ТОМАС ПИКЕТТИ

КАПИТАЛ

в XXI веке

ozon.ru

THOMAS PIKETTY

LE CAPITAL

au XXI^{e} siècle

Éditions du Seuil

ТОМАС ПИКЕТТИ

КАПИТАЛ

в XXI веке

Ад Маргинем Пресс

УДК 330.14.01"20"
ББК 65.011.14
П32

Ad Marginem

Оформление — ABCdesign
Перевод с английского — Александр Дунаев
Научный редактор — Андрей Володин (Центр экономической истории истфака МГУ)

П32
Пикетти, Томас (1971–).
Капитал в XXI веке / Томас Пикетти. —
Москва: Ад Маргинем Пресс, 2015. — 592 с.

ISBN 978-5-91103-252-4

В «Капитале в XXI веке» Томас Пикетти предложил новый взгляд на проблему, которая в последние десятилетия обращает на себя все больше внимания, — проблему неравенства. Проанализировав огромное количества данных, французский экономист обнаружил следующую закономерность. При прочих равных быстрый экономический рост уменьшает роль капитала и его концентрацию в частных руках и приводит к сокращению неравенства, в то время как замедление роста имеет следствием возрастание значения капитала и увеличение неравенства. В исторической ретроспективе — а книга Пикетти охватывает огромный период от начала XVIII века до наших дней — рост влияния капитала прерывался лишь в двадцатом столетии как следствие двух мировых войн и кейнсианской политики Славного тридцатилетия (1945–1975).

Сегодня же мир возвращается к ситуации, когда неравенство неуклонно увеличивается, что может привести к тяжелым социальным и политическим последствиям. Впрочем, в отличие от Карла Маркса, с которым Пикетти часто сравнивают, француз не ограничивается лишь мрачной констатацией сложившегося положения и не предрекает крах капиталистической системы. Он предлагает меры, которые могли бы приостановить неблагоприятные тенденции.

© Éditions du Seuil, 2013
© Дунаев А., перевод, 2015
© ООО «Ад Маргинем Пресс», 2015

Оглавление

11 **Список графиков и таблиц**

16 **Выражение благодарности**

18 **Книга и техническое приложение / интернет-сайт: руководство пользователя**

20 **Введение**

20 Спор без источников?

22 Мальтус, Юнг и Французская революция

23 Рикардо: принцип редкости

25 Маркс: принцип бесконечного накопления

29 От Маркса к Кузнецу: от апокалипсиса к волшебной сказке

31 Кривая Кузнеца: хорошая новость во время «холодной войны»

33 Как вновь сделать вопрос о распределении центральным в экономических исследованиях

34 Источники, используемые в этой книге

39 Основные результаты, достигнутые в этой книге

41 Силы схождения, силы расхождения

43 Ключевая сила расхождения: $r > g$

46 Географические и исторические границы

48 Теоретические и концептуальные рамки

51 Структура книги

54 **Часть первая. Доход и капитал**

54 **Глава 1.** Доход и производство

56 Распределение дохода между капиталом и трудом не очень стабильно в долгосрочной перспективе

58 Понятие национального дохода

60 Что такое капитал?

62 Капитал и имущество

65 Соотношение между капиталом и доходом

67 Первый основной закон капитализма: $\alpha = r \times \beta$

71 Национальный экономико-статистический учет — социальный конструкт в процессе становления

74 Распределение производства в мировом масштабе

75 От континентальных блоков к региональным

78 Неравенство в мире: от 150 до трех тысяч евро в месяц

82 Распределение дохода в мире более неравномерно, чем производство

84 Какие силы способствуют сближению стран?

87 **Глава 2.** Рост: иллюзии и реальность

87 Рост в очень долгой перспективе

88 Закон кумулятивного роста

90 Этапы демографического роста

94 Отрицательный демографический рост?

97 Рост — источник уравнивания условий жизни

99 Этапы экономического роста

101 Что означает увеличение покупательной способности в 10 раз?
103 Рост: диверсификация образа жизни
106 Конец роста?
108 При ежегодном росте на 1% общество переживает глубокое обновление
109 Наследие славного тридцатилетия: переплетение судеб по обе стороны Атлантики
111 Двойная колоколообразная кривая мирового роста
114 Проблема инфляции
115 Высокая монетарная стабильность XVIII и XIX веков
117 Смысл денег в классическом романе
118 Исчезновение денежных ориентиров в XX веке
121 **Часть вторая. Динамика соотношения между капиталом и доходом**
121 **Глава 3.** Метаморфозы капитала
121 Природа имущественного состояния: от литературы к реальности
123 Метаморфозы капитала в Великобритании и во Франции
127 Величие и падение капиталов, размещенных за рубежом
129 Доходы и имущество: некоторые цифры
130 Государственное богатство, частное богатство
133 Государственное богатство в истории
135 Великобритания: государственный долг и усиление частного капитала
138 Кому выгоден государственный долг?
140 Риски уравнения Рикардо
142 Франция: послевоенный капитализм без капиталистов
146 **Глава 4.** От старой Европы к Новому Свету
146 Германия: рейнский капитализм и общественная собственность
151 Потрясения, которые капитал пережил в XX веке
155 Капитал в Америке: больше стабильности, чем в Европе
160 Новый Свет и зарубежные капиталовложения
162 Канада: долгое время в собственности Короны
163 Новый Свет и Старый: роль рабства
166 Невольничий капитал и капитал человеческий
169 **Глава 5.** Соотношение между капиталом и доходом в долгосрочной перспективе
171 Второй основной закон капитализма: $\beta = s/g$
172 Закон, действующий в долгосрочной перспективе
175 Возвращение капитала в богатых странах, начиная с 1970-х годов
178 Помимо пузырей: слабый рост, высокая норма накопления
180 Две составляющих частных сбережений
183 Предметы длительного пользования и ценности
185 Частный капитал, выраженный в годах располагаемого дохода
186 Фонды и другие собственники капитала
188 Приватизация имущества в богатых странах
191 Исторический рост цен на активы
196 Национальный капитал и чистые зарубежные активы в богатых странах

200 Каким будет соотношение между капиталом и доходом в мировом масштабе в XXI веке?
201 Загадка стоимости земли
204 Глава 6. Распределение между капиталом и трудом в XXI веке
204 От соотношения между капиталом и доходом к распределению между капиталом и трудом
207 Обороты рассчитать сложнее, чем объемы
209 Понятие чистой доходности капитала
210 Доходность капитала в истории
212 Доходность капитала в начале XXI века
214 Активы реальные, активы номинальные
216 Зачем нужен капитал?
217 Понятие предельной производительности капитала
219 Избыток капитала убивает капитал
221 За рамками функции Кобба-Дугласа: вопрос стабильности распределения между капиталом и трудом
224 Замещение между капиталом и трудом в XXI веке: эластичность выше единицы
226 Традиционные аграрные общества: эластичность ниже единицы
226 Человеческий капитал — это иллюзия?
228 Измерения в распределении между капиталом и трудом в среднесрочной перспективе
230 Возвращение к Марксу и к тенденции к снижению нормы прибыли
233 За рамками спора «двух Кембриджей»
236 Возвращение капитала в условиях режима медленного роста
237 Капризы технологий
238 Часть третья. Структура неравенства
238 Глава 7. Неравенство и концентрация: первые ориентиры
239 Речь Вотрена
241 Ключевой вопрос: работа или наследство?
242 Неравенство в труде, неравенство в капитале
244 Капитал всегда распределен более неравномерно, чем труд
246 Неравенство и концентрация: некоторые цифры
248 Низшие, средние и высшие классы
251 Борьба классов или борьба центилей?
254 Неравенство в труде: смягчение неравенства?
256 Неравенство в капитале: крайнее неравенство
259 Крупнейшее новшество XX века: имущественный средний класс
261 Общее неравенство доходов: два мира
264 Проблемы, связанные с обобщающими показателями
266 Вуаль стыдливости на официальных публикациях
267 Возвращение к «социальным таблицам» и к политической арифметике
270 Глава 8. Два мира
270 Простой пример: сокращение неравенства во Франции в XX веке
273 История неравенства: история, полная политики и хаоса

274 От «общества рантье» к «обществу менеджеров»
277 Разные миры верхней децили
280 Ограниченность деклараций о доходах
282 Хаос межвоенной эпохи
285 Нестыковка временных периодов
288 Рост неравенства во Франции с 1980–1990-х годов
289 Более сложный пример: трансформация неравенства в Соединенных Штатах
292 Взрывной рост неравенства в Соединенных Штатах, начиная с 1970–1980-х годов
295 Был ли вызван финансовый кризис ростом неравенства?
296 Рост супер-зарплат
298 Сосуществование в рамках верхней центили
302 **Глава 9.** Неравенство в трудовых доходах
302 Неравенство в трудовых доходах: гонка между образованием и технологиями?
305 Ограниченность теоретической модели: роль институтов
308 Тарифные сетки и минимальная зарплата
312 Чем обусловлен взрывной рост неравенства в Соединенных Штатах?
313 Становление прослойки топ-менеджеров: англосаксонский феномен
316 Мир верхней тысячной
320 В 1900–1910-е годы уровень неравенства в Европе был выше, чем в Новом Свете
324 Неравенство в развивающихся странах слабее, чем в Соединенных Штатах
328 Иллюзия предельной производительности
331 Отрыв топ-менеджеров: мощная сила расхождения
335 **Глава 10.** Неравенство в собственности на капитал
335 Сверхконцентрация имущества в Европе и Америке
336 Франция: полигон для изучения имущества
338 Метаморфозы имущественного общества
342 Неравенство в капитале в Европе Прекрасной эпохи
344 Становление имущественного среднего класса
345 Неравенство в капитале в Америке
348 Механика имущественного расхождения: *r* против *g* в истории
350 Почему доходность капитала превышает темпы экономического роста?
355 Проблема предпочтения настоящего
358 Существует ли сбалансированное распределение?
359 Фидеикомиссы и майорат
361 Гражданский кодекс и иллюзии Французской революции
364 Парето и иллюзия стабильности неравенства
366 Почему уровень имущественного неравенства, наблюдавшийся в прошлом не был достигнут вновь?
369 Инструменты объяснения: время, налоги и рост
373 Будет ли неравенство в XXI веке еще сильнее, чем в XIX?

376 **Глава 11.** Личные качества и наследство в долгосрочной перспективе
377 Эволюция оборота наследства в долгосрочном плане
380 Налоговый оборот и экономический оборот
381 Три силы: иллюзия конца наследства
384 Смертность в долгосрочном плане
386 Богатство стареет вместе с населением: эффект $\mu \times m$
389 Богатство мертвых, богатство живых
392 Пятидесятилетние и восьмидесятилетние: возраст и богатство в Прекрасную эпоху
394 Омоложение состояний в результате войн
396 Как будет меняться оборот наследства в XXI веке?
399 От ежегодного оборота наследства к объему наследственного имущества
403 Возвращение к монологу Вотрена
405 Дилемма Растиньяка
408 Элементарная арифметика рантье и менеджеров
409 Классическое имущественное общество: мир Бальзака и Джейн Остин
413 Крайнее имущественное неравенство — необходимое условие цивилизации в бедном обществе?
415 Меритократический экстремизм в богатых обществах
417 Общество мелких рантье
420 Рантье — враг демократии
424 Возвращение наследства: сначала европейский феномен, а затем и мировой?
429 **Глава 12.** Имущественное неравенство в мире в XXI веке
429 Неравенство в доходности капитала
431 Эволюция мировых рейтингов состояний
435 От рейтингов миллиардеров к «мировым отчетам о состояниях»
438 Наследники и предприниматели в рейтингах состояний
443 Нравственная иерархия состояний
447 Доходность целевых капиталов университетов
450 Капитал и экономия на масштабе
453 Как влияет инфляция на неравенство в доходности капитала?
456 Доходность суверенных фондов: капитал и политика
459 Завладеют ли миром суверенные фонды нефтедобывающих стран?
461 Завладеет ли миром Китай?
464 Международное расхождение, олигархическое расхождение
466 Так ли бедны богатые страны?
469 **Часть четвертая. Регулирование капитала в XXI веке**
469 **Глава 13.** Социальное государство для XXI века
469 Кризис 2008 года и вопрос возвращения государства
472 Развитие социального государства в XX веке
475 Формы социального государства
478 Современное перераспределение: логика прав
480 Модернизировать социальное государство, а не демонтировать его
483 Обеспечивают ли образовательные учреждения социальную мобильность?

485 Меритократия и олигархия в университетах
488 Будущее пенсий: распределение и слабый рост
491 Проблема социального государства в бедных и развивающихся странах
494 Глава 14. Как переосмыслить прогрессивный подоходный налог
494 Современное перераспределение: вопрос прогрессивного налогообложения
496 Прогрессивный налог имеет локальное, но ключевое значение
499 Прогрессивный налог в XX веке: эфемерное порождение хаоса
504 Вопрос прогрессивного налога при Третьей республике
507 Конфискационный налог на чрезмерные доходы — американское изобретение
511 Взрывной рост зарплат топ-менеджеров: роль налогообложения
514 Национальная идентичность и экономическая эффективность
517 Переосмыслить вопрос о верхней маржинальной ставке
520 Глава 15. Мировой налог на капитал
520 Мировой налог на капитал: полезная утопия
523 Задача демократической и финансовой прозрачности
527 Простое решение: автоматическая передача банковских данных
530 Зачем нужен налог на капитал?
533 Логика содействия, логика стимула
535 Проект европейского налога на состояния
538 Налог на капитал в истории
543 Замещающее регулирование: протекционизм и контроль над капиталами
544 Загадка регулирования капитала в Китае
546 Вопрос перераспределения нефтяной ренты
547 Перераспределение посредством иммиграции
550 Глава 16. Проблема государственного долга
550 Методы снижения государственного долга: налог на капитал, инфляция или бюджетная экономия
554 Позволяет ли инфляция перераспределять богатства?
558 Что делают центральные банки?
560 Создание денежной массы и национальный капитал
564 Кипрский кризис: когда налог на капитал сочетается с банковским регулированием
567 Евро: валюта без государства для XXI века?
570 Вопрос европейской унификации
575 Государство и накопление капитала в XXI веке
578 Юридическая педантичность и политика
581 Глобальное потепление и государственный капитал
583 Экономическая прозрачность и демократический контроль над капиталом
585 Заключение
585 Ключевое противоречие капитализма: $r > g$
587 К исторической и политической экономии
589 Игра самых бедных

Список графиков и таблиц

Введение

График I.1. Неравенство в доходах в Соединенных Штатах

График I.2. Соотношение между капиталом и доходом в Европе в 1870–2010 годах

Часть 1

Глава 1

График 1.1. Распределение мирового производства в 1700–2012 годах

График 1.2. Распределение мирового населения в 1700–2012 годах

График 1.3. Мировое неравенство: расхождение, затем сближение?

График 1.4. Обменный курс и паритет покупательной способности: евро/доллар

График 1.5. Обменный курс и паритет покупательной способности: евро/юань

Таблица 1.1. Распределение мирового ВВП в 2012 году

Глава 2

График 2.1. Рост мирового населения в 1700–2012 годах

График 2.2. Темпы роста численности мирового население с античных времен до 2100 года

График 2.3. Темпы роста производства на душу населения со времен промышленной революции

График 2.4. Темпы роста мирового производства со времен античности до 2100 года

График 2.5. Темпы роста общего мирового производства со времен античности до 2100 года

График 2.6. Инфляция со времен промышленной революции

Таблица 2.1. Мировой рост начиная с промышленной революции

Таблица 2.2. Закон кумулятивного роста

Таблица 2.3. Демографический рост со времен промышленной революции

Таблица 2.4. Занятость по отраслям деятельности во Франции и в Соединенных Штатах в 1800–2012 годах

Таблица 2.5. Рост производства на душу населения со времен промышленной революции

Часть 2

Глава 3

График 3.1. Капитал в Великобритании в 1700–2010 годах

График 3.2. Капитал во Франции в 1700–2010 годах

График 3.3. Государственное богатство в Великобритании в 1700–2010 годах

График 3.4. Государственное богатство во Франции в 1700–2010 годах

График 3.5. Частный и государственный капитал в Великобритании в 1700–2010 годах

График 3.6. Частный и государственный капитал во Франции в 1700–2010 годах

Таблица 3.1. Государственное и частное богатство во Франции в 2012 году

Глава 4

График 4.1. Капитал в Германии в 1870–2010 годах

График 4.2. Государственное богатство в Германии в 1870–2010 годах

График 4.3. Частный и государственный капитал в Германии в 1870–2010 годах

График 4.4. Частный и государственный капитал в Европе в 1870–2010 годах

График 4.5. Национальный капитал в Европе в 1870–2010 годах

График 4.6. Капитал в Соединенных Штатах в 1770–2010 годах

График 4.7. Государственное богатство в Соединенных Штатах в 1770–2010 годах

График 4.8. Частный и государственный капитал в Соединенных Штатах в 1770–2010 годах

График 4.9. Капитал в Канаде в 1860–2010 годах

График 4.10. Капитал и рабовладение в Соединенных Штатах

График 4.11. Капитал в 1770–1810 годах: Новый и Старый Свет

Глава 5

График 5.1. Частный и государственный капитал в Европе и Америке в 1870–2010 годах

График 5.2. Национальный капитал в Европе и Америке в 1870–2010 годах

График 5.3. Частный капитал в богатых странах в 1970–2010 годах

График 5.4. Частный капитал, выраженный в годах располагаемого дохода

График 5.5. Частный и государственный капитал в богатых странах в 1970–2010 годах

График 5.6. Рыночная и балансовая стоимости компаний

График 5.7. Национальный капитал в богатых странах в 1970–2010 годах

График 5.8. Соотношение между капиталом и доходом в мире в 1870–2100 годах

Таблица 5.1. Темпы роста и норма сбережений в богатых странах в 1970–2010 годах

Таблица 5.2. Частные сбережения в богатых странах в 1970–2010 годах

Таблица 5.3. Валовые и чистые сбережения в богатых странах в 1970–2010 годах

Таблица 5.4. Государственные и частные сбережения в богатых странах в 1970–2010 годах

Глава 6

График 6.1. Распределение между капиталом и трудом в Великобритании в 1770–2010 годах

График 6.2. Распределение между капиталом и трудом во Франции в 1820–2010 годах

График 6.3. Чистая доходность капитала в Великобритании в 1770–2010 годах

График 6.4. Чистая доходность капитала во Франции в 1820–2010 годах

График 6.5. Доля капитала в богатых странах в 1975–2010 годах
График 6.6. Доля прибыли в добавленной стоимости компаний во Франции в 1900–2010 годах
График 6.7. Доля арендных платежей в национальном доходе во Франции в 1900–2010 годах
График 6.8. Доля капитала в национальном доходе во Франции в 1900–2010 годах

Часть 3

Глава 7

Таблица 7.1. Общее неравенство трудовых доходов в пространстве и во времени
Таблица 7.2. Неравенство в собственности на капитал во времени и в пространстве
Таблица 7.3. Общее неравенство в доходах (трудовых и с капитала) во времени и в пространстве

Глава 8

График 8.1. Неравенство доходов во Франции в 1910–2010 годах
График 8.2. Крах рантье в 1910–2010 годах
График 8.3. Структура высоких доходов во Франции в 1932 году
График 8.4. Структура высоких доходов во Франции в 2005 году
График 8.5. Неравенство в доходах в Соединенных Штатах в 1910–2010 годах
График 8.6. Структура верхней децили в Соединенных Штатах в 1910–2010 годах
График 8.7. Высокие доходы и высокие зарплаты в Соединенных Штатах в 1910–2010 годах
График 8.8. Изменение положения верхней центили в Соединенных Штатах
График 8.9. Структура высоких доходов в Соединенных Штатах в 1929 году
График 8.10. Структура высоких доходов в Соединенных Штатах в 2007 году

Глава 9

График 9.1. Минимальная зарплата во Франции и в Соединенных Штатах в 1950–2013 годах
График 9.2. Неравенство в доходах в англосаксонских странах в 1910–2010 годах
График 9.3. Неравенство в доходах: континентальная Европа и Япония в 1910–2010 годах
График 9.4. Неравенство в доходах: Северная и Южная Европа в 1910–2010 годах
График 9.5. Верхняя тысячная часть в англосаксонских странах в 1910–2010 годах
График 9.6. Верхняя тысячная часть в странах континентальной Европы и в Японии в 1910–2010 годах
График 9.7. Доля верхней децили в Европе и Соединенных Штатах в 1900–2010 годах
График 9.8. Неравенство в доходах в Европе и в Соединенных Штатах в 1900–2010 годах

График 9.9. Неравенство в доходах в развивающихся странах в 1910–2010 годах

Глава 10

График 10.1. Имущественное неравенство во Франции в 1810–2010 годах
График 10.2. Имущественное неравенство: Париж и Франция в 1810–2010 годах
График 10.3. Имущественное неравенство в Великобритании в 1810–2010 годах
График 10.4. Имущественное неравенство в Швеции в 1810–2010 годах
График 10.5. Имущественное неравенство в Соединенных Штатах в 1810–2010 годах
График 10.6. Имущественное неравенство в Европе и Соединенных Штатах в 1810–2010 годах
График 10.7. Доходность капитала и рост во Франции в 1820–1913 годах
График 10.8. Доля капитала и норма сбережений во Франции в 1820–1913 годах
График 10.9. Доходность капитала и темпы роста в мировом масштабе с Античности до 2100 года
График 10.10. Доходность капитала (после уплаты налогов) и темпы роста в мировом масштабе со времен Античности до 2100 года
График 10.11. Доходность капитала (после уплаты налогов) и темпы роста в мировом масштабе со времен Античности до 2200 года
Таблица 10.1. Структура парижских состояний в 1872–1912 годах

Глава 11

График 11.1. Ежегодный оборот наследства, выраженный в процентах к национальному доходу, во Франции в 1820–2010 годах
График 11.2. Уровень смертности во Франции в 1820–2100 годах
График 11.3. Средний возраст смерти и получения наследства во Франции в 1820–2100 годах
График 11.4. Оборот наследства и уровень смертности во Франции в 1820–2010 годах
График 11.5. Соотношение между средним имуществом на момент смерти и средним имуществом живых во Франции в 1820–2010 годах
График 11.6. Наблюдаемый и моделируемый оборот наследства во Франции в 1820–2010 годах
График 11.7. Доля наследственного имущества в общем имуществе во Франции в 1850–2100 годах
График 11.8. Ежегодный оборот наследства, выраженный в процентах к располагаемому доходу, во Франции в 1820–2010 годах
График 11.9. Доля наследств и дарений во всех ресурсах (наследства и дарения + трудовые доходы) поколений, родившихся в 1790–2030 годах
График 11.10. Дилемма Растиньяка для поколений, родившихся в 1790–2030 годах
График 11.11. Какая доля населения получает наследство, равное тому, что зарабатывается в течение целой трудовой жизни?

График 11.12. Оборот наследства в Европе в 1900–2010 годах
Таблица 11.1. Имущественные группы по возрасту во Франции в 1820–2010 годах

Глава 12

График 12.1. Миллиардеры, согласно рейтингу «Forbes», в 1987–2013 годах
График 12.2. Миллиардеры в соотношении к мировому населению и имуществу в 1987–2013 годах
График 12.3. Доля квантилей крупнейших состояний в мировом частном имуществе в 1987–2013 годах
График 12.4. Соотношение между капиталом и доходом в мире в 1870–2100 годах
График 12.5. Распределение мирового капитала в 1870–2100 годах
График 12.6. Имущественные позиции богатых стран по отношению к остальному миру в 1985–2010 годах
Таблица 12.1. Темпы роста крупнейших состояний в 1987–2013 годах
Таблица 12.2. Доходность целевых капиталов американских университетов в 1980–2010 годах

Часть 4

Глава 13

График 13.1. Обязательные отчисления в богатых странах в 1870–2010 годах

Глава 14

График 14.1. Верхняя ставка подоходного налога в 1900–2013 годах
График 14.2. Верхняя ставка налога на наследство в 1900–2013 годах

Выражение благодарности

Эта книга — плод пятнадцати лет исследовательской работы (1998–2013), посвященной в основном исторической динамике доходов и имущества. Значительная часть этой работы была проведена в сотрудничестве с другими исследователями.

Вскоре после того, как в 2001 году я опубликовал книгу «Высокие доходы во Франции в XX веке», мне посчастливилось воспользоваться горячей поддержкой Энтони Аткинсона и Эмманюэля Саэза. Без них этот скромный проект, ограниченный Францией, никогда бы не достиг нынешнего международного масштаба. Тони сначала был для меня примером для подражания в годы учебы, а затем стал первым читателем моей исторической работы, посвященной неравенству во Франции, и немедленно принялся за изучение материала Великобритании, а затем и многих других стран. Мы вместе работали над двумя объемистыми томами, которые вышли в 2007 и 2010 годах и охватывают в общей сложности более двадцати стран, являясь самой обширной на сегодняшний день базой данных по исторической эволюции неравенства в доходах. Вместе с Эмманюэлем мы исследовали материал Соединенных Штатов. Мы выявили головокружительный рост доходов 1% самых богатых американцев начиная с 1970–1980-х годов, что оказало некоторое влияние на дебаты за океаном. Мы также провели множество исследований по теории оптимального налогообложения доходов и капитала. Эти общие исследования послужили богатым источником при написании настоящей книги.

На эту работу также очень сильно повлияла моя встреча с Жилем Посталь-Виньо и Жан-Лораном Розенталем и исторические исследования, которые мы продолжаем вести вместе в парижских архивах по наследству и которые охватывают период с Французской революции до наших дней. Они позволили мне прочувствовать живое, осязаемое измерение имущества и капитала, а также проблем, связанных с их регистрацией. Жиль и Жан-Лоран помогли мне понять многочисленные параллели — а также различия — между структурой собственности в Прекрасную эпоху и в начале XXI века.

Эта работа очень многим обязана всем аспирантам и молодым исследователям, с которыми мне посчастливилось работать в течение пятнадцати лет. Помимо их прямого вклада в приведенные здесь работы, их исследования и энергия создавали ту атмосферу интеллектуального бурления, в которой писалась эта книга. Я имею в виду Факундо Альваредо, Лорана Баха, Антуана Бозио, Клемана Карбоннье, Фабьена Делла, Габриэль Фак, Николя Фремо, Люси Гаденн, Жюльена Грене, Элизу Юильри, Камиля Ланде, Иоану Маринеску, Элоди Мориваль, Нэнси Цян, Дороте Рузе, Стефанию Станчеву, Жулиану Лондоно Велез, Гийома Сен-Жака, Кристофа Шинке, Орели Сотуру, Матье Вальденера, Габриэля Цукмана. Без деловой хватки, пунктуальности и талантов координатора Факундо Альваредо не существовало бы World Top Incomes Database, к которой я часто обращался

в этой книге. Без энтузиазма и требовательности Камиля Ланде никогда не появился бы на свет наш партисипативный проект «налоговой революции». Без скрупулезности и удивительной работоспособности Габриэля Цукмана я бы не смог довести до конца исследование по исторической эволюции соотношения между капиталом и доходом в богатых странах, которое играет ключевую роль в этой книге.

Также я хочу поблагодарить учреждения, сделавшие возможным этот проект: в первую очередь Высшую школу социальных исследований, где я руковожу исследованиями с 2000 года, а также Высшую нормальную школу и все другие учреждения, создавшие Парижскую школу экономики, в которой я преподаю с момента ее создания и первым директором которой я был с 2005 по 2007 год. Согласившись объединить свои силы и стать миноритарным партнером проекта, представляющего собой нечто большее, чем сумму частных интересов, эти институты позволили создать скромный государственный центр, который, я надеюсь, будет способствовать развитию многополярной политической экономии в XXI веке.

Наконец, спасибо Жюльетте, Деборе и Элен, моим трем любимым дочкам, за всю любовь и силы, которые они мне дают. И спасибо моей спутнице Джулии, которая является моим лучшим читателем: ее влияние и поддержка на каждом этапе написания этой книги играли ключевую роль. Без них у меня бы не хватило энергии довести этот проект до конца.

Книга и техническое приложение / интернет-сайт: руководство пользователя

Для того чтобы не перегружать текст и сноски внизу страниц, точное описание исторических источников, библиографических ссылок, статистических методов и математических моделей дается в техническом приложении, доступном на следующем интернет-сайте: http://piketty.pse.ens.fr/capital21c.

В техническом приложении приведены все таблицы и ряды данных, которые использовались при составлении графиков, представленных в книге, а также подробное описание соответствующих источников и методов. Библиографические ссылки, приведенные в книге и в сносках внизу страниц, также были сокращены до необходимого минимума и представлены точнее в техническом приложении. В нем также содержится определенное количество дополнительных таблиц и графиков, которые иногда упоминаются в сносках (например, «См. дополнительные графики S1.1, S1.2 и S1.3», с. 107, сноска 094). Техническое приложение и интернет-сайт были созданы в качестве дополнения к книге и для того, чтобы обеспечить возможность многоуровневого чтения.

Заинтересовавшиеся читатели также найдут на сайте все файлы (в основном в форматах Excel и Stata), программы, формулы и математические уравнения, отсылки к первоначальным источникам и интернет-материалам, которые открывают доступ к более техническим исследованиям, лежащим в основе этой книги.

Наша задача заключается в том, чтобы эту книгу могли прочесть люди, не имеющие никакого специального технического багажа, и вместе с тем чтобы книга и приложение в целом удовлетворяли требованиям студентов и исследователей в данной области. Это также позволит мне размещать онлайн обновленные версии технического приложения, таблиц и графиков. Я заранее благодарю читателей и пользователей интернета, которые пожелают поделиться со мной своими наблюдениями и впечатлениями по электронной почте (piketty@ens.fr).

«Общественные различия могут основываться лишь на общей пользе»

Статья первая Декларации
прав человека и гражданина,
1789 год

Введение

Распределение богатств — один из самых насущных и обсуждаемых вопросов сегодня. Но что мы знаем на самом деле о его долгосрочной эволюции? Неизбежно ли динамика накопления частного капитала приводит ко все большей концентрации богатства и власти в руках немногих, как полагал Маркс в XIX веке? Или же уравновешивающие силы роста, конкуренции и технического прогресса спонтанно обеспечивают сокращение неравенства и гармоничную стабилизацию на высших стадиях развития, как считал Кузнец в двадцатом столетии? Что мы на самом деле знаем об эволюции распределения доходов и собственности начиная с XVIII века и какие уроки мы можем извлечь из нее для XXI века?

Таковы вопросы, на которые я попытаюсь ответить в этой книге. Отмечу сразу: предлагаемые ответы несовершенны и неполны. Однако они основаны на гораздо более обстоятельных исторических и сравнительных данных, чем все предшествующие работы, охватывают три столетия и более двадцати стран и исходят из обновленной теории, которая помогает лучше понять нынешние тенденции и механизмы. Экономический рост и распространение знаний позволили избежать марксистского апокалипсиса, но не изменили глубинной структуры капитала и неравенства — или, по крайней мере, изменили не настолько, как это можно было предполагать в исполненные оптимизма десятилетия, последовавшие за Второй мировой войной. Если уровень доходности капитала устойчиво превышает показатели роста производства и доходов, как это было в XIX веке и как, вполне вероятно, будет в веке двадцать первом, капитализм автоматически создает нетерпимое, произвольное неравенство и ставит тем самым под удар меритократические ценности, которые лежат в основе наших демократических обществ. Тем не менее есть средства, благодаря которым демократия и общественный интерес могут вновь установить контроль над капитализмом и частными интересами, не впадая при этом в националистические и протекционистские крайности. Эта книга предлагает возможные решения на основе исторического опыта, рассказ о котором является основным сюжетом данного труда.

Спор без источников? В течение долгого времени интеллектуальные и политические споры о распределении богатства основывались на множестве предрассудков и на очень небольшом количестве фактов.

Конечно, неправильно недооценивать значение интуитивного знания о доходах и имуществе своей эпохи, которое каждый приобретает, не имея какой-либо теоретической основы и сколько-нибудь репрезентативных статистических данных. Мы увидим, что, например, кинематограф и литература, особенно романы XIX века, полны исключительно точной информации об уровне жизни и благосостоянии различных социальных групп и о структуре неравенства, его оправдании и влиянии на жизнь каждого человека. Так, романы Джейн Остин и Бальзака рисуют потрясающие картины распределения богатств в Великобритании и Франции в период

с 1790 по 1830 год. Оба писателя были прекрасно осведомлены об иерархии наследства, царившей в их обществах. Они рассказывали о тайных границах иерархии, они знали о ее безжалостном воздействии на жизнь мужчин и женщин, об их брачных стратегиях, надеждах и невзгодах. Они повествовали о последствиях всего этого так правдиво и так выразительно, что с ними не может сравниться никакая статистика и никакой научный анализ.

Действительно, вопрос о распределении богатств слишком важен, чтобы оставлять его на усмотрение одних лишь экономистов, социологов, историков и прочих философов. Он интересен всем — тем лучше. Конкретная, живая реальность неравенства очевидна всем, кто испытывает его на себе, и, разумеется, порождает резкие и противоречивые политические суждения. Крестьянин или дворянин, рабочий или промышленник, поденщик или банкир — каждый с того наблюдательного пункта, который он занимает, видит важные события, затрагивающие жизненные условия разных людей и меняющие отношения власти и господства между различными социальными группами, и формулирует собственное понимание того, что справедливо, а что нет. Вопросу о распределении богатств всегда будет присуще это неизбежно субъективное и психологическое измерение, которое носит политический, конфликтный характер и которое никакой анализ, претендующий на научность, не сможет устранить. К счастью, на смену демократии никогда не придет государство экспертов.

Тем не менее вопрос о распределении заслуживает систематического, методичного изучения. В отсутствие четко определенных источников, методов и концепций можно говорить все что угодно. По мнению одних, неравенство все время растет, а значит, и мир становится все более и более несправедливым. Другие полагают, что неравенство естественным образом снижается или же спонтанно обретает гармоничные формы, вследствие чего не нужно делать ничего, что могло бы нарушить это счастливое равновесие. Пока ведется этот диалог глухих, в рамках которого каждый лагерь зачастую оправдывает собственную интеллектуальную лень точно такой же ленью своих противников, есть возможность заняться систематическим и методичным исследованием — пусть и не целиком научным. Научный анализ никогда не положит конец ожесточенным политическим конфликтам, вызванным неравенством. Исследования в области социальных наук невнятны и несовершенны и всегда такими будут. Они не претендуют на то, чтобы превратить экономику, социологию и историю в точные науки. Однако, постепенно устанавливая факты и закономерности, беспристрастно анализируя экономические, социальные и политические механизмы, которые могут помочь в решении этой задачи, данные исследования могут сделать демократические дебаты более обоснованными и сфокусировать их на правильных вопросах. Они могут способствовать постоянному обновлению рамок этих дебатов, изобличать надуманные утверждения и обман, заставлять пересматривать и ставить под сомнение всё и вся. Такова, на мой взгляд, роль, которую могут и должны играть интеллектуалы, в том числе специалисты в области социальных наук, являющиеся такими же

гражданами, как и все остальные, но имеющие возможность посвящать исследованиям больше времени, чем остальные (да еще и получать за это деньги — серьезная привилегия).

Вместе с тем нельзя не отметить, что научные исследования, посвященные распределению богатства, основывались на относительно немногочисленных твердо установленных фактах и на множестве чисто теоретических рассуждений. Более подробную характеристику источников, на которые я опирался и которые попытался объединить в этой книге, я предварю кратким историческом очерком о тех, кто размышлял над этими вопросами.

Мальтус, Юнг и Французская революция. Когда в конце XVIII — начале XIX века в Великобритании и Франции зародилась классическая политическая экономия, вопрос о распределении богатства уже был в центре всех исследований. Всем было очевидно, что в обществе начались радикальные изменения: это и невиданный прежде устойчивый демографический рост, и исход сельского населения в города, и промышленная революция. Как эти потрясения могли повлиять на распределение богатств, социальную структуру и политическое равновесие европейских обществ?

По мнению Томаса Мальтуса, опубликовавшего в 1798 году свой «Очерк о законе народонаселения», никаких сомнений быть не могло: перенаселение представляло собой главную угрозу[001]. Источники у него были скудные, но он пытался использовать их максимально эффективно. Особенно сильно на него повлияли путевые заметки Артура Юнга, английского агронома, который в 1787–1788 годах, накануне Революции, изъездил все французское королевство — от Кале до Пиренеев и от Бретани и до Франш-Конте — и рассказал о нищете, царившей во французской деревне.

В этом увлекательном рассказе далеко не все не соответствовало действительности. В те времена Франция с большим отрывом занимала первое место среди европейских стран по количеству населения и потому была идеальной площадкой для наблюдения. Около 1700 года французское королевство уже насчитывало более 20 миллионов человек, в то время как население Великобритания едва превышало 8 миллионов душ (а в Англии жило около 5 миллионов). Французское население устойчиво росло на протяжении всего XVIII века, с конца правления Людовика XIV до царствования Людовика XVI, и к 1780-м годам приблизилось к отметке в 30 миллионов. Все свидетельствует о том, что этот демографический динамизм, неведомый прежним эпохам, способствовал стагнации заработков в сельском хозяйстве и росту земельной ренты в десятилетия, предшествовавшие взрыву 1789 года. Этот процесс не было единственной причиной Французской революции, но кажется очевидным, что он еще больше увеличил непопулярность аристократии и существующего политического режима.

001 Томас Мальтус (1766–1834) — английский экономист, которого считают одним из наиболее влиятельных представителей «классической» школы наряду с Адамом Смитом (1723–1790) и Давидом Рикардо (1772–1823).

Однако рассказ Юнга, опубликованный в 1792 году, также пропитан националистическими предубеждениями и полон весьма приблизительных сравнений. Наш великий агроном был очень недоволен постоялыми дворами и внешним видом слуг, подававших ему еду, — их он описывает с отвращением. Из своих наблюдений, зачастую довольно банальных и анекдотичных, он пытался сделать выводы всемирно-исторического масштаба. Особенно его беспокоили политические неурядицы, к которым грозила привести нищета масс. Юнг был убежден, что лишь политическая система английского типа, с ее разделением на палату для аристократии и палату для третьего сословия и с предоставлением знати права вето, обеспечивает мирное и гармоничное развитие, направляемое ответственными людьми. Он был убежден, что Франция ступила на пагубный путь, позволив в 1789–1790 годах тем и другим заседать в одном парламенте. Не будет преувеличением сказать, что главным лейтмотивом его рассказа был страх перед Французской революцией. В рассуждениях о распределении богатства всегда присутствует политика, и предрассудки и классовые интересы часто трудно преодолеть.

Когда в 1798 году преподобный Мальтус издал свой знаменитый «Очерк», он был настроен еще радикальнее Юнга. Как и его соотечественника, Мальтуса очень беспокоили политические новости из Франции, и потому для того, чтобы не допустить распространения подобных эксцессов в Великобритании, он считал необходимым немедленно упразднить всю систему вспомоществования беднякам и установить строгий контроль над рождаемостью в их среде — иначе весь мир столкнется с перенаселением, хаосом и нищетой. На самом деле мрачность — чрезмерную — мальтузианских прогнозов невозможно понять без учета того страха, который охватывал значительную часть европейской элиты в 1790-е годы.

Рикардо: принцип редкости. Конечно, задним числом легко смеяться над этими пророчествами грядущих несчастий. Но важно осознавать, что экономические и социальные перемены, происходившие в конце XVIII — начале XIX века, объективно производили сильное, даже гнетущее впечатление. На самом деле большинство наблюдателей той эпохи — не только Мальтус и Юнг — разделяли довольно мрачное и даже апокалиптическое отношение к долгосрочной эволюции распределения богатств и структуры общества. К их числу относились Давид Рикардо и Карл Маркс — бесспорно, два самых влиятельных экономиста XIX века, которые считали, что небольшая социальная группа — земельные собственники, по Рикардо, промышленные капиталисты, по Марксу, — будет неизбежно присваивать себе все возрастающую долю производства и дохода[002].

У Рикардо, опубликовавшего в 1817 году свои «Начала политической экономии и налогового обложения», наибольшее беспокойство

002 Разумеется, существовала и либеральная школа, более склонная к оптимизму: им был особенно преисполнен Адам Смит, который, откровенно говоря, толком и не задавался вопросом о возможном расхождении в распределении богатства в долгосрочной перспективе. То же касается Жан-Батиста Сэя (1767–1832), который также верил в естественную гармонию.

вызывала долгосрочная эволюция цены на землю и земельной ренты. Как и Мальтус, он практически не располагал сколько-нибудь надежными статистическими данными, но, несмотря на это, прекрасно разбирался в нюансах капитализма своего времени. Выходец из семьи еврейских финансистов португальского происхождения, Рикардо к тому же был менее подвержен политическим предрассудкам, чем Мальтус, Юнг или Смит. Хотя он и находился под влиянием модели Мальтуса, в своих рассуждениях он пошел дальше. Его прежде всего занимал следующий логический парадокс: с того момента, когда население и производство начинают устойчиво расти в течение продолжительного времени, земля становится все более редким благом по сравнению с прочими. Согласно закону спроса и предложения, это должно было привести к непрерывному росту цены на землю и арендных платежей, получаемых землевладельцами. В конце концов последние будут получать все большую часть национального дохода, а остальное население — все меньшую, что будет иметь разрушительные последствия для социального равновесия. По мнению Рикардо, единственным логичным и политически приемлемым выходом из этой ситуации является постоянное увеличение налога на земельную ренту.

Как мы увидим, это мрачное предсказание не осуществилось: земельная рента действительно долгое время оставалась высокой, однако в конечном счете стоимость сельскохозяйственных земель стала неумолимо падать относительно других форм богатства по мере того, как сокращалась доля сельского хозяйства в национальном доходе. Рикардо, писавший в 1810-е годы, разумеется, не мог предвидеть, каких масштабов достигнут технический прогресс и рост промышленности в тогда еще только начинавшемся девятнадцатом столетии. Подобно Мальтусу и Юнгу, он не мог представить себе, что человечество сможет полностью освободиться от продовольственных и сельскохозяйственных ограничений.

Однако от этого его интуитивные выводы относительно цены на землю не становятся менее интересными: «принцип редкости», из которого он исходит, может удерживать некоторые цены на максимальном уровне на протяжении десятилетий. Этого вполне достаточно для того, чтобы дестабилизировать целые общества. Ценовая система играет незаменимую роль в координации действий миллионов — и даже миллиардов — людей, если речь идет о новой мир-экономике. Проблема в том, что ей неведомы ни границы, ни нравственные принципы.

Было бы ошибкой пренебрегать этим важным принципом при анализе распределения богатства в мировом масштабе в XXI веке; для того, чтобы в этом убедиться, достаточно подставить в модель Рикардо цены не на сельскохозяйственные угодья, а на недвижимость в крупных городах или на нефть. В обоих случаях, если мы экстраполируем на период с 2010 по 2050 или с 2010 по 2100 год тенденции, наблюдавшиеся в 1970–2010 годах, мы столкнемся с масштабными диспропорциями в экономической, социальной и политической сферах как в международным плане,

так и внутри отдельных стран — диспропорциями, которые заставляют вспомнить о предрекаемом Рикардо апокалипсисе.

Конечно, в теории существует довольно простой экономический механизм, позволяющий привести этот процесс к равновесию: это игра спроса и предложения. Если предложение какого-то товара недостаточно, а цена на него завышена, то спрос на этот товар должен снизиться, что позволит устранить диспропорции. Иными словами, если цены на недвижимость или на нефть растут, достаточно отправиться жить в деревню или пересесть на велосипед (или сделать и то, и другое). Но помимо того, что это может быть сопряжено с неудобствами и сложностями, такая корректировка может длиться десятки лет, на протяжении которых владельцы недвижимости и производители нефти успеют накопить такие средства по сравнению с остальным населением, что в их собственности окажется все, чем только можно обладать, в том числе сельская местность и велосипеды[003]. Как всегда бывает, худшее совсем не обязательно должно произойти. Еще слишком рано ставить читателя в известность, что в 2050 году ему придется платить квартплату катарскому эмиру: этот вопрос будет рассмотрен в свое время, и ответ, который мы предложим, будет, разумеется, более нюансированным, хотя и не слишком утешительным. Однако уже сейчас важно понимать, что игра спроса и предложения вовсе не исключает такой возможности, а именно большего и устойчивого расхождения в распределении дохода, связанного с крайними колебаниями некоторых относительных цен. В этом заключается суть принципа редкости, предложенного Рикардо. Гадать на кофейной гуще совсем не обязательно.

Маркс: принцип бесконечного накопления. Когда Маркс издал первый том «Капитала» в 1867 году, т. е. ровно через полвека после публикации «Начал» Рикардо, экономические и социальные реалии сильно изменились: вопрос уже заключался не в том, сможет ли сельское хозяйство прокормить растущее население и взлетит ли цена на землю до небес, а скорее в том, чтобы понять динамику бурно развивавшегося промышленного капитализма.

Наиболее характерным явлением эпохи стала нищета промышленного пролетариата. Несмотря на экономический рост, а может, отчасти из-за него и из-за колоссального исхода сельских жителей в города, вызванного увеличением населения и ростом производительности сельского хозяйства, рабочие теснились в трущобах. Рабочий день был долгим, а заработная плата — очень низкой. Получила развитие новая, городская нищета, больше бросавшаяся в глаза, более шокирующая и, в определенном отношении, еще более отчаянная, чем сельская нищета, имевшая место при старом режиме. «Жерминаль», «Оливер Твист» или «Отверженные» не были плодом воображения писателей, так же как и законы, запрещавшие труд детей

003 Другая возможность, разумеется, состоит в том, чтобы увеличить предложение, обнаружив новые месторождения (или новые источники энергии, по возможности чистые) или уплотнив застройку в городах (например, за счет строительства все более высоких небоскребов), но это создает другие проблемы. В любом случае на это тоже могут уйти десятилетия.

младше восьми лет на мануфактурах (принят во Франции в 1841 году) или младше 10 лет в шахтах (принят в Великобритании в 1842 году). «Сводка физического и морального состояния рабочих на мануфактурах», изданная доктором Виллерме во Франции в 1840 году и подтолкнувшая к принятию робких законов 1841 года, описывает те же гнусные реалии, что и исследование «Положение рабочего класса в Англии», опубликованное Энгельсом в 1845 году[004].

Действительно, все исторические данные, имеющиеся сегодня в нашем распоряжении, указывают на то, что значительный рост покупательной способности заработной платы начался лишь во второй половине, а то и в последней трети девятнадцатого столетия. С 1800 по 1860 год зарплаты рабочих не росли, оставаясь на очень низком уровне — практически на том же, что в XVIII и предшествующих веках, а в некоторых случаях даже ниже. Эта долгая стагнация заработной платы, которую можно было наблюдать как в Великобритании, так и во Франции, тем более впечатляет, что экономика в эту эпоху росла ускоренными темпами. Насколько мы можем судить на основании неполных источников, имеющихся сегодня в нашем распоряжении, доля капитала — промышленных доходов, земельной ренты, доходов от сдачи в аренду городской недвижимости — в национальном доходе сильно выросла в обеих странах в течение первой половины XIX века[005]. Она несколько снизилась в последние десятилетия девятнадцатого столетия, когда зарплаты отчасти отыграли свое отставание в росте. Тем не менее собранные нами данные показывают, что до Первой мировой войны никакого структурного уменьшения неравенства так и не произошло. В период с 1870 по 1914 год мы можем наблюдать в лучшем случае стабилизацию неравенства на чрезвычайно высоком уровне, а в отдельных случаях — бесконечное увеличение неравенства по спирали, сопровождавшееся все более высокой концентрацией имущества. Трудно сказать, к чему бы привела эта траектория, если бы не последовавшие за катастрофой 1914–1918 годов экономические и политические потрясения, которые сегодня, в свете исторического анализа и с высоты прошедшего времени, представляются единственными с начала промышленной революции силами, способствовавшими уменьшению неравенства.

Как бы то ни было, процветание капитала и рост промышленной прибыли на фоне стагнации доходов трудящихся в 1840–1850-е годы были настолько очевидны, что все это прекрасно осознавали, хотя в те времена никто не располагал репрезентативными статистическими данными в национальном масштабе. Именно в этих условиях получили развитие первые

004 Фридрих Энгельс (1820–1895), позднее ставший другом и соратником Маркса, имел непосредственный опыт в этой области: в 1842 году он обосновался в Манчестере и стал руководить фабрикой, принадлежавшей его отцу.

005 Историк Роберт Эллен недавно предложил назвать эту долгую стагнацию заработной платы «паузой Энгельса». См.: *R. Allen*. Engels' pause: a pessimist's guide to the British industrial revolution. Oxford University, 2007. См. также: *R. Allen*. Engels' pause: technical change, capital accumulation, and inequality in the British industrial revolution // Explorations in Economic History. 2009.

коммунистические и социалистические движения. Главный вопрос, которым они задавались, был простым: зачем нужно развивать промышленность, зачем нужны все технические новинки, весь этот тяжелый труд, вся эта массовая миграция, если и после полувека промышленного роста массы находятся все в той же нищете и если дело доходит до того, что приходится запрещать труд детей младше восьми лет на фабриках? Несостоятельность существующей экономической и политической системы казалась очевидной. Следующий вопрос звучал так: что можно сказать о долгосрочной эволюции этой системы?

Поисками ответа на этот вопрос занялся Маркс. В 1848 году, накануне «Весны народов», он опубликовал «Манифест коммунистической партии», короткий и сильный текст, начинающийся со знаменитой фразы «Призрак бродит по Европе — призрак коммунизма»[006] и завершающийся не менее знаменитым революционным предсказанием: «С развитием крупной промышленности из-под ног буржуазии вырывается сама основа, на которой она производит и присваивает продукты. Она производит прежде всего своих собственных могильщиков. Ее гибель и победа пролетариата одинаково неизбежны».

Два последующих десятилетия Маркс посвятил написанию объемистого трактата, который должен был обосновать этот вывод и заложить основы научного анализа капитализма и его краха. Этот труд остался незавершенным: первый том «Капитала» был опубликован в 1867 году; Маркс скончался в 1883 году, так и не закончив два следующих тома, которые после его смерти издал его друг Энгельс на основе оставленных им рукописей, иногда неясных.

