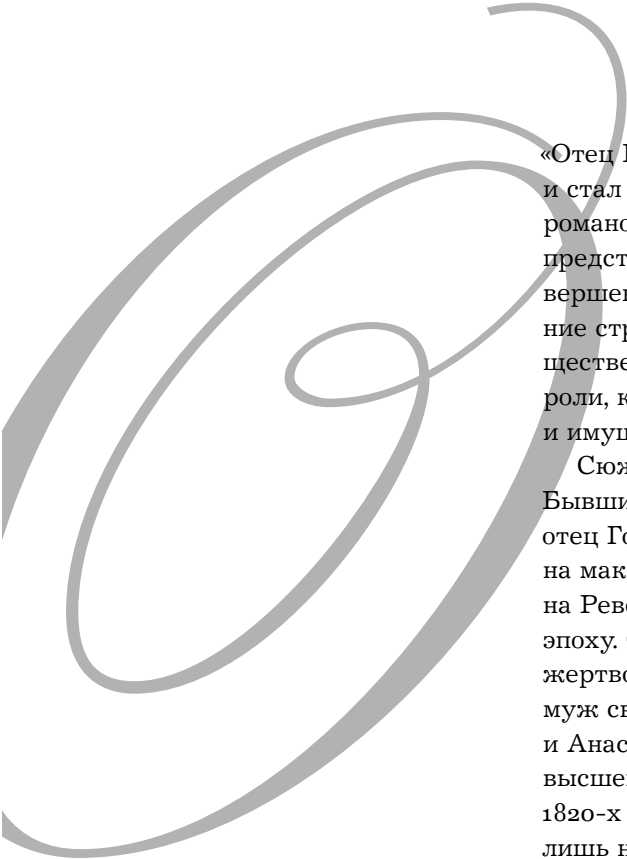


Речь Вотрена
(фрагмент книги
«Капитал
в XXI веке»)

Томас Пикетти



«Отец Горио» был издан в 1835 году и стал одним из самых известных романов Бальзака. Он, бесспорно, представляет собой наиболее совершенное литературное отражение структуры неравенства в обществе XIX века и той ключевой роли, которую играло наследство и имущество.

Сюжет «Отца Горио» прозрачен. Бывший рабочий-вермишельщик отец Горио сколотил состояние на макаронах и зерне во времена Революции и в наполеоновскую эпоху. Оставшись вдовцом, он пожертвовал всем, чтобы выдать замуж своих дочерей, Дельфину и Анастасию, за представителей высшего парижского света 1810–1820-х годов. Себе он оставил денег лишь на проживание и столование в грязном пансионе, где встретил Эжена де Растиньяка, выходца из обедневшей дворянской семьи,

приехавшего из провинции в Париж изучать право. Честолюбивый, но подавленный своей бедностью, Эжен стал ухаживать за дальней родственницей, чтобы попасть в роскошные салоны, где часто бывали представители знати, крупной буржуазии и финансовых кругов эпохи Реставрации. Вскоре он влюбился в Дельфину, которую бросил муж, барон Нусинген, банкир, пустивший приданое своей жены на различные спекуляции. Иллюзии Растиньяка быстро рассеялись, когда ему раскрылся весь цинизм общества, полностью развращенного деньгами. Он с ужасом узнал, что дочери, стыдившиеся отца Горио, бросили его и не желали его видеть после того, как заполучили его деньги; они заботились лишь о своем успехе в высшем обществе. Старик умер в ужасающей нищете и в одиночестве. На его похороны пришел один Растиньяк. Однако, едва покинув кладбище Пер-Лашез, Растиньяк, очарованный великолепием особняков, возвышавшихся на берегу Сены, решил покорить столицу: «Кто теперь победит, ты или я?» Нравственное и социальное воспитание окончено, теперь и он не будет знать жалости. Самый мрачный эпизод романа, когда социальная и нравственная альтернатива, стоящая перед Растиньяком, раскрывается наиболее ясно и откровенно, — это, безусловно, монолог, который произносит перед ним Вотрен в середине произведения¹. Вотрен, еще один постоялец жалкого пансиона Вокер, человек скользкий, умеет красиво говорить и пленять собеседника, но при этом скрывает свое каторжное прошлое, подобно Эдмону Дантесу в «Графе Монте-Кристо» или Жану Вальжану в «Отверженных». Однако, в отличие от этих двух в целом положительных персонажей, Вотрен — герой отрицательный и циничный. Он пытается сделать Растиньяка соучастником убийства с целью завладеть наследством жертвы. Перед этим он произносит очень точную и пугающую речь о различных судьбах, которые ждут молодого человека вроде Растиньяка во французском обществе той поры.

Вкратце, Вотрен объясняет Растиньяку, что возможность добиться успеха в обществе благодаря учебе, личным достоинствам и труду — иллюзия. Он подробно описывает ему различные пути, которые он может выбрать, завершив обучение, например, в юриспруденции или медицине, то есть в областях, где успех в принципе предопределяется логикой профессиональной конкуренции, а не наследственным состоянием. Вотрен рассказывает Растиньяку, на какой именно ежегодный доход он может расчи-

1. Бальзак О. Отец Горио. М.: Детская литература, 1980.

тывать в этом случае. Из его рассуждений следует однозначный вывод: даже если он получит лучший юридический диплом среди всех юношей Парижа и сделает самую блестящую и головокружительную карьеру в области права, что потребует немало компромиссов, ему все равно придется довольствоваться скромными доходами и отказаться от мысли о достижении настоящего благосостояния:

К тридцати годам вы будете судьей на жалованье в тысячу двести франков, если, конечно, еще раньше не выкинете судейскую мантию ко всем чертям. Лет сорока вы женитесь на дочери какого-нибудь мельника и обеспечите себя доходом в шесть тысяч ливров. Вот спасибо! Имея покровителей, вы тридцати лет станете провинциальным прокурором с окладом в тысячу экую и женитесь на дочке мэра. Если вы пойдете на небольшие подлости в политике, <...> тогда вы в сорок лет будете генерал-прокурором и можете стать депутатом. <...> Имею честь еще заметить, что на всю Францию только двадцать генерал-прокуроров, а жаждущих попасть на это место двадцать тысяч, и среди них встречаются мазурики, готовые продать свою семью, чтобы подняться на одну зарубку. Если такое ремесло вам не по вкусу, посмотрим на другое. Не хочет ли барон де Растиньяк стать адвокатом? О! Замечательно! Надо томиться десять лет, тратить тысячу франков в месяц, иметь библиотеку, приемную, бывать в свете, трепать языком, прикладываться к мантии какого-нибудь стряпчего, чтобы иметь дела. Если такое ремесло подходит вам, то я не возражаю; но вы найдите мне во всем Париже пять адвокатов пятидесяти лет от роду с заработком больше пятидесяти тысяч в год².

