing Countries.» In B. Hoekman and W. Martin, eds., *Developing Countries and the WTO: A Pro-Active Agenda*. Oxford, Great Britain: Blackwell.
- Hoekman, B., and C. A. Primo Braga. 1997. «Protection and Trade in Services: A Survey.» World Bank Working Paper No. 1747, World Bank, Washington, D.C.
- Hoekman, B., H. L. Kee, and M. Olarreaga. 2001. «Markups, Entry Regulation, and Trade: Does Country Size Matter?» Policy Research Working Paper No. 2662, World Bank, Washington, D.C.
- Jaffe, A., P. Peterson, P. Portney, and R. Stavins. 1995. «Environmental Regulation and the Competitiveness of U.S. Manufacturing: What Does the Evidence Tell Us?» *Journal of Economic Literature* 33(1): 132–63.
- Jalan, J., and M. Ravallion. 1999. «Income Gains to the Poor from Workfare: Estimates for Argentina's Trabajar Program.» Policy Research Working Paper No. 2149, World Bank, Washington, D.C.
- Jaspersen, F. Z., A. H. Aylward, and A. D. Knox. 2000. «Risk and Private Investment: Africa Compared with Other Developing Areas.» In P. Collier and C. Pattillo, eds., *Investment and Risk in Africa*. London and New York: MacMillan Press and St. Martin's Press.
- Johnson, N. 2001. «Committing to Civil Service Reform: The Performance of Pre-shipment Inspection Under Different Institutional Regimes.» George Washington University, Washington, D.C.*
- Kaminsky, G., and S. Schmukler. 2001a. «Short- and Long-Run Integration: Do Capital Controls Matter?» Policy Research Working Paper No. 2660, Development Research Group, World Bank, Washington D.C.
- _____. 2001b. «On Financial Booms and Crashes: Regional Patterns, Time Patterns, and Financial Liberalization.» World Bank, Washington, D.C.*
- Kaplan, E., and D. Rodrik. 2001. «Did the Malaysian Capital Controls Work?» National Bureau of Economic Research Working Paper no. 8142, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kawai, M., R. Newfarmer, and S. Schmukler. 2001. «Crisis and Contagion in East Asia: Nine Lessons.» World Bank Policy Research Working Paper No. 2610, World Bank, Washington, D.C.
- Kokko, A. 1994. «Technology, Market Characteristics, and Spillovers.» *Journal of Development Economics* 43(April): 279–93.
- _____. 1996. «Local Technological Capability and Technological Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector.» *Journal of Development Studies* 32(April): 602–11.
- Kraay, A. 1999. «Exports and Economic Performance: Evidence from a Panel of Chinese Enterprises.» *Revue d' Economie du Developpement* 0(1–2): 183–207.
- Kraus, C., and Z. Shalizi. 2001. «Globalization, Openness, and the Environment.» World Bank, Washington, D.C.*

- Krugman, P. 1999. «Balance Sheets, the Transfer Problem, and Financial Crises.» Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.*
- Lall, S., and P. Streeten. 1977. *Foreign Investment, Transnationals, and Developing Countries*. Boulder, CO: Westview Press.
- Lanjouw, J. 2001. «A Patent Policy Proposal for Global Diseases.» Yale University, the Brookings Institution, and the National Bureau of Economic Research.*
- Lanjouw, J. O., and P. Lanjouw. Forthcoming. «Rural Nonfarm Employment: An Update.» *Agricultural Economics*.
- Levinsohn, J. 1993. «Testing the Imports-As-Market- Discipline Hypothesis.» *Journal of International Economics* 35(1/2): 1–22.
- _____. 1996. «Firm Heterogeneity, Jobs, and International Trade: Evidence from Chile.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. 5808, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Limro, N., and A. J. Venables. 2000. «Infrastructure, Geographical Disadvantage, and Transport Costs.» World Bank, Washington, D.C. *
- Lindert, P., and J. Williamson. 2001a. «Does Globalization Make the World More Unequal?» National Bureau of Economic Research Working Paper No. 8228, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- _____. 2001b. «Globalization: A Long History.» Paper prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics-Europe conference. World Bank, Europe—Barcelona. June 25–27.
- Liu, L., and J. Tybout. 1996. «Productivity Growth in Chile and Columbia: The Role of Entry, Exit, and Learning.» In M. Roberts and J. Tybout, eds., *Industrial Evolution in Developing Countries*. Oxford, Great Britain: Oxford University Press.
- Lumenga-Neso, O., M. Olarreaga, and M. Schiff. 2001. «On ‘Indirect’ Trade-Related R&D Spillovers.» World Bank, Washington, D.C.*
- MacIsaac, D., and M. Rama. 2001. «Mandatory Severance Pay: Its Coverage and Effects in Peru.» Policy Research Working Paper No. 2626, World Bank, Washington, D.C.
- Maddison, A. 1995. *Monitoring the World Economy, 1820–1992*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- _____. 2001. *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Maloney, W. F., and P. Fajnzylber. 2000. «Labor Demand and Trade Reform in Latin America.» World Bank, Washington, D.C.*
- Mani, M., and D. Wheeler. 1998. «In Search of Pollution Heavens? Dirty Industry in the World Economy 1960–1995.» *Journal of Environment and Development* 7(3): 215– 47.
- Markusen, James R. 1975. «International Externalities and Optimal Tax Structure.» *Journal of International Economics* 5(1): 15–29.
- Martin, W. 1997. «Measuring Welfare Changes with Distortions.» In J. Francois and

- K. Reinert, eds., *Applied Methods for Trade Policy Analysis*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- _____. 2001. «Trade Policies and Developing Countries.» World Bank, Washington, D.C.*
- Martin, W., and L. A. Winters, eds. 1996. *The Uruguay Round and the Developing Economies*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- McAcleese, D., and D. McDonald. 1978. «Employment Growth and Development of Linkages in Foreign-owned and Domestic Manufacturing Enterprises.» *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 40(4): 321–39.
- McKinnon, R., and H. Pill. 1997. «Credible Economic Liberalizations and Over Borrowing.» *American Economic Review* 87(2): 189–93.
- Mishkin, F. 2001. «Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Countries.» National Bureau of Economic Research Working Paper No. W8087, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Montiel, P., and C. Reinhart. 1999. «Do Capital Controls Influence the Volume and Composition of Capital Flows? Evidence from the 1990s.» *Journal of International Money and Finance* 18(4): 619–35.
- Mundell, R. 2000. «A Reconsideration of the Twentieth Century.» *American Economic Review* 90(3): 327–40.
- Nehru, V. 1997. *China 2020: Development Challenges in the New Century*. Washington, D.C.: World Bank.
- Newfarmer, R. 2001. «Multinational Corporations, Globalization, and Poverty.» World Bank, Washington, D.C.*
- Nordstroem, H., and S. Vaughan. 1999. «Trade and Environment.» World Trade Organization Special Study No. 4, World Trade Organization, Geneva, Switzerland.
- Obstfeld, M. 1986. «Rational and Self-fulfilling Balance of Payments Crises» National Bureau of Economic Research Working Paper No. 1486, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). Various years. «OECD Trends in International Migration: Continuous Reporting System on Migration.» Annual report. Paris and Washington D.C.
- Panday, K., and D. Wheeler. 2000. «Structural Adjustment and Forest Resources: The Impact of World Bank Operations Since 1980.» World Bank Development Research Working Paper, World Bank, Washington, D.C.
- Polachek, S.W. 1992. «Conflict and Trade: An Economics Approach to Political Interactions.» In W. Isard and C. H. Anderson, eds., *Economics of Arms Reduction and the Peace Process*. Amsterdam, the Netherlands: North-Holland.
- _____. 1997. «Why Democracies Cooperate More and Fight Less: The Relationship between International Trade and Cooperation.» *Review of International Economics* 5(1): 295–309.
- Rama, M. 1994. «The Labor Market and Trade Reform in Manufacturing.» In M. Connolly and J. de Melo, eds., *Essays on the Effects of Protectionism on a Small Country: The Case of Uruguay*. Washington, D.C.: World Bank.

- _____. 2001a. «The Gender Implications of Public Sector Downsizing: The Reform Program of Vietnam.» Policy Research Working Paper No. 2573, World Bank, Washington, D.C.
- _____. 2001b. «Globalization, Inequality, and Labor Market Policies.» Prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics- Europe Conference 2001, World Bank, Washington, D.C.
- _____. 2001c. «The Consequences of Doubling the Minimum Wage: The Case of Indonesia.» *Industrial & Labor Relations Review* 54(4): 864–81.
- Ravallion, M. Forthcoming. «Growth, Inequality, and Poverty: Looking Beyond Averages.» *World Development*.
- Ravallion, M., and Q. Wodon. 2000. «Does Child Labor Displace Schooling? Evidence on Behavioural Responses to an Enrollment Subsidy.» *The Economic Journal* 110(462): 158–75.
- Ravallion, M., G. Datt, and S. Chaudhuri. 1993. «Does Maharashtra's Employment Guarantee Scheme Guarantee Employment? Effects of the 1988 Wage Increase.» *Economic Development and Cultural Change* 41(2): 251–75.
- Reisen, H., and H. Yeches. 1993. «Time-Varying Estimates on the Openness of the Capital Account in Korea and Taiwan.» *Journal of Development Economics* 41(2): 285–305.
- Revenga, A. 1997. «Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing.» *Journal of Labor Economics* 15(3): S20–S43.
- Robbins, D. 1997. «Trade and Wages in Colombia.» *Estudios de Economía* 24(1): 47–83.
- Robbins, D., and T. H. Gindling. 1999. «Trade Liberalization and the Relative Wages for More-Skilled Workers in Costa Rica.» *Review of Development Economics* 3(2): 140–54.
- Roberts, M., and J. Tybout. 1996. *Industrial Evolution in Developing Countries: Micro Patterns of Turnover, Productivity and Market Structure*. New York: Oxford University Press.
- Rodriguez, F., and D. Rodrik. 1999. «Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-national Evidence.» National Bureau of Economic Research, Working Paper Series No. 7081: 1–[79], April.
- Rodrik, D. 1998. «Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?» *Journal of Political Economy* 106(5): 997–1032.
- Ross, M. 2001. *Timber Booms and Institutional Breakdown in Southeast Asia*. New York: Cambridge University Press.
- Rudel, T., and J. Roper. 1997. «The Paths to Rain Forest Destruction: Cross-national Patterns of Tropical Deforestation, 1975–90.» *World Development* 25(January): 53–65.
- Sachs, J. D., A. Mellinger, and J. L. Gallup. 2001. «The Geography of Poverty and Wealth.» *Scientific American* 284(3): 70–75.
- Sachs, J. D., and A. Warner. 1995. «Economic Reform and the Process of Global Integration.» *Brookings Papers on Economic Activity* 1(96): 1–118.
- _____. 1995. «Natural Resource Abundance and Economic Growth.» National Bureau of Economic Research, Working Paper Series No. 5398, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

- Schmukler, S., and P. Zoido-Lobatin. 2001. «Financial Globalization: Opportunities and Challenges for Developing Countries.» World Bank, Washington, D.C.*
- Schot, J., and K. Fischer. 1993. «The Greening of the Industrial Firm.» In K. Fischer and J. Schot, eds., *Environmental Strategies for Industry*. Washington, D.C.: Island Press.
- Seddon, J., and R. Wacziarg. 2001. «Trade Liberalization and Intersectoral Labor Movements.» Stanford University, Stanford, CA.*
- Sedja, R., and R. Simpson. 1999. «Tariff Liberalization, Wood Trade Flows, and Global Forests.» Discussion Paper No. 00–05, Resources for the Future, Washington, D.C.
- Sokoloff, K. 1988. «Inventive Activity in Early Industrial America: Evidence from Patent Records.» *Journal of Economic History* XLVIII (4): 813–50.
- Sorsa, P. 1994. «Competitiveness and Environmental Standards: Some Exploratory Results.» Policy Research Paper No. 1249, International Trade Division, International Economics Department, World Bank, Washington, D.C.
- Soto, C. 1997. «Controles a los Movimientos de Capitales: Evaluaciyn Empñrica del Caso Chileno.» Banco Central de Chile, Santiago, Chile.
- Stalker, P. 2000. *Workers without Frontiers: The Impact of Globalization on International Migration*. Geneva, Switzerland: International Labour Organization.
- Sutton, J. 2000. «Rich Trade, Scarce Capabilities: Industrial Development Revisited.» Discussion Paper No. EI/28 (Sept.), London School of Economics and Political Science, London, United Kingdom.
- Swanson, T. 1995. «The International Regulation of Biodiversity Decline: Optimal Policy and Evolutionary Product.» In C. Perrings, C. Folke, K. G. Maeler, C. Holling, and B. O. Jansson, eds., *Biodiversity Loss: Economic and Ecological Issues*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Syrquin, M. 1989. «Patterns of Structural Change.» In H. Chenery and T. Srinivasan, eds., *Handbook of Development Economics*, Vol. 1. Amsterdam and New York: North-Holland.
- Thornton, J. 2000. *Pandora's Poison: Chlorine, Health, and a New Environmental Strategy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Tiffen, M. 1993. «Productivity and Environmental Conservation under Rapid Population Growth: A Case Study of Machakos District.» *Journal of International Development* 5(March–April): 207–23.
- Tybout, J., and M.D. Westbrook. 1995. «Trade Liberalization and the Dimensions of Efficiency Change in Mexican Manufacturing Industries.» *Journal of International Economics* 39(1–2): 53–78.
- Ul Haque, N., N. Mark, and D. J. Mathieson. 2000. «Rating Africa: The Economic and Political Content of Risk Indicators.» In P. Collier and C. Pattillo, eds., *Investment and Risk in Africa*. London and New York: MacMillan Press and St. Martin's Press.
- UNCTC (United Nations Centre on Transnational Corporations). 1988. *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*. New York.

- Unruh, G., and W. Moomaw. 1998. «An Alternative Analysis of Apparent EKC-Type Transitions.» *Ecological Economics* 25(2): 221–29.
- U.S. Immigration and Naturalization Service. 1998. *Statistical Yearbook of the U.S. Immigration and Naturalization Service*, U.S. Government Printing Office, Washington D.C., 2000.
- Venables, A. J. 2001. «Geography and International Inequalities: The Impact of New Technologies.» Presented at the 13th Annual Bank Conference on Development Economics, May 1–2, World Bank, Washington, D.C.
- Vincent, J. 1997. «Testing for Environmental Kuznets Curves within a Developing Country.» *Environment and Development Economics* 2(4): 417–31.
- Von Amsberg, J. 1994. «Economic Parameters of Deforestation.» Policy Research Working Paper No. 1350, World Bank, Washington, D.C.
- Wacziarg, R. 1998. «Measuring the Dynamic Gains from Trade.» Policy Research Working Paper No. 2001, World Bank, Washington, D.C.
- Wang, H., and D. Wheeler. 1996. «Pricing Industrial Pollution in China: An Econometric Analysis of the Levy System.» World Bank Policy Research Department Working Paper No. 1644, World Bank, Washington, D.C.
- Wheeler, D. 2000. «Growth, Policy Management, and Environmental Institutions: Implications of the World Bank Indicator Series.» World Bank Development Research Group, World Bank, Washington, D.C.*
- _____. 2001. «Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Pollution in Developing Countries.» Policy Research Working Paper No. 2524, Development Research Group, World Bank, Washington, D.C.
- Wheeler, D., and others. 1999. *Greening Industry: New Roles for Communities, Markets, and Governments*. New York: Oxford University Press.
- Wodon, Q., and M. Minowa. 2001. «Training for the Urban Unemployed: A Reevaluation of Mexico's Probecat.» In [[EDITORS]] *Proceedings of the 1999 Economists' Forum*. Washington, D.C.: World Bank.
- World Bank. 1997. *Global Economic Prospects and the Developing Countries 1997*. Washington, D.C.
- _____. 2000a. «Securing Our Future in a Global Economy.» World Bank Latin American and Caribbean Studies, World Bank, Washington, D.C.
- _____. 2000b. *Trade Blocs*. Washington, D.C.
- _____. 2001a. *Finance for Growth: Policy Choices in a Volatile World*. Washington, D.C. Издание на русском языке: Финансирование роста: Выбор методов в изменчивом мире. — М.: Весь Мир, 2002.
- _____. 2001b. *Engendering Development*. Washington, D.C. Издание на русском языке: Гендерные проблемы и развитие: Стимулирование развития через гендерное равенство в правах, в доступности ресурсов и возможности выражать свои мысли. — М.: Весь Мир, 2001.
- _____. 2001c. *Global Economic Prospects 2001*. Washington, D.C.

- _____. 2001d. *World Development Indicators 2001*. Washington, D.C.
- _____. 2001e. *World Development Report 2000/2001*. Washington, D.C. Издание на русском языке: Доклад о мировом развитии: Наступление на бедность. — М.: Весь Мир, 2001.
- _____. Forthcoming. *Global Economic Prospects 2002*. Washington, D.C.

**Глобализация, рост и бедность.
Построение всеобщей мировой экономики**

Оформление обложки: *Е.А. Ильин*
Редактор: *М.Ю. Пахалов*
Компьютерная верстка *Н.А. Кузнецовой*
Корректор: *И.А. Горбатова*

Подписано в печать 09.09.2004. Формат 60 x 88¹/₁₆
Печать офсетная. Печ. л. 13,5
Изд. № 17/03-и

ООО Издательство «Весь Мир»
101831 Москва-Центр, Колпачный пер., 9а
Тел.: (095) 923-68-39, 923-85-68, 925-37-70
факс (095) 925-42-69
E-mail: orders@vesmirbooks.ru;
<http://www.vesmirbooks.ru>

Отпечатано в типографии ГУ ГЦ МПП
135800, Москва, Б-140, Краснопрудный пер., д. 7