Как и Рикардо, Маркс в своем исследовании отталкивался от анализа внутренних логических противоречий капиталистической системы. Тем самым он пытался отойти как от буржуазных экономистов (видевших в рынке саморегулирующуюся систему, т. е. способную возвращаться к равновесию самостоятельно, без значительных отклонений, по образцу «невидимой руки» Смита и «закона рынка» Сэя), так и от утопических социалистов или прудонистов, которые, по его мнению, довольствовались тем, что обличали нищету рабочих, но не занимались настоящим научным изучением текущих экономических процессов[007]. Если вкратце, то Маркс исходил из рикардовой модели цены на капитал и принципа редкости и развивал анализ динамики капитализма, считая, что в мире доминирует не земельный, а промышленный капитал (машины, оборудование и т. д.), который, в теории, может накапливаться бесконечно. Главный вывод, к которому он пришел, можно обозначить как «принцип бесконечного накопления», т. е. неизбежная тенденция капитала к накоплению и концентрации в бес-

006 Продолжение первой фразы звучит так: «Все силы старой Европы объединились для священной травли этого призрака: папа и царь, Меттерних и Гизо, французские радикалы и немецкие полицейские». Бесспорно, литературный и полемический талант Карла Маркса (1818–1883), немецкого философа и экономиста, отчасти объясняет его колоссальное влияние.

007 В 1847 году Маркс опубликовал книгу «Нищета философии», в которой высмеивал «Философию нищеты», изданную несколькими годами ранее Прудоном.

конечном масштабе, без естественных препон — это, по мнению Маркса, приводит к апокалиптическому результату: либо мы наблюдаем тенденцию к снижению уровня доходности капитала (что уничтожает механизм накопления и может привести капиталистов к взаимной грызне), либо неограниченно возрастает доля капитала в национальном доходе (что довольно быстро приводит к тому, что трудящиеся начинают объединяться и бунтовать). В обоих случаях какое-либо социально-экономическое и политическое равновесие невозможно.

Это мрачное будущее не наступило, так же как и не осуществились предсказания Рикардо. Начиная с последней трети XIX века заработная плата наконец стала расти: покупательная способность повсеместно увеличилась, что радикально изменило ситуацию, даже несмотря на то, что неравенство сохранялось на очень высоком уровне и продолжало расти вплоть до Первой мировой войны. Затем разразилась коммунистическая революция, однако в самой отсталой стране Европы, где промышленный переворот едва начался (в России), тогда как наиболее развитые европейские страны, к счастью для их населения, пошли по иному, социал-демократическому пути. Как и предшествовавшие ему авторы, Маркс полностью пренебрег вероятностью устойчивого технического прогресса и непрерывного роста производительности труда, двух факторов, которые, как мы увидим, оказались способны уравновесить — до определенной степени — процесс накопления и растущей концентрации частного капитала. Безусловно, для того чтобы дать более точные предсказания, ему не хватало статистических данных. Безусловно, он тоже стал жертвой того обстоятельства, что его выводы были сформулированы еще в 1848 году, еще до того, как он предпринял исследования, которые могли бы их подтвердить. Разумеется, Маркс писал в условиях сильного политического брожения, из-за чего порой шел по пути поспешных обобщений, которых трудно избежать, — это лишь подтверждает необходимость обосновывать теоретические рассуждения максимально полными данными исторических источников, чего Маркс не пытался делать в той мере, в которой мог бы[008]. Не стоит и говорить о том, что Маркс не задавался вопросом о политическом и экономическом устройстве общества, в котором частная собственность будет полностью уничтожена, — а эта проблема очень сложна, как показывают драматические тоталитарные экспромты режимов, пошедших по этому пути.

Тем не менее мы увидим, что, несмотря на все свои ограничения, марксистский анализ во многих отношениях сохраняет свою актуальность. Прежде всего, Маркс отталкивался от настоящей проблемы (невероятной концентрации богатства во время промышленной революции) и пытался ее решить теми средствами, которые имеются в его распоряжении: такому подходу должны были бы следовать и сегодняшние экономисты.

008 В шестой главе мы вернемся к вопросу об отношении Маркса к статистическим данным. Вкратце, Маркс порой пытался использовать наилучшим образом статистический аппарат своего времени (который несколько прогрессировал со времен Мальтуса и Рикардо, но объективно оставался довольно рудиментарным), но чаще всего делал это произвольно, далеко не всегда связывая с ним свои теоретические выкладки.

Далее, принцип бесконечного накопления, отстаиваемый Марксом, имеет не менее фундаментальное значение для анализа XXI века, чем для века девятнадцатого, и внушает еще большее беспокойство, чем выдвинутый Рикардо принцип редкости. Коль скоро рост населения и производительности труда остается сравнительно низким, имущество, накопленное в прошлом, приобретает большое, несоразмерное значение и грозит обществу дестабилизацией. Иными словами, слабый рост позволяет лишь в малой степени уравновесить марксистский принцип бесконечного накопления: в результате равновесие, которого удается достигнуть, не является столь апокалиптическим, каким его описывал Маркс, но все же не может не вызывать существенной обеспокоенности. Накопление останавливается в определенной точке, но эта точка может находиться слишком высоко, что ведет к дестабилизации. Как мы увидим, наблюдаемый с 1970–1980-х годов сильный рост общей стоимости частного имущества, измеренной в годовом национальном доходе, во всех богатых странах — особенно в Европе и Японии — полностью подтверждает эту мысль.

От Маркса к Кузнецу: от апокалипсиса к волшебной сказке. Переходя от исследований, осуществленных Рикардо и Марксом в XIX веке, к анализу, предпринятому Саймоном Кузнецом в двадцатом столетии, мы можем отметить, что экономическая наука перешла от пристрастия к апокалиптическим прогнозам — безусловно, чрезмерного — к не менее чрезмерному увлечению волшебными сказками или, по меньшей мере, «хеппи-эндами». Согласно теории Кузнеца, неравенство в доходах на самом деле спонтанно уменьшается на поздних стадиях развития капитализма вне зависимости от проводимой политики и особенностей страны и затем стабилизируется на приемлемом уровне. Эта теория, предложенная в 1955 году, как нельзя лучше подходила для зачарованного мира эпохи Славного тридцатилетия: нужно просто терпеливо дождаться, пока рост принесет выгоду всем[009]. Философию того времени прекрасно передает англосаксонское выражение «Growth is a rising tide that lifts all boats» («Рост — это набегающая волна, которая поднимает все лодки»). Этот оптимизм разделял и Роберт Солоу, предложивший в 1956 году анализ условий возникновения «пути равномерного роста», т. е. такой траектории роста, при которой все параметры — производство, доходы, прибыль, зарплаты, капитал, биржевые индексы, цены на недвижимость и т. д. — растут в одном темпе, благодаря чему все социальные группы извлекают равную выгоду из роста и значительные расхождения отсутствуют[010]. Это полностью противоречило спирали неравенства, о которой говорили Рикардо и Маркс, и апокалиптическим исследованиям XIX века.

009 *Kuznets S.* Economic growth and income inequality // The American Economic Review. 1955. Термином «Славное тридцатилетие» часто обозначаются — особенно в континентальной Европе — три десятилетия, последовавшие за Второй мировой войной и отличавшиеся очень высоким ростом (мы еще вернемся к ним).

010 *Solow R.* A contribution to the theory of economic growth // Quarterly Journal of Economics. 1956.

Для лучшего понимания того влияния, какое оказывала теория Кузнеца по меньшей мере до 1980–1990-х годов, а в определенной степени оказывает и по сей день, следует подчеркнуть, что речь идет о первой в этой области теории, разработанной на основе основательного изучения статистических данных. Действительно, только в середине XX века были подготовлены первые ряды исторических данных о распределении доходов: они были опубликованы в 1953 году в монументальном труде Кузнеца «Участие групп с наивысшим доходом в накоплении прибыли». Серии данных Кузнеца касаются только одной страны (Соединенных Штатов) и периода, ограниченного тридцатью пятью годами (1913–1948). Тем не менее это важное исследование ввело в научный оборот два вида источников, недоступных авторам XIX века: во-первых, декларации о доходах, поданных для уплаты федерального налога на доход, введенного в США в 1913 году; во-вторых, оценки национального дохода Соединенных Штатов, методика расчета которого была разработана Кузнецом несколькими годами ранее. Столь масштабная попытка оценить неравенство в обществе была предпринята впервые[011].

Важно понимать, что без этих двух необходимых и взаимодополняющих показателей совершенно невозможно оценить неравенство в распределении доходов и его эволюцию. Конечно, первые попытки рассчитать национальный доход, произведенные в Великобритании и во Франции, относятся к концу XVIII — началу XIX века; в течение XIX века такие попытки предпринимались все чаще. Однако всякий раз речь шла о не связанных друг с другом расчетах: лишь в XX веке, в период между двумя мировыми войнами, по инициативе таких исследователей, как Кузнец и Кендрик в США, Баули и Кларк в Великобритании, Дюже де Бернонвиль во Франции, стали создаваться первые серии ежегодных данных, касающихся национального дохода. Этот первый источник позволяет оценить общий доход страны. Чтобы измерить высокие доходы и их долю в национальном доходе, необходимо располагать еще и декларациями о доходах: этот второй источник во всех странах стал доступен благодаря прогрессивному налогу на совокупный доход, введенному практически повсеместно в первой трети XX века (в 1913 году в США, в 1914 году во Франции, в 1909 году в Великобритании, в 1922 году в Индии, в 1932 году в Аргентине)[012].

Крайне важно осознавать, что если отсутствует налог на доход, то нет и никакой информации о доходах, даже несмотря на все имеющиеся статистические данные по существующей налогооблагаемой базе (например, по распределению количества дверей и окон по департаментам Франции

011 См.: *Kuznets S.* Shares of Upper Income Groups in Income and Savings. NBER, 1953. Саймон Кузнец — американский экономист, родившийся на Украине в 1901 году и перебравшийся в Соединенные Штаты в 1922 году; учился в Колумбийском университете, затем преподавал в Гарварде; скончался в 1985 году. Он был автором первых американских национальных счетов и первых серий исторических данных, касавшихся неравенства.

012 Поскольку декларации о доходах зачастую охватывают лишь часть населения и доходов, для оценки общего объема доходов необходимо также располагать национальными счетами.

в XIX веке, что, конечно, представляет определенный интерес). Впрочем, люди нередко сами не знают, какой у них доход, пока их не вынуждают его декларировать. Это же касается налога на акционерные компании и налога на имущества. Налог — это не только способ возложить на тех и других финансирование государственных расходов и общественных проектов и распределить эти платежи в наиболее приемлемой форме; это еще и способ создать определенные категории, обеспечить знание и демократическую прозрачность.

Как бы то ни было, эти данные позволили Кузнецу рассчитать эволюцию доли, которая приходится в национальном доходе на высшие децили и центили в иерархии доходов. Что же он обнаружил? Он констатировал, что в период между 1913 и 1948 годами неравенство в доходах в Соединенных Штатах сильно сократилось. Если точнее, то в 1910–1920-е годы верхняя дециль в распределении, т. е. самые богатые 10% американцев, ежегодно получала до 45–50% национального дохода. В конце 1940-х годов доля этой же верхней децили упала до 30–35% национального дохода. Снижение, составившее более 10% национального дохода, было существенным: оно соответствовало, например, половине того, что получали 50% самых бедных американцев[013]. Сокращение неравенства было явным и неоспоримым. Это открытие имело большое значение и оказало огромное влияние на споры, которые экономисты вели после войны как в стенах университетов, так и в международных организациях.

На протяжении десятилетий Мальтус, Рикардо, Маркс и многие другие говорили о неравенстве, но не приводили никаких данных, не предлагали никакой методики, которая бы позволила сравнивать разные эпохи, а значит, и выбирать из различных гипотез. Кузнец впервые предложил объективную основу. Конечно, она была далека от совершенства. Но она хотя бы имелась. К тому же проведенная работа имела солидную документальную базу: объемистое исследование, опубликованное Кузнецом в 1953 году, максимально прозрачно излагает все детали, касающиеся его источников и методов, благодаря чему можно проверить каждый его расчет. Более того, Кузнец принес хорошую новость: неравенство сокращалось.

Кривая Кузнеца: хорошая новость во время «холодной войны». На самом деле Кузнец сам прекрасно осознавал случайность сжатия высоких доходов в США между 1913 и 1948 годами: во многом оно стало следствием многочисленных потрясений, вызванных кризисом 1930-х годов и Второй мировой войной, и мало походило на естественный, спонтанный процесс. В масштабном труде, изданном в 1953 году, Кузнец подробно исследовал эти серии данных и призвал читателя воздержаться от поспешных обобщений. Однако в декабре 1954 года в лекции, которую он читал на проходившем в Детройте съезде Американской экономической ассоциации в качестве ее президента, он решил предложить намного более оптимистичное ис-

013 Иными словами, доля низшего и среднего классов, к которым можно отнести 90% наиболее бедных американцев, в национальном доходе уверенно росла: с 50–55% в 1910–1920-е годы до 65–70% в конце 1940-х годов.

толкование выводов, изложенных в книге 1953 года. Именно эта лекция, опубликованная в 1955 году под названием «Экономический рост и неравенство дохода», заложила основы теории «кривой Кузнеца».

Согласно этой теории, в ходе индустриализации и экономического развития неравенство повсеместно движется по «кривой нормального распределения», т. е. сначала возрастает, а затем сокращается. По мнению Кузнеца, за стадией естественного роста неравенства, отличавшей первые этапы индустриализации, которые в США пришлись главным образом на XIX век, следует стадия сильного уменьшения неравенства, начавшаяся в США в первой половине XX века.

Этот текст 1955 года показателен. Перечислив все причины, по которым следует сохранять осторожность, и отметив очевидное влияние внешних потрясений на недавнее снижение неравенства в США, Кузнец высказал будто бы невинное предположение о том, что внутренняя логика экономического развития может привести к точно такому же результату вне зависимости от всякого политического вмешательства и от всякого внешнего потрясения. Его идея заключалась в том, что неравенство увеличивается на начальных этапах индустриализации (когда доступ к новому богатству, созданному промышленной революцией, имело меньшинство населения) и затем начинает произвольно сокращаться на поздних стадиях развития (когда все больший процент населения оказывается задействован в наиболее передовых отраслях экономики, что приводит к спонтанному уменьшению неравенства[014]).

В промышленно развитых странах эти «поздние стадии» начались на рубеже XIX и XX веков, поэтому сокращение неравенства, произошедшее в США в 1913–1948 годах, лишь подтверждало явление, которое носило более общий характер и с которым рано или поздно должны были столкнуться все страны, в том числе и слаборазвитые, зажатые в то время в тисках бедности и переживавшие процесс деколонизации. Факты, изложенные Кузнецом в книге 1953 года, немедленно стали мощнейшим политическим оружием[015]. Кузнец прекрасно отдавал себе отчет в умозрительности подобной теории[016]. Тем не менее, представляя такую оптимистичную теорию в рамках «Посла-

014 См.: *Kuznets S.* Economic growth and income inequality. P. 12–18. Эту кривую иногда называют «кривой в форме перевернутой буквы U» («inverted-U-curve»). Специфический механизм, описанный Кузнецом, исходит из представления о постепенном перетекании населения из бедной сельскохозяйственной сферы в богатую сферу промышленности (изначально доступ к богатствам промышленной сферы имело меньшинство, что приводило к росту неравенства, затем доступ к ним получили все, что вызвало сокращение неравенства), однако этот хорошо отлаженный механизм, разумеется, может принимать более общие формы (например, в виде постепенного перетекания рабочей силы от одних отраслей промышленности в другие или от менее передовых сфер занятости к более передовым и т. д.).

015 Интересно отметить, что у Кузнеца нет данных, подтверждающих тезис о росте неравенства в XIX веке, — ему это кажется и так очевидным (как и большинству наблюдателей того времени).

016 Как он сам писал: «Вероятно, есть 5 процентов эмпирической информации и 95 процентов умозаключений, некоторые из которых представляют собой не более чем досужие домыслы» (Ibid. P. 24–26).

ния президента» американским экономистам, всецело готовым поверить в хорошую новость, сообщенную их авторитетным коллегой, и взяться за ее распространение, Кузнец знал, что он будет располагать огромным влиянием: так появилась «кривая Кузнеца». Чтобы убедиться в том, что все хорошо поняли, о чем идет речь, Кузнец специально уточнил, что задачей его оптимистичных предсказаний было всего-навсего удержание слаборазвитых стран «в орбите свободного мира»[017]. В значительной степени теория «кривой Кузнеца» была производной «холодной войны».

Хочу, чтобы меня правильно поняли: проведенная Кузнецом работа по созданию первых американских национальных счетов и первых серий исторических данных, касающихся неравенства, заслуживает уважения, и когда читаешь его книги — больше, чем когда знакомишься с его статьями, — становится очевидно, что у Кузнеца был действительно исследовательский подход к проблеме. К тому же быстрый рост, присущий всем развитым странам в послевоенную эпоху, представляет собой ключевой факт, равно как и то, что все социальные группы извлекли из него выгоду. Вполне понятно, почему в Славное тридцатилетие царил определенный оптимизм и почему апокалиптические пророчества XIX века, касавшиеся динамики распределения богатства, утратили популярность.

Тем не менее волшебная теория «кривой Кузнеца» была во многом сформулирована на базе неверных предпосылок, и ее эмпирические основания были крайне слабыми. Мы увидим, что сильное сокращение неравенства доходов, имевшее место во всех богатых странах в период с 1914 по 1945 год, было прежде всего следствием двух мировых войн и жестоких экономических и политических потрясений, к которым они привели (особенно для обладателей крупных состояний), и вовсе не было связано с мирным процессом перетекания людских ресурсов из одной отрасли в другую, как утверждал Кузнец.

Как вновь сделать вопрос о распределении центральным в экономических исследованиях. Этот вопрос важен, и не только по историческим причинам. Начиная с 1970-х годов неравенство в богатых странах заметно выросло, особенно в Соединенных Штатах, где в 2000–2010-е годы концентрация доходов вернулась к рекордным показателям 1910–1920-х годов и даже немного превысила их; поэтому необходимо понять, почему и как именно происходило уменьшение неравенства в первый раз. Разумеется, быстрый рост бедных и развивающихся стран, особенно Китая, может стать мощным фактором, способствующим сокращению неравенства в мировом масштабе, как это было в случае с ростом богатых стран в течение Славного тридцатилетия. Однако этот процесс порождает серьезное беспокойство в развивающихся странах и еще большее — в странах богатых. Кроме того, впечатляющий дисбаланс, который в последние десятилетия наблюдается на финансовых рынках и на рынках нефти и недвижимости, может вызвать сомнения в неизбежности «пути равномерного роста», описанного Солоу и Кузнецом и предполагающего, что все должно развиваться с одинаковой

017 «Будущие перспективы слаборазвитых стран в орбите свободного мира». Там же, с. 26.

скоростью. Будут ли править миром в 2050 или 2100 году трейдеры, топ-менеджеры или владельцы крупных состояний, богатые нефтью страны, или Банк Китая, или же офшоры, в которых будут так или иначе присутствовать все эти игроки? Было бы абсурдом не задаваться этим вопросом, заранее убедив себя в том, что в долгосрочной перспективе рост протекает равномерно.

В некотором смысле сейчас, в начале XXI века, мы находимся в той же ситуации, что и наблюдатели девятнадцатого столетия: на наших глазах происходят кардинальные изменения, и довольно трудно понять, как далеко они зайдут и как будет выглядеть распределение богатства в мировом масштабе, между различными странами и внутри каждой страны через несколько десятилетий. Экономистам XIX века принадлежит одна огромная заслуга: они помещали вопрос о распределении в центр исследований и стремились к изучению долгосрочных тенденций. Их ответы не всегда были удовлетворительными — но они хотя бы задавали правильные вопросы. На самом деле у нас нет никаких оснований верить в то, что рост носит самоуравновешивающийся характер. Давно пора вновь сделать проблему неравенства центральной в экономическом анализе и вернуться к тем вопросам, которые были поставлены еще в XIX веке. На протяжении слишком долгого времени экономисты пренебрегали вопросом о распределении богатства, отчасти из-за оптимистичных выводов Кузнеца, отчасти из-за чрезмерного профессионального пристрастия к упрощенным математическим моделям, называемым «моделями с репрезентативным агентом»[018]. А для того, чтобы вновь поместить распределение в центр анализа, нужно начать со сбора максимального количества исторических данных, позволяющих лучше понять его эволюцию в прошлом и современные тенденции. Лишь постепенно установив факты, определив закономерности и сравнив опыт различных стран, мы сможем лучше выявить действующие механизмы и прояснить будущее.

Источники, используемые в этой книге. Эта книга основана на двух видах источников, которые позволяют изучить историческую динамику распределения богатства: первый вид касается доходов и неравенства в их распределении; второй — имущества, его распределения и соотношения с доходами.

Начнем с доходов. В значительной степени моя задача заключалась лишь в том, чтобы придать пространственный и временной масштаб новаторским, прорывным разработкам Кузнеца, позволившим ему измерить эволюцию неравенства в доходах в Соединенных Штатах в период с 1913 по 1948 год. Это расширение метода позволяет рассмотреть

018 В таких моделях, которые стали преобладать в экономических исследованиях и в учебном процессе начиная с 1960–1970-х годов, изначально предполагается, что все получают одинаковую зарплату, обладают одинаковой собственностью и располагают одинаковыми доходами, так что рост приносит равную выгоду всем социальным группам. Подобное упрощение реальности может быть оправдано при изучении некоторых очень специфических проблем, но, очевидно, резко ограничивает набор экономических вопросов, которые можно рассматривать.

в перспективе эволюцию, которую обнаружил Кузнец (и которая была вполне реальной), и заставляет кардинальном образом пересмотреть установленную им оптимистичную связь между экономическим развитием и распределением богатства. Как ни странно, работа Кузнеца так и не получила систематического продолжения, — без сомнения, отчасти это объясняется тем, что историческое и статистическое изучение фискальных источников находится на своего рода академической «ничейной земле»: оно носит слишком исторический характер для экономистов и слишком экономический для историков. Жаль: ведь только рассмотрение в долгосрочной перспективе позволяет правильно проанализировать динамику неравенства в доходах и только налоговые источники дают возможность исследовать эту проблему в долгосрочной перспективе[019].

Я начал с того, что применил методы Кузнеца к французскому материалу, — результаты этого были изложены в исследовании, опубликованном в 2001 году[020]. Затем мне посчастливилось воспользоваться помощью многих коллег, прежде всего Энтони Аткинсона и Эмманюэля Саэза, которые помогли придать этому проекту намного более широкий международный масштаб. Энтони Аткинсон исследовал материал Великобритании и многих других стран, и мы вместе подготовили к изданию два тома, которые вышли в 2007 и 2010 годах и объединили схожие исследования, охватывающие более 20 стран со всех континентов[021]. Вместе с Эмманюэлем Саэзом мы продлили на полвека исторические ряды данных, установленные Кузнецом для Соединенных Штатов[022], а сам он занялся изучением других важных стран, таких как Канада и Япония. Множество исследователей внесли свой вклад в этот коллективный проект: Факундо Альваредо исследовал Аргентину, Испанию и Португалию; Фабьен Делл — Германию и Швейцарию; вместе с Абхиджитом Банерджи я изучил пример Индии; благодаря Нэнси Цзян я смог ознакомиться с китайским материалом и т. д.[023]

Для каждой страны мы старались использовать одинаковые источники, методы и показатели: децили и центили высоких доходов оцениваются на основе данных налоговых деклараций о доходах (после многочисленных поправок, необходимых для обеспечения временной и пространственной

019 Исследования доходов и расходов домохозяйств, крайне редко проводившиеся статистическими ведомствами до 1970–1980-х годов, как правило, сильно недооценивают высокие доходы, что вызывает сложности, поскольку на верхнюю дециль зачастую приходится до половины национального дохода. Несмотря на свою ограниченность, налоговые источники дают более полное представление о высоких доходах и предоставляют данные за целое столетие.

020 См.:. *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XXe siècle: inégalités et redistributions 1901–1998: Grasset, 2001. Краткую версию см. также: Income inequality in France. 1901–1998 // Journal of Political Economy. 2003.

021 См.: *Atkinson A., Piketty T.* Top Incomes over the 20th Century: A Contrast Between Continental-European and English-Speaking Countries. Oxford University Press, 2007; Top Incomes: A Global Perspective. Oxford University Press, 2010.

022 См.: *Piketty T., Saez E.* Income inequality in the United States, 1913–1998 // The Quarterly Journal of Economics. 2003.

023 Полные библиографические ссылки доступны онлайн в техническом приложении. См. также обобщающую статью: *Atkinson A., Piketty T., Saez E.* Top incomes in the long-run of history // Journal of Economic Literature. 2011.

однородности данных и показателей); национальный доход и средний доход мы брали из национальных счетов, которые иногда приходилось дополнять или продлевать. Серии данных, как правило, начинаются с момента введения налога на доход (во многих странах это произошло в 1910–1920-е годы, в каких-то государствах, например в Японии и Германии, раньше — в 1880–1890-е годы, в каких-то — позже). Они постоянно обновляются и в настоящее время доходят до начала 2010-х годов.

В итоге World Top Incomes Database (WTID; Всемирная база данных по высоким доходам), ставшая результатом совместной работы трех десятков исследователей из разных уголков мира, является самой обширной базой доступных на сегодняшний день исторических данных по эволюции неравенства доходов и представляет собой первый комплекс источников, используемых в этой книге[024].

Второй комплекс источников, к которому я на самом деле первым делом обращусь в этой книге, касается имущества, его распределения и его соотношения с доходами. Имущество играет важную роль и в первом комплексе источников, в части, касающейся доходов, получаемых с имущества. Напомним, что доход всегда складывается из двух составляющих: во-первых, из доходов, полученных от ведения трудовой деятельности (зарплаты, оклады, премии, бонусы, доходы от работы, осуществляемой не по найму, и т. д. и другие доходы, являющиеся вознаграждением за труд, в какую бы юридическую форму они ни облекались); во-вторых, из доходов с капитала (арендная плата, дивиденды, проценты, прибыль, прирост капитала, роялти и т. д. и другие доходы, полученные от простого обладания капиталом в виде земли, недвижимости, финансов, промышленных производств, в какую бы юридическую форму они ни облекались). Данные WTID содержат много информации по эволюции доходов с капитала на протяжении XX века. Тем не менее их необходимо дополнить источниками, непосредственно касающимися имущества. Здесь можно выделить три разновидности исторических источников и методологических подходов, которые, впрочем, дополняют друг друга[025].

Прежде всего, подобно тому как налоговые декларации о доходах позволяют исследовать эволюцию неравенства в доходах, налоговые декларации о наследстве дают возможность проследить эволюцию имущественного неравенства[026]. Впервые этот подход использовал Роберт

024 В рамках настоящей книги, предлагающей синтез имеющихся данных, мы, разумеется, не можем детально разобрать каждую страну. Заинтересованный читатель может ознакомиться с полными рядами данных онлайн на сайте WTID (см.: http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu) и в технических работах и статьях, указанных выше. Многие тексты и документы размещены в техническом приложении к книге (см.: http://piketty.pse.ens.fr/capital21c).

025 WTID сейчас преобразуется в World Wealth and Income Database (WWID; Всемирная база данных по благосостоянию и доходам), которая включает в себя все три разновидности взаимодополняющих данных. В данной книге мы представляем основные элементы, доступные в настоящее время.

026 Можно также использовать ежегодные налоговые декларации об имуществе ныне здравствующих лиц, однако в долгосрочном плане эти данные встречаются реже.

Лампман в 1962 году, занимавшийся изучением имущественного неравенства в Соединенных Штатах в период с 1922 по 1956 год, затем — Энтони Аткинсон и Ален Хэррисон в 1978 году при исследовании материала Великобритании в период с 1923 по 1972 год[027]. Недавно эти работы были обновлены и расширены за счет включения материала других стран, таких как Франция и Швеция. К сожалению, мы располагаем данными, касающимися меньшего количества стран, чем в случае неравенства в доходах. Однако в отдельных случаях можно поднять материал за намного более продолжительный период — зачастую вплоть до начала XIX века, поскольку налог на наследство намного древнее налогов на доходы. В частности, изучив данные, собранные в различные эпохи французской администрацией, и собрав в архивах, вместе с Жилем Посталь-Винье и Жан-Лораном Розенталем, большой массив личных деклараций о наследстве, мы смогли установить подобные однородные серии данных, касающихся концентрации наследства, начиная с эпохи Революции[028]. Это поможет нам рассмотреть потрясения, вызванные Первой мировой войной, в намного более продолжительной исторической перспективе, чем в случае данных, касающихся неравенства в доходах (которые зачастую очень некстати начинаются лишь с 1910–1920-х годов). Работа, проведенная Жеспером Руаном и Даниэлем Вальденстремом на основе шведских исторических данных, также дает богатый материал для исследований[029].

Источники, касающиеся наследства и имущества, также позволяют изучить эволюцию роли наследства и сбережений в накоплении имущества в процессе развития имущественного неравенства. Нам удалось сравнительно полно исследовать материал Франции, где богатейшие исторические источники дают уникальную картину эволюции наследства в долгосрочном плане[030]. Эта работа была частично расширена за счет включения других стран, особенно Великобритании, Германии, Швеции и Соединенных Штатов. В нашем исследовании эти материалы играют ключевую роль, поскольку имущественное неравенство носит различный характер в зависимости от того, лежит ли в его основе наследство, полученное от предыдущих поколений, или же сбережения, накопленные в течение всей жизни. В настоящей книге мы уделяем внимание не только неравенству как таковому, но прежде всего его структуре, т. е. истокам расхождений в доходах и имуществе между различными социальными группами, и различным системам экономического, социального, нравственного и политического оправдания, призванным их обосновать или осудить. Неравенство необяза-

027 См. следующие передовые работы: *Lampman R. J.* The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922–1956. Princeton University Press, 1962; *Atkinson A. B., Harrison A. J.* Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972. Cambridge University Press, 1978.

028 См.: *Piketty T., Postel Vinay G., Rosenthal J. L.* Wealth concentration in a developing economy: Paris and France 1807–1994 // American Economic Review. 2006.

029 См.: *Roine J., Waldenström D.* Wealth concentration over the path of development: Sweden, 1873–2006 // Scandinavian Journal of Economics. 2009.

030 См.: *Piketty T.* On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050. École d'économie de Paris, 2010 (version résumée publiée dans "Quarterly Journal of Economics", 2011).

тельно плохо само по себе: главный вопрос здесь заключается в понимании того, оправдано ли оно, есть ли у него причины.

Наконец, источники по имуществу позволяют исследовать на протяжении очень долгого периода эволюцию общей стоимости национального достояния (будь то капитал в виде земли, движимого или недвижимого имущества или же финансов), измеренного по количеству лет национального дохода данной страны. Изучение этого соотношения между капиталом и доходом в глобальном масштабе имеет определенные ограничения (всегда предпочтительнее анализировать имущественное неравенство на индивидуальном уровне и относительное значение наследства и сбережений в формировании капитала), однако вместе с тем дает возможность комплексно исследовать значение капитала для данного общества в целом. Кроме того, мы увидим, что, собрав и сравнив расчеты, производившиеся в различные эпохи, можно охватить — особенно в случае Великобритании и Франции — период вплоть до начала XVIII века, что в перспективе позволит заменить промышленную революцию в истории капитала. Здесь мы будем опираться на исторические данные, которые мы недавно собрали вместе с Габриэлем Цукманом[031]. Это исследование в значительной степени заключалось в расширении и обобщении работы по сбору данных об имущественных балансах по странам («country balance sheet»), проведенной Рэймондом Голдсмитом в 1970–1982 годах[032].

По сравнению с предшествующими работами новизна примененного здесь подхода состоит в попытке сбора максимально полных и систематических исторических данных с целью изучения динамики распределения богатства. Следует подчеркнуть, что я располагал двойным преимуществом относительно моих предшественников: мы изначально рассматриваем эти данные с большей исторической дистанции (а мы увидим, что в некоторых случаях долгая эволюция становится очевидной лишь тогда, когда в оборот вводятся данные, касающиеся 2000–2010 годов; кроме того, на преодоление отдельных потрясений, вызванных мировыми войнами, потребовалось много времени); мы также сумели, благодаря новым возможностям, предоставленным информационными технологиями, собрать без особого труда исторические данные в намного более широких масштабах, чем наши предшественники.

Я вовсе не намерен преувеличивать значение технологий в истории идей, однако, на мой взгляд, этими чисто техническими вопросами пренебрегать не следует. Во времена Кузнеца и вплоть до 1980–1990-х годов большие объемы исторических данных было объективно намного труднее обрабатывать, чем в наши дни. Когда в 1970-е годы Элис Хэнсон Джонс обобщила данные американских посмертных описей имущества колони-

031 См.: *Piketty T., Zucman G.* Capital is back: wealth-income ratios in rich countries, 1700–2010. École d'économie de Paris, 2013.

032 См. прежде всего: *Goldsmith R. W.* Comparative National Balance Sheets: A Study of Twenty Countries, 1688–1978. The University of Chicago Press, 1985. Более полные ссылки приведены в техническом приложении.

альной эпохи[033], а Аделин Домар провела ту же работу с французскими архивными материалами XIX века[034], касающимися наследования имущества, то эта работа в значительной степени осуществлялась вручную, при помощи картонных карточек, и это важно понимать. Когда сегодня мы перечитываем эти значимые книги или же работы Франсуа Симиана по эволюции зарплат в XIX веке, исследования Эрнеста Лабрусса по истории цен и доходов в восемнадцатом столетии или же труды Жана Бувье и Франсуа Фюре по движению прибыли в XIX веке, то для нас очевидно, что при сборе и обработке данных эти ученые сталкивались с серьезными техническими трудностями[035]. Эти сложности зачастую поглощали значительные силы и иногда, казалось, брали верх над аналитической работой, тем более что эти сложности заметно ограничивали возможности сравнения материала из разных стран и эпох. Сегодня историю распределения богатства во многих отношениях изучать намного проще, чем прежде. Настоящая книга в немалой степени отражает это улучшение условий труда исследователя[036].

Основные результаты, достигнутые в этой книге. Каковы же основные результаты, к которым мне удалось прийти, опираясь на эти прежде не использовавшиеся исторические источники? Первый вывод заключается в том, что в этой области следует избегать всякого экономического детерминизма: история распределения богатств всегда имеет большую политическую подоплеку и не может сводиться к одним лишь экономическим механизмам. Так, сокращение неравенства, наблюдавшееся в развитых странах в 1900–1910-е и в 1950–1960-е годы, было прежде всего результатом войн и той политики, которую начали проводить государства по их окончании. Точно так же усиление неравенства, вновь начавшееся в 1970–1980-е годы, было во многом предопределено политическими переменами последних десятилетий, особенно в налоговой и финансовой сферах. История неравенства зависит от представлений экономических, политических и социальных агентов о том, что справедливо, а что нет, от взаимоотношений между этими агентами и от коллективного выбора, который из этого проистекает; она складывается из того, что делают все заинтересованные агенты.

Второй вывод, к которому подводит эта книга, заключается в том, что динамика распределения богатства запускает мощные механизмы, которые

033 См.: *Jones A. H.* American Colonial Wealth: Documents and Methods. Arno Press, 1977.

034 См.: *Daumard. A.* Les Fortunes françaises au XIXe siècle. Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions. Mouton, 1973.

035 См. прежде всего: *Simiand F.* Le Salaire, l'évolution sociale et la monnaie. Alcan, 1932; *Labrousse E.* Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIIIe siècle. 1933; *Bouvier J., Furet F., Gilet M.* Le Mouvement du profit en France au XIXe siècle. Matériaux et études. Mouton, 1965.

036 Есть и чисто интеллектуальные причины, объясняющие упадок того направления экономической и социальной истории, которое занималось эволюцией цен, доходов и имущества (его иногда называют «серийной историей»); на мой взгляд, упадок этот достоин сожаления, но вполне обратим по причинам, о которых мы еще поговорим.

движутся попеременно то в сторону сближения, то в сторону расхождения, и что нет ни одного естественного, произвольного процесса, способного нейтрализовать на долгое время тенденции, ведущие к дестабилизации и неравенству.

Начнем с механизмов сближения, способствующих сокращению и сжатию неравенства. Главной силой сближения выступают процесс распространения знаний и инвестиции в повышение квалификации и в образование. Игра спроса и предложения, равно как и мобильность капитала и труда, являющаяся одной из ее разновидностей, также могут действовать в этом направлении, но их воздействие не столь сильно и зачастую имеет двойственный и противоречивый характер. Процесс распространения знаний и навыков представляет собой ключевой механизм, обеспечивающий как общий рост производительности, так и уменьшение неравенства в каждой конкретной стране и в международном масштабе, как это показывает пример многих бедных и развивающихся стран, начиная с Китая, которые успешно догоняют страны богатые. Перенимая производственные методы и достигая уровня квалификации богатых стран, менее развитые страны наверстывают отставание в производительности и добиваются роста своих доходов. Этому процессу технологического сближения может способствовать свобода торговли, однако речь идет прежде всего о процессе распространения знаний и обмена навыками — что, по определению, является общественным благом, — а не о рыночном механизме.

Чисто теоретически могут существовать и другие силы, способствующие достижению большего равенства. Например, можно вспомнить, что в истории производственные технологии отводили все большую и большую роль человеческому труду и навыкам, вследствие чего доля доходов, приходящаяся на труд, имела тенденцию к росту (а доля капитала соответственно снижалась), — эту гипотезу можно называть «увеличением человеческого капитала». Иными словами, движение вперед, по направлению к технической рациональности, автоматически должно было бы привести к триумфу человеческого капитала над капиталом в виде финансов и недвижимости, опытных менеджеров — над толстобрюхими акционерами, навыков — над связями. Точно так же в истории неравенство постепенно становилось бы более меритократическим и подвижным (хотя и не менее сильным по уровню): экономическая рациональность автоматически так или иначе привела бы к рациональности демократической.

Согласно еще одному широко распространенному в нашем современном обществе мнению, увеличение продолжительности жизни автоматически должно привести к тому, что на смену «войне классов» придет «война поколений» (которая в общем и целом представляет собой гораздо менее разрушительный конфликт, поскольку каждый бывает и молодым, и старым). Иными словами, накопление и распределение имущества сегодня предопределяются уже не беспощадным противостоянием между династиями наследников и династиями тех, кто располагает лишь собствен-

ным трудом, а скорее логикой сбережений, действующей на протяжении всей жизни: каждый накапливает себе имущество к старости. Тем самым прогресс медицины и улучшение условий жизни полностью преобразят саму природу капитала.

Как мы увидим, эти две оптимистичные точки зрения («увеличение человеческого капитала» и приход «войны поколений» на смену «войне классов»), к сожалению, во многом иллюзорны. Точнее говоря, эти изменения — вполне вероятные с чисто логической точки зрения — отчасти действительно произошли, но в гораздо менее значимых масштабах, чем зачастую принято считать. Далеко не факт, что доля труда в национальном доходе заметно увеличилась в долгосрочной перспективе. Представляется, что капитал (не человеческий) в XXI веке так же необходим, как и в восемнадцатом и девятнадцатом столетиях, и нельзя исключать, что его значение в будущем возрастет еще больше. Более того, сегодня, как и прежде, имущественное неравенство остается основным видом неравенства в рамках каждой возрастной группы, и мы увидим, что в начале XXI века наследство вполне может иметь такое же значение, как и во времена «Отца Горио». В долгосрочной перспективе главной силой, которая ведет к уравниванию условий, является распространение знаний и навыков.

Силы схождения, силы расхождения. Главное заключается в том, что какой бы значимой ни была эта уравнивающая сила, обеспечивающая схождения между странами, иногда над ней могут брать верх силы расхождения, действующие в противоположном направлении, т. е. силы, способствующие увеличению и углублению неравенства. Очевидно, что в результате недостаточных инвестиций в образование целые социальные группы могут лишиться возможности воспользоваться плодами роста или даже оказаться в деклассированном положении и быть вытеснены новыми людьми, как показывает протекающий ныне процесс догоняющего развития одних стран другими (китайские рабочие занимают место американских и французских рабочих и т. д.). Иными словами, главная сила конвергенции — распространение знаний — лишь отчасти является естественной и произвольной и в значительной степени зависит от политики в области образования, от обеспечения доступа к необходимым навыкам и от институтов, функционирующих в этой сфере.

В рамках данной книги акцент будет сделан на силах расхождения, которые вызывают тем большее беспокойство, что действуют в мире, где все необходимые инвестиции в навыки уже сделаны и где наличествуют условия, необходимые для развития эффективной — в понимании экономистов — рыночной экономики. Эти силы расхождения следующие: с одной стороны, рост самых щедрых вознаграждений, который, как мы увидим, может быть массовым, хотя на сегодняшний день остается сравнительно локализованным; с другой — силы расхождения, связанные с процессом накопления и концентрации имущества на фоне слабого экономического роста и высоких доходов с капитала. Этот второй процесс может носить более дестабилизирующий характер, чем первый, и, бесспорно, представ-

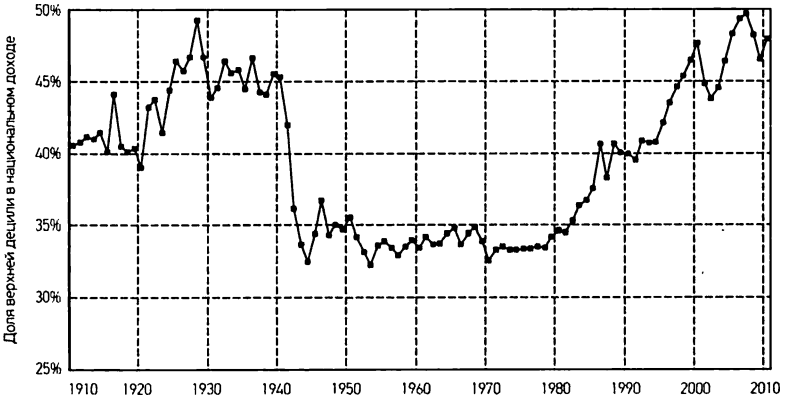
ляет собой главную угрозу для динамики распределения богатств в очень долгой перспективе.

Перейдем сразу к существу дела. На графиках I.1 и I.2 мы изобразили фундаментальные процессы эволюции, которые постараемся понять в данной книге и которые демонстрируют вероятную значимость этих двух процессов расхождения. Процессы эволюции, отраженные на этих графиках, имеют форму U-образной кривой, которая сначала падает, а затем растет; можно подумать, что они соответствуют схожим ситуациям. Однако это не так: эти процессы отражают совершенно разные феномены, основанные на различных экономических, социальных и политических механизмах. Кроме того, первый процесс касается прежде всего Соединенных Штатов, а второй — в большей степени Европы и Японии. Конечно, не исключено, что в течение XXI века эти два процесса и эти две силы расхождения в конце концов сольются воедино в данных странах — отчасти это уже происходит, как мы увидим, — а может быть, и по всей планете, что приведет к невиданному прежде уровню неравенства и к совершенно новой его структуре. Но в настоящее время эти два поразительных процесса в общем и целом соответствуют двум различным феноменам.

Первый процесс эволюции, представленный на графике I.1, отражает траекторию движения верхней децили иерархии доходов в национальном доходе Соединенных Штатов в период с 1910 по 2010 год. Речь идет просто о продлении рядов исторических данных, установленных Кузнецом в 1950-е годы. На графике действительно видно отмечавшееся Кузнецом сильное сжатие неравенства в 1913–1948 годах, когда доля верхней децили в национальном доходе, составлявшая в 1910–1920-е годы 45–50%, сократилась на пятнадцать процентных пунктов — до 30–35% — к концу 1940-х годов. В 1950–1970-е годы неравенство стабилизировалось на этом уровне. Затем, начиная с 1970–1980-х годов, наблюдается очень быстрое движение в противоположном направлении, в результате чего в 2000–2010-е годы доля верхней децили вновь возросла до 45–50% от национального дохода. Масштаб этого поворота впечатляет. Вполне закономерен вопрос, насколько далеко может зайти такая тенденция.

Мы увидим, что эта впечатляющая эволюция во многом соответствует беспрецедентному взрывному росту высоких трудовых доходов и что она отражает прежде всего феномен отрыва топ-менеджмента крупных компаний. Это можно объяснить резким ростом квалификации и производительности труда этих топ-менеджеров по сравнению с массой прочих лиц наемного труда. Другое объяснение, которое мне кажется более убедительным и которое, как мы увидим, явно больше соответствует установленным фактам, заключается в том, что топ-менеджеры имеют возможность сами себе назначать вознаграждение, иногда безо всяких ограничений и зачастую вне зависимости от их личной производительности, которую вообще очень трудно оценить в крупных компаниях. Эта эволюция наблюдается прежде всего в Соединенных Штатах и в меньшей степени в Великобритании, что может объясняться особой историей социальных и налоговых норм,

График I.1
Неравенство в доходах в Соединенных Штатах

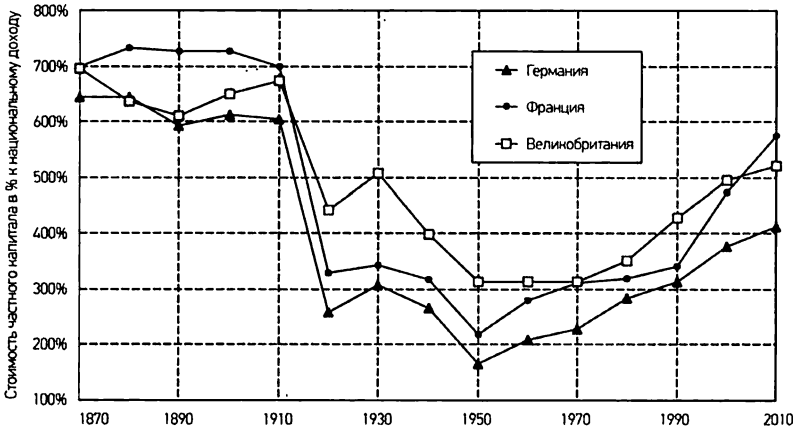


Примечание. Доля верхней децили в национальном доходе США сократилась с 45–50% в 1910–1920-е годы до менее чем 35% в 1950-е годы (это то самое снижение, которое измерил Кузнец); затем она поднялась с менее чем 35% в 1970-е годы до 45–50% в 2000–2010-е годы.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

отличавшей эти две страны в течение прошлого века. На сегодняшний день в остальных богатых странах (Японии, Германии, Франции и других странах континентальной Европы) эта тенденция носит более ограниченный характер, однако движение идет в том же направлении. Было бы слишком необоснованно ожидать, что этот феномен повсеместно достигнет тех же масштабов, что в Соединенных Штатах, без предварительного проведения максимально всестороннего анализа — что, к сожалению, не так уж просто, если учесть ограниченность данных, имеющихся в нашем распоряжении.

Ключевая сила расхождения: $r > g$. Второй процесс эволюции, представленный на графике I.2, отражает в определенном смысле более простой и прозрачный механизм расхождения, который, без сомнения, в еще большей степени определяет долгосрочную эволюцию распределения богатства. График I.2 показывает эволюцию общей стоимости частного имущества (недвижимого, финансового и профессионального за вычетом долгов), выраженной в годах национального дохода, с 1870-х до 2010-х годов. В первую очередь отметим очень высокое имущественное благосостояние в Европе на рубеже XIX и XX веков: общая стоимость частного имущества составляла шесть-семь лет национального дохода, что является весомым показателем. Затем следует обратить внимание на серьезное падение, вызванное потрясениями 1914–1945 годов: соотношение капитал/доход сократилось до каких-то двух-трех лет национального дохода. Затем мы можем наблюдать постоянный рост начиная с 1950-х годов, в результате которого в начале XXI века стоимость частного имущества подступает к отметкам, достигнутым накануне Первой мировой войны: в 2000–2010-е годы соотношение между капиталом и доходом составляет пять-шесть лет национального дохода в Великобритании и Франции (этот показатель ниже в Германии, которая, впрочем, и отталкивалась от более низкого уровня: тенденция и здесь столь же очевидна).

График I.2
Соотношение между капиталом и доходом в Европе в 1870–2010 годах



Примечание. Стоимость частного имущества составляла от шести до семи лет национального дохода в Европе в 1910 году, от двух до трех лет в 1950 году и от четырех до шести лет в 2010 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Эта большая U-образная кривая соответствует одному ключевому изменению, которое у нас еще будет возможность подробно рассмотреть. Мы увидим, что возвращение высоких показателей соотношения между основным капиталом и национальным доходом в последние десятилетия во многом объясняется возвращением к режиму сравнительно медленного экономического роста. В обществах с низким ростом имущество, накопленное в прошлом, естественным образом приобретает непропорциональное значение, поскольку достаточно небольшого притока новых сбережений для того, чтобы постоянно и существенно увеличивать размер основного капитала.

Если к тому же уровень доходности капитала заметно и в течение долгого времени превышает показатели роста (это происходит не автоматически, но тем вероятнее, чем ниже рост), то возникает большой риск характерного расхождения в распределении богатств.

Это фундаментальное неравенство, которое мы будем обозначать формулой $r > g$, где r отражает уровень доходности капитала (т. е. то, сколько приносит в среднем капитал в течение года в виде прибыли, дивидендов, процентов, арендной платы и других видов дохода в процентном выражении к своей стоимости), а g показывает уровень роста (т. е. ежегодное увеличение дохода и производства), будет играть ключевую роль в этой книге и, в определенном смысле, отражать ее общую логику.

Когда уровень доходности капитала значительно превышает показатели роста — а мы увидим, что в истории почти всегда так и было, по крайней мере до XIX века, и что это вполне может снова стать нормой в двадцать первом столетии, — это автоматически подразумевает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, осуществляется быстрее, чем растет производство и доходы. А значит, наследникам достаточно сберегать часть

доходов, полученных с капитала, для того, чтобы он рос быстрее, чем вся экономика в целом. В этих условиях наследственное имущество почти неизбежно будет преобладать над имуществом, накопленным в течение трудовой жизни, а концентрация капитала будет достигать очень высокого уровня, который, вполне вероятно, не будет соответствовать меритократическим ценностям и принципам социальной справедливости, лежащим в основе наших современных демократических обществ.

Более того, эта ключевая сила расхождения может увеличиться за счет дополнительных механизмов, например в том случае, если наряду с уровнем богатства быстро растет норма сбережений[037], и может возрасти еще больше, если средний уровень доходности тем выше, чем больше начальный капитал (а мы увидим, что это происходит все чаще и чаще). Непредсказуемый и произвольный характер доходности капитала и формы обогащения, которые он производит, также подтачивают основы меритократического идеала. Наконец, все эти последствия могут быть усугублены механизмом структурного расхождения цен на недвижимость или на нефть наподобие того, что описывал Рикардо.

Подведем итог. Процесс накопления и распределения имущества содержит мощные силы, движущиеся в направлении расхождения или по меньшей мере в сторону очень высокого уровня неравенства. Существуют также силы конвергенции, которые могут взять верх в определенных странах или в отдельные эпохи. Однако силы расхождения могут в любой момент снова возобладать, как это, по-видимому, произошло в начале XXI века и как, судя по вероятному снижению демографического и экономического роста, будет происходить в ближайшие десятилетия.

Мои выводы носят менее апокалиптический характер, чем те, к которым подталкивает принцип бесконечного накопления и постоянного расхождения, сформулированный Марксом (чья теория по умолчанию исходит из представления о нулевом росте производительности в долгосрочной перспективе). В предлагаемой мною схеме расхождение непостоянно и представляет собой лишь один из возможных сценариев будущего. Тем не менее выводы, к которым я прихожу, не очень утешительны. Особенно важно подчеркнуть, что фундаментальное неравенство $r > g$, главная сила расхождения в нашей пояснительной схеме, никак не связано с какой-либо погрешностью рынка — напротив, чем более «совершенен», в понимании экономистов, рынок капитала, тем скорее оно проявится. Можно представить, какие инструменты и какая государственная политика могли бы

037 Этот очевидный дестабилизирующий механизм (чем человек богаче, тем больше растет его имущество) вызывал большое беспокойство у Кузнеца, чем и объясняется название, которое он дал своей книге 1953 года: «Shares of Upper Income Groups in Income and Savings» («Участие групп с наивысшим доходом в накоплении прибылии», издание National Bureau of Economic Research). Однако ему не хватало исторической широты для того, чтобы всесторонне его проанализировать. Этой силе расхождения также посвящены классическая работа Мида (*Meade J.* Efficiency, Equality, and the Ownership of Property. Allen & Unwin, 1964) и исследование Аткинсона и Харрисона (*Atkinson A., de Harrison A.* Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972), представляющее собой своего рода историческое продолжение первой. Наши работы непосредственно продолжают начинания этих авторов.

противодействовать этой неумолимой логике — например, всемирный прогрессивный налог на капитал. Однако их внедрение сопряжено с серьезными трудностями координации усилий на международном уровне. К сожалению, вполне вероятно, что предпринимаемые действия на практике окажутся намного более скромными и менее эффективными и выразятся, например, в националистической реакции самого разного рода.

Географические и исторические границы. Каковы пространственные и временные рамки настоящего исследования? Я постараюсь, насколько это возможно, проанализировать динамику распределения богатства в масштабе всего мира, на уровне отдельных стран и на международном уровне начиная с XVIII века. Однако на деле ввиду множества ограничений, связанных с имеющимися данными, мне придется часто довольно значительно сужать поле исследования. В области распределения производства и дохода между странами, которое мы будем изучать в первой части книги, рассмотрение в мировом масштабе становится возможным после 1700 года (прежде всего благодаря национальным счетам, собранным Ангусом Мадиссоном). Во второй части, где мы обратимся к динамике соотношения между капиталом и доходом и к разделению между капиталом и трудом, мы будем вынуждены ограничиться в основном богатыми странами и, за недостатком достоверных исторических фактов, переносить полученные результаты на бедные и развивающиеся страны. В третьей части, посвященной эволюции неравенства доходов и имущества, имеющиеся источники также будут нас сильно стеснять. Мы постараемся рассмотреть максимальное число бедных и развивающихся стран, прежде всего на основе данных WTID, которые охватывают, насколько это возможно, все пять континентов. Однако совершенно очевидно, что в богатых странах имеется намного больше сведений о долгосрочной эволюции. Настоящая книга основана прежде всего на анализе исторического опыта ведущих развитых стран: Соединенных Штатов, Японии, Германии, Франции и Великобритании.

Великобритании и Франции будет уделено особое внимание, поскольку исторические источники, касающиеся этих двух стран, наиболее полны и имеют очень широкий временной охват. Как для Великобритании, так и для Франции есть множество расчетов национального имущества и его структуры, которые доходят до начала XVIII века. Кроме того, обе страны были ведущими колониальными и финансовыми державами в девятнадцатом и начале двадцатого столетия. Очевидно, что их детальное изучение имеет особое значение для анализа динамики распределения богатства в мировом масштабе начиная с промышленной революции. Они также представляют собой ключевую исходную точку для исследования того, что часто называют «первой» финансовой и торговой глобализацией, продолжавшейся с 1870 по 1914 год, — этот период имеет много общего со «второй» глобализацией, начавшейся в 1970–1980-е годы. Эта пленительная эпоха была временем потрясающего неравенства. Именно тогда были изобретены электрическая лампочка и автомобиль, кинематограф и радио, стали

осуществляться регулярные трансатлантические рейсы («Титаник» был спущен на воду в 1912 году) и международные инвестиции в государственные ценные бумаги. Напомним, что лишь в 2000–2010-е годы биржевая капитализация в богатых странах — в пропорции к внутреннему производству или к национальному доходу — достигла того уровня, на котором она находилась в Париже и Лондоне в 1900–1910-е годы. Мы увидим, что это сравнение очень познавательно для понимания современного мира.

Некоторых читателей, бесспорно, удивит внимание, которое я уделяю исследованию французского материала; возможно, они даже заподозрят меня в национализме, поэтому мне стоит сразу оправдаться. Вопрос здесь заключается прежде всего в источниках. Французская революция, конечно, не создала идеальное справедливое общество. Но, как мы увидим, ее заслуга состоит в том, что она создала великолепные возможности для наблюдения за состояниями: система регистрации земельного, недвижимого и финансового имущества, учрежденная в 1790–1800-е годы, удивительно современна и универсальна для тех лет; благодаря этому французские источники по наследованию имущества, возможно, самые богатые в мире в длительной ретроспективе.

Вторая причина заключается в том, что Франция, раньше всех пережив демографический переход, в определенном смысле является хорошим полем для изучения того, что ждет всю планету. Конечно, французское население увеличилось в течение двух последних столетий, но процесс этот протекал относительно медленно. Франция насчитывала порядка 30 млн человек во времена Революции и насчитывает немногим более 60 млн в начале 2010-х годов. Речь идет об одной и той же стране, об одних и тех же масштабах. Для сравнения: Соединенные Штаты Америки едва насчитывали 3 млн человек к моменту провозглашения Декларации о независимости. В 1900–1910-е годы они достигли отметки в 100 млн человек, а в начале 2010-х годов их население превышает 300 млн человек. Очевидно, что когда население страны увеличивается с 3 до 300 млн человек (не говоря о радикальном изменении размеров территории в ходе экспансии на запад в XIX веке), то речь на самом деле идет не об одной и той же стране.

Мы увидим, что динамика и структура неравенства выглядят совершенно по-разному в стране, где население увеличилось в сто раз, и в стране, в которой оно всего лишь удвоилось. Прежде всего, в первой стране значение наследства будет, разумеется, намного меньшим, чем во второй. Сильный демографический рост в Новом Свете привел к тому, что в Соединенных Штатах наследственное имущество всегда играло меньшую роль, чем в Европе, а структура американского неравенства — равно как и американские представления о неравенстве и социальных классах — приобрела своеобразные формы. Однако это также означает, что в определенном смысле опыт США не может быть перенесен на иную почву (маловероятно, что мировое население увеличится в сто раз в течение двух следующих столетий) и что случай Франции более показателен и больше подходит для анализа будущего. Я убежден, что детальное изучение

французского материала и, в более широком плане, исторического пути стран, сегодня являющихся развитыми, — европейских, а также Японии, Северной Америке и Океании — полезно для понимания будущего развития мира и, в частности, стран, которые ныне относятся к категории развивающихся — вроде Китая, Бразилии или Индии — и которые рано или поздно также столкнутся с замедлением демографического — это уже происходит — и экономического роста.

Наконец, пример Франции интересен тем, что Французская революция — «буржуазная» по определению — очень рано внедрила идеал юридического равенства перед рынком; любопытно проследить воздействие этого факта на динамику распределения богатства. Конечно, Славная революция 1688 года в Англии положила начало современному парламентаризму, но при этом не тронула королевскую династию, право первородства при наследовании земельной собственности, сохранявшееся до 1920-х годов, и политические привилегии наследственной знати, которые существуют и по сей день (процесс корректировки функций пэрства и палаты лордов порядком затянулся — в 2010-е годы он все еще продолжается). Американская революция 1776 года, разумеется, ввела республиканский принцип; но при этом рабство процветало на протяжении еще одного столетия, а юридическая расовая дискриминация существовала в течение еще двух веков; в Соединенных Штатах расовая проблема по-прежнему в значительной степени преобладает над социальным вопросом. Французская революция 1789 года оказалась в определенном смысле более амбициозной: она уничтожила все юридические привилегии и вознамерилась создать политический и общественный порядок, полностью основанный на равенстве прав и возможностей. Гражданский кодекс гарантировал полное равенство в отношении права собственности и права свободного заключения контрактов (по крайней мере для мужчин). В конце XIX века и в Прекрасную эпоху консервативные французские экономисты вроде Поля Леруа-Больё часто использовали этот аргумент, чтобы объяснить, почему республиканская Франция, страна «мелких собственников», ставшая эгалитарной благодаря Революции, совершенно не нуждалась в грабительском прогрессивном налоге на доход или на наследство, в отличие от монархической и аристократической Великобритании. Однако наши данные показывают, что концентрация имущества в эти годы во Франции была почти столь же высока, как и Великобритании, а значит, свидетельствуют о том, что равенства прав перед рынком еще недостаточно, чтобы обеспечить равенство прав в целом. Этот опыт также актуален для анализа сегодняшнего мира, где многие наблюдатели, так же как и Леруа-Больё чуть более столетия назад, продолжают считать, что достаточно обеспечивать все большие гарантии для прав собственности, все большую свободу для рынка и все более «чистую и совершенную» конкуренцию для того, чтобы добиться в обществе справедливости, процветания и гармонии. К сожалению, это более сложная задача.

Теоретические и концептуальные рамки. Прежде чем переходить к основной части этого исследования, возможно, будет полезным сказать

несколько слов о теоретических и концептуальных рамках настоящей книги, а также об интеллектуальном пути, который привел меня к ее написанию.

Прежде всего уточню, что я — представитель поколения, которому было 18 лет в 1989 году, когда не только исполнилось двести лет с начала Французской революции, но еще и рухнула Берлинская стена. Я отношусь к тому поколению, которое выросло, слушая по радио о том, как рушились коммунистические диктатуры, и которое не испытывало ни малейшего сочувствия или ностальгии к этим режимам и к советской идее. Я на всю жизнь получил прививку от банальных и ленивых антикапиталистических речей, авторы которых порой словно игнорируют этот важнейший исторический провал и слишком часто отказываются от разработки интеллектуальных инструментов для того, чтобы его преодолеть. Мне неинтересно обличать неравенство или капитализм как таковой — тем более что социальное неравенство не представляет проблемы само по себе, каким бы неоправданным оно ни было, т. е. не «основанным на общей пользе», как гласит первая статья «Декларации прав человека и гражданина» 1789 года (это определение социальной справедливости неточно, но соблазнительно; оно укоренилось в истории, поэтому мы на время его примем и вернемся к нему позже). Меня привлекает идея внести свой скромный вклад в определение наиболее адекватных и эффективных способов социальной организации, институтов и государственной политики, которые действительно позволили бы создать справедливое общество в рамках правового государства, чьи законы известны заранее, применимы ко всем и могут подвергаться демократическому обсуждению.

Возможно, будет уместным сказать, что я тоже пережил американскую мечту в 22 года, когда, сразу после получения докторской степени, меня пригласил на работу один бостонский университет. Этот опыт был во многих отношениях определяющим. Я впервые оказался в Соединенных Штатах, и это раннее признание вовсе не было мне неприятным. Эта страна умеет обращаться с мигрантами, которых хочет к себе привлечь! И вместе с тем я сразу же понял, что хочу как можно скорее вернуться во Францию и в Европу, что я и сделал уже в 25 лет. С тех пор, за исключением редких выездов, я не покидал Парижа. Одна из важных причин, предопределивших мой выбор, имеет прямое отношение к этой книге: американские экономисты меня не очень убедили. Конечно, все они были очень умными, и у меня осталось немало друзей в этом мире. Но было в этом что-то странное: я прекрасно понимал, что вообще не разбирался в мировых экономических проблемах (моя диссертация была посвящена некоторым довольно абстрактным математическим теоремам), и тем не менее коллеги ко мне хорошо относились. Я быстро осознал, что со времен Кузнеца последовательная работа по сбору исторических данных относительно динамики неравенства (то, чем я занялся по возвращении во Францию) вообще не велась, но при этом экономисты по-прежнему накапливали чисто теоретические результаты, не зная даже, какие факты ими можно объяснить, и ждали от меня, что я буду делать то же самое.

Скажем прямо: экономическая наука так и не избавилась от детского пристрастия к математике и чисто теоретическим и зачастую очень идеологическим рассуждениям, которые препятствуют историческим исследованиям и сближению экономики с другими социальными науками. Слишком часто экономистов волнуют в первую очередь мелкие математические задачи, которые, кроме них, никому не интересны; прилагая лишь небольшие усилия, они могут претендовать на научность своей деятельности и избегать поисков ответов на намного более сложные вопросы, которые ставит окружающий их мир. Преподавание экономики во французском университете дает большое преимущество: во Франции экономисты не находятся на высоком счету в интеллектуальном и университетском мире, впрочем, равно как и среди политической и финансовой элиты. Это вынуждает их избавляться от презрительного отношения к другим наукам и от абсурдной претензии на высшую научность, в то время как на деле они практически ничего не знают. В этом, впрочем, заключается шарм экономической науки и социальных наук в целом: здесь можно начать с низкой, иногда очень низкой базы и добиться заметных успехов. На мой взгляд, во Франции у экономистов больше стимулов, чем в США, к тому, чтобы попытаться убедить своих коллег историков и социологов и в целом внешний мир в важности того, что они делают (и не факт, что им это удастся). Кстати, преподавая в Бостоне, я мечтал попасть в Высшую школу социальных наук, в которой блистали такие ученые, как Люсьен Февр, Фернан Бродель, Клод Леви-Стросс, Пьер Бурдьё, Франсуаза Эритье, Морис Годелье и многие другие. Должен ли я в этом признаваться, несмотря на страх показаться записным патриотом в том, что касается моих воззрений на социальные науки? Эти ученые, безусловно, вызывают у меня большее восхищение, чем Роберт Солоу или даже Саймон Кузнец, пусть даже я и сожалею, что большая часть представителей социальных наук перестала интересоваться распределением богатства и социальными классами, хотя вопросы, касающиеся доходов, зарплат, цен и состояний, занимали достойное место в исторических и социологических программах исследований вплоть до 1970–1980-х годов. На самом деле мне хотелось бы, чтобы и специалисты, и любители всех социальных наук вновь проявили интерес к изучению тем, затронутых в этой книге, — начиная с тех, которые говорят, что «ничего не понимают в экономике», но зачастую высказывают очень резкие мнения относительно неравенства в доходах и состояниях, что довольно естественно.

На самом деле экономике вообще не следовало отделяться от прочих социальных наук: она может развиваться только в их рамках. Мы слишком мало знаем о социальных науках для того, чтобы так глупо делить их на обособленные дисциплины. Очевидно, что для достижения прогресса в таких вопросах, как историческая динамика распределения богатств и структуры социальных классов, необходимо действовать прагматично и использовать методы и подходы, применяемые историками, социологами и политологами, в той же мере, в какой используются методы и подходы экономистов.

Нужно отталкиваться от базовых вопросов и пытаться на них ответить: споры относительно того, у кого какое поле исследования, имеют второстепенное значение. На мой взгляд, эту книгу можно считать и экономической, и исторической.

Как я объяснял выше, мой труд заключался прежде всего в сборе источников и установлении фактов и серий исторических данных, касающихся распределения доходов и имущества. Далее в этой книге я буду иногда обращаться к теории, к абстрактным моделям и концепциям, но постараюсь делать это по минимуму, т. е. исключительно в той мере, в какой теория позволяет лучше понять рассматриваемые процессы эволюции. Например, понятия дохода и капитала, темпов роста и уровня доходности являются абстрактными концептами, теоретическими конструкциями, а не математически точными фактами. Как бы то ни было, я попытаюсь показать, что они позволяют эффективнее анализировать исторические реалии в том случае, если критически и трезво оценивать то, насколько точно — а точность здесь в принципе приблизительна — их можно измерить. Я также буду использовать некоторые уравнения, как, например, закон $\alpha = r \times \beta$ (согласно которому доля капитала в национальном доходе равна уровню доходности капитала, помноженному на соотношение между капиталом и доходом) или закон $\beta = s/g$ (согласно которому соотношение между капиталом и доходом в долгосрочной перспективе равно соотношению между уровнем сбережений и темпами роста). Я прошу читателя, не особо увлекающегося математикой, не закрывать книгу сразу: речь идет об элементарных уравнениях, которые можно объяснить просто и интуитивно и правильное понимание которых не требует специальных технических знаний. Я постараюсь прежде всего показать, что минимальный теоретический набор позволяет лучше понять исторические процессы, которые касаются каждого.

Структура книги. Основная часть этой книги состоит из четырех частей и шестнадцати глав. Первая часть, озаглавленная «Доход и капитал» и состоящая из двух глав, вводит ключевые понятия, которые будут широко использоваться в последующих разделах исследования. В первой главе объясняются понятия национального дохода, капитала и соотношения между капиталом и доходом, затем описываются основные этапы эволюции распределения дохода и производства в мировом масштабе. Во второй главе подробнее исследуется эволюция темпов роста населения и производства со времен промышленной революции. В первой части не вводится ни один по-настоящему новый факт, и читатель, знакомый с этими понятиями и с общей историей мирового экономического и демографического роста начиная с XVIII века, может перейти непосредственно ко второй части.

Вторая часть, озаглавленная «Динамика соотношения между капиталом и доходом», насчитывает четыре главы. Задача этой части заключается в анализе того, как в начале XXI века ставится вопрос о долгосрочной эволюции соотношения между капиталом и доходом и о глобальном распределении национального дохода между доходами от трудовой деятель-

ности и доходами от капитала. В третьей главе описываются метаморфозы капитала с XVIII века на примере Великобритании и Франции, о которых нам больше всего известно в долгосрочном плане. В четвертой главе разбираются примеры Германии и Америки. В пятой и шестой главах этот анализ проводится в масштабах всего мира, насколько это позволяют источники, и предпринимается попытка извлечь уроки из этого исторического опыта для того, чтобы проанализировать возможную эволюцию соотношения между капиталом и доходом и распределения между капиталом и трудом в ближайшие десятилетия.

Третья часть, озаглавленная «Структура неравенства», состоит из шести глав. Седьмая глава знакомит читателя с масштабами, которых достигло неравенство в распределении трудовых доходов, с одной стороны, и доходов, получаемых с капитала, с другой. В восьмой главе анализируется историческая динамика этого неравенства и сравниваются примеры Франции и Соединенных Штатов. В девятой и десятой главах этот анализ дается для всех стран, относительно которых мы располагаем историческими данными (прежде всего в рамках WTID), при этом неравенства относительно труда и относительно капитала исследуются по отдельности. В одиннадцатой главе изучается эволюция значения наследства в долгосрочном плане. Наконец, в двенадцатой главе анализируются перспективы эволюции распределения имущества в мировом масштабе в первые десятилетия XXI века.

Наконец, четвертая часть, озаглавленная «Регулирование капитала в XXI веке», состоит из четырех глав. Ее задача заключается в том, чтобы извлечь политические и нормативные уроки из предыдущих частей, призванных установить факты и понять причины изучаемых процессов. В тринадцатой главе очерчиваются контуры социального государства, адаптированного к реалиям нынешнего столетия. Четырнадцатая глава предлагает переосмыслить прогрессивный налог на доход в свете исторического опыта и современных тенденций. В пятнадцатой главе описываются возможные формы прогрессивного налога на капитал, адаптированного к условиям имущественного капитализма XXI века, а затем этот идеальный инструмент сравнивается с другими видами регулирования, которые могут появиться, — от европейского налога на состояния до контроля над капиталами в китайском стиле, от иммиграции на американский лад до всеобщего возвращения к протекционизму. Шестнадцатая глава посвящена набившему оскомину вопросу о государственном долге и связанной с ним проблеме оптимального накопления общественного капитала в условиях возможного ухудшения капитала природного.

Последнее замечание: было бы довольно рискованно опубликовать в 1913 году книгу под названием «Капитал в XX веке». Посему пусть читатель простит меня за то, что в 2013 году я публикую книгу под названием «Капитал в XXI веке». Я прекрасно осознаю, что совершенно неспособен предсказать, какие формы примет капитал в 2063 или 2113 году. Как я уже отмечал, — и мы сможем неоднократно это наблюдать, — история доходов и имущества всегда полна политики, всегда хаотична и непредсказуема. Она

зависит от представлений различных обществ о неравенстве и от политики и институтов, которые они создают для того, чтобы моделировать историю доходов и менять в том или ином направлении. Никто не может знать, в каких формах эти изменения будут протекать в ближайшие десятилетия. Однако это не отменяет того, что уроки истории полезны для более ясного понимания путей развития и процессов недавно начавшегося столетия. В этом, по сути, и заключается единственная задача данной книги, которую скорее следовало бы назвать «Капитал на заре XXI века»: попытаться найти в опыте прошлых столетий скромные подсказки для понимания будущего, не испытывая тем не менее особых иллюзий относительно их реальной пользы, — ведь история всегда следует по своему собственному пути.

Часть первая. Доход и капитал

ГЛАВА 1. ДОХОД И ПРОИЗВОДСТВО

16 августа 2012 года южноафриканская полиция вмешалась в конфликт между горняками, добывавшими платину на шахте Марикана, близ Йоханнесбурга, и собственниками месторождения, акционерами компании Lonmin, чей главный офис располагается в Лондоне. Силы правопорядка стреляли в бастовавших боевыми патронами; результат — 34 погибших шахтера[038]. Как часто бывает в таких случаях, социальный конфликт разгорелся вокруг вопроса о заработной плате: шахтеры настаивали на ее повышении с 500 до 1 000 евро. После трагедии компания согласилась увеличить ежемесячную зарплату на 75 евро[039].

Этот недавний эпизод напоминает нам, что вопрос распределения дохода от производства между заработной платой и прибылью, между трудовыми доходами и доходами с капитала всегда являлся первостепенным элементом конфликта распределения. Уже в традиционных обществах противостояние между собственником земли и крестьянином, между тем, кто владел землей, и тем, кто ее обрабатывал, между тем, кто получал земельную ренту, и тем, кто ее выплачивал, лежало в основе социального неравенства и всех восстаний. Промышленная революция обострила конфликт между капиталом и трудом, возможно, потому, что появились более капиталоемкие, чем в прежние времена, формы производства, или потому, что надежды на более справедливое распределение и на более демократическое социальное устройство так и не оправдались, — к этому мы еще вернемся.

Как бы то ни было, трагические события в Марикане заставляют нас вспомнить столкновения, случавшиеся прежде. Первого мая 1886 года на площади Хеймаркет в Чикаго, а затем 1 мая 1891 года в Фурмье, на севере Франции, силы правопорядка открыли огонь против бастующих рабочих, требовавших повышения зарплаты, что привело к человеческим жертвам. Ушло ли в прошлое противостояние между капиталом и трудом, или же и в двадцать первом столетии оно будет играть ключевую роль?

В двух первых частях этой книги мы обратимся к вопросу об общих изменениях в распределении национального дохода между капиталом и трудом начиная с XVIII века. Мы на время оставим вопрос о неравенстве в трудовых доходах (например, между рабочим, инженером и директором фабрики) или в доходах с капитала (например, между мелкими, средними

038 См.: South African police open fire on striking miners (Южноафриканская полиция открыла огонь по бастующим шахтерам) // New York Times. 17 Aug. 2012.

039 См. официальное коммюнике компании Lonmin seeks sustainable peace at Marikana (Lonmin стремится к устойчивому миру в Марикане) от 25 августа 2012 года, www.lonmin.com. Согласно этому документу, базовая ежемесячная зарплата горняков до начала конфликта равнялась 5405 рандов, а прибавка составила 750 рандов в месяц (1 южноафриканский ранд приблизительно равен 0,1 евро). Эти сведения согласуются с цифрами, приведенными бастующими и сообщавшимися в прессе.

и крупными акционерами или собственниками): к его рассмотрению мы вернемся в третьей части. Разумеется, каждая из двух составляющих распределения богатства — так называемое «факторное» распределение, противопоставляющее два фактора производства, т. е. капитал и труд, которые искусственно считаются однородными, и так называемое «индивидуальное» распределение, касающееся неравенства в трудовых доходах и доходах с капитала между отдельными индивидами, — на деле играет важнейшую роль; невозможно прийти к удовлетворительному пониманию проблемы распределения, не анализируя и ту и другую его составляющие вместе[040].

Впрочем, в августе 2012 года шахтеры Мариканы бастовали не только потому, что считали прибыль группы Lonmin чрезмерной, но еще и из-за разницы в оплате труда рабочих и инженеров, а также из-за того, что директор шахты получал заоблачную зарплату[041]. Более того, если бы владение капиталом было бы распределено строго поровну и каждый сотрудник, помимо своей зарплаты, получал равную долю прибыли, то вопрос распределения дохода между прибылью и зарплатами никому (или почти никому) не был бы интересен. Распределение дохода между капиталом и трудом вызывает столько конфликтов прежде всего вследствие чрезмерной концентрации капитала в руках собственников. Действительно, во всех странах имущественное неравенство — и обеспечиваемые им доходы с капитала — всегда сильно превышает неравенство в зарплатах и в трудовых доходах. Мы исследуем этот феномен и его причины в третьей части. Для начала же примем как данность неравенство в трудовых доходах и доходах с капитала и сосредоточимся на распределении национального дохода между капиталом и трудом в целом.

Хочу внести полную ясность: моя задача здесь заключается не в том, чтобы рассматривать дело трудящихся против собственников, а скорее в том, чтобы помочь каждому уточнить свои представления и сформулировать свое понимание проблемы неравенства. Конечно, в символическом плане неравенство между трудом и капиталом выражено очень сильно. Оно идет вразрез с наиболее распространенными представлениями о том, что справедливо, а что нет, и неудивительно, что иногда это противоречие выливается в физическое насилие. Всем тем, кто владеет только собственным трудом и зачастую живет в скромных или даже очень скромных условиях, как, например, крестьяне XVIII века или шахтеры Мариканы, трудно смириться с тем, что владельцы — иногда потомственные — капитала не работают, но при этом присваивают себе значительную часть произведенного богатства. А доля капитала может быть весьма значительной — зачастую

040 «Факторное» распределение иногда называют «функциональным» или «макроэкономическим», а «индивидуальное» распределение — «личным» или «микроэкономическим». В действительности две стороны распределения приводят в движение как микроэкономические механизмы (т. е. те, которые должны исследоваться на уровне компаний или индивидуальных экономических агентов), так и макроэкономические (т. е. те, чье функционирование можно понять только на уровне национальной, а то и мировой экономики).

041 Один миллион евро в год (т. е. эквивалент зарплаты почти двух сотен горняков), по данным бастующих. К сожалению, на сайте компании никакой информации по этому вопросу нет.

от четверти до половины произведенного продукта, иногда более половины, когда речь идет о капиталоемких отраслях вроде добычи полезных ископаемых, или даже еще выше в том случае, если собственники располагают локальной монополией.

В то же время каждому ясно, что если бы весь произведенный продукт направлялся на выплату зарплат и на прибыль ничего не оставалось, то было бы трудно привлечь капиталы, необходимые для новых инвестиций, по крайней мере при современных формах организации экономики (можно, разумеется, представить себе и другие формы). Кроме того, лишать всякого вознаграждения тех, кто принял решение сберегать больше, чем остальные, тоже не совсем справедливо — разумеется, если предположить, что речь идет о важном источнике неравенства в состояниях; этот вопрос мы также рассмотрим. Не стоит также забывать, что часть того, что называют «доходами с капитала», зачастую соответствует — по крайней мере отчасти — вознаграждению за «предпринимательский» труд, который, безусловно, должен рассматриваться как один из видов труда. Этот классический аргумент также следует подробно изучить. Каким будет «правильное» распределение дохода между капиталом и трудом, если учесть все эти обстоятельства? Можем ли мы быть уверены в том, что «свободное» функционирование рыночной экономики и частной собственности всегда и везде, словно по мановению волшебной палочки, ведет к этому оптимальному распределению? Как следовало бы организовать распределение дохода между трудом и капиталом в идеальном обществе и как к этому идеалу приблизиться?

Распределение дохода между капиталом и трудом не очень стабильно в долгосрочной перспективе. Для того чтобы развить — в меру наших скромных возможностей — эту мысль и попытаться хотя бы уточнить предмет спора, конца которому не видно, необходимо максимально скрупулезно и точно установить факты. Что мы знаем о распределении дохода между капиталом и трудом начиная с XVIII века? Согласно утверждению, которое в течение длительного времени было широко распространено среди экономистов и слишком поспешно включено в учебники, распределение национального дохода между трудом и капиталом в долгосрочной перспективе отличается большой устойчивостью и выглядит так: две трети к одной трети[042]. Благодаря исторической перспективе и новым данным, имеющимся в нашем распоряжении, мы покажем, что в действительности все устроено сложнее.

С одной стороны, на протяжении минувшего столетия распределение дохода между капиталом и трудом претерпело значительные изменения ввиду хаотичности политической и экономической истории двадцатого столетия. В сравнении с ними процессы XIX века, которые мы упоминали во введении (повышение доли капитала в первой половине века, затем небольшое снижение и стабилизация), кажутся довольно плавными. Ко-

042 Около 65–70% приходится на зарплату и другие трудовые доходы и 30–35% — на прибыль, арендную плату и другие доходы с капитала.

ротко говоря, потрясения первой половины XX века (1914–1945 годы) — а именно Первая мировая война, большевистская революция 1917 года, кризис 1929 года, Вторая мировая война и последовавшая за ними новая политика в области регулирования и налогообложения, а также государственный контроль над капиталом — привели к тому, что в 1950–1960-е годы доля частного капитала опустилась до минимальных в истории значений. Очень скоро начался процесс восстановления доли имущества, который ускорился вследствие консервативной финансовой революции в англосаксонском мире, крушения советского блока в 1989–1990 годах, финансовой глобализации и дерегулирования в 1990–2000-е годы, — эти события обозначили политический поворот в обратную сторону, позволивший частным капиталам в начале 2010-х годов достичь небывалого с 1913 года процветания. Эту эволюцию и процесс восстановления состояний не стоит считать исключительно отрицательным явлением: отчасти они носят естественный и желательный характер. Однако это значительно меняет понимание процесса распределения дохода между капиталом и трудом в начале XXI века и его возможного развития в ближайшие десятилетия.

С другой стороны, если отвлечься от этого двойного поворота, произошедшего в двадцатом столетии, и обратиться к более долгосрочной перспективе, то окажется, что тезис о полной стабильности распределения дохода между капиталом и трудом наталкивается на тот факт, что кардинально изменилась сама природа капитала (от земельного капитала XVIII века до недвижимого, промышленного и финансового капитала в веке двадцать первом), и что современный рост характеризуется повышением роли «человеческого капитала», — это утверждение также имеет широкое хождение среди экономистов и подразумевает, что доля труда в национальном доходе имеет тенденцию к увеличению. Мы увидим, что в очень долгосрочной перспективе такая тенденция, возможно, и имеет место, однако в относительно скромных масштабах: представляется, что в начале XXI века доля капитала (не человеческого) лишь немногим меньше, чем в начале века девятнадцатого. Очень высокий уровень капитализации имущества, который можно наблюдать в богатых странах в наши дни, объясняется прежде всего возвращением к режиму низкого роста населения и производительности, сопровождающимся возвращением к такому политическому режиму, который объективно очень благосклонно относится к частным капиталам.

Мы увидим, что самый плодотворный подход для понимания этих изменений заключается в анализе эволюции соотношения между капиталом и доходом (т. е. соотношения между общим объемом капитала и ежегодным оборотом доходов и производства), а не только изменений в распределении дохода между капиталом и трудом (т. е. распределения дохода и производства между доходами с капитала и трудовыми доходами), которые классическая экономика изучала прежде, во многом за неимением адекватных данных.

Однако к подробному изложению всех этих результатов нужно подойти постепенно. Задача первой части этой книги — ввести ключевые понятия. В первой главе мы начнем с разъяснения таких терминов, как

внутреннее производство национального дохода, капитала и труда, а также соотношения между капиталом и доходом. Затем мы исследуем изменения в распределении производства и дохода в мировом масштабе со времен промышленной революции. Во второй главе мы проанализируем историческую эволюцию темпов роста в целом — эволюцию, которая в нашем дальнейшем исследовании будет играть центральную роль.

Заложив эту основу, мы сможем во второй части книги поэтапно изучить динамику соотношения между капиталом и доходом и распределения дохода между капиталом и трудом. В третьей главе мы исследуем изменения структуры капитала и соотношения между капиталом и трудом начиная с XVIII века на примере Великобритании и Франции, о которых в долгосрочной перспективе имеется больше всего данных. В четвертой главе речь пойдет о Германии и особенно о Соединенных Штатах, информация о которых существенно дополняет европейский материал. Наконец, в пятой и шестой главах мы попытаемся расширить этот анализ на все богатые страны и, по мере возможности, на всю планету и извлечь из этого выводы, объясняющие динамику соотношения между капиталом и доходом и распределением дохода между капиталом и трудом в мировом масштабе в начале XXI века.

Понятие национального дохода. Полезно будет начать с рассмотрения понятия «национальный доход», к которому мы будем часто обращаться. Национальный доход, по определению, измеряет совокупность доходов, которые получают жители данной страны на протяжении одного года, вне зависимости от того, какую юридическую форму эти доходы принимают.

Национальный доход тесно связан с понятием «валовый внутренний продукт» (ВВП), который часто используется в общественных дебатах; однако между этими понятиями есть два существенных отличия. ВВП измеряет всю совокупность продуктов и услуг, произведенных в течение одного года на территории данной страны. Для того чтобы подсчитать национальной доход, необходимо вычесть из ВВП обесценение капитала, с помощью которого были произведены эти товары и услуги, т. е. износ зданий, оборудования, машин, транспортных средств, компьютеров и т. д., использовавшихся в течение года. Этот важный показатель, в наши дни достигающий порядка 10% от ВВП в большинстве стран, на самом деле доходом ни для кого не является: прежде чем выплачивать зарплату работникам и дивиденды акционерам, нужно возместить или отремонтировать изношенный капитал; в противном случае это приведет к потере имущества, т. е. станет отрицательным доходом для собственников. После вычета обесцененного капитала из валового внутреннего продукта мы получаем «чистый внутренний продукт», который мы будем называть просто «внутренним продуктом» и который, как правило, составляет 90% от ВВП.

Затем нужно прибавить чистые доходы, полученные из-за рубежа (или же вычесть чистые доходы, выплачиваемые за рубеж, в зависимости от страны). Например, страна, где все предприятия и капитал принадлежат иностранным собственникам, вполне может иметь очень высокое внутрен-

нее производство, однако национальный доход окажется заметно ниже после вычета прибыли и арендных платежей, выплачиваемых за рубеж. В то же время национальный доход страны, владеющей значительной долей капитала других стран, может быть намного выше ее внутреннего производства.

Ниже каждую из этих двух ситуаций мы проиллюстрируем примерами, позаимствованными из истории капитализма и из современности. Сразу уточним, что международное неравенство такого рода может приводить к очень серьезным политическим конфликтам. Если одна страна работает на другую и на протяжении длительного времени отдает ей значительную часть результатов своего производства в виде дивидендов или арендных платежей, это не проходит бесследно. Зачастую для того, чтобы такая система могла существовать на протяжении определенного времени, она должна подкрепляться отношениями политического господства, как это было в колониальную эпоху, когда Европа владела немалой частью остального мира. Один из основных вопросов нашего исследования заключается в том, чтобы понять, в какой мере и при каких условиях ситуация такого рода может воспроизводиться в XXI веке, пусть и в другой географической конфигурации, где Европе будет отводиться скорее роль обладаемого, чем обладающего (на Старом континенте эти страхи сегодня широко распространены — возможно, слишком широко; мы к ним еще вернемся).

На данном этапе ограничимся замечанием о том, что большинство стран, как богатых, так и развивающихся, в настоящее время находятся в намного более сбалансированном положении, чем часто считается. Во Франции и в Соединенных Штатах, в Германии и в Великобритании, в Китае и в Бразилии, в Японии и в Италии национальный доход сегодня не очень отличается от внутреннего производства — приблизительно на 1–2%. Иными словами, во всех этих странах приток и отток прибыли, процентов, дивидендов, арендных платежей и т. д. более или менее сбалансированы, а чистый доход, получаемый богатыми странами из-за рубежа, имеет положительные значения. При первом приближении выясняется, что благодаря вложениям в недвижимость и финансовые инструменты жители этих стран владеют почти такими же объемами богатства в остальном мире, как жители остального мира у себя дома. Вопреки укоренившейся легенде, Франция не принадлежит калифорнийским пенсионным фондам или Банку Китая, равно как и Соединенные Штаты не являются собственностью японских или немецких инвесторов. Страх перед таким развитием ситуации настолько силен, что в этой области воображение нередко опережает действительность. Действительность же сегодня состоит в том, что неравенство в обладании капиталом внутри отдельных стран намного выше, чем на международном уровне: оно противопоставляет скорее богатых и бедных в каждой отдельно взятой стране, чем страны между собой. Но в истории так было далеко не всегда, и вполне правомерно задаться вопросом, как может измениться ситуация в течение XXI века, тем более что некоторые страны — Япония, Германия, нефтедобывающие государства и, в меньшей

степени, Китай — в недавнем прошлом накопили немало активов (хотя и намного меньше по сравнению с колониальной эпохой) по отношению к остальному миру. Мы также увидим, что заметно увеличившееся взаимное участие между странами (каждая в значительной степени принадлежит другим) может вполне обоснованно увеличить ощущение экспроприации, в том числе и тогда, когда чистые позиции страны сравнительно слабы.

Таким образом, в каждой стране национальный доход может быть больше или меньше внутреннего производства в зависимости от того, положителен или отрицателен чистый доход, полученный из-за рубежа:

национальный доход = внутреннее производство + чистый доход, полученный из-за рубежа[043].

В мировом масштабе доходы, получаемые из-за рубежа и выплачиваемые другим, уравновешиваются, вследствие чего доход по определению равен производству:

мировой доход = мировое производство[044].

Равенство ежегодного оборота доходов и производства, очевидное в концептуальном и бухгалтерском смысле, отражает еще один важный факт. В течение одного года невозможно распределить дохода больше, чем было произведено богатства (если только не влезть в долги перед другим государством, что в мировом масштабе невозможно). В то же время все производство должно быть так или иначе распределено в виде доходов, будь то в форме зарплат, окладов, гонораров, вознаграждений и т. д., выплачиваемых наемным сотрудникам и людям, чей труд был использован в производстве (трудовые доходы), или же в виде прибыли, дивидендов, процентов, арендных платежей, роялти и т. д., которые получили собственники капитала, использованного в производстве (доходы с капитала).

Что такое капитал? Резюмируем. В масштабе одного предприятия, страны в целом или же всей планеты производство и доходы, получаемые с него, можно представить в виде суммы доходов с капитала и от трудовой деятельности:

национальный доход = доходы с капитала + трудовые доходы.

043 Национальный доход также называют чистым национальным доходом (в противоположность валовому внутреннему продукту, ВВП, который включает в себя обесценение капитала). Мы будем использовать более простой и более наглядный термин «национальный доход». Чистый доход, полученный из-за рубежа, равняется разнице между доходом, полученным из-за рубежа, и доходом, выплаченным за рубеж. Эти перекрестные потоки касаются прежде всего доходов с капитала, но включают в себя также трудовые доходы и односторонние перечисления средств (осуществляемые, например, мигрантами, которые отправляют деньги на родину). См. техническое приложение.

044 Мировой доход естественным образом определяется как сумма национального дохода различных стран, а мировое производство — как сумма внутреннего производства различных стран.

Но что такое капитал? Каковы его границы и формы и как его структура менялась с течением времени? Этот вопрос, имеющий ключевое значение для нашего исследования, будет рассмотрен подробнее в следующих главах. Однако уже сейчас стоит уточнить следующие положения.

Прежде всего, всякий раз, когда в этой книге будет заходить речь о «капитале» без дополнительных уточнений, из него всегда будет изыматься то, что экономисты часто — и, на наш взгляд, неверно — называют «человеческим капиталом», т. е. рабочая сила, навыки, образование, личные способности. В данной книге под капиталом понимается совокупность не человеческих активов, которыми можно владеть и которые можно обменивать на рынке. Капитал включает в себя всю совокупность недвижимого капитала (здания, дома), используемого для жилья, и финансового и профессионального капитала (строения, оборудование, машины, патенты и т. д.), используемого предприятиями и управленческим аппаратом.

Есть множество причин, по которым мы исключаем человеческий капитал из нашего определения капитала. Наиболее очевидная из них состоит в том, что человеческим капиталом не может владеть другое лицо, им нельзя обмениваться на рынке, по крайней мере на постоянной основе. В этом заключается его кардинальное отличие от прочих форм капитала. Можно, конечно, одалживать свои услуги в соответствии с трудовым договором. Однако во всех современных юридических системах это можно делать только в течение ограниченного периода времени и на определенных условиях использования — за исключением, разумеется, рабовладельческих обществ, где разрешается полноправное обладание человеческим капиталом другого лица и даже его потомков. В таких обществах рабов можно продавать на рынке и передавать по наследству, а добавление стоимости рабов к прочим формам имущества является обычным делом. Мы увидим это, когда будем исследовать структуру частного капитала на юге Соединенных Штатов до 1865 года. Однако помимо этих очень специфических и уже отживших примеров нет особого смысла в присовокуплении стоимости человеческого капитала к стоимости остального капитала. На всем протяжении истории эти две формы богатства имели фундаментальное и взаимодополняющее значение в процессе экономического роста и развития — так будет и в XXI веке. Однако, чтобы понять этот процесс и структуру неравенства, им порождаемого, необходимо их различать и рассматривать по отдельности.

Тем самым не человеческий капитал, который мы будем называть просто капиталом, объединяет в себе все формы богатства, которыми априори могут обладать индивиды (или группа индивидов) и которые могут передаваться или обмениваться на рынке на постоянной основе. На практике капиталом могут владеть как частные лица (тогда речь идет о частном капитале), так и государство или государственные учреждения (тогда речь идет о государственном капитале). Существуют также промежуточные формы коллективной собственности, которая принадлежит юридическим лицам, преследующим специфические цели (фонды, церкви и т. д.), — о них мы

еще поговорим. Само собой разумеется, что граница между тем, что может и не может принадлежать частным лицам, сильно варьируется во времени и в пространстве, как это показывает в крайних формах пример рабства. То же касается воздуха, моря, гор, исторических монументов, знаний. Некоторые частные лица хотели бы ими владеть, мотивируя свои желания соображениями эффективности, а не только личным интересом. Но совсем не факт, что это соответствует интересам общественным. Капитал не является незыблемым понятием — он отражает уровень развития данного общества и характер сложившихся в нем отношений.

Капитал и имущество. Для простоты изложения слова «капитал» и «имущество» будут использоваться как взаимозаменяемые термины, как полные синонимы. Согласно некоторым определениям, употребление слова «капитал» следовало бы ограничить формами имущества, созданными человеком (строения, машины, оборудование и т. д.), и исключить из него землю и природные ресурсы, которые человеческий род получил, не прилагая никаких усилий. С этой точки зрения земля является частью имущества, а не капитала. Сложность состоит в том, что не всегда можно отделить стоимость строений от стоимости земельного участка, на котором они возведены. Как мы увидим, еще труднее отделить стоимость «девственных» земель (в том виде, в котором они были открыты человеком сотни или тысячи лет назад) от стоимости множества осуществленных человеком сельскохозяйственных улучшений — дренажа, орошения, оставления под паром и т. д. Та же проблема касается и природных ресурсов — нефти, газа, редкоземельных металлов и т. д., чью стоимость часто трудно отделить от стоимости инвестиций, благодаря которым стало возможным обнаружение месторождений и их эксплуатация. Поэтому все эти формы богатства мы включим в понятие капитала; разумеется, это не избавит нас от необходимости подробно исследовать истоки имущества и особенно границы между тем, что создается путем накопления, и тем, что создается путем присвоения.

Согласно другим определениям, слово «капитал» следует применять только по отношению к тому имуществу, которое непосредственно используется в производственном процессе. Например, золото следует считать частью имущества, а не частью капитала, потому что золото служит лишь средством накопления. Однако и в этом случае нам кажется, что подобное исключение нежелательно, да и неверно: золото иногда используется как фактор производства, например в ювелирном деле, в электронике или в нанотехнологиях. Все формы капитала всегда выполняли двойную роль: с одной стороны, они являются средством накопления, с другой — фактором производства. Поэтому мы решили, что будет проще не проводить строгого различия между понятиями имущества и капитала.

В то же время нам кажется не вполне обоснованным исключать из определения капитала жилую недвижимость на том основании, что это недвижимое имущество «непроизводительно», в отличие от «производительного капитала», используемого предприятиями и управленческим аппаратом,

как то: зданий, предназначенных для профессионального использования, служебных помещений, машин, оборудования и т. д. На самом деле все эти формы имущества полезны и производительны и соответствуют двум основным экономическим функциям. Если забыть на мгновение о его роли как средства сбережения, то капитал полезен, с одной стороны, для проживания (т. е. для производства «жилищных услуг», чья стоимость измеряется наемной стоимостью жилья), а с другой стороны, как фактор производства для предприятий и управленческого аппарата, производящих другие товары и услуги (и нуждающихся в строениях, служебных помещениях, машинах, оборудовании и прочем для их производства). Ниже мы увидим, что в начале XXI века на каждую из этих двух основных функций приходится приблизительно по половине объема капитала развитых стран.

Подытожим. Под «национальным имуществом» или «национальным капиталом» мы понимаем выраженную в рыночных ценах общую стоимость всего того, чем обладают жители и правительство данной страны в данный момент времени и что можно обменять на рынке[045]. Речь идет о сумме нефинансовых активов (жилья, земельных участков, движимого имущества, строений, машин, оборудования, патентов и других профессиональных активов, которыми владеют непосредственно) и финансовых активов (банковских счетов, сбережений, облигаций, акций и других видов долевого участия в компаниях, различных инвестиций, договоров о страховании жизни, пенсионных фондов и т. д.), из которой вычтены финансовые пассивы (т. е. все долги)[046]. Если мы ограничимся активами и пассивами, которыми обладают частные лица, то получим частное имущество, или частный капитал. Если мы будем рассматривать активы и пассивы, которыми владеет государство и различные государственные органы (местного самоуправления, социального обеспечения и т. д.), то получим государственное имущество, или государственный капитал. По определению национальное имущество представляет собой сумму этих двух понятий:

национальное имущество = частное имущество + государственное имущество.

В настоящее время в большинстве развитых стран государственное имущество очень невелико (а то и вовсе измеряется отрицательными величинами, когда государственные долги превышают государственные

045 В английском языке это называется «national wealth» или «national capital». Мы будем избегать использования словосочетания «национальное богатство», поскольку во французском языке слово «богатство» еще чаще, чем слово «wealth» в английском, употребляется двусмысленно, иногда обозначая оборот (богатство, произведенное за год), а иногда — объем (богатство как совокупность имущества, которым владеют в данный момент времени). В XVIII и XIX веках французские авторы часто говорили о «национальном состоянии», а английские — о «national estate» (напомним, что в английском языке слово «estate» обозначает всю совокупность имущества, т. е. недвижимость — «real estate» — и другое имущество — «personal estate»). Но речь идет об одном и том же понятии.

046 В целом мы будем использовать определения и категории активов и пассивов, зафиксированные в ныне действующих международных нормах национального экономико-статистического учета, с небольшими изменениями, которые мы уточним и обсудим в техническом приложении.

активы), а частное имущество, как мы увидим, повсюду представляет собой основную часть национального имущества. Но так было не всегда, поэтому эти два понятия нужно различать.

Уточним, что, хотя используемое нами понятие капитала исключает человеческий капитал (который не может обмениваться на рынке, по крайней мере в нерабовладельческих обществах), оно тем не менее не ограничивается лишь «физическим» капиталом (включающим в себя земельные участки, строения, оборудование и другие материальные предметы). Мы включаем в него также и «нематериальный капитал», например в виде патентов и других прав интеллектуальной собственности, которые учитываются и как нефинансовые активы (если индивиды непосредственно владеют патентами), и как финансовые активы, когда частные лица владеют акциями компаний, обладающих патентами, — второй вариант встречается чаще. В целом многие формы нематериального капитала учитываются посредством биржевой капитализации компаний. Например, рыночная стоимость компании часто зависит от ее репутации и от имиджа ее брендов, от ее систем информации и методов организации, от материальных и нематериальных инвестиций, осуществляемых для повышения привлекательности ее продуктов и услуг, от расходов на исследования и развитие и т. д. Все это учитывается в цене акций и других формах участия в капитале компаний, а значит, и в стоимости национального имущества.

Конечно, в той цене, которую финансовые рынки определяют в данный момент для материального капитала отдельной компании или целой отрасли, есть большая доля произвольности и неточности, — это подтверждают и пузырь интернет-компаний, лопнувший в 2000 году, и продолжающийся по сей день финансовый кризис, разразившийся в 2007–2008 годах, и в целом огромная волатильность, царящая на биржах. Однако уже сейчас важно понимать, что эта характеристика относится к капиталу в целом, а не только к его нематериальным формам. Идет ли речь о здании или о предприятии, о промышленной компании или о фирме, предоставляющей услуги, — цену капитала всегда очень трудно определить. И тем не менее мы увидим, что в общем и целом национальное имущество в масштабах отдельной страны, а не на уровне того или иного актива, следует определенному набору правил и закономерностей.

Уточним также, что в каждой стране национальное имущество может разделяться на внутренний и иностранный капитал:

национальное имущество = национальный капитал = внутренний капитал + чистый иностранный капитал.

Внутренний капитал выражает стоимость объема капитала (недвижимость, предприятия и т. д.), размещенного на территории данной страны. Чистый иностранный капитал — или чистые иностранные активы — выражает имущественное положение страны по отношению к остальному миру, т. е. разницу между активами, которыми владеют жители страны

в остальном мире, и активами, которыми остальной мир владеет в данной стране. Накануне Первой мировой войны Великобритания и Франция располагали значительными чистыми иностранными активами в остальном мире. Мы увидим, что одна из черт финансовой глобализации, начавшейся в 1980–1990-е годы, заключается в том, что многие страны могут иметь чистое имущественное положение, близкое к равновесию, но при этом их валовые имущественные показатели очень высоки. Иными словами, игра взаимного финансового участия между компаниями приводит к тому, что каждая страна владеет значительной частью капитала других стран, но в то же время чистые позиции между странами не очень велики. Разумеется, в мировом масштабе все чистые позиции уравновешиваются, вследствие чего мировое имущество сводится ко внутреннему капиталу всей планеты.

Соотношение между капиталом и доходом. Теперь, когда мы определили понятия дохода и капитала, мы можем перейти к первому базовому закону, связывающему два этих понятия. Начнем с определения соотношения между капиталом и доходом.

Доход — это оборот. Он соответствует количеству богатства, произведенного и распределенного в течение определенного периода (обычно за базовый период принимается один год).

Капитал — это запас. Он соответствует общему количеству богатства, которым обладают в определенный момент времени. Этот запас складывается из богатства, присвоенного или накопленного в течение всех предшествующих лет.

Самый естественный и плодотворный способ измерения размера капитала в отдельно взятом обществе состоит в том, чтобы разделить объем капитала на ежегодный оборот дохода. Этот коэффициент «капитал/доход», или соотношение между капиталом и доходом, будет обозначаться буквой β.

Например, если общая стоимость капитала страны равна шести годам национального дохода, то мы отметим, что $\beta = 6$ (или $\beta = 600\%$).

В настоящее время в развитых странах соотношение между капиталом и доходом, как правило, колеблется от пяти до шести и обеспечивается почти полностью частным капиталом. Во Франции и Великобритании, в Германии и в Италии, в Соединенных Штатах и в Японии национальный доход в начале 2010-х годов составлял около 30–35 тысяч евро на человека, тогда как совокупность частного имущества (очищенного от долгов) достигала 150–200 тысяч евро на человека, т. е. от пяти до шести лет национального дохода. Между странами имеются интересные отклонения — как в Европе, так и за ее пределами: так, соотношение β больше шести в Японии и Италии и ниже пяти в Соединенных Штатах и в Германии; государственное имущество выражается положительными значениями в одних странах и слабо отрицательными в других и т. д. В следующих главах мы это подробно исследуем. На данном этапе достаточно иметь представления об этих величинах, которые помогают лучше ориентироваться[047].

047 С точными данными по странам можно ознакомиться по таблицам, доступным онлайн в техническом приложении.

Тот факт, что национальный доход богатых стран в начале 2010-х годов составлял около 30 тысяч евро на человека в год (2 500 евро в месяц), разумеется, не означает, что каждый располагает такой суммой. Как и все усредненные значения, этот средний доход скрывает огромные диспропорции: в действительности у многих людей доход заметно ниже 2 500 евро в месяц, а другие получают в десятки раз больше. Диспропорции в доходах предопределяются, с одной стороны, неравенством в трудовых доходах, а с другой — еще большим неравенством в доходах с капитала, которое, в свою очередь, является результатом крайней концентрации имущества. Средний национальный доход просто означает, что если бы можно было каждому обеспечить одинаковый доход, не изменяя общий уровень производства и национального дохода, то он составлял бы порядка 2 500 евро в месяц[048].

Точно так же если частное имущество составляет 180 тысяч евро на душу населения, т. е. шесть лет среднего дохода, то это не означает, что каждый располагает таким капиталом. Многие имеют намного меньше, а некоторые владеют многими миллионами или десятками миллионов евро капитала. Для значительной части населения имущество ограничивается очень скромной суммой и стоит меньше дохода, полученного за год: например, несколько тысяч евро, лежащих на счету в банке, соответствуют нескольким неделям или месяцам зарплаты. У некоторых имущество вообще измеряется отрицательными величинами, если то, чем они обладают, имеет меньшую стоимость, чем сумма их долгов. И наоборот, некоторые располагают значительным имуществом, равняющимся десяти или двадцати годам их дохода или даже большим. Соотношение между капиталом и доходом, измеренное в масштабах одной страны, ничего не говорит нам о неравенстве внутри этой страны. Но показатель β определяет общий объем капитала в обществе, а значит, его анализ является необходимой предпосылкой для исследования неравенства. Главная задача второй части этой книги как раз и будет заключаться в том, чтобы понять, как и почему соотношение между капиталом и доходом отличается в разных странах и менялось с течением времени.

Для того чтобы каждый мог себе представить, какие конкретные формы принимает имущество в современном мире, стоит уточнить, что объем капитала в развитых странах сегодня делится на две приблизительно равные части: во-первых, жилищный капитал, во-вторых, производственный капитал, используемый предприятиями и управленческим аппаратом. Проще

048 На практике медианный доход (т. е. доход, меньше которого получает половина населения) обычно на 20–30% ниже среднего. Это объясняется тем, что верхняя часть шкалы распределения намного более растянута, чем нижняя и средняя, вследствие чего средний (но не медианный) показатель устремляется вверх. Уточним также, что национальный доход на душу населения соответствует среднему доходу до уплаты налогов и трансфертов. В действительности жители богатых стран отдают от одной трети до половины своего национального дохода на налоги, отчисления и различные сборы, за счет которых финансируется предоставление государственных услуг, поддержание инфраструктуры, социальное обеспечение, значительная часть их расходов на здравоохранение и образование и т. д. Вопрос налогов и государственных расходов будет рассматриваться в основном в четвертой части.

говоря, в богатых странах в 2010-е годы каждый житель в среднем имеет ежегодный доход в размере около 30 тысяч евро и владеет имуществом стоимостью примерно 180 тысяч евро, из которых 90 тысяч приходятся на жилую недвижимость и еще 90 тысяч — на акции, облигации и другие бумаги, сбережения или финансовые вложения в предприятия и управленческий аппарат[049]. Между странами есть интересные различия, которые мы исследуем в следующей главе. Но в первом приближении разделение капитала на две части, сравнимые по стоимости, представляется верной отправной точкой.

Первый основной закон капитализма: $\alpha = r \times \beta$. Теперь мы можем представить первый основной закон капитализма, который связывает объем капитала с оборотом доходов с капитала. Соотношение между капиталом и доходом, выраженное β, напрямую связано с долей доходов с капитала в национальном доходе — эта доля будет обозначаться буквой α в следующей формуле:

$$\alpha = r \times \beta,$$

где r означает среднюю доходность капитала.

Например, если $\beta = 600\%$, а $r = 5\%$, то $\alpha = r \times \beta = 30\%$[050].

Иными словами, если имущество равно шести годам национального дохода данного общества, а средняя доходность капитала составляет 5% в год, то доля капитала в национальном доходе равна 30%.

Формула $\alpha = r \times \beta$ представляет собой чисто бухгалтерское уравнение. Она по определению приложима ко всем обществам и ко всем эпохам. Несмотря на присущую ей тавтологию, ее все же следует считать первым основным законом капитализма, поскольку она предлагает простой способ, позволяющий связать три важнейших понятия для анализа капиталистической системы: соотношение между капиталом и доходом, долю капитала в доходе и уровень доходности капитала.

Доходность капитала — центральное понятие во многих экономических теориях, особенно в марксистском анализе с его тезисом о тенденции к снижению нормы прибыли; как мы увидим, это историческое предсказание оказалось ошибочным, хотя оно и отражало интересное предчувствие. Это понятие также играет центральную роль во всех прочих теориях. В любом случае, доходность капитала измеряет то, что

049 На фоне этих огромных цифр банкноты и монеты (которые относятся к финансовым активам) представляют собой незначительные суммы: несколько сотен евро на душу населения или несколько тысяч, если добавить сюда золото, серебро и ценные предметы, т. е. 1–2% от совокупности имущества. См. техническое приложение. Впрочем, мы увидим, что в настоящее время государственные активы сопоставимы с государственными долгами, поэтому не будет абсурдом полагать, что домохозяйства владеют этими активами посредством своих финансовых активов.

050 Формула $\alpha = r \times \beta$ читается так: α равно r, умноженному на β. Впрочем, «$\beta = 600\%$» равнозначно «$\beta = 6$», так же как и «$\alpha = 30\%$» равнозначно «$\alpha = 0{,}30$», а «$r = 5\%$» равнозначно «$r = 0{,}05$».

приносит капитал в течение года, в какую бы юридическую форму эти доходы ни облекались (прибыль, арендные платежи, дивиденды, проценты, роялти, прирост капитала и т. д.), в виде процента от стоимости вложенного капитала. А значит, речь идет о более широком понятии, чем норма прибыли[051], и намного более широком, чем процентная ставка[052], даже если оно и включает в себя и то, и другое.

Разумеется, доходность может очень сильно колебаться в зависимости от вида вложений. Некоторые предприятия могут получать доходность, превышающую 10% в год, тогда как другие несут убытки (т. е. имеют отрицательную доходность). Во многих странах средняя доходность акций в долгосрочной перспективе составляет 7–8%. Вложения в недвижимость и облигации часто приносят не более 3–4%, а реальная процентная ставка по государственному долгу иногда и того ниже. Формула $\alpha = r \times \beta$ не раскрывает перед нами эти тонкости. Но она указывает, как эти три понятия связаны друг с другом, что помогает направить дебаты в нужное русло.

Например, мы можем констатировать, что в богатых странах в начале 2010-х годов доходы с капитала (прибыль, проценты, дивиденды, арендные платежи и т. д.), как правило, достигали 30% от национального дохода. Это означает, что при соотношении между имуществом и доходом, равным 600%, средняя доходность капитала составляет около 5%.

Если конкретнее, то национальный доход, равняющийся в настоящее время примерно 30 тысячам евро на душу населения, состоит приблизительно из 21 тысячи евро трудовых доходов (70%) и 9 тысяч евро доходов с капитала (30%). Каждый житель владеет средним имуществом стоимостью 180 тысяч евро, а значит, ежегодный доход с капитала в девять тысяч евро, который он получает, соответствует средней доходности в 5% в год.

Здесь речь также идет лишь о средних значениях: некоторые люди получают доход с капитала, намного превышающий девять тысяч евро в год, тогда как другие не получают ничего и лишь выплачивают арендные платежи собственнику или проценты кредиторам. Есть и заметные различия между странами. И это не считая того, что измерение доли доходов с капитала сопряжено со значительными практическими и концептуальными сложностями, поскольку существуют такие категории доходов — в особенности

051 Мы предпочитаем говорить о доходности капитала, а не о норме прибыли, с одной стороны, потому, что прибыль является лишь одной из юридических форм, которую принимает доход с капитала, а с другой стороны, потому, что выражение «норма прибыли» часто использовалось двусмысленно: иногда для обозначения доходности, а иногда для обозначения — что неверно — доли прибыли в доходе или производстве (т. е. для обозначения α, а не r, что дает совсем иной результат). Случается, что и выражение «маржа прибыли» также применяется для обозначения доли прибыли α.

052 Проценты представляют собой особую форму доходов с капитала; например, они намного менее репрезентативны, чем прибыль, арендные платежи или дивиденды (которые намного больше процентов, если учесть среднюю структуру капитала). Поэтому процентная ставка (которая к тому же очень сильно колеблется в зависимости от того, кто выступает заемщиком) не дает представления о средней доходности капитала и зачастую намного ниже нее; это понятие мы будем использовать для анализа такого специфического актива, как государственный долг.

доход от ненаемного труда, или «предпринимательский» доход, — которые зачастую трудно разложить между трудом и капиталом. Все это иногда искажает сравнения. В этих условиях наименее несовершенный способ, позволяющий измерить долю капитала, может заключаться в приложении вероятной средней доходности к соотношению между капиталом и доходом. Ниже мы подробно рассмотрим эти щекотливые и важные вопросы. На данном этапе величины, приведенные выше ($\beta = 600\%$, $\alpha = 30\%$, $r = 5\%$), могут считаться полезными отправными точками.

Для того чтобы внести ясность, стоит также отметить, что средняя доходность земли в аграрных обществах, как правило, составляла 4–5%. В романах Джейн Остин и Бальзака тот факт, что ежегодная рента, получаемая с земельного капитала — или с государственных долговых обязательств, — равна приблизительно 5% от стоимости этого капитала или же что стоимость капитала соответствует примерно двадцати годам ежегодной ренты, считался настолько очевидным, что авторы часто этого даже не уточняли. Каждый читатель отлично знал, что для получения ежегодной ренты в размере 50 тысяч франков необходим капитал стоимостью один миллион франков. Для писателей XIX века, как и для их читателей, взаимосвязь между имуществом и ежегодной рентой была чем-то само собой разумеющимся, и потому они постоянно прямо переходили от одного показателя к другому, как если бы использовали полные синонимы или два схожих, всем известных языка.

Ту же доходность — около 4–5% — мы обнаруживаем в начале XXI века, когда речь идет о недвижимости, — иногда немного меньше, особенно если цены сильно выросли, а арендные платежи за их темпом не поспевают. Например, в начале 2010-х годов большая квартира в Париже стоимостью один миллион евро часто сдается всего за 2 500 евро в месяц, или за 30 тысяч евро в год, что с точки зрения собственника соответствует ежегодной доходности, составляющей всего 3% в год. Тем не менее для квартиросъемщика, располагающего лишь трудовым доходом (пожелаем ему хорошей зарплаты), эта сумма довольно внушительна, а для владельца это — приличный доход. Плохая новость — или хорошая, в зависимости от точки зрения, — заключается в том, что так было всегда и что арендная плата, как правило, имеет тенденцию к повышению, пока не приблизится к доходности на уровне 4% в год (что в приведенном нами примере соответствует 3 000–3 500 евро ежемесячной оплаты, или 40 тысяч евро в год). Поэтому вполне вероятно, что арендная плата этого жилья в будущем возрастет. Для собственника эта ежегодная доходность квартиры в долгосрочном плане может дополняться возможным приростом капитала. Ту же доходность, иногда немного более высокую, мы обнаруживаем и тогда, когда речь идет о более дешевых квартирах. Квартира стоимостью 100 тысяч евро может приносить 400 евро арендной платы в месяц, или около пяти тысяч евро в год (5%). Для владельца такого имущества решение жить в нем дает возможность сэкономить эту арендную плату и использовать эту сумму для других целей.

Что касается капиталовложений в компании, — они по природе своей более рискованны, — то в этом случае средняя доходность часто бывает выше. В разных странах биржевая капитализация престижных компаний обычно составляет от 12 до 15 лет ежегодного дохода, что соответствует ежегодной доходности — как правило, до уплаты налогов — в размере от 6 до 8%.

Формула $\alpha = r \times \beta$ позволяет оценить объем капитала в масштабах страны или всей планеты. Но она может применяться и для изучения отдельного предприятия. Возьмем для примера предприятие, которое использует капитал (служебные помещения, оборудование, машины) стоимостью пять миллионов евро и ежегодно производит товаров на сумму один миллион евро: при этом 600 тысяч евро идут на выплату зарплаты, а прибыль составляет 400 тысяч евро[053]. Соотношение между капиталом и производством этой компании составляет $\beta = 5$ (ее капитал равняется пяти годам производства), доля капитала в производстве $\alpha = 40\%$, а доходность ее капитала $r = 8\%$.

Представим другую компанию, использующую меньший капитала (три миллиона евро), но производящую товаров на ту же сумму (один миллион евро) с применением большего труда (700 тысяч евро на зарплаты, 300 тысяч евро прибыли). Для этой компании мы получим следующие показатели: $\beta = 3$, $\alpha = 30\%$, $r = 10\%$. Капиталоемкость второй компании ниже, чем у первой, но она приносит больше прибыли (доходность ее капитала заметно выше).

Во всех странах величины β, α, r сильно колеблются в зависимости от предприятия. В одних отраслях капиталоемкость выше, чем в других: металлургия и энергетика более капиталоемкие, чем текстильная или пищевая промышленность, а капиталоемкость в промышленности выше, чем в сфере услуг. Есть также значительные различия между предприятиями одной отрасли, предопределяемые выбором методов производства и позиционирования себя на рынке. Величины β, α и r в той или иной стране также зависят от жилой недвижимости, с одной стороны, и от природных ресурсов — с другой.

Стоит подчеркнуть, что закон $\alpha = r \times \beta$ не показывает нам, как именно определяются эти три величины и как именно в масштабах страны определяется соотношение между капиталом и доходом, которое в определенном смысле измеряет интенсивность капитализма в данном обществе. Для того чтобы продвинуться дальше в этом направлении, нам придется ввести дру-

053 Ежегодное производство, о котором мы здесь говорим, соответствует тому, что иногда называется «добавленной стоимостью» компании, т. е. разнице между продуктом, получаемым от продажи ее товаров и услуг («торговый оборот»), и стоимостью товаров и услуг, которые она покупает у других компаний («промежуточное потребление»). Добавленная стоимость отражает вклад компании во внутреннее производство страны. Согласно определению, добавленная стоимость также измеряет те суммы, которые компания направляет для оплаты труда и капитала, мобилизованных для данного производства. Мы здесь имеем в виду добавленную стоимость, очищенную от обесценения капитала (т. е. добавленную стоимость, полученную после вычета расходов, связанных с изнашиванием капитала и оборудования), и прибыль, очищенную от обесценения.

гие механизмы и понятия, прежде всего норму сбережений и инвестиций и темпы роста. Это подведет нас ко второму основному закону капитализма, согласно которому соотношение β в данном обществе тем выше, чем выше норма сбережений и чем ниже темпы роста. Мы рассмотрим это в следующих главах. На данном этапе закон $\alpha = r \times \beta$ просто показывает нам, что какими бы экономическими, социальными и политическими силами ни определялись соотношение между капиталом и доходом β, доля капитала α и доходность r, эти величины не могут быть определены вне связи друг с другом. С концептуальной точки зрения степеней свободы может быть две, но не три.

Национальный экономико-статистический учет — социальный конструкт в процессе становления. Теперь, когда мы определили ключевые понятия производства и дохода, капитала и имущества, доходности имущества и соотношения между капиталом и доходом, пора подробнее рассмотреть вопрос о том, как эти абстрактные понятия можно измерить и что эти измерения рассказывают нам об исторической эволюции распределения богатства в различных обществах. Мы кратко обрисуем основные этапы истории национального экономико-статистического учета, а затем представим ключевые стадии изменений в мировом распределении производства и доходов, а также эволюцию темпов экономического и демографического роста начиная с XVIII века, которая будет играть важнейшую роль в нашем дальнейшем исследовании.

Как мы уже отмечали во введении, первые попытки измерить национальный доход и национальный капитал относятся к концу XVII — началу XVIII века. На рубеже XVII–XVIII веков во Франции и Великобритании появилось множество таких исследований, не связанных между собой. Это в первую очередь работы Уильяма Петти (1664) и Грегори Кинга (1696) для Англии и Буагийбера (1695) и Вобана (1707) для Франции. Их расчеты касались как объема национального капитала, так и ежегодного оборота национального дохода. Одна из главный целей этих исследований заключалась в том, чтобы подсчитать общую стоимость земли, которая была самым важным источником богатства в аграрных обществах той поры, путем привязки земельного имущества к уровню сельскохозяйственного производства и земельной ренты.

Интересно отметить, что эти авторы нередко преследовали вполне определенную политическую цель, которая, как правило, обретала форму проекта модернизации налоговой системы. Благодаря расчетам национального дохода и национального имущества королевства они намеревались показать своим монархам, что можно собирать значительные суммы при относительно умеренных налоговых ставках, если учитывать всю совокупность собственности и произведенного богатства и взимать налоги со всех и прежде всего с земельных собственников — как с аристократов, так и со всех остальных. Эта цель отчетливо прослеживается в «Проекте королевской десятины», опубликованном Вобаном, но она не менее очевидна и в текстах Буагийбера и Грегори Кинга (у Уильяма Петти она не столь ясна).

Новые попытки осуществить измерения такого рода были предприняты в конце XVIII века, прежде всего в годы Французской революции; особое значение имели расчеты, приведенные в исследовании «Территориальное богатство Французского королевства», опубликованном Лавуазье в 1791 году и относящемся к 1789 году. Действительно, создававшаяся тогда налоговая система, в основе которой лежали отмена привилегий знати и земельный налог, взимаемый со всех владений, во многом исходила из этих работ, широко использовавшихся для расчета доходов от новых налогов.

В XIX веке стало предприниматься намного больше попыток рассчитать национальное имущество. В 1870–1900-е годы Роберт Гиффен регулярно обновлял свои расчеты национального капитала Великобритании и сравнивал их с оценками, дававшимися в 1800–1810-е годы другими авторами, особенно Колкагуном. Гиффена удивило то, как вырос британский промышленный капитал и иностранные активы после наполеоновских войн: они были несравнимо выше, чем все государственные долги, накопленные за время этих войн[054]. В оценках национального состояния и частного состояния, опубликованных в ту же эпоху во Франции Альфредом де Фовилем, а затем Клеманом Кольсоном, также сквозит удивление масштабами накопления частного капитала в XIX веке. Благосостояние частного имущества в 1870–1914 годах было фактом, очевидным всем. Экономисты того времени видели свою задачу в том, чтобы его измерить и оценить и, разумеется, сравнить разные страны между собой (воспоминания о франко-британском соперничестве были еще свежи). Вплоть до Первой мировой войны расчеты масштабов имущества привлекали намного больше внимания, чем изучение оборота доходов или производства, — их становилось все больше как в Великобритании и Франции, так и в Соединенных Штатах, Германии и других промышленных державах. В ту эпоху быть экономистом означало прежде всего уметь оценить национальный капитал своей страны — это было почти что сродни обряду инициации.

Однако лишь в межвоенный период национальные счета стали вестись по годам. Прежде расчеты относились к разным годам, зачастую отстоящим друг от друга на десятилетие, как, например, в произведенных Гиффеном расчетах национального капитала Великобритании в XIX веке. В 1930–1940-е годы благодаря улучшению первичных статистических источников появились первые ежегодные данные, касавшиеся национального дохода и доходившие, как правило, до начала XX века или до последних десятилетий девятнадцатого столетия. Для Соединенных Штатов их установили Кузнец и Кендрик, для Великобритании — Боули и Кларк, а для Франции — Дюже де Бернонвиль. Затем, по окончании Второй мировой войны, по пути, проторенном исследователями, пошли экономические и статистические ведомства, начавшие разрабатывать и публиковать официальные ежегодные данные по валовому внутреннему продукту и национальному доходу. Эти официальные данные рассчитываются и по сей день.

054 См. прежде всего: *Giffen. R.* The Growth of Capital. 1889. Более подробные библиографические указания приведены в техническом приложении.

По сравнению с эпохой, предшествовавшей Первой мировой войне, цели исследований полностью изменились. Начиная с 1940–1950-х годов, главной задачей стало дать ответ на травмы, причиненные кризисом 1930-х, когда правительства не располагали достоверными ежегодными расчетами уровня производства. Поэтому возникла необходимость в разработке статистических и политических инструментов, которые позволили бы лучше управлять экономической деятельностью и избежать повторения катастрофы, — именно поэтому в ежегодных или ежеквартальных данных упор делается на оборот производства и дохода. Расчеты масштабов национального имущества, так высоко ценившиеся до 1914 года, ушли на второй план — во многом потому, что экономический и политический хаос, царивший в 1914–1945 годах, лишил их смысла. Цены на недвижимость и финансовые активы упали до столь низкого уровня, что частный капитал, казалось, вообще исчез. В 1950–1970-е годы, период восстановления, главной задачей было измерение мощного роста производства в различных отраслях промышленности.

Начиная с 1990–2000-х годов подсчеты имущества снова вышли на первый план. Все хорошо понимали, что нельзя анализировать имущественный капитализм начала XXI века при помощи инструментов, разработанных в 1950–1970-е годы. Статистические институты различных развитых стран в сотрудничестве с центральными банками начали получать и публиковать последовательные ежегодные данные по совокупностям активов и пассивов, которыми владели частные лица и государство, а не только по обороту дохода и производства. Этот учет имущества по-прежнему остается очень несовершенным (например, в нем не принимаются во внимание природный капитал и ущерб, нанесенный окружающей среде), однако это большой шаг вперед по сравнению с послевоенной статистикой, которая сосредотачивалась исключительно на измерении производства и его безграничного роста[055]. Эти официальные данные мы будем использовать для анализа среднего объема имущества на душу населения и соотношения между капиталом и доходом в богатых странах в наши дни.

Из этой краткой истории национального экономико-статистического учета можно сделать очевидный вывод. Национальные счета — это социальный конструкт, который постоянно меняется и всегда отражает проблемы, волнующие ту или иную эпоху[056]. Цифры, которые она дает, не стоит

055 Преимущество понятий национального имущества и национального дохода заключается в том, что они дают более сбалансированное представление об обогащении страны, чем понятие валового внутреннего продукта, который в некоторых отношениях делает слишком большой упор на производительность. Например, в случае масштабного уничтожения имущества в результате природной катастрофы принятие во внимание обесценения капитала может уменьшить национальный доход, тогда как восстановительные работы приведут к росту ВВП.

056 Историю официальных систем национальных счетов после Второй мировой войны, написанную одним из главных творцов новой системы, принятой ООН в 1993 году (эта система, которую называют SNA 1993, впервые предложила согласованные определения для учета имущества), см.: *Vanoli A.* Une histoire de la comptabilité nationale. La Découverte, 2002. См. также интересные воспоминания, приведенные Р. Стоуном (*Stone R.* The Accounts of Society: Nobel Memorial Lecture. 1984 // Journal of Applied Econometrics. 1986; Стоун был

превращать в фетиш. Когда мы говорим, что национальный доход данной страны составляет 31 тысячу евро на душу населения, то очевидно, что эта цифра, как и любая социально-экономическая статистика, должна восприниматься как расчет, как конструкт, а не как математически установленный факт. Проще говоря, это наилучший расчет, который имеется в нашем распоряжении. Национальные счета представляют собой единственную систематическую и последовательную попытку анализа экономической деятельности конкретной страны. Их следует рассматривать как инструмент анализа, ограниченный и несовершенный, как способ сопоставить и привести в порядок сильно разнящиеся данные. Во всех развитых странах национальные счета в настоящее время ведутся экономическими и статистическими ведомствами и центральными банками, которые собирают и сопоставляют всю совокупность балансов и счетов финансовых и нефинансовых компаний, а также множество других статистических источников и исследований. У нас нет никакого основания считать априори, что чиновники, участвующие в этом процессе, не делают все возможное для того, чтобы выявить несогласованность между различными источниками и произвести расчеты наилучшим образом. Если относиться к этим данным с известной долей критицизма, использовать их осторожно и дополнять тогда, когда они оказываются ошибочными или неполными (например, в случае офшоров), национальные счета представляют собой незаменимый инструмент для оценки общих масштабов дохода и имущества.

Во второй части книги мы увидим, что если скрупулезно собрать и сравнить расчеты национального имущества, данные различными авторами от XVIII до начала XX века и связать их с официальной статистикой по имуществу конца двадцатого и начала двадцать первого столетия, то это даст возможность провести последовательный анализ исторической эволюции соотношения между капиталом и доходом. Помимо отсутствия исторической перспективы, еще одним большим недостатком официальных национальных счетов является то, что они принципиально уделяют внимание только массовым данным и усредненным значениям, а не распределению и неравенству. Для исследования распределения доходов и имущества и связанного с ним неравенства (это станет предметом третьей части книги) нужно обратиться к другим источникам. Дополненные историческими сведениями об имуществе и неравенстве, национальные счета лягут в основу тех исследований, результаты которых приводятся в этой книге.

Распределение производства в мировом масштабе. Начнем с эволюции распределения производства в мировом масштабе. Она изучена сравнительно подробно, по крайней мере с начала XIX века. Расчеты более ранних периодов носят весьма приблизительный характер, однако общее представление можно себе составить, прежде всего благодаря ис-

одним из пионеров британской и ооновской статистики в послевоенные годы) и Ф. Фурке (*Fourquet F.* Les Comptes de la puissance // Histoire de la comptabilité nationale et du plan. Recherches, 1980; это сборник воспоминаний творцов французской статистики в эпоху Славного тридцатилетия).

ториче ским трудам Мэддисона, тем более что в целом эта эволюция была довольно простой[057].

Между 1900 и 1980 годами от 70 до 80% мирового производства товаров и услуг приходилось на Европу и Америку, что отражало их экономическое доминирование над остальным миром. Эта доля стала постепенно снижаться начиная с 1970–1980-х годов. К началу 2010-х годов она сократилась до 50% (приблизительно по четверти на каждый континент), т. е. примерно до уровня 1860 года. Вероятнее всего, она будет снижаться и впредь и в течение XXI века опустится до 20–30%. Этот уровень держался до начала XIX века и больше соответствует доли Европы и Америки в мировом населении (см. графики 1.1 и 1.2).

Иными словами, скачок, который Европа и Америка совершили в результате промышленной революции, позволял им на протяжении долгого времени иметь вдвое или втрое больший вес в производстве, чем составляла их доля в мировом населении, просто потому, что их производство на душу населения в два-три раза превышало среднемировые показатели[058]. Все указывает на то, что эта стадия расхождения в производстве на душу населения в мировом масштабе подошла к концу и мы вступили в стадию сближения. Тем не менее феномен наверстывания еще далек от завершения (см. график 1.3). Было бы слишком преждевременным устанавливать точные сроки, когда это произойдет, тем более что нельзя исключать экономические и политические перемены в Китае или в других странах.

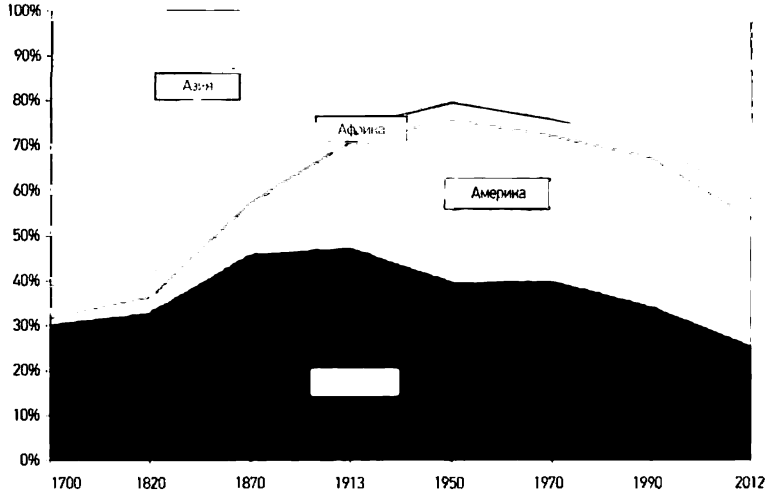
От континентальных блоков к региональным. Эта общая схема хорошо известна, но ее стоит уточнить и дополнить во многих отношениях. Прежде всего, сведение Европы и Америки в единый «западный блок» позволяет упростить картину, но выглядит довольно искусственно. Экономический вес Европы достиг своего максимума накануне Первой мировой войны (около половины от мирового ВВП) и в дальнейшем неуклонно снижался, тогда как пик экономического веса Америки пришелся на 1950–1960-е годы (около 40% от мирового ВВП).

Кроме того, каждый из этих двух континентов можно разложить на две очень неравные составляющее: сверхразвитая сердцевина и среднеразвитая периферия. В целом представляется более оправданным анализировать мировое неравенство в категориях региональных, а не континентальных блоков. Это становится очевидным при взгляде на таблицу 1.1, в которой

057 Ангус Маддисон (1926–2010) — британский экономист, специализировавшийся на воссоздании национальных счетов в мировом масштабе в очень долгосрочной перспективе. Стоит отметить, что исторические серии Мэддисона касаются исключительно оборота производства (ВВП, население и ВВП на душу населения) и не содержат никаких указаний на национальный доход, на распределение между трудом и капиталом или на объемы капитала. Об эволюции распределения производства и дохода в мировом масштабе см. также новаторские работы Франсуа Бургиньона и Бранко Милановича. См. техническое приложение.

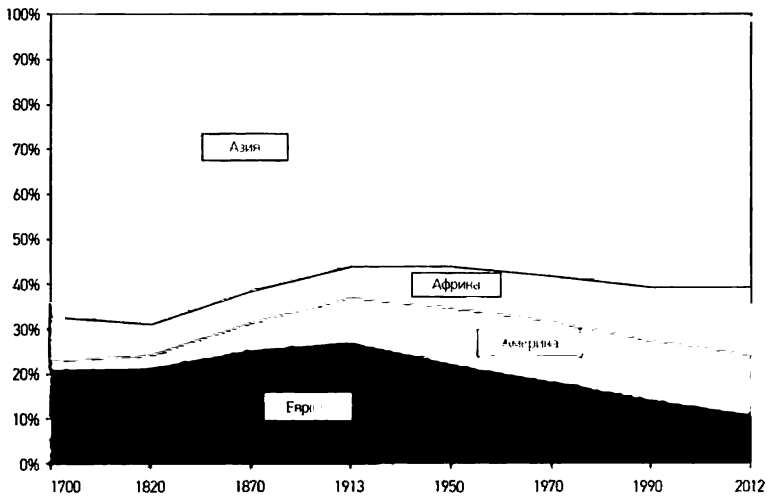
058 Мы приводим здесь данные с 1700 года, однако расчеты Мэддисона доходят до древности. Полученные результаты показывают, что Европа начала уходить в отрыв около 1500 года, тогда как около 1000 года сравнение давало небольшое преимущество Азии и Африке (особенно арабскому миру). См. дополнительные графики S1.1, S1.2 и S1.3 (доступны онлайн).

График 1.1
Распределение мирового производства в 1700–2012 годах



Примечание. Европейский ВВП составлял 47% от мирового в 1913 году и 25% в 2012 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

График 1.2
Распределение мирового населения в 1700–2012 годах

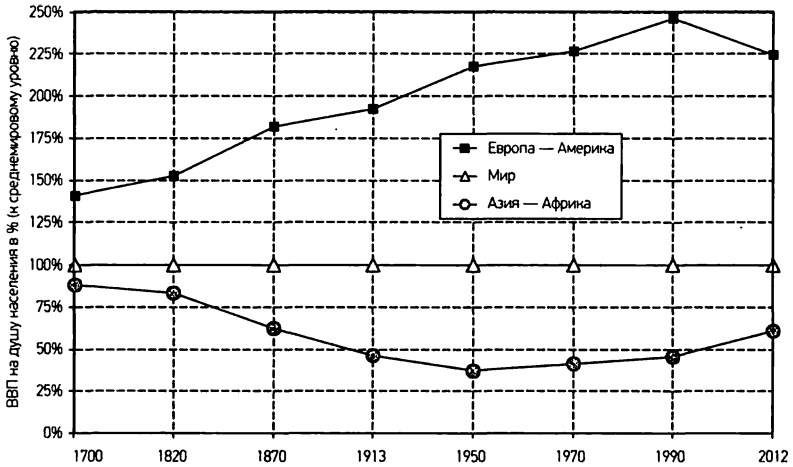


Примечание. В Европе проживало 26% мирового населения в 1913 году и 10% в 2012 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

мы указали распределение мирового ВВП в 2012 году. Нет смысла останавливаться на каждой из этих цифр, однако будет полезным ознакомиться с основными показателями.

Население мира в 2012 году приближалось к семи миллиардам человек, а мировой ВВП немного превышал 70 триллионов евро, вследствие чего ВВП на душу населения составлял ровно 10 тысяч евро. Если изъять из него

График 1.3
Мировое неравенство: расхождение, затем сближение?



Примечание. ВВП в Азии и Африке выросло с 37% от среднемирового в 1950 году до 61% в 2012 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

10% обесценения капитала и разделить оставшуюся сумму на двенадцать, то полученный в результате ежемесячный доход на душу населения будет равняться 760 евро, что более чем показательно. Иными словами, если мировое производство и обеспечиваемые им доходы были бы распределены совершенно равномерно, то каждый житель планеты располагал бы доходом, равным 760 евро в месяц.

Население Европы насчитывает 740 миллионов жителей, из них 540 миллионов проживает в Европейском союзе, где ВВП на душу населения превышает 27 тысяч евро, и еще 200 миллионов — в блоке России и Украины, в котором ВВП на душу населения составляет порядка 15 тысяч евро, т. е. всего на 50% выше среднего мирового уровня[059]. Сам Европейский союз довольно разнороден, поскольку 410 миллионов из его населения проживает в бывшей Западной Европе (из них три четверти приходится на пять самых населенных стран — Германию, Францию, Великобританию, Италию, Испанию), где средний ВВП достигает 31 тысячи евро, а остальные 130 миллионов человек живут в бывшей Восточной Европы со средним ВВП около 16 тысяч евро, что мало отличается от блока России и Украины[060].

Америка также делится на две составляющие, различающиеся еще больше, чем центр и периферия Европы: блок Соединенных Штатов и Канады с 350 миллионами жителей и 40 тысячами евро ВВП на душу

059 Для упрощения изложения мы включаем в Европейский союз небольшие европейские страны — Швейцарию, Норвегию, Сербию и т. д., окруженные ЕС, но еще не являющиеся его членами (население ЕС в строгом смысле слова в 2012 году составляло 510, а не 540 миллионов человек). Точно так же Белоруссию и Молдавию мы включили в блок России и Украины. Турция, Кавказ и Средняя Азия включены в Азию. Подробные цифры по странам доступны онлайн.

060 См. дополнительную таблицу S1.1 (доступна онлайн).

Таблица 1.1
Распределение мирового ВВП в 2012 году

	Население, млн жителей		ВВП, млрд евро 2012 года		ВВП на душу населения	Эквивалент месячного дохода на душу населения
					евро 2012 года	
Мир	7 050	100%	71 200	100%	10 100	760
Европа	740	*10%*	17 800	25%	24 000	1 800
ЕС	540	*8%*	14 700	*21%*	27 300	2 040
Россия и Украина	200	*3%*	3 100	*4%*	15 400	1 150
Америка	950	*13%*	20 600	*29%*	21 500	1 620
США и Канада	350	*5%*	14 300	*20%*	40 700	3 050
Латинская	600	*9%*	6 300	*9%*	10 400	780
Африка	1 070	*15%*	2 800	*4%*	2 600	200
Северная	170	*2%*	1 000	*1%*	5 700	430
Тропическая	900	*13%*	1 800	*3%*	2 000	150
Азия	4 290	*61%*	30 000	*42%*	7 000	520
Китай	1 350	*19%*	10 400	*15%*	7 700	580
Индия	1 260	*18%*	4 000	*6%*	3 200	240
Япония	130	*2%*	3 800	*5%*	30 000	2 250
Остальные	1 550	*22%*	11 800	*17%*	7 600	570

населения и Латинскую Америку, где живут 600 миллионов человек, а ВВП на душу населения равен 10 тысяч евро, т. е. точно соответствует среднемировому показателю.

В Тропической Африке живет 900 миллионов человек, а ВВП составляет всего 1,8 триллиона евро (меньше, чем ВВП Франции, достигающий 2 триллионов); это самый бедный экономический регион мира, где на душу населения приходится две тысячи евро. Индия ненамного превышает этот показатель, Северная Африка богаче, а Китай еще богаче: в 2012 году китайский ВВП на душу населения достигал восьми тысяч евро, что немногим меньше среднемирового уровня. В Японии ВВП на душу населения соответствует уровню самых богатых европейских стран (около 30 тысяч евро), однако по отношению к остальной Азии ее население столь мало, что эти цифры никак не влияют на показатели азиатского континента, которые очень близки к китайским[061].

Неравенство в мире: от 150 до трех тысяч евро в месяц. Вкратце уровень неравенства в мире таков, что на одном конце шкалы находятся страны со средним уровнем дохода в 150–200 евро на душу населения в месяц (Тропическая Африка, Индия), а на другом — страны, где доход на одного жителя достигает 2 500–3 000 евро в месяц (Западная Европа, Северная Америка, Япония), т. е. в 10–20 раз больше. Среднемировой

061 То же касается Австралии и Новой Зеландии (всего 30 миллионов человек, или менее 0,5% мирового населения, при 30 тысячах евро ВВП на душу населения), которых мы для простоты включили в Азию. См. дополнительную таблицу S1.1 (доступна онлайн).

уровень, приблизительно равный показателям Китая, составляет около 600–800 евро в месяц.

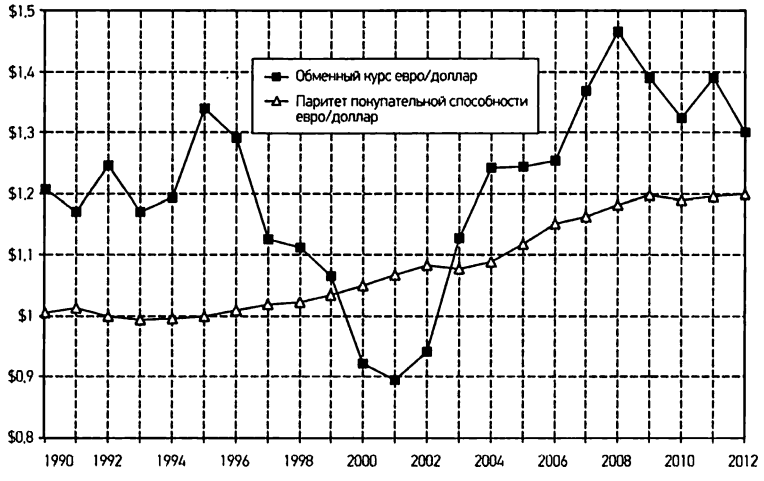
Эти величины весьма показательны, и на них стоит обратить внимание. Однако следует уточнить, что они содержат в себе довольно значительную погрешность: всегда труднее измерить неравенство между странами (или между различными эпохами), чем в отдельно взятом обществе.

Например, неравенство в мире было бы заметно выше, если бы мы использовали текущие ставки обмена валют, а не паритет покупательной способности, как делали до сих пор. Чтобы пояснить оба этих понятия, возьмем для примера обменный курс евро и доллара. В 2012 году на валютном рынке один евро стоил в среднем 1,3 доллара. Европеец, располагавший тысячей евро дохода, мог отправиться в банк и получить там 1 300 долларов. Однако согласно официальным исследованиям (их еще называют ICP) в зоне евро цены в среднем выше на 10%, чем в Соединенных Штатах, а значит, покупательная способность этого европейца — если он тратит деньги в Европе — в Америке будет ближе к доходу в 1 200 долларов. В этом случае мы говорим, что паритет покупательной способности составляет 1,2 доллара за евро; именно этот паритет мы использовали для перевода американского ВВП в евро в таблице 1.1. То же самое мы сделали и в отношении других стран. Так, мы сравниваем различные ВВП на основе покупательной способности, которую они действительно обеспечивают своим гражданам, чаще всего тратящим свои доходы у себя дома, а не за рубежом[062].

Другое преимущество использования паритета покупательной способности заключается в том, что он по природе своей более стабилен, чем текущий валютный курс. Последний отражает не только состояние предложения и спроса на товары и услуги, которыми обмениваются разные страны, но и резкие скачки в стратегии размещения международных инвестиций, изменчивые предсказания относительно политической и финансовой стабильности той или иной страны, не говоря уже об эволюции денежной политики, зачастую довольно хаотичной. Текущий валютный курс может быть чрезвычайно переменчивым, как свидетельствуют сильнейшие колебания курса доллара в последние десятилетия. Обменный курс упал с 1,3 доллара за евро в 1990-е годы ниже 0,9 доллара в 2001 году, затем стал стремительно расти и достиг отметки в 1,5 доллара в 2008 году, после чего снизился до 1,3 доллара в 2012-м. В течение этого времени паритет покупательной способности плавно увеличивался — примерно с одного дол-

062 Если бы для перевода в евро ВВП США мы использовали текущий курс, равный 1,3 доллара за евро, то Соединенные Штаты оказались бы на 10% беднее, а их ВВП на душу населения составил бы не 40 тысяч, а около 35 тысяч (в таком случае покупательная способность американского туриста, приезжающего в Европу, была бы выше). См. дополнительную таблицу S1.1 (доступна онлайн). Официальные расчеты паритета покупательной способности на основе исследований ICP (International Comparison Programme) произведены консорциумом международных организаций (Всемирный банк, Евростат и т. д.) и относятся к каждой стране в отдельности. Есть колебания и внутри зоны евро (паритет между евро и долларом, равный 1,2, представляет собой среднее значение). См. техническое приложение.

График 1.4
Обменный курс и паритет покупательной способности: евро/доллар



Примечание. В 2012 году евро стоил 1,3 доллара по текущему обменному курсу, но 1,2 доллара по паритету покупательной способности.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

лара за евро в начале 1990-х годов до приблизительно 1,2 доллара за евро в начале 2010-х годов (см. график 1.4)[063].

Тем не менее, какие бы усилия ни предпринимали международные организации, участвующие в исследованиях ICP, следует признать, что паритет покупательной способности остается сравнительно неточным: погрешность, без сомнения, достигает 10% и даже больше, даже когда сравниваются страны с сопоставимым уровнем развития. Например, в последнем опубликованном исследовании констатируется, что некоторые цены действительно несколько выше в Европе (на электроэнергию, жилье, гостиницы и рестораны), но зато другие заметно ниже (на здравоохранение и образование)[064]. В принципе, в официальных расчетах эти разные цены уравновешиваются за счет учета значимости различных товаров и услуг в среднестатистическом бюджете жителей каждой страны, но все же очевидно, что такие расчеты не могут быть совершенно точными, тем более что очень трудно измерить разницу в качестве многих предоставляемых услуг. В любом случае важно подчеркнуть, что каждый из этих ценовых показателей измеряет различные аспекты социальной действительности. Цена на электроэнергию определяет покупательную способность относительно электроэнергии (она больше в Соединенных Штатах), а цена на здравоохранение — покупательную способность на здравоохранение (она больше в Европе). Реалии неравенства между

063 Тенденция к снижению покупательной способности доллара по отношению к евро с 1990-х годов лишь отражает тот факт, что инфляция в Соединенных Штатах была немного выше (0,8% в год, или около 20% за двадцать лет). Обменные курсы, отраженные в графике 1.4, представляют собой средние значения за год, а значит, скрывают огромную волатильность в очень краткосрочной перспективе.

064 См. техническое приложение.

странами многомерны, и было бы наивно пытаться обобщить все в одном денежном показателе, который позволил бы составить однозначную классификацию, особенно между странами с относительно схожими средними доходами.

В самых бедных странах поправки, учитывающие паритет покупательной способности, очень велики: в Африке и в Азии цены приблизительно в два раза ниже, чем в богатых странах, вследствие чего ВВП вырастает примерно в два раза, когда он выражается не в текущем обменном курсе, а посредством паритета покупательной способности. Это объясняется прежде всего более низкими ценами на услуги и товары, которыми не обмениваются на международном рынке и которые проще производить в бедных странах, поскольку они требуют больше неквалифицированного труда (этого фактора в менее развитых странах сравнительно много) и меньше квалифицированного труда и капитала (их в этих странах сравнительно мало)[065]. Обычно поправки тем выше, чем беднее страна: в 2012 году поправочный коэффициент составлял 1,6 для Китая и 2,5 для Индии[066]. В настоящее время евро стоит восемь китайских юаней по текущему обменному курсу и пять юаней по паритету покупательной способности. Это расхождение сокращается по мере того, как Китай развивается и ревальвирует юань (см. график 1.5). Тем не менее некоторые авторы, в том числе Мэддисон, полагают, что расхождение на самом деле меньше, чем кажется, и что официальная статистика недооценивает китайский ВВП[067].

Эти колебания обменных курсов и паритета покупательной способности заставляют нас рассматривать приведенные выше средние доходы (150–200 евро в месяц в самых бедных странах, 600–800 евро в средних, 2 500–3 000 евро в самых богатых) как величины, показывающие масштаб, а не как математически выверенные факты. Например, в 2012 году доля богатых стран (Европейский союз, США и Канада, Япония) в мировом ВВП составлял 46% по паритету покупательной способности и 57% по текущему обменному курсу[068]. «Истина», видимо, лежит между двумя этими цифрами, причем наверняка ближе к первой из них. Однако это в любом случае не позволяет усомниться в масштабах и в том, что доля богатых стран последовательно сокращается с 1970–1980-х годов. Какими бы вели-

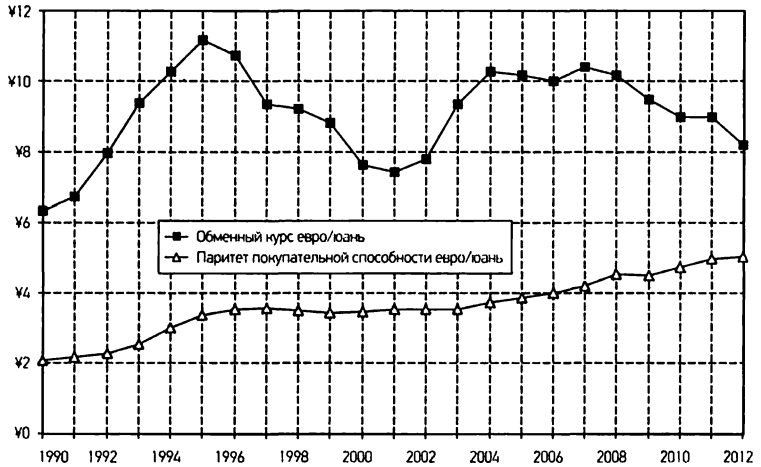
065 Таково обычное объяснение (так называемая модель Балассы — Самюэльсона), которое учитывает тот факт, что поправка по ППС (паритету покупательной способности) в бедных странах выше, чем в богатых. Тем не менее в самих богатых странах ситуация не столь ясна: в самой богатой стране (Соединенных Штатах) поправка по ППС была выше единицы вплоть до 1970-х годов, но стала меньше единицы начиная с 1980–1990-х годов. Помимо ошибки в измерении это может объясняться еще и большим неравенством в зарплатах, которое наблