

Автор статьи – Антонио Фаллико, президент Ассоциации «Познаем Евразию», председатель совета директоров АО «Банк Интеза»

Неолиберальная экономическая модель и социальное неравенство

Финансовый кризис, который обрушился на Соединенные Штаты в 2007 году и быстро распространился на основные экономики мира, не имел циклического характера, как предыдущие циклические кризисы, которые произошли в глобальном макроэкономическом сценарии последних тридцати лет. С точки зрения интенсивности и расширения он был самым глубоким и разрушительным со времен Великой депрессии 1929 года и оставил мир отличным оттого, что было раньше.

И все же в начале 2000-х годов экономическая активность в мире получила широкое развитие. С 2000 по 2007 год валовой внутренний продукт рос в среднем на 4% в год по всему миру; 2,7% в США и 2,2% в еврозоне. По большей части эта заслуга была обусловлена неолиберальным, широко институционализированным, финансовым и глобальным экономическим развитием, которое, однако, привело к росту экономического неравенства во многих странах. Если это измеряется с помощью индекса Джини (который равен нулю в случае идеального равенства доходов и единице в случае итогового неравенства, когда весь доход сконцентрирован на одной семье) на доходах домохозяйств, в частности, видно, что в Соединенных Штатах индекс подскочил вверх чуть менее чем за 40 лет: он был равен 39,7 в 1967 году и вырос до 46,9 в 2005 году.

Основной причиной роста экономического неравенства стало массовое увеличение финансовых спекуляций, начавшееся в 1980-х годах. Давайте рассмотрим количество финансовых инструментов в мире в 2007 году.

Активы различных типов кредитных организаций: 63,5–70,9 трлн долл. США

Капитализация фондовых рынков: 42,0–50,8 трлн долл. США.

Частные долговые ценные бумаги: 36,3–43,1 трлн долл. США.

Государственные долговые ценные бумаги: 23,4–25,6 трлн долл. США.

Активы инвестиционного фонда: 19,3–21,0 трлн долл. США.

Активы пенсионного фонда: 17,9–21,5 трлн долл. США.

Активы страхового фонда: 16,0–17,8 трлн долл. США.

Официальные резервы без учета золота: 4,2–5,8 трлн долл. США.

Суверенные фонды: 3,4 трлн долл. США.

Активы частных акционерных компаний: 1,8 трлн долл. США.

Активы хедж-фонда: 1,4–1,7 трлн долл. США.

Валовой внутренний продукт мира: 48,2 трлн долл. США.

Очевидно, что условная стоимость производных по этим активам в десятки раз превышает стоимость используемой валюты.

Сразу бросается в глаза огромный объем активов, которыми владеют кредитные институты. Это не просто классические коммерческие банки, которые собирают деньги у вкладчиков и предоставляют их для инвестиций компаниям или семьям. Существуют также коммерческие или инвестиционные компании (*брокерские дилеры*), которые выдают кредиты с меньшими ограничениями, чем предыдущие, и с более низкими требованиями к резервированию; они могут совершать сделки по покупке и продаже ценных бумаг (*торговые и брокерские*) как за свой счет, так и за счет клиентов. В 2007 году крупнейшими коммерческими банками были американские: Беар Стернс, Леман Братерс, Меррилл Линч, Морган Стэнли, Goldman Sachs.

Были также смешанные учреждения, которые работают как коммерческие банки и как банки для сделок.

Чтобы осуществлять банковскую деятельность с меньшими регулятивными ограничениями, например, избегая выделения большего объема

обязательных резервов, некоторые из этих учреждений создали структуры, которые действуют как банки, но не регулируются как таковые: они являются так называемыми «теневыми банками», которые не имеют обязательных резервных обязательств или активов (структурированные инвестиционные инструменты, коэффициент процентов по краткосрочным займам SIR, проводниковые инструменты conduit).

Также среди финансовых учреждений есть те, которые предоставляют только кредит на недвижимость: крупнейшими в Соединенных Штатах являются полугосударственные агентства, известные под псевдонимами Fannie Mae и Freddie Mac (*Федеральная национальная ипотечная ассоциация* и *Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита*).

В 2007 году активы всех этих учреждений достигли значения, почти в полтора раза превышающего валовой внутренний продукт мира. Большая часть этих активов не соответствовала фактическим вложениям в физические активы, а состояла из чисто спекулятивных ценных бумаг, которые покупались и содержались просто в силу уверенности в том, что в будущем они будут проданы по цене выше, чем цена приобретения.

Среди страховых фондов особую роль в кризисе 2007 года сыграла *американская международная группа* (AIG), которая является международной организацией, базирующейся в США и действующей в 130 странах, которая первоначально занималась только страхованием, а затем и другими финансовыми услугами.

Суммируя итоговые значения, получается общий форк в 229,9–263,4 триллиона долларов США. В отчете *Азиатского банка развития* общая потеря этих активов была оценена в 50 трлн долл. США в 2008 году; потеря примерно соответствует общему мировому продукту, который в том же 2008 году составил чуть более 50 трлн долл. США.

Беспрецедентное глобальное экономическое развитие, которое характеризовало десятилетие, предшествовавшее кризису, с устойчивым ростом мирового ВВП, низкой инфляцией и высоким уровнем занятости, сменилось фазой сильного экономического спада, который достиг своего

апогея в 2009 году, когда мировой ВВП сократился на 0,6%, впервые с 1970 года.

Основные причины кризиса легко определить в мерах, принятых в Соединенных Штатах в начале 2000-х годов для сдерживания рисков, связанных с взрывом пузыря новой экономики, который произошел во время стремительного развития и распространения информационных и цифровых технологий, которые заинтересовали последнюю часть 20-го века. Эпоха доткомов началась в 1994 году с листинга Netscape (компания, которая разработала первый коммерческий браузер для интернета) и закончилась в период с 2001 по 2002 гг., когда лопнул спекулятивный пузырь.

Финансовый пузырь был вызван переоценкой акций новых стартапов, созданных в Силиконовой долине, работающих в секторе технологических инноваций. Быстрый вывод инвесторов в условиях неудавшейся доходности привел к лопнувшему финансовому спекулятивному пузырю с последующим обвалом индексов Nasdaq, который с рекордного значения на 10 марта 2000 г. в 5 132,52 пункта потерял 9% за три дня, вызвав падение котировок, которые привели к исчезновению многих компаний в этом секторе. Внезапное и резкое снижение процентных ставок (в течение двухлетнего периода с 6,5% до 1%), осуществляемое Аланом Гринспеном во избежание рецессивных последствий обвала фондового рынка, привело к большей доступности кредитов и одновременному снижению стоимости задолженности. Это позволило, с одной стороны, иметь компаниям, по крайней мере, частичную задолженность благодаря отрицательным реальным ставкам, но, с другой стороны, привело к экспоненциальной задолженности домашних хозяйств. Финансовые посредники также выдавали ипотечные кредиты физическим лицам с высоким риском неплатежеспособности, так называемым *субстандартам* (низким кредитным рейтингам, нет дохода, нет активов и даже бедным). Широкий кредитный спред был основан на ошибочном убеждении в том, что активы в сфере недвижимости, используемые в качестве обеспечения кредита, будут продолжать переоцениваться. До того, как лопнул пузырь на рынке

жилья, рынок ипотечного кредитования в США стоил 12 трлн долл. США, почти равный всему ВВП страны, который составлял 14 трлн долл. США. Более того, ипотечный долг США достиг доли в 70% ВВП, а общий долг по внутренней экономике составил 93% ВВП. Рынок *субстандартного кредитования*, который практически отсутствовал до середины 1990-х годов, бурно развивался параллельно с нарастающей фазой пузыря на рынке недвижимости, достигнув значения около 1,700 млрд долл. США.

Но рост рынка *субстандартного* кредитования и создание относительного пузыря на рынке жилья объясняются в свете функционирования финансовой системы. Чрезмерное расширение кредита, ставшее возможным благодаря процессу секьюритизации, использованию финансовых рычагов и созданию синтетических инструментов, представляло собой смертоносный коктейль, вызвавший раздувание пузыря и, с его началом, распространение кризиса в глобальном масштабе.

За тридцать лет до кризиса 2008 года во всех промышленно развитых странах добавленная стоимость сектора финансовых услуг выросла больше, чем национальный доход. Следует отметить, что накануне кризиса доходы финансового сектора составляли 40% всей прибыли корпораций США.

Бесспорная роль, которую играют финансы в реальной экономике, стала возможной благодаря процессу дерегулирования, который начался в 1980-х годах в глобальном масштабе и достиг своего пика в Соединенных Штатах в 1999 году с окончательной отменой закона *Гласса-Стигалла* (закон о банковском деле, введенный в 1933 году, который отделил традиционное и инвестиционное банковское дело), и с утверждением в 2000 году закона о *модернизации товарных фьючерсов*. На практике это было фактически полным освобождением производных финансовых инструментов от действующего регулирования и от надзора как Комиссии по ценным бумагам и биржам (SEC), так и Комиссии по торговле срочными ценными бумагами. Банки получили от Комиссии по ценным бумагам и биржам возможность увеличить свой финансовый рычаг до 20, 25 и более; и был

принят закон, который обязывал Fannie Mae и Freddie Mac предоставлять почти половину своих ипотечных кредитов бедным людям, которые не могли дать гарантии.

Кроме того, финансовые операции были освобождены от штрафов, предусмотренных для азартных игр, которым они подвергались в прошлом, формально позволяя финансовым посредникам размещать на рынке инновационные инструменты, основанные на математических и статистических моделях, таких как *свопы на дефолт по кредиту* и *обеспеченные долговые облигации*. На полностью нерегулируемом рынке торговля деривативами быстро расширилась: со 106 млрд долл. США в 2001 году до 531 млрд долл. США в 2008 году. Плод дерегулирования, новая банковская модель, названная как «созданная для раздачи», заложила основы для разработки новых финансовых продуктов, которые вместе с обширной денежно-кредитной политикой, принятой Федеральным резервом в начале 2000-х годов, позволили увеличить оборотную ликвидность.

Поэтому в таком контексте следует рассматривать отдаленную причину кризиса *субстандартного кредитования*: сокращение доходности ценных бумаг с низким уровнем риска из-за политики низких процентных ставок привело инвесторов к поиску доходности, чтобы принять более рискованные ценные бумаги в портфель. Реальные активы, в первую очередь недвижимость, были естественным кандидатом на инвестиции в ликвидность. В то же время финансовый рынок создал новые возможности для инвестирования в ценные бумаги благодаря секьюритизации *ипотечных* кредитов, которые позволили финансовым учреждениям передавать забалансовый кредитный риск тем, у кого более высокий аппетит, главным образом через *специализированные подразделения предприятий*, которые приобретали ипотечные кредиты, секьюритизировали и продавали их ряду конечных инвесторов, включая *хедж-фонды*, пенсионные фонды и инвестиционные банки. Таким образом, финансовое учреждение-кредитор смогло сэкономить на капитале, необходимом для целей регулирования, и в то же время оно могло получить

новый поток ликвидности, вызванный продажей ипотеки, что позволило ему выдавать новые кредиты.

Увеличенный спрос на секьюритизированные ценные бумаги позволил расширить кредит и одновременно увеличить ипотечные кредиты, которые были разделены на кусочки и переупакованы в форме CDO (Обязательства по обеспеченному долгу) и CDO в квадрате и подразделены, в свою очередь, в транши разных уровней риска и доходности. Однако диверсификация, предназначенная для снижения риска, фактически увеличилась, создав серьезную проблему: агенты больше беспокоились о процентах карманных расходов, чем о сохранении качества ипотеки.

Повышенный риск не оценивался. Фактически рейтинговые агентства переоценивали инструменты секьюритизации, считая их чрезвычайно безопасными.

Информационная асимметрия подпитывалась еще одной проблемой: передача ссуды субъектам, не подлежащим надзору и коммуникационным обязательствам, и распределение риска среди широкой аудитории инвесторов усложнили задачу надзора властей, фактически аннулируя контроль над рискованностью этих ценных бумаг.

Первые признаки ослабления на рынке недвижимости США начали проявляться в августе 2005 года, что привело многие семьи к невозможности пересмотра ипотеки по выгодным ставкам, как это было за несколько месяцев до этого. Такая ситуация привела к быстрому росту явлений несостоятельности, что, в свою очередь, привело к увеличению числа случаев выкупа и последующему падению стоимости имущества. Таким образом, блокада рынка недвижимости превратилась в убыточную ситуацию для финансовых компаний, специализирующихся на ипотеках, поскольку снижение цен на недвижимость уменьшило ценность реальных гарантий секьюритизированных ценных бумаг. Если бы кризис был сосредоточен исключительно на американском *субстандартном* ипотечном рынке, потери были бы легко поглощены. Настоящая проблема заключается в том, что 80% ипотечных кредитов, выпущенных в период

между 2004 и 2008 годами, инфицировали финансовые рынки во всем мире.

Начиная с июля 2007 года произошел ряд банкротств, в частности *хедж-фондов*, принадлежащих Беар Стернс, держателям 10 млрд долл. США в виде ипотечных ценных бумаг. 26 июля Доу-Джонс потерял 311 пунктов за одну сессию. 9 августа 2007 г. запомнился как «черный четверг» кризиса *субстандартного* кредитования. На Уолл-стрит индекс Standard & Poor's потерял почти 3%, тогда как основные европейские рынки потеряли от 1 до 3%.

В Европе первой под удар попала UBS, которая в мае 2007 года была вынуждена закрыть один из своих хедж-фондов из-за чрезмерных потерь. 30 июля 2007 г. немецкий банк IKZ обналичил 17,5 млрд евро на *субстандартную* ипотеку. Между тем Голдман Сакс и Меррилл Линч также объявили о серьезных убытках, вызванных их хедж-фондами в производных ценных бумагах. Капитализация фондового рынка пяти наиболее важных коммерческих и инвестиционных банков (Эйч-эс-би-си, Банк Америки, Джей Пи Морган, Ситигруп и Голдман Сакс) упала почти на 60%, по сравнению с общей стоимостью 670 млрд долл. США в конце 2008 года до 304 млрд долл. США на конец 2009 года.

За первые месяцы 2008 года более 300 небанковских кредиторов недвижимости и большинство теневого банков обанкротились в США. Затем критичность распространилась на инвестиционные банки: в марте, после серьезного кризиса ликвидности, Беарн Стернс обратился за помощью к Федеральной резервной системе и банку Джей Пи Морган Чейс, который впоследствии приобрел его: в один день он потерял половину своей рыночной капитализации. Меррилл Линч был на грани банкротства и был куплен Банком Америки за 50 млрд долл. США.

Трудности продолжали усугубляться до 15 сентября 2008 г., когда казначейство и власти США допустили банкротство Леман Братерс, четвертого по величине инвестиционного банка США. Последующий обвал рыночных ценностей и растущая неопределенность на международных

рынках привели к панике среди семей и предпринимательской системы, что привело к резкому сокращению потребления и инвестиций. Последовавшее за этим сокращение международного спроса привело к быстрой передаче финансового кризиса в реальную экономику, которая с четвертого квартала 2008 года превратилась в серьезный экономический кризис. Уже в 2008 году темпы роста мирового ВВП сократились вдвое, с 5,4% в 2007 году до 2,7%.

В конце 2008 года консервативная и антигосударственная администрация Джорджа Буша-младшего, чтобы спасти ситуацию, создала огромную программу помощи для компаний, находящихся в затруднительном положении (программа помощи проблемным активам), инвестировав в них 700 млрд долл. США; а Федеральная резервная система предоставила банкам в 2008 году сумму кредитов, размеры которых оставались тайными до середины 2011 года. Спасение банков стоило бы Соединенным Штатам более 1,200 млрд долл. США в виде кредитов: одна лишь Морган Стэнли якобы получила 107,3, Ситигруп – 99,5, а Банк Америки – 91,4. США, несмотря на то, что они были эпицентром кризиса, столкнулись с сокращением ВВП на 2,4%, более сдержанным, чем в еврозоне (5,1%) и, в частности, в Италии, которая в 2008 году зарегистрировала 1,2, а в 2009 – 5,5.

Но ситуация ухудшилась в 2009 году, когда последствия Великой рецессии стали проявляться во всем мире, что привело к резкому падению промышленного производства и международной торговли на 8,2% и 10% соответственно. Мировой ВВП в 2009 году впервые с 1970 года зафиксировал снижение на 0,6%. В январе 2009 года был избран президентом Барак Обама, на него возлагались большие надежды относительно способности вывести реальную экономику страны из кризиса и не ограничиваться спасением только финансовых институтов.

Эти надежды, однако, не оправдались, под влиянием групп финансовой власти США, которые управляют американской политической системой. В марте 2009 года новая администрация продолжала помогать банковской системе в двух новых операциях: в первую очередь, она реализовала план,

разработанный Тимоти Гейтмером (министром финансов Обамы и главой Федерального резерва Нью-Йорка с 2003 года) и Лоуренсом Саммерсом (главой Национального экономического совета Обамы и бывшим министром финансов Клинтона), который стремился очистить банки от токсичных активов, которыми они владели, привлекая ярость экономистов калибра Джеффри Сакса, Джозефа Стиглица и Пейрона Янга, согласно которым план национализировал убытки и приватизировал прибыль. Вторая операция состояла из стресс-теста для крупных банков.

Но деньги, которые спасли банки, остановились в них и не вошли в реальную экономику. Будучи не в состоянии заработать больше денег с выпуском ценных бумаг (никто бы их больше не купил), крупные кредитные учреждения США использовали эти деньги для торговли на фондовой бирже и на других финансовых рынках, а также для операций переноса сделок. Таким образом, прибыль финансовой системы США смогла вернуться к уровням до Великого кризиса.

Под продолжительным протестом населения в июне 2009 года Обама объявил о реформе финансового рынка, крупнейшей со времен Великой депрессии 1929 года. В ней больше полномочий было возложено на Федеральный резерв, чтобы лучше контролировать финансовые институты, и на Комиссию по ценным бумагам и биржам (SEC), чтобы они контролировали частные акционерные компании, компании венчурного капитала и хедж-фонды. Реформа также предусматривала возврат к большей дифференциации между коммерческими и инвестиционными банками, чтобы позволить только последним делать очень рискованные инвестиции, и только первым быть спасенными путем государственных денег в случае банкротства.

Реформа была одобрена год спустя, 15 июля 2010 г., с помощью так называемого закона о банковском деле Додда-Франка, по именам двух парламентариев, которые представили его, в тот же день, когда Голдман Сакс согласилась с Комиссией по ценным бумагам и биржам на отзыв жалобы на финансовое мошенничество против штрафа в размере 500 млн долл. США.

С последних месяцев 2008 года по ноябрь 2010 года Федеральная резервная система, как мы знаем, купила 1,700 млрд долл. США в виде ценных бумаг. Эта операция *количественного смягчения* сделала рецессию менее серьезной, но не принесла существенных преимуществ в сфере занятости. Однако в ноябре 2010 года Федеральная резервная система решила это повторить, купив долгосрочные казначейские облигации на общую сумму 600 млрд долл. США. Покупка была бы совершена за 75 миллиардов в месяц в течение следующих восьми месяцев, то есть до июня 2011 года. Она не увеличила занятость и, следовательно, третьего количественного смягчения не последовало.

Поэтому великий кризис в Соединенных Штатах был вызван чисто политическими действиями, которые почти полностью упразднили надзор за финансовой системой. В 1999 году президент Клинтон, демократ, но заложник финансового лобби США, утвердил закон Грэма-Лича-Блили, что значительно ограничило надзорные полномочия Федеральной резервной системы над инвестиционными банками и ипотечными кредиторами. В следующем году Конгресс США утвердил закон о модернизации сырьевых товаров, который отменил продажу производных продуктов. После вступления в силу этого закона торговля свопами на дефолт по кредиту больше не имела контроля. Чтобы успокоить покупателей субстандартных кредитов, основные рейтинговые агентства, при явном конфликте интересов, присвоили максимальный рейтинг, как это было сделано для Леман Братерс, которой они присваивали рейтинг A+ (инвестиционный уровень) буквально до дня ее банкротства.

Поэтому вполне очевидно, что финансовая власть явно превосходит политических администраторов США, и не важно, будь они республиканцами или демократами.

Лидеры финансовых учреждений были непоколебимо уверены, что экономическая система США и мира не сможет развалиться. И не только они. В этом была уверена группа советников президента Соединенных Штатов, а также глава Федерального резерва (Алан Гринспен, *«Век турбулентности»*, Лондон, «Пингвин букс», 2008), который управлял им

почти 19 лет; были в том уверены и некоторые вкладчики многих американских компаний, больших и малых.

Эта уверенность основывалась на убеждении, что рынки рациональны и могут лишь незначительно отклоняться от положения равновесия. Считалось, что рынки прекрасно осведомлены о нынешней и будущей ситуации, и поэтому могут делать точные прогнозы экономической тенденции; и было ясно, что рынки могут быстро вернуться в положение равновесия (главным образом, в линейном росте), если они от него (всегда слегка) отошли.

В начале финансового кризиса многие комментаторы, включая нового председателя Федеральной резервной системы, поспешили заявить, что он будет ограничен Соединенными Штатами или, самое большее, еще и Соединенным Королевством, где крупнейшие банки, особенно английские и шотландские, использовали очень рискованные активы, похожие на активы американских учреждений.

В действительности международная финансовая система была и остается сильно интегрированной, и крах англосаксонской системы быстро распространился по всему миру, в первую очередь в континентальной Европе. Можно даже сказать, что последствия Великого кризиса в Европе были более серьезными, чем те, которые поразили экономику США. Каналов его передачи было по существу три: финансовые рынки, кредиты и спрос на товары и услуги.

Глобальные фондовые биржи тесно взаимосвязаны и, как правило, следуют в течение дня за фондовой биржей Уолл-стрит. Как только крупные американские компании, сначала финансовые, а затем компании, занимающиеся реальной деятельностью, рухнули, удар сначала отразился на всех акциях Нью-Йоркской фондовой биржи, а затем заразил фондовые биржи всего мира, оказав огромное влияние на одну из составляющих совокупного спроса – инвестиции. В тот же день, 15 сентября 2008 г., когда многие американские банки обвалились на фондовом рынке, различные кредитные инструменты также упали на европейских биржах; например, в

Великобритании HBOS потеряла 17,55% капитализации, Bradford & Bingley – 15,44%, а Барклайс – 9,84%; во Франции франко-бельгийская Dexia потеряла 9,81%, а в Ирландии союзный ирландский банк потерял 9,25%.

Также в Европе межбанковский денежный рынок был заблокирован, и поток кредитов в производственную систему значительно сократился, и она не только пострадала от ограничения кредитования, но и столкнулась с резким снижением спроса как на потребительские, так и на инвестиционные товары. Например, в последнем квартале 2008 года экспорт всей еврозоны сократился на 26%.

Между первым и вторым кварталом 2009 года в Европе был достигнут минимум валового национального продукта, от которого Германия быстро восстановилась (менее чем за год). Она продолжала расти в течение всего 2010 года, показав замедление только во втором квартале 2011 года.

Из четырех основных стран Европейского союза Италия больше всего пострадала от Великого кризиса, и никак не может оправиться от низкого достигнутого уровня.

В то же время был отмечен кризис суверенного долга. После Греции настала очередь Ирландии больше не иметь возможности погашать просроченный государственный долг. Аналогичный сценарий для Португалии, зараженной греческим и ирландским долговым кризисом и теперь рассматриваемой рынками, как более не в состоянии погасить свои облигации.

Механизм кризиса суверенного долга был понятен. Если до 2010 года это считалось безрисковым для каждого европейского государства, налоговая ситуация в Греции в конце 2009 года вызвала первые сомнения между рейтинговыми агентствами и международными финансовыми инвесторами, полными государственных облигаций, которые были выпущены по выгодным для них процентным ставкам и в то же время приемлемо низким для стран-должников. Эти инвесторы, опасаясь растущего риска, начали продавать ценные бумаги, которыми они владели, на вторичном рынке.

Однако эти бумаги, предлагаемые в постоянно растущих количествах, снижались в цене, одновременно увеличивая их доходность. Таким образом, государства, которые должны были рефинансировать долги путем выпуска новых облигаций, были вынуждены делать это с очень высокими процентными ставками, чтобы найти покупателей. Поскольку в итоге *ценообразование* было непосильным, им пришлось подать заявку на кредит по более низким ставкам в Международный валютный фонд и Европейский союз.

Государственный долг Греции, Ирландии и Португалии еще больше увеличился в 2010 году, а доходность соответствующих ценных бумаг достигла стратосферных высот: годовая доходность двухгодичных облигаций в апреле 2011 года составила более 23% для Греции и более 12% для Ирландии и Португалии. В этот момент зараза распространилась и на другие страны европейской периферии – Италию и Испанию, у первой из которых высокий государственный долг, а у второй – более негарантируемый высокий долг по недвижимости. Чтобы сдержать заражение, ЕЦБ был вынужден купить их ценные бумаги.

В то же время в развивающихся странах средний рост составил 2%; и Китай продолжал вести экспансию азиатских экономик.

Прошло ровно 90 лет с момента Великой депрессии 1929 года и 11 лет с момента краха Леман Братерс и Великого кризиса 2008 года, но мы еще не усвоили урок. Великий кризис не был циклическим явлением, он был вызван структурными проблемами, присущими самому неолиберальному экономическому развитию, которые, следовательно, все еще остаются. С триумфом неолиберальной теории и утверждением принципа минимального государственного вмешательства была разработана экономическая политика вашингтонского консенсуса, начатая в начале 80-х годов в Соединенных Штатах и распространившаяся глобально через программы «структурной перестройки Международного валютного фонда», которые быстро привели к постепенному демонтажу государственных и национальных суверенитетов.

В настоящее время мир рискует пережить новый экономический кризис, поскольку у него нет адекватных инструментов для его преодоления. Война пошлин, замедление роста ВВП США, кризис долгов в Китае, мини-рецессия в Германии и безудержная инфляция в Венесуэле и Аргентине – тревожные звонки, которые нельзя недооценивать. Мир страдает и боится новой рецессии. Об этом заявил Марвин Кинг во время встречи Международного валютного фонда в Вашингтоне 20 октября 2019 г.: «Мировая экономика осталась в ловушке низкого роста, а восстановление после кризиса 2008–2009 гг. было более слабым, чем после Великой депрессии. После Великой рецессии мы вступили в эпоху великого застоя».

В последнем издании *«Перспективы развития мировой экономики»*, опубликованном в октябре 2019 года Международным валютным фондом, присутствуют элементы озабоченности. Не столько банки, которые постепенно укрепляют свою защиту после Великой рецессии 2008 года, сколько небанковские финансовые институты в опасности. Пенсионные фонды и хедж-фонды имеют более высокий уровень уязвимости, чем те, которые были зарегистрированы накануне краха Леман Братерс. За одиннадцать лет риски для финансовой системы не уменьшились в целом, а только сместились. Общий корпоративный долг в США высок, но, согласно отчету Банка международных расчетов, реальная проблема заключается в кредитных финансовых рычагах. То есть в «кредитах под залог», предоставляемых компаниям с высоким уровнем риска, которые в среднем имеют долг в четыре раза выше, чем их доходы. На сегодняшний день они составляют почти 1,400 миллиардов долларов и, вероятно, повторят явление, вызвавшее экономический кризис 2008 года: *субстандартные* кредиты, предоставленные людям, которые не смогут их вернуть.

Это не единственная проблема. Если мы посмотрим на Соединенные Штаты и Европу, то существует риск возникновения нового финансового пузыря, связанного с непропорциональным ростом цен на акции по сравнению с дивидендами, выплачиваемыми акционерам. Достаточно взглянуть на индекс переоценки фондового рынка, коэффициент Шиллера,

который вычисляет соотношение между тенденцией цены акций и средним дивидендом, который эти акции дали за последние десять лет. Это соотношение на самом деле очень высокое по сравнению с историческими средними значениями. И когда оно удваивается, надо волноваться. Например, в Соединенных Штатах это около 33 баллов, в то время как исторический средний показатель составляет 16 баллов. Даже в Германии коэффициент Шиллера находится за пределами среднего: соотношение между ценами и дивидендами составляет около 20 пунктов, тогда как историческое среднее значение обычно составляет около 10.

В июле 2019 года одна из кандидатов в праймериз от Демократической партии, Элизабет Уоррен, предложила план по регулированию крупных банков Уолл-стрит – мониторинг и сокращение *кредитного рычага*: «Экономическая основа нашей страны хрупкая. Один шок может разрушить все».

Но сокращение кредитного плеча может быть ограничительной мерой. Мы живем в системе капиталистических накоплений, управляемых финансовым рынком. Это должно быть уменьшено за счет контроля над движением капитала, административных ограничений на банковские кредиты и вмешательства государства в общие процессы управления финансами и кредитами.

Другой проблемой, которую нельзя недооценивать, является проблема банков, заполненных *неработающими кредитами*.

Постмодернистское мышление вписывается в неолиберальный экономический контекст. Жан Франсуа Лиотар в своей книге «*Состояние постмодерна*» описывает современную эпоху как осмысление «великих историй» (*grands recits*), то есть философских и идеологических перспектив, которые, начиная с Просвещения, вдохновляли и обуславливали ценности западной культуры (просвещение, идеализм, марксизм): 1. «история» освобождения людей от эксплуатации; прогресс как неопределенное улучшение условий жизни; диалектика как легитимация знания в абсолютной перспективе. В постмодернистском

мире, более не связанном с крупными проектами, возможны прагматические дискурсы, которые имеют лишь инструментальную и условную значимость.

Поэтому постмодерн – это историческая фаза, в которой общество претерпевает трансформации, связанные с развитием турбокапитализма. Технологические инновации, потребительство в ущерб работе, бесцельная булимия, массовая культура, индустрия культуры, которая поддерживает эфемеры, финансовые и информационные компании, которые одерживают победу над традиционными отраслями, «ликвидное» общество (Зигмунт Бауман), кризис государства, необузданный индивидуализм, бесцельное самовыражение, высказывание как ценность являются характерными чертами постмодернизма. С этой точки зрения счастье отождествляется с количественным и интенсивным ростом желаний. Механизм должен гарантировать быструю замену товара, чтобы накормить потребительскую экономику.

Гегемонистская культурная логика основана только на двух видимых субъектах: на рынке и на СМИ. Рынок как физическое место постепенно имеет тенденцию исчезать в пользу тесного симбиоза между рынком и средствами массовой информации, для которого решающим признаком является тенденциальное отождествление товара с его образом (то есть с брендом и логотипом). Такая же эстетическая продукция впитывается в производство товаров в целом. Между тем, рынок стал в значительной степени финансовым, институционализированным и интернационализированным. Финансы стали намного важнее промышленности. Уровень финансовых активов на глобальном уровне вырос в 9 раз с 1980 (27 трлн долл. США) до **2007 года** (54 трлн долл. США), что вызывает тревожный дисбаланс между финансовыми действиями и реальной экономической деятельностью.

Постмодерн является выражением совершенной меркантилизации и оправдывает неравенства, которые имеют неизбежную объективность и неотвратимую самооценку.

Стремительный рост неравенства является структурным и органичным по отношению к нынешней фазе глобализованного неолиберального капитализма, это стержень, на котором основано накопление капитала в режиме сбережения с доминирующей финансовой составляющей. Это не зависит от отсутствия роста мировой экономики, но является результатом модели развития, системы социальных отношений, распределения социальной работы в либеральную эпоху и представляет собой структурный элемент современной глобализации. Неолиберализм формирует каждый аспект мира по образу и подобию рынка, вызывая широкую и интенсивную трансформацию работы: девальвация труда, организационная гибкость, бережливое производство, аутсорсинг, точно в срок, новое управление, структурная шаткость работы, которая рассматривается как товар. Это явление сопровождается изменением социальных прав, разрушением благосостояния и трансформацией роли государства и гражданства. Маргарет Тэтчер, великая поборница неолиберализма, заявила: «Нет общества, существуют только отдельные люди». Так появился неоиндивид, верный суверенитету рынка, где доминируют и управляют мульти-транс-национальные компании, мотивированный импульсами жестокости конкуренции, предпринимательской эффективностью за пределами какого-либо морального барьера и безграничным потреблением.

Однако с 1980-х годов, несмотря на различные конъюнктурные экономические кризисы и Великую депрессию 2008 года, мировая экономика значительно выросла и стала глубоко унифицированной: на промышленном, финансовом и экономическом уровнях. Реальный мировой ВВП значительно вырос в среднем, в том числе благодаря увеличению общей численности населения (**1976 год:** 6 трлн и 412 млрд долл. США; **2006 год:** 75 трлн и 544 млрд долл. США), удвоившись в период 2004–2014 годов.

Этот рост, однако, усугубил неравенство между регионами мира, между государствами, внутри отдельных государств, среди одних и тех же социальных классов.

Произошла настоящая мутация неравенства, трансформация характера и структуры неравенств.

Что касается Италии, например, в 2010 году 10% самых богатых семей занимали около 45% национального богатства; в 2014 году 5% самых богатых семей владели 30% всего богатства. Тогда как в **2015** году 6% семей (4 млн 598 тыс. человек) были абсолютно бедными; 10,4% были относительно бедными (8 млн 307 тыс. человек). Кроме того, в **2017** году 6,9% семей жили в условиях крайней нищеты (10,3% на юге); и 20,3% населения (12.235.000 человек) были подвержены риску бедности. В то же время в 2018 году 21 миллиардер располагал ресурсами, которыми располагали самые бедные 20% населения.

Неравенство значительно возросло во всех странах мира, которые приняли модель неолиберального экономического развития, даже если они не регулируются либерально-демократической политической системой. На самом деле, **во всем мире** первые 1% и первые 10% в 1995 году обладали 18% и 49% мирового дохода соответственно; но в 2016 году топ-1% и топ-10% стали обладать 25% и 62% соответственно.

Подробно отметим данные, опубликованные в *Докладе о мировом неравенстве за 2018 год*, касающиеся неравенства с точки зрения *национального дохода, топ- 10% в 2016 году*.

Европа: 37%

США–Канада: 47%

Китай: 41%

Россия: 46%

Индия: 55%

Африка к югу от Сахары: 54%

Бразилия: 55%

Ближний Восток: 61%

Данные, предоставленные тем же источником относительно неравенства в условиях **глобального роста с 1980 по 2016 год**, также очень красноречивы:

Китай: все население: 831%; топ 0,001% имеет 3752%; топ 0,01% имеет 3112%; топ 0,1% имеет 2421%; топ 1% имеет 1920%; топ 10% имеет 1316%; средние 40% имеют 785%; нижние 50% имеют 417%.

Европа: все население 40%; топ 0,001% имеет 120%; топ 0,01% имеет 87%; топ 0,1% имеет 76%; топ 1% 72%; топ 10% имеют 58%, средние 40% имеют 34%; нижние 50% имеют 26%.

США–Канада: все население 63%; топ 0,001% имеет 629%; топ 0,01% имеет 452%; топ 0,1% имеет 320%; топ 1% имеет 206%; топ 10% имеет 123%; средние 40% имеют 44%; нижние 50% имеют 5%.

Россия: все население 34%; топ 0,001% имеет 25.269%; топ 0,01% имеет 8,239%; топ 0,1% имеет 2,562%; топ 1% имеет 686%; топ 10% имеет 190%; средние 40% имеют 5%; нижние 50% – 26%.

В этом контексте радикального социального неравенства формируются *элиты*, занимающие престижные позиции (управляющие транснациональными корпорациями и высокопоставленные должностные лица), и безграничная группа людей, являющихся жертвами неолиберального капитализма, социальные категории, определенные Зигмунтом Бауманом выражением «**туристы и бродяги**» в своей книге «*Внутри глобализации. Последствия для людей*» (Рим-Бари, Латерца, 1999).

На данный момент мы должны подумать в свете социальных катастроф неолиберализма: нынешняя капиталистическая система, поддерживаемая либеральной демократией, действительно представляет «лучшую», если не единственную возможную политико-социальную систему для людей, как пишет Фрэнсис Фукуяма в своей книге «*Конец истории и последний человек*» (Милан, Риццоли, 2003)?

Конечно, нет. Сегодня мы обязаны срочно разработать идеи

альтернативного общества нелиберальному. Фукуяма фактически защищает формальную и несущественную демократию.

Либеральная культура отличает индивида от экономической сферы, но нелиберальная теория считает экономическую сферу неотделимой от этической. Глобализированный рынок превращается в область сильнейших, где, как и в эпоху промышленной революции, господствует капитализм.

Причина морального кризиса во многом зависит от того факта, что до сегодняшнего дня политическая демократия была вынуждена сосуществовать вместе с капиталистической экономической системой. Институты западных демократий не могут определить мировую экономику и в то же время потеряли все виды связи с гражданами, которых они должны представлять.

Уже в 1966 году Герберт Маркузе демистифицировал нынешнюю форму свободы и сведение демократии к «Богу рынка». Демократия и свобода распространяются повсеместно в средствах массовой информации, которые, по словам Маркузе, не только унижают и выхолащивают смысл этих терминов, но и стремятся сократить критическое мышление и оглушить массы. В то же время возвышается потребление для потребления, подчеркивается свобода и рост индивидуализма, что отрицает его собственную концепцию свободы, становясь противоположностью того, чем он должен быть.

Создается отчетливое впечатление, что неолиберализм или турбокапитализм – это инструменты «глобальной империи», которую преследуют Соединенные Штаты, считающие себя исключительной страной с божественной миссией экспортировать, навязывая свою политическую и экономическую модель всему миру. Можно вспомнить цитату Джона Перкинса, экономиста многонациональной корпорации Chas T. Main inc, связанной с Казначейством США (*«Исповедь экономического убийцы. Строительство американской империи в рассказе инсайдера»*, Рим, Minimum Fax, 2005, с. 292): «Даже если мы оскорбляем рабство, наша глобальная империя порабощает больше людей, чем римляне и все другие

колониальные державы, которые предшествовали нам».

Исповедь Перкинса вписывается в постдемократию, термин, придуманный социологом и политологом Колином Краучем (*Пост-демократия*, Рим-Бари, Laterza, 2003) для описания политической системы, которая, несмотря на регулируемость формально демократическими институтами и нормами, реально управляется и пилотируется бюрократией, технократией, крупными финансовыми и экономическими лобби, многонациональными и транснациональными корпорациями и средствами массовой информации. Одним из столпов постдемократии является нестабильность трудящихся, которая имеет тенденцию формировать «гигантскую экономику» великих глобальных монополий цифровых платформ (Amazon, Uber), которая материализуется в «гигантов» (ведущие, курьеры, райдеры), типичные профессиональные фигуры, номинально автономные, являющиеся примером цели постдемократического либерализма: сделать работу «одноразовым» ресурсом, который нужно активировать при необходимости, выгружая на отдельные лица риски дохода, управление безопасностью и финансирование социальных услуг, проданных физическим лицам в долг на рынке, пенсии, здравоохранение, обучение.

В этом контексте государственные институты, и в частности учреждения социального обеспечения, постепенно разрушаются в результате процессов приватизации, оправдываемых риторикой эффективности и производительности, но в действительности вызванных необходимостью предоставить в распоряжение частной и биржевой прибыли более широкие ломтики общего имущества.

Таким образом, результатом этих процессов является резкое усиление диапазона социального неравенства и лишение индивидуальных и коллективных прав. Мало того, что работа становится все более нестабильной и незащищенной, но заработная плата все больше сжимается в пользу нетрудовых доходов, в основном финансовых, и прибыли. Экономика, основанная на делекализации, инвестициях в маркетинг и финансы, означает, что производительность или доходы больше не соответствуют коллективному развитию. Больше не «деньги–товары–

деньги», а «деньги–деньги». Следовательно, способность либерального капитализма генерировать коллективное богатство, по-видимому, канула, а отношения между капитализмом и демократией также нарушены.

Поэтому чтобы избежать дальнейшего развития радикального экономического неравенства, радикальных социальных разломов и радикальных ощущений гнева и потери, необходимо подумать о радикальной альтернативе модели либерального экономического развития, которая структурно сочетается с пагубно доминирующей идеологией постмодернизма и постдемократии.

В связи с этим, бессмысленным и вредным выглядит ответ на структурный кризис нынешней модели развития мировой экономики, который предлагают популисты и суверенисты, которые набирают очки за счет разочарования и гнева люмпенов, рабочих и среднего класса в Европе, США и на других континентах.

По сути, неолиберализм и популизм, бесспорно, имеют общий генофонд. Оба течения верят в несовместимость экономики и демократии на нынешнем историческом этапе, передавая зачастую более эффективному рынку функции, исторически принадлежащие избыточной и дорогостоящей представительной демократии, которая часто мешает саморегулированию самого рынка. По сути, популизм – обратная сторона неолиберализма, механизм, с помощью которого последний помещает под наркоз совесть людей, нейтрализует и деполитизирует социально-экономический конфликт.

В свою очередь, суверенизм, в соответствии с целями национально ориентированного неолиберализма, направлен на усиление национального измерения в борьбе между государствами за международные рынки. В нем сходятся интересы, исходящие от национализма, популизма и нелиберальных культур. С одной стороны, он отражает недовольство неолиберальной глобализацией, а с другой – отрицательно реагирует на взаимозависимость между странами и на интеграционные процессы в Европе. Суверенизм – идеологическая предпосылка протекционизма –

порождается националистическими экономическими интересами и страхом сопоставления с другими игроками, он отражает радикальную культурную и социальную замкнутость, разжигая расистские и негуманные чувства. Неотъемлемой частью суверенизма является идея, будто для осуществления власти необходим сильный и решительный лидер, гораздо более сильный, чем может предложить сложная и усталая представительная демократия. По сути, следуя мысли Аристотеля, необходим «демагог». Но греческий философ предупреждал: обращение «демагогов» непосредственно к суверенитету народа, при игнорировании представительной демократии и «суверенных» законов, может перерасти в деспотический и тиранический режим.

Нелегко указать альтернативу нынешнему неолиберальному экономическому развитию, основанному на нерегулируемом и дегуманизирующем рыночном фундаментализме, узаконенном Соединенными Штатами, который вторгся на нашу планету с востока на запад и с севера на юг (также пронизывая противоположные геополитические блоки). Нам нужна долгая и кропотливая работа и исключительная гражданская и политическая приверженность со стороны миллионов людей.

Нам необходимо противодействовать единому, пассивному и рабскому мышлению, которое поддерживает основную экономическую теорию и практику, в то же время выстраивая критическое мышление, основанное на нынешнем историческом процессе и на перспективах международных геополитических и экономических отношений.

В этом контексте, прежде всего, необходимо знать, что для управления экономикой и наиболее острыми проблемами, которые угрожают международному сообществу (такими как радикальный терроризм, текущие потоки библейской миграции, ухудшение состояния окружающей среды, драматические изменения климата, многочисленные и многолетние региональные военные конфликты), требуется глобальное многополярное управление с участием России, Евразийского экономического союза и

Большой Евразии. Монополярное управление, требуемое США, теперь нереально и вредно. Оно не способно обеспечить общественные блага, необходимые для глобализации самой экономики (такие как безопасность, законность, справедливость, экологическая устойчивость), без которой рынок не способен к самоуправлению.

Для того чтобы Бреттон-Вудские учреждения были максимально согласованы с нынешними политико-экономическими реалиями, необходимо срочно провести структурную реформу Международного валютного фонда, Всемирного банка и Всемирной торговой организации, при этом необходимо должным образом учитывать стратегическую политическую роль стран БРИКС (в 2015 году их доля в мировом ВВП составляла 32%), которые сформировали Новый банк развития; и признать G20 (которая представляет более 80% мировой экономики) в качестве основного координационного форума для переписывания глобальных экономических и финансовых правил.

Соединенные Штаты должны смириться с тем, что великая экономическая держава Китая, чей ВВП превысил США, успешно запустила инициативу «Один пояс – один путь» и Азиатский инвестиционный банк инфраструктуры; и с высшей военной мощью России. В краткосрочном плане Америка должна перейти к здоровому реализму и жить вместе на равных с Европой, Россией и Большой Евразией, разумно отказываясь от своих ныне бессмысленных амбиций стать жандармом мира и иметь статус исключительной страны с исключительным правом вмешиваться во внутреннюю политику всех стран мира для экспорта своей либеральной демократии, которая, как мы знаем, является идеологической надстройкой неолиберальной экономики, которая, как мы показали, порождает физиологически глубокое социальное неравенство. В то время как по утверждению Аристотеля (Политика, IV, 1) «Первая форма демократии – это та форма, которая определяется, прежде всего, на основе равенства». И добавляет: «Свобода и равенство будут реализованы в максимальной степени в том случае, если все будут равноправно участвовать в управлении государством» (там же).

Кроме того, критическое мышление способно демистифицировать псевдогуманитарные причины, заключающиеся в том, что Соединенные Штаты, несмотря на то, что они являются лояльными союзниками диктаторских режимов в любой части мира, претендуют слепо вводить санкции в отношении различных стран, например России, которых на самом деле они боятся с точки зрения геополитической, экономической и коммерческой конкуренции.

Таким образом, в многополярной международной системе управления необходимо бороться с диктатурой рынка и однополярной глобализацией американского распространения, чтобы в то же время требовать многополярной глобализации, соблюдающей баланс между рынком и гражданским обществом всех геополитических игроков каждой страны.

В контексте этой многополярной глобализации, то есть международной равноправной взаимозависимости, Европа и Италия должны восстановить ценности общих благ и свою светскую экономическую и социальную культуру. Точно так же, как Россия, которая пережила уникальный опыт в истории эгалитарной, поддерживающей и инклюзивной экономики во времена Советского Союза, должна вновь обрести экономические и социальные достижения, достигнутые благодаря Октябрьской революции, чтобы восстановить баланс между капиталом и трудом и начать регулируемое экономическое развитие, которое само по себе обеспечивает справедливое распределение богатства, без необходимости его перераспределения.

Одним словом, мы должны быть осторожны, чтобы не выбросить вместе с грязной водой серьезных искажений советского опыта даже здорового ребенка эгалитарной социальной системы Советского Союза, который впервые в истории нашей планеты дал достоинство изначально подчиненным классам и имел заслугу подорвать колониализм, который веками поработал многие страны мира от Африки до Азии и Латинской Америки.

Я убежден, что творчество, ответственность и мужество народов,

президента и правительства Российской Федерации смогут достичь целей экономического и социального развития, радикально альтернативных неолиберализму США, которые ориентированы на ум и потребности человека, даже в нынешний момент власти четвертой промышленной революции, характеризующейся растущим взаимопроникновением между физическим, цифровым и биологическим мирами. Этот совершенный шторм технологий (искусственный интеллект, робототехника, интернет вещей, 3D-печать, геновая инженерия) будет иметь смысл, если он качественно улучшит жизнь людей и нашей планеты.

Чтобы закончить на оптимистичной ноте, хочу напомнить слова Хосе Сарамыго, который в одном своем выступлении заявил, что альтернатива неолиберализму называется осознанием. По мнению великого португальского писателя, именно мы можем изменить мир, следуя своей совести, благодаря нашему осознанию и жизненному выбору: заглянуть внутрь себя и добиться осознания того, кем мы являемся, то есть быть людьми.

Одним словом, альтернативой либерализму является солидарная и устойчивая экономика на службе жизни и процветания для всех людей. Это недетская утопия, но, даже если она далека и недоступна, это достижимая цель.

Спасибо за внимание!

ПРИЛОЖЕНИЕ

Неравенство в терминах имущества (*Доклад о мировом неравенстве 2018 г.*):

1910: Европа: 90% принадлежат топ-10%; 62% топ-1% – **США:** 80%-топ 10%; 43% – топ-1%.

1970: Европа: 60% принадлежат топ-10%; 20% топ-1% – **США:** 62%-топ 10%; 29% – топ-1%.

1990: Европа: 60% принадлежат топ-10%; 21% топ-1% – **США:** 69%- топ

10%; 32% – топ-1%.

2010: Европа: 62% принадлежат топ-10%; 2% топ-1% – **США:** 71% топ - 10%; 32% – топ-1%.

Неравенство в терминах **совокупного дохода** (*там же*):

1910: Европа: 47% – топ-10% топ – **США:** 42% – топ-10%.

1970: Европа: 30% – топ-10% топ – **США:** 33% – топ-10%.

1990: Европа: 33% – топ-10% топ – **США:** 43% – топ-10%.

2010: Европа: 35% – топ-10% топ – **США:** 48% – топ-10%.

Неравенство в терминах **совокупного дохода в США** (*там же*):

1910: 40%-топ 10%.

1970: 37% - топ 10%; 8% - топ 1%.

1990: 41%-топ 10%.

2006: 50%-топ 10%.

2000: 20%-топ 10%.

2010: 46%-топ 10%.

В период с 1977 по 2007 гг. на первые 1% приходилось 60% общего роста национального дохода; оставшиеся топ-9% имели 15%; а остальные 90% зафиксировали рост менее 0,5%.

Неравенства с точки зрения **национального дохода в Западной Европе 2016** (*там же*):

Топ 1% имеет 12%; нижние 50% имеют 22%.

Неравенство с точки зрения **роста реальных доходов взрослого населения в Западной Европе, 1980–2016 гг.** (*там же*):

На топ 1% приходится 27%; нижние 50% регистрируют 12%.

Неравенства с точки зрения благосостояния в Китае, Европе, США в 2016 году (там же):

Топ 1% имеет 33%. Если к 2050 году *бизнес* продолжится как обычно, верхние проценты будут иметь 39%.

При этом верхние 0,1% достигнут 26%, а средний класс – 27%.

Распределение национального богатства и ВВП по паритету покупательной способности в 2016 году (там же):

Мир: население: 7,372 млн.; взрослые: 4,867 млн.; ВВП: 92 трлн; национальный доход: 78 трлн.

Европа: население: 747 млн.; взрослые: 593 млн.; ВВП: 19 трлн; национальный доход: 16 трлн.

ЕС: население: 523 млн.; взрослые: 417 млн.; ВВП: 16 трлн; национальный доход: 13 трлн.

Россия + Украина: население: 223 млн.; взрослые: 176 млн.; ВВП: 3 трлн; национальный доход: 3 трлн.

Америка: население: 962 млн.; взрослые: 661 млн.; ВВП: 23 трлн; национальный доход: 19 трлн.

США–Канада: население: 360 млн.; взрослые: 263 млн.; ВВП: 16 трлн; национальный доход: 13 трлн.

Латинская Америка: население: 602 млн.; взрослые: 398 млн.; ВВП: 7 трлн; национальный доход: 6 трлн.

Азия: население: 4,410 млн.; взрослые: 2,994 млн.; ВВП: 44 трлн; национальный доход: 38 трлн.

Китай: население: 1,382 млн.; взрослые: 1,067 млн.; ВВП: 18 трлн; национальный доход: 15 трлн.

Индия: население: 1,327 млн.; взрослые: 826 млн.; ВВП: 7 трлн; национальный доход: 6 трлн.

Япония: население: 126 млн.; взрослые: 105 млн.; ВВП: 4 трлн; национальный доход: 3 трлн.

Европа представляет 10% всего населения мира, 12% мирового взрослого населения и 20% мировых доходов.

СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ (там же):

1976 год: 5,669 млн долл. США; **1986 год:** ВВП 7,852 млн долл. США; **1996 год:** ВВП 10,561 млн долл. США.

2006 год: ВВП 14,613 млн долл. США; **2016:** ВВП 16,662 млн долл. США.

1976–2007 гг.: из каждого доллара роста реальных доходов 58 центов попадали в топ-1% самых богатых семей, что привело к тому, что США перешли к режиму с высоким уровнем неравенства конца 1920-х годов.

1980–2000 гг.: средний доход нижних 50% американцев увеличился на 6%; в то время как верхний 1% увеличил доходы на 229%.

2016 год: верхние 10% имеют 47% всех доходов.

2017 год: 17% населения живет за чертой бедности. Коэффициент Пальмы (соотношение между 10% самых богатых и 40% самых бедных) является одним из самых высоких в ОЭСР.

ГЕРМАНИЯ (там же):

2013 год: топ-1% имеет 13% национального дохода; топ-10% – 41%.

2015 год: риск бедности достигает 16,2%.

ФРАНЦИЯ (там же):

2014 год: топ-10% имеют 33% национального дохода.

РОССИЯ (там же):

2015 год: топ-10% имеют 46% национального дохода.

2016 год: топ-10% (11.149.300 жителей) имеют доход 105,500 евро; в то время как средний доход – 23,200 евро.

КИТАЙ (там же):

1986 год: ВВП достигает 300 млрд долл. США.

1996 год: ВВП достигает 863 млрд долл. США

2006 год: ВВП достигает 2,752 млрд долл. США.

2016 год: ВВП достигает 11,199 млрд долл. США.

Коэффициент Джини с 30 в **1982 году** переходит к 45 в **2002 году** и до 49 в **2012 г.**

ДУ-2015: топ-10% владеет 41% национального богатства; топ-1% имеет средний доход 183.000 евро.