Стратегия восхождения в обществе, которую Вотрен предлагает Растиньяку, намного более действенна. Женившись на мадмуазель Викторине, молодой неприметной девушке, живущей в пансионе и без памяти влюбленной в прекрасного Эжена, он сразу же получит в свое распоряжение имущество стоимостью один

2. Там же. Для измерения доходов и состояний Бальзак чаще всего использует золотые франки или турецкие ливры (они были равны друг другу с момента введения франка жерминаля), иногда — экую (серебряная монета, стоившая в XIX веке пять франков), реже — луидоры (монета в 20 франков, которая стоила 20 ливров еще при Старом режиме). В эпоху, не знавшую инфляции, все эти монеты были настолько стабильны, что читатель легко переходил от одной к другой. См. вторую главу «Капитала в XXI веке». Мы подробно рассмотрим суммы, которые указывает Бальзак, в одиннадцатой главе.

миллион франков. Это позволит ему на протяжении 20 лет получать ежегодную ренту в 50 тысяч франков (около 5% от капитала) и мгновенно получить уровень благосостояния, в 10 раз превышающий тот, что годы спустя обеспечивала бы ему должность королевского прокурора (и равный тому, которого в 50 лет достигали лишь самые преуспевающие парижские адвокаты той эпохи после долгих лет усилий и интриг).

Вывод очевиден: нужно без колебаний жениться на юной Викторине, не обращая внимания на то, что она некрасива и не очень привлекательна.

Эжен жадно слушает советы до самого последнего пункта: чтобы незаконнорожденная девушка была наконец признана своим богатым родителем и стала наследницей миллиона франков, о которых говорит Вотрен, нужно для начала убить ее брата, — это готов на себя взять Вотрен за определенную плату. Для Растиньяка это уже слишком: он, конечно, очень восприимчив к доводам Вотрена о преимуществах наследства по сравнению с учебой, но не настолько, чтобы решиться на убийство.

Ключевой вопрос: работа или наследство?

Больше всего в речи Вотрена пугает точность приводимых им цифр и описания общества. Как мы увидим ниже, если учесть структуру доходов и имущества, существовавшую во Франции XIX века, уровень жизни, которого можно достичь, добравшись до вершин иерархии наследственного имущества, намного выше, чем тот, что могут обеспечить доходы, получаемые людьми, находящимися на вершине иерархии трудовых доходов. Если это так, то зачем работать, да и вообще зачем вести себя в соответствии с нормами морали: ведь если общественное неравенство в принципе безнравственно и неоправданно, почему нельзя дойти до верха безнравственности и завладеть капиталом любыми способами?

Конкретные цифры не так важны (хотя они вполне реальны): ключевой факт заключается в том, что во Франции в начале XIX века, как, впрочем, и в Прекрасную эпоху, труд и образование не позволяли достичь того же уровня, что наследство и доходы с имущества. Это было настолько очевидно всем и каждому, что Бальзаку не нужно было обращаться к соответствующей статистике, к точно вычисленным децилям и центилям, чтобы это доказать. Те же реалии мы обнаруживаем в Великобритании XVIII–XIX веков. Перед героями Джейн Остин вопрос о работе даже не встает: значение имеет лишь размер

имущества, которым они владеют по наследству или благодаря браку. То же касается практически любого общества в эпоху, предшествовавшую Первой мировой войне, которая стала настоящим самоубийством обществ, основанных на имуществе. В числе немногих исключений были Соединенные Штаты Америки, или по крайней мере «передовые» микрообщества северных и западных штатов, где наследственный капитал играл небольшую роль в XVIII–XIX веках, однако такая ситуация продолжалась недолго. В южных штатах, где преобладал капитал в виде земли и рабов, наследство имело такое же значение, что и в Европе. В «Унесенных ветром» воздыхатели Скарлетт О’Хара не больше, чем Растиньяк, рассчитывают на образование и на личные достоинства для того, чтобы добиться благосостояния в будущем: размер плантации отца — или тестя — имеет намного больше значения. Чтобы показать свое пренебрежение к нормам нравственности, к личным достоинствам и к социальной справедливости, Вотрен в речи, произнесенной перед юным Эженом, уточняет, что он охотно провел бы остаток жизни рабовладельцем на юге Соединенных Штатов, живя припеваючи на доход от эксплуатации рабов³. Бывшего каторжника в Америке явно привлекают не те стороны, что интересны Токвилю.

Неравенство в трудовых доходах, разумеется, тоже несправедливо, и было бы неверно сводить проблему социальной справедливости к значению трудовых доходов в соотношении с доходами наследственными. Тем не менее вера в возможность преодолеть неравенство благодаря труду и личным достоинствам или по крайней мере надежды, возлагаемые на такие изменения, являются одной из основ современной демократии. Мы увидим, что в XX веке утверждения Вотрена до определенной степени перестали соответствовать действительности, по крайней мере на какое-то время. В послевоенные десятилетия наследство утратило значение по сравнению с прошлым и, возможно, впервые в истории труд и образование стали самой надежной дорогой наверх. В начале XXI века, несмотря на то что неравенство вновь воскресло в самых разных формах и многие истины в вопросах общественного и демократического прогресса были поколеблены, все же по-прежнему преобладает убеждение в том, что со времен Вотрена мир радикально изменился. Кто сегодня будет советовать молодому студенту-юристу бросить учебу и следовать той стратегии социального восхождения, которую пропове-

3. Там же.

довал бывший каторжник? Конечно, бывают редкие случаи, когда лучшей стратегией является получение наследства⁴. Однако в большинстве случаев разве не выгоднее и нравственнее сделать ставку на образование, труд и достижение успеха в профессиональной сфере?

На эти два вопроса, к которым нас подтолкнула речь Вотрена, мы попытаемся ответить в следующих главах, опираясь на те несовершенные данные, что имеются в нашем распоряжении. Прежде всего, уверены ли мы, что структура трудовых и наследственных доходов изменилась со времен Вотрена, и если да, то в каких масштабах? Затем, если такие изменения, пусть даже и частичные, действительно имели место, какими причинами они были обусловлены и являются ли они необратимыми?

Неравенство в труде, неравенство в капитале

Чтобы ответить на эти вопросы, мы должны прежде всего ознакомиться с основными понятиями и закономерностями, которые характеризуют трудовые доходы и доходы с капитала в различных обществах и различных эпохах. В первой части мы увидели, что доход можно рассматривать как сумму трудового дохода и дохода с капитала. Трудовые доходы включают в себя прежде всего зарплату; для упрощения изложения мы иногда будем говорить о неравенстве зарплат, когда речь будет идти о неравенстве в трудовых доходах. На самом деле, если быть точным, трудовые доходы также включают в себя доходы от труда не по найму, которые долгое время играли ключевую роль и до сих пор имеют важное значение. Доходы с капитала также принимают разные формы: они включают в себя все доходы, полученные от собственности на капитал, вне зависимости от труда и от того, каким бы ни был их юридический собственник (арендные платежи, дивиденды, проценты, роялти, прибыль, прирост капитала и т. д.).

Неравенство в доходах во всех обществах проистекает из сочетания этих двух составляющих: во-первых, неравенства в трудовых доходах, во-вторых, неравенства в доходах с капитала. Чем более неравномерно распределяется каждая из этих составляющих, тем выше общее неравенство. В принципе, можно представить себе

4. По информации, опубликованной в прессе, сын бывшего президента Республики, учившийся на юридическом факультете в Париже, недавно женился на наследнице магазинов Darty: он явно познакомился с ней не в пансионе Воке. (Речь идет о Жане Саркози, сыне Николя Саркози, президента Франции в 2007–2012 годах. — *Прим. пер.*)

общества, в которых неравенство в труде очень велико, а неравенство в капитале намного меньше, общества, где складывается противоположная ситуация, и, наконец, общества, где обе составляющие крайне неравномерны или, напротив, почти равны.

Третьим определяющим фактором является связь между двумя этими категориями: получают ли люди, обладающие высокими трудовыми доходами, еще и высокий доход с капитала? Чем сильнее эта связь, выражающаяся в статистическом соотношении, тем выше неравенство при прочих равных. На практике соотношение между обеими категориями часто оказывается слабым или отрицательным в обществах, где неравенство в капитале настолько велико, что позволяет его собственникам не работать (например, герои Джейн Остин чаще всего предпочитают не иметь вообще никакой профессии). Какая ситуация складывается сегодня и как она изменится в ближайшее столетие?

Также следует отметить, что неравенство в доходах с капитала может быть сильнее, чем собственно неравенство в капитале, если владельцам крупных состояний удастся получить более высокую среднюю доходность, чем собственникам средних и скромных состояний. Мы увидим, что этот механизм может значительно усиливать неравенство, особенно в наступившем столетии. Если взять простую ситуацию, при которой средняя доходность равна для всех уровней имущественной иерархии, то оба вида неравенства по определению совпадают.

При изучении неравенства в распределении доходов необходимо четко различать эти категории и составляющие — как по нормативным и нравственным соображениям (вопрос оправдания неравенства ставится совершенно по-разному, когда речь идет о трудовых доходах, наследстве и доходности капитала), так и потому, что эволюцию в этих аспектах отражают различные экономические, социальные и политические механизмы. Когда речь идет о неравенстве в трудовых доходах, к числу действующих механизмов относится спрос и предложение на квалификацию, состояние системы образования и различные правила и институты, влияющие на функционирование рынка труда и на формирование зарплат. Когда речь идет о неравенстве в доходах с капитала, то ключевыми процессами являются политика сбережений и инвестиций, нормы, регулирующие передачу и наследование имущества, функционирование рынков финансов и недвижимости. Очень часто статистические данные по неравенству в доходах, которые используют экономисты и к которым обращаются в общественных дебатах, представляют собой обобщающие по-

казатели, как, например, индекс Джини, смешивающие воедино очень разные вещи, в результате чего становится невозможным четко различить действующие механизмы и разнообразные грани неравенства. Мы же попытаемся различить их настолько четко, насколько это возможно.

Капитал всегда распределен более неравномерно, чем труд

Первая закономерность, которую можно отметить при измерении неравенства в доходах, заключается в том, что неравенство в капитале всегда намного сильнее, чем неравенство в труде. Собственность на капитал и доходы, которые из нее проистекают, гораздо более концентрирована, чем трудовые доходы.

Следует сразу уточнить два момента. Прежде всего, данная закономерность прослеживается во всех странах и во все эпохи, по которым мы располагаем данными, в массовом масштабе и без каких-либо исключений. Чтобы читатель мог себе представить, о каких пропорциях идет речь, отметим, что на 10% людей, получающих самые высокие трудовые доходы, приходится около 25-30% всех трудовых доходов, тогда как 10% людей, располагающие самым крупным имуществом, владеют более 50% всего имущества, а в некоторых обществах — вплоть до 90%. Возможно, еще более показательным то, что 50% хуже всего оплачиваемых людей получают значительную долю от общих трудовых доходов (как правило, от четверти до трети, примерно столько же, сколько и 10% людей, зарабатывающих больше всех), тогда как 50% самых бедных в имущественном отношении людей не владеют ничем или практически ничем (на них всегда приходится меньше 10% общего имущества, как правило, менее 5%, то есть в 10 раз меньше, чем то, что принадлежит 10% самых обеспеченных). Неравенство в труде чаще всего принимает умеренные, мирные, почти что разумные формы (насколько неравенство вообще может быть разумным, — мы увидим, что в этом аспекте не стоит перегибать палку). В сравнении с ним неравенство в капитале выражается в крайних формах.

Далее, следует уже сейчас подчеркнуть, что эта закономерность вовсе не является само собой разумеющейся, а довольно точно отражает природу экономических и социальных процессов, связанных с динамикой накопления и распределения имущества.

Действительно, довольно легко представить механизмы, которые обеспечивали бы более равномерное распределение имущества по сравнению с трудовыми доходами. Предположим, что

в определенный момент времени трудовые доходы отражают не только постоянное неравенство в зарплатах между различными группами работников, обусловленное их уровнем квалификации и положением в иерархии, но и краткосрочные колебания (например, если зарплаты или продолжительность труда в различных сферах экономической деятельности сильно меняются от года к году и в случае каждого конкретного человека). В этом случае неравенство в трудовых доходах будет очень сильным и отчасти искусственным, поскольку оно уменьшилось бы, если бы мы измерили неравенство на протяжении более длительного срока, например за 10 лет, а не за один год (как это обычно делается в отсутствие данных за более продолжительный период), или даже за всю человеческую жизнь, что создало бы идеальные условия для изучения неравенства возможностей и судеб, о котором говорил Вотрен и которое, к сожалению, зачастую очень трудно измерить.

В таком мире имущество могло бы накапливаться в первую очередь из предосторожности (мы делаем запасы, когда ожидаем потрясений в будущем), а имущественное неравенство было бы меньшим, чем неравенство в трудовых доходах. Например, имущественное неравенство могло бы выражаться теми же величинами, что и постоянное неравенство в трудовых доходах (измеренное на протяжении всей профессиональной карьеры), и было бы значительно ниже краткосрочного неравенства в трудовых доходах (измеренного в определенный момент времени). С точки зрения логики все это возможно, но имеет мало значения, поскольку имущественное неравенство присутствует повсюду и носит намного более массовый характер, чем неравенство в трудовых доходах. В реальном мире люди действительно накапливают запасы в ожидании краткосрочных потрясений, однако такое поведение явно нельзя считать основным механизмом, позволяющим отразить реалии накопления и распределения богатства.

Можно также представить механизмы, при которых имущественное неравенство оказывается сравнимым по своим масштабам с неравенством в трудовых доходах. Так, если накопление имущества предопределялось бы в первую очередь соображениями жизненного цикла (накопление перед выходом на пенсию), как предполагал Модильяни, то каждый должен был бы накапливать капитал в объеме, более или менее пропорциональном размерам его зарплаты, для того чтобы поддерживать приблизительно тот же уровень жизни — или то же соотношение уровня жизни — после прекращения трудовой деятельности. В этом случае

имущественное неравенство выражалось бы в простом перенесении во времени неравенства в трудовых доходах и имело бы лишь ограниченное значение, поскольку единственным источником социального неравенства было бы неравенство в труде.

Теоретически такой механизм также вполне вероятен и, разумеется, играет довольно значимую роль в реальном мире, особенно в обществах, затронутых процессом старения. Однако с количественной точки зрения и этот механизм не играет ключевой роли. Очень высокая концентрация собственности на капитал, имеющая место на практике, обусловлена сбережениями на протяжении жизненного цикла не больше, чем сбережениями, накапливаемыми из предосторожности. Конечно, в среднем пожилые люди богаче молодых. Однако в действительности концентрация имущества почти так же высока внутри каждой из возрастных групп, как и среди населения в целом. Иными словами, вопреки распространенным представлениям война возрастов не пришла на смену классовой войне. Очень сильная концентрация капитала объясняется значением наследства и его кумулятивными последствиями (например, проще сберечь тем, кто унаследовал квартиру и не должен платить арендную плату за жилье). Тот факт, что доходность имущества часто достигает очень высоких показателей, также играет значительную роль в этом динамическом процессе. Далее в третьей части мы подробно рассмотрим действие этих различных механизмов и изменение их значения во времени и пространстве. На данном этапе мы лишь отметим, что масштабы неравенства в капитале — в абсолютных категориях и относительно неравенства в трудовых доходах — обусловлены одними механизмами больше, чем другими.

Неравенство и концентрация: некоторые цифры

Прежде чем приступать к анализу исторической эволюции в различных странах, следует подробнее описать цифры, которые отражают в целом неравенство в труде и в капитале. Задача заключается в том, чтобы дать читателю представление о цифрах и понятиях — децилях, центилях и т. д., которые на первый взгляд могут показаться несколько техническими, а кому-то даже отталкивающими, но которые на самом деле при правильном использовании очень полезны для анализа и понимания изменений в структуре неравенства в различных обществах.

Для этого в таблицах 1, 2 и 3 мы привели примеры распределения в различных странах и в различные эпохи. Указанные ци-

фры умышленно округлены и носят приблизительный характер, но позволяют понять в общих чертах, что представляет собой слабое, умеренное или сильное неравенство в сегодняшнем мире и в прошлом: с одной стороны, в том, что касается трудовых доходов, с другой — относительно собственности на капитал и, наконец, применительно к общему неравенству в доходах, получаемому при сложении трудовых доходов и доходов с капитала.

Например, в том, что касается неравенства в труде, можно отметить, что в наиболее эгалитарных обществах, таких как Скандинавские страны в 1970–1980-е годы (с тех пор неравенство в Северной Европе несколько увеличилось, но эти страны по-прежнему сохраняют самый низкий уровень неравенства), распределение осуществляется следующим образом. Если взять все взрослое население в целом, то 10% населения, имеющие самые высокие трудовые доходы, получают чуть больше 20% от общего объема трудовых доходов (на практике речь идет в основном о зарплатах), 50% населения, зарабатывающие хуже всего, получают около 35%, а на оставшиеся 40% населения приходится около 45% от общего объема трудовых доходов (см. таблицу 1⁵). Речь, разумеется, не идет о полном равенстве, поскольку оно подразумевало бы, что каждая группа получает доходы, равные ее доле в населении (10%, зарабатывающие больше всего, получали бы ровно 10% от общей массы трудовых доходов, а на 50%, имеющих самые низкие доходы, приходилось бы 50% доходов). Однако здесь мы имеем дело с неравенством, не принимающим крайние формы, по крайней мере по сравнению с тем, что можно наблюдать в других странах и в другие эпохи, и особенно с распределением собственности на капитал повсеместно, в том числе и в Скандинавских странах.

Чтобы читатель мог составить себе представление о том, что на самом деле означают эти цифры, важно установить связь

5. Мы определяем децили на уровне взрослого населения (несовершеннолетние, как правило, не располагают доходом) и на уровне индивидов, насколько это возможно. Оценки, приведенные в таблицах 1–3, соответствуют этому определению. В некоторых странах, например во Франции и в Соединенных Штатах, исторические данные по доходам доступны только на уровне домохозяйств (в этом случае доходы каждого из супругов складываются). Это немного изменяет уровень долей различных децилей, но никак не влияет на долгосрочную эволюцию, которая нас здесь и интересует. Что касается зарплат, то исторические данные, как правило, отражают уровень индивидов. См. техническое приложение.

Таблица 1. Общее неравенство трудовых доходов в пространстве и во времени

Доля различных групп в общем объеме трудовых доходов	Степень неравенства			
	Слабое (Скандинавские страны, 1970–1980-е гг.)	Умеренное (Европа, 2010)	Сильное (США, 2010)	Очень сильное (США, 2030?)
10% самых богатых («высшие классы»)	20%	25%	35%	45%
в том числе:				
1% самых богатых («доминирующие классы»)	5%	7%	12%	17%
следующие 9% («состоятельные классы»)	15%	18%	23%	28%
Промежуточные 40% («средние классы»)	45%	45%	40%	35%
50% самых бедных («низшие классы»)	35%	30%	25%	35%
Соответствующий коэффициент Джини (обобщающий показатель неравенства)	0,19	0,26	0,36	0,46

Примечание. В обществах, где неравенство в трудовых доходах относительно невелико (как в Скандинавских странах в 1970–1980-е годы), 10% населения, имеющие самый высокий доход, получают около 20% трудовых доходов, 50% хуже всего оплачиваемых — около 35%, а промежуточные 40% — около 45%. Соответствующий коэффициент Джини (обобщающий показатель от 0 до 1) составляет 0,19. См. техническое приложение: <http://piketty.pse.ens.fr/en/capital21c2>.

между, с одной стороны, данным типом распределения, выраженным в процентном соотношении к общему распределяемому объему доходов, а с другой — реальными зарплатами, которые получают живые работники и из которых и составляется это распределение, или недвижимым и финансовым имуществом, принадлежащим реальным собственникам, составляющим эту иерархию.

Если 10% населения, оплачиваемые лучше всего, получают 20% от общего объема зарплат, то это означает, что каждый представитель данной группы в среднем зарабатывает в два раза больше средней зарплаты в данной стране. Точно так же если 50% населения, оплачиваемые хуже всего, получают 35% от общего объема зарплат, то это автоматически означает, что каждый

Таблица 2. Неравенство в собственности на капитал во времени и в пространстве

Доля различных групп в общем объеме трудовых доходов	Степень неравенства				
	Слабое (никогда не наблюдалось; идеальное общество?)	Умеренное (Скандинавские страны, 1970–1980-е гг.)	Умеренно-сильное (Европа, 2010)	Сильное (США, 2010)	Очень сильное (Европа, 1910)
10% самых богатых («высшие классы»)	30%	50%	60%	70%	90%
в том числе:					
1% самых богатых («доминирующие классы»)	10%	20%	25%	35%	50%
следующие 9% («состоятельные классы»)	20%	30%	35%	35%	40%
Промежуточные 40% («средние классы»)	45%	40%	35%	25%	5%
50% самых бедных («низшие классы»)	25%	10%	5%	5%	5%
Соответствующий коэффициент Джини (обобщающий показатель неравенства)	0,33	0,58	0,67	0,73	0,85

Примечание. В обществах, характеризующихся «умеренным» неравенством в собственности на капитал (как в Скандинавских странах в 1970–1980-е годы), самые богатые с имущественной точки зрения 10% населения владеют примерно 50% имущества, 50% самых бедных — 10%, а промежуточные 40% — 40%. Соответствующий коэффициент Джини составляет 0,58. См. техническое приложение: <http://piketty.pse.ens.fr/en/capital21c2>.

представитель данной группы в среднем зарабатывает чуть более двух третей (ровно 70%) от средней зарплаты. А если промежуточные 40% получают 45% от общего фонда зарплаты, то это значит, что их средняя зарплата чуть выше (45/40) средней зарплаты в данном обществе.

Например, если средняя зарплата в данной стране составляет две тысячи евро в месяц, то такое распределение означает, что 10% лучше всего оплачиваемых зарабатывают в среднем четыре тысячи евро в месяц, 50% хуже всего оплачиваемых довольствуются 1400 евро в месяц, а промежуточные 40% получают 2250 евро в месяц⁶. В таком случае промежуточная группа соответ-

6. См. техническое приложение и таблицу 1 (доступна онлайн).

Таблица 3. Общее неравенство в доходах (трудовых и с капитала)
во времени и в пространстве

Доля различных групп в общем объеме трудовых доходов	Степень неравенства			
	Слабое (Скандинавские страны, 1970– 1980-е гг.)	Умеренное (Европа, 2010)	Сильное (США, 2010)	Очень сильное (США, 2030?)
10% самых богатых («высшие классы»)	25%	35%	50%	60%
в том числе:				
1% самых богатых («доминирующие классы»)	7%	10%	20%	25%
следующие 9% («состоятельные классы»)	18%	25%	30%	35%
Промежуточные 40% («средние классы»)	45%	40%	30%	25%
50% самых бедных («низшие классы»)	30%	25%	20%	15%
Соответствующий коэффициент Джини (обобщающий показа- тель неравенства)	0,26	0,36	0,49	0,58

Примечание. В обществах, где общее неравенство в доходах сравнительно невелико (как в Скандинавских странах в 1970–1980-е годы), самые богатые 10% населения получают около 20% от общего дохода, а 50% самых бедных — около 30%. Соответствующий коэффициент Джини составляет 0,26. См. техническое приложение: <http://piketty.pse.ens.fr/en/capital21c2>.

ствуем «среднему классу» в широком понимании, уровень жизни которого довольно близок к среднему доходу в данном обществе.

Низшие, средние и высшие классы. Уточним, что термины «низшие классы» (к которым относятся наименее обеспеченные 50% населения), «средние классы» (промежуточные 40%, то есть 40% населения, находящиеся между 50% наименее обеспеченных и 10% наиболее обеспеченных) и «высшие классы» (10% наиболее обеспеченных), которые мы используем в таблицах 1–3, разумеется, носят произвольный характер и могут вызывать споры. Мы ввели их лишь для того, чтобы продемонстрировать сложившуюся ситуацию и внести ясность, однако на самом деле в нашем исследовании эти термины не играют практически никакой роли, и данные социальные группы можно было бы назвать просто «класс А», «класс Б» и «класс В». В общественных деба-

тах вопросы, связанные с терминологией, далеко не безобидны: то, как они решаются, зачастую отражает определенную скрытую или явно выраженную позицию относительно оправдания и легитимации уровня доходов и имущества, которыми обладает та или иная группа.

Некоторые, например, используют выражение «средний класс» в очень расширительном понимании, включая в него людей, которые явно находятся в верхней децили социальной иерархии (10% наиболее обеспеченных), а то и приближаются к верхней центили (1% наиболее обеспеченных). В данном случае цель заключается в том, чтобы подчеркнуть, что хотя эти люди и располагают намного большими ресурсами по сравнению со средним уровнем, характерным для данного общества, они тем не менее остаются близки к средним показателям, то есть что они вовсе не богачи и заслуживают великодушного отношения со стороны властей, прежде всего налоговых.

Другие — зачастую это все те же люди — вообще отвергают понятие «среднего класса», предпочитая описывать социальную структуру в терминах противопоставления подавляющего большинства «низших и средних классов» («народа») и ничтожного меньшинства «высших классов» («элиты»). Такая градация может быть оправданной при описании некоторых обществ или, скорее, при изучении определенного политического и исторического контекста в определенных обществах. Например, считается, что во Франции 1789 года аристократия составляла от 1 до 2% населения, духовенство — менее 1%, а доля «третьего сословия», то есть всего народа, от крестьян до буржуазии, в рамках политической системы, существовавшей при Старом режиме, достигала более 97%.

Мы не ставим перед собой задачу провести чистку словарей и лексикона. В том, что касается определений, все правы и все ошибаются. У каждого есть свои веские причины использовать определенные термины, и каждый ошибается, пытаясь очернить те, которые применяют его оппоненты. Наше определение «среднего класса» («промежуточные» 40%) очень спорно, поскольку все люди, которых мы включаем в эту группу, на самом деле располагают доходами (или имуществом), превышающими медианный показатель для данного общества⁷. Можно было бы разделить об-

7. Как мы уже отмечали, медианный показатель отражает уровень, ниже которого находится половина населения. На практике медиана всегда ниже среднего уровня, поскольку распределение всегда вытянуто вверх, что повышает средний уровень (но не медиану). Что касается трудовых доходов, медиана, как правило, составляет 80% от средне-

щество на три части и назвать «средним классом» ту треть, которая действительно находится в середине. Однако, на наш взгляд, предложенное нами определение больше соответствует наиболее распространенному использованию выражения «средний класс», которое, как правило, применяется для обозначения людей, явно лучше обеспеченных, чем основная масса народа, но которые при этом остаются далеки от подлинной элиты. Однако все это в высшей степени спорно, и мы не станем твердо отстаивать свою позицию по этому деликатному вопросу, имеющему как лингвистическое, так и политическое измерение.

На самом деле все попытки отразить неравенство при помощи небольшого числа категорий неизбежно будут носить схематический и упрощенный характер, поскольку социальная реальность, лежащая в их основе, подразумевает, что распределение осуществляется непрерывно. На всех уровнях доходов и имущества всегда есть некоторое количество живых людей, чьи отличительные особенности и численность медленно меняются в зависимости от формы распределения, имеющей место в данном обществе. Между различными социальными классами, между миром «народа» и миром «элиты» никогда не бывает резкого разрыва. Именно поэтому наш анализ целиком и полностью опирается на статистические понятия, основанные на децилях (10% наиболее обеспеченных, промежуточные 40%, 50% наименее обеспеченных): их можно одинаково определить в различных обществах, а значит, они позволяют проводить строгие и объективные сравнения во времени и в пространстве, не отрицая при этом сложность, свойственную каждому обществу, и особенно непрерывный характер социального неравенства.

Борьба классов или борьба центилей?

В сущности, наша единственная цель в этом и заключается: сравнить структуру неравенства, имеющую место в обществах, далеко отстоящих друг от друга во времени и в пространстве, в обществах, которые априори друг другу противоположны, и особенно в обществах, которые используют совершенно разные слова и понятия для обозначения составляющих их социальных групп. По-

го показателя (например, при средней зарплате 2000 евро медианная зарплата будет равняться 1600 евро). Что касается имущества, медиана может быть очень низкой: зачастую всего 50% от среднего уровня имущества или практически нулевой, если наиболее бедная половина населения не владеет практически ничем.

нения децилей и центилей несколько абстрактны и, безусловно, поэтичностью не отличаются. Инстинктивно проще идентифицировать себя по категориям своего времени: крестьяне или знать, пролетарии или буржуа, наемные работники или руководители, официанты или трейдеры. Однако красота децилей и центилей как раз и состоит в том, что они позволяют сопоставить неравенства и эпохи, которые иначе сравнить невозможно, и выработать общий язык, который, в принципе, все могут воспринять.

Когда это будет необходимо, мы будем раскладывать рассматриваемые группы на более мелкие составляющие при помощи центилей или даже тысячных долей для того, чтобы в полной мере отразить непрерывный характер социального неравенства. В каждом обществе, даже в самом эгалитарном, верхняя дециль — это отдельный мир. Он состоит как из людей, чей доход всего в два-три раза выше среднего, так и из тех, чьи ресурсы превышают средний уровень в несколько десятков раз. Для начала полезно разложить верхнюю дециль на две подгруппы: с одной стороны, верхнюю центиль (которую для ясности можно назвать «доминирующим классом», не претендуя, однако, на то, что этот термин лучше, чем прочие), а с другой — следующие девять центилей («состоятельный класс»).

Например, если мы рассмотрим случай относительно слабого неравенства в трудовых доходах (как в Скандинавских странах), который приведен в таблице 1 и в котором 10% наиболее обеспеченных работников получают 20% от общего фонда зарплаты, то можно отметить, что доля, приходящаяся на 1% наиболее обеспеченных, как правило, составляет 5% от общего фонда зарплаты. Это означает, что 1% лучше всего оплачиваемых наемных работников в среднем зарабатывают в пять раз больше средней зарплаты, то есть 10 тысяч евро в обществе, где средняя зарплата составляет 2 тысячи евро в месяц. Иными словами, 10% лучше всего оплачиваемых работников зарабатывают в среднем четыре тысячи евро в месяц, однако внутри этой группы 1% лучше всего оплачиваемых зарабатывают в среднем 10 тысяч евро в месяц (а остальные 9% получают в среднем около 3300 евро). Если мы бы продолжили разложение и исследовали заработки верхней тысячной доли (0,1% лучше всего оплачиваемых) внутри верхней центили, то мы обнаружили бы людей, зарабатывающих несколько десятков тысяч евро в месяц, и даже тех, кто получает несколько сотен тысяч евро в месяц, в том числе и в Скандинавских странах в 1970–1980-е годы. Просто число этих людей было бы невелико, вследствие чего их вес в общей массе трудовых доходов был бы сравнительно ограничен.

Таким образом, для того чтобы судить о неравенстве в каком-либо обществе, недостаточно констатировать, что некоторые доходы очень высоки: например, фраза «шкала зарплат варьируется от 1 до 10» или же «от 1 до 100» на самом деле фактически ничего не говорит. Нужно также знать, сколько людей достигают этого уровня. С этой точки зрения доля доходов (или имущества), которыми располагает верхняя дециль или верхняя центиль, является показателем, позволяющим адекватно оценить неравенство в обществе, поскольку он учитывает не только наличие очень больших доходов (или имущества), но и количество людей, которые имеют отношение к этим крайне высоким показателям.

Верхняя центиль — особенно интересная группа для изучения в рамках нашего исторического исследования, поскольку она по определению представляет собой очень незначительную часть населения, но в то же время является намного более широкой группой, чем элиты численностью в несколько десятков или сотен человек, привлекающих к себе внимание (как группа «двухсот семейств» во Франции, под которой в межвоенный период понимались двести крупнейших акционеров Банка Франции, или рейтинги состояний, публикуемые сегодня *Forbes* и другими подобными журналами и, как правило, включающие в себя несколько сотен человек). В такой стране, как Франция, где в 2013 году проживает почти 65 миллионов человек, или около 50 миллионов совершеннолетнего населения, верхняя центиль охватывает 500 тысяч взрослых. В такой стране, как США, где проживает 320 миллионов человек, из которых 260 миллионов являются совершеннолетними, численность верхней центили составляет 2,6 миллиона взрослых. Таким образом, речь идет об очень многочисленных социальных группах, которых невозможно не заметить в масштабах страны, особенно когда вы живете в тех же городах, что и они, а то и в тех же районах. Во всех странах верхняя центиль занимает весомое место не только в денежном отношении, но и в социальном пейзаже.

При более внимательном рассмотрении оказывается, что во всех обществах, будь то во Франции 1789 года (где аристократия составляла от 1 до 2% населения) или в Соединенных Штатах в начале 2010-х годов (где движение *Occupy Wall Street* («Захвати Уолл-стрит») было прямо направлено против группы «1%» самых богатых), верхняя центиль представляет собой достаточно значимую часть населения, которая существенно влияет на формирование социального пейзажа и политического и экономического устройства в целом.

Отметим попутно удобство использования понятий децилей и центилей: как можно было бы сравнивать неравенство в таких разных обществах, как Франция 1789 года и Соединенные Штаты 2013 года, не определив точно децили и центили и не оценив приходящуюся на них долю национального богатства в первом и во втором случае? Такое упражнение, конечно, не позволяет решить все проблемы и ответить на все вопросы, однако это намного лучше, чем не иметь возможности сказать вообще что-либо. Мы попытаемся определить, в какой степени доминирование «1%», измеренного таким образом, было сильнее при Людовике XVI или при Джордже Буше и Бараке Обаме.

Пример движения *Occupy Wall Street* также показывает, что хотя этот общий язык и особенно понятие «верхней центили» на первый взгляд могут показаться немного абстрактными, они тем не менее позволяют выявить масштабную эволюцию неравенства и поразительные реалии. Вместе с тем они становятся удобным инструментом для выявления причин, которые приводят к масштабной социальной и политической мобилизации общества вокруг, казалось бы, неожиданных лозунгов («*We are the 99%*»⁸), но вызывающих в памяти знаменитый памфлет «Что такое третье сословие?», опубликованный в январе 1789 года аббатом Сийесом⁹.

Уточним также, что иерархии, о которых идет речь, а значит, и понятия децилей и центилей, разумеется, неодинаковы применительно к трудовым доходам и к имуществу. Те, кто располагает 10% самых высоких трудовых доходов или 50% самых низких доходов, — это не те же люди, которые владеют 10% самых крупных состояний или 50% самых скромных состояний. «Один процент» трудовых доходов — это не «1%» имущества. Децили и центили определяются отдельно для трудовых доходов, отдельно для собственности на капитал и, наконец, отдельно для общего дохода, полученного путем совмещения труда и капитала, являющегося синтезом этих двух аспектов и отражающего общую социальную иерархию. Крайне важно всегда уточнять, о какой именно иерархии идет речь. В традиционных обществах соотношение между этими двумя аспектами часто было отрицательным (владельцы крупного имущества не работали и потому находились внизу иерархии трудовых доходов). В современных обществах соотно-

8. «Нас — 99%» (англ.). — Прим. пер.

9. «Что такое третье сословие? Всё. Чем оно было до сих пор при существующем порядке? Ничем. Что оно требует? Стать чем-нибудь».

шение, как правило, положительное, однако полного совпадения не происходит (коэффициент соотношения всегда ниже единицы). Например, всегда есть немало людей, которые относятся к высшему классу по трудовым доходам, но являются частью низших классов по имуществу, и наоборот. Социальное неравенство многомерно, равно как и политический конфликт.

Отметим, наконец, что распределение доходов, как и имущества, отраженное в таблицах 1–3 и проанализированное в этой и следующих главах, представляет собой так называемое «первичное» распределение, то есть до учета налогов. В зависимости от того, насколько «прогрессивно» или «регрессивно» налогообложение (то есть какая налоговая нагрузка ложится на различные группы доходов и имущества по мере продвижения вверх по социальной иерархии), государственные услуги и трансферты, ими финансируемые, распределение после уплаты налогов может быть более или менее эгалитарным, чем до их уплаты. Мы исследуем эти аспекты в четвертой главе книги, наряду с комплексом вопросов, связанных с перераспределением. На данном этапе нас интересует лишь распределение до уплаты налогов¹⁰.

Неравенство в труде: смягчение неравенства? Вернемся к анализу количественных показателей неравенства. В какой мере неравенство в трудовых доходах является умеренным, разумным или даже смягченным? Конечно, неравенство в труде всегда менее выражено, чем неравенство в капитале. Тем не менее было бы ошибкой пренебрегать им — с одной стороны, потому, что трудовые доходы, как правило, составляют от двух третей до трех четвертей национального дохода, а с другой стороны, потому, что расхождение в распределении трудовых доходов в различных странах довольно существенно, что позволяет предположить, что проводимая политика и национальные различия могут оказывать значительное влияние на это неравенство и на условия жизни

10. Следуя сложившейся традиции, мы включили замещающий доход (то есть пенсии по возрасту и пособия по безработице), призванный заменить потерю трудовых доходов и финансируемый за счет платежей, взимаемых с зарплаты (в соответствии с логикой взносов), в первичные трудовые доходы, так как в противном случае неравенство в трудовых доходах среди взрослого населения было бы заметно выше показателей, указанных в таблицах 1 и 3, что выглядело бы несколько искусственно (учитывая значительное число пенсионеров и безработных, располагающих нулевым трудовым доходом). В четвертой части книги мы вернемся к перераспределению через систему выплаты пенсий и пособий, которую пока что мы будем рассматривать лишь как элемент «отсроченной заработной платы».

широких групп населения. В самых эгалитарных, с точки зрения трудовых доходов, странах, таких как государства Скандинавии в 1970–1980-е годы, 10% лучше всего оплачиваемых получают около 20% от общего объема трудовых доходов, а 50% хуже всего оплачиваемых — 35%. В странах со средним уровнем неравенства, к числу которых сегодня относится большинство европейских стран (например, Франция или Германия), первая группа получает 25–30% от общего объема трудовых доходов, а вторая — около 30%. В странах с сильным неравенством, таких как Соединенные Штаты в начале 2010-х годов (где, как мы увидим далее, достигнут один из самых высоких когда-либо наблюдавшихся уровней неравенства в трудовых доходах), на верхнюю дециль приходится 35% трудовых доходов, а на нижнюю половину — всего 25%. Иными словами, соотношение между этими двумя группами оказывается полностью противоположным. Доля 50% хуже всего оплачиваемых в общем зарплатном фонде в два раза выше, чем доля 10% лучше всего оплачиваемых, в самых эгалитарных странах (что не так уж много, скажут некоторые, если учесть, что их в пять раз больше), и на треть меньше в странах с самым высоким уровнем неравенства. Если тенденция ко все большей концентрации трудовых доходов, наблюдавшаяся в Соединенных Штатах в последние десятилетия, сохранится, то к 2030 году доля 50% хуже всего оплачиваемых там будет наполовину меньше, чем доля 10% лучше всего оплачиваемых (см. таблицу 1). Разумеется, ничто не указывает на то, что развитие пойдет именно по этому пути, но эта тенденция тем не менее показывает, что текущие изменения далеко не безобидны.

Если точнее, то при все той же средней зарплате в две тысячи евро более эгалитарное скандинавское распределение предусматривает, что 10% лучше всего оплачиваемых будут получать четыре тысячи евро (а 1% лучше всего оплачиваемых — 10 тысяч евро), промежуточные 40% — 2250 евро в месяц, а 50% хуже всего оплачиваемых — 1400 евро; тогда как американское распределение, приводящее к самому высокому на сегодня неравенству, предполагает более ярко выраженную иерархию: семь тысяч евро для верхних 10% (а самый верхний 1% будет получать 24 тысячи евро), две тысячи евро для промежуточных 40% и всего одна тысяча евро для низших 50%.

Для наименее обеспеченной половины населения расхождение между различными видами распределения оказывается весьма существенным: если на протяжении всей жизни человек располагает дополнительным доходом в размере 40% — 1400 евро

вместо тысячи, даже без учета влияния системы налогообложения и трансфертов, это значительно влияет на образ жизни, который этот человек может себе позволить, на жилищные условия, на формы проведения отпуска, на расходы, которые можно выделить на осуществление своих проектов, на детей и т.д. Также следует подчеркнуть, что в большинстве стран доля женщин среди тех 50%, которые получают более низкую зарплату, заметно выше, вследствие чего сильные различия между странами отчасти отражают и различную степень расхождения между зарплатами мужчин и женщин, которая в Северной Европе ниже, чем где бы то ни было еще.

Для наиболее обеспеченных слоев населения расхождение между различными видами распределения также оказывается очень значительным: у человека, который в течение всей своей жизни располагает семью тысячами евро, а не четырьмя тысячами (или даже 24 тысячами вместо 10 тысяч), расходы будут иными, и он будет располагать большей свободой не только в собственных покупках, но и в отношении других: например, ему будет проще нанимать себе на службу хуже оплачиваемых людей. Если нынешняя тенденция в Соединенных Штатах сохранится, то, при все той же средней зарплате в две тысячи евро в месяц, к 2030 году ежемесячные доходы верхних 10% могут достичь девяти тысяч евро (и 34 тысяч для 1%), промежуточных 40% — 1750 евро, а нижних 50% — всего 800 евро. Иными словами, 10% самых богатых смогут нанимать в качестве прислуги значительную часть нижних 50%¹¹.

Таким образом, очевидно, что при одинаковой средней зарплате различия в распределении трудовых доходов могут приводить к складыванию совершенно разных социальных и экономических реалий для тех или иных социальных групп, а в некоторых случаях и к далеко не безмятежному неравенству. Ввиду всех этих причин крайне важно понять, какие экономические, социальные и политические силы определяют степень неравенства в трудовых доходах в различных обществах.

11. Все эти простейшие расчеты подробно приведены в таблице 1 (доступна онлайн: <http://piketty.pse.ens.fr/en/capital21c2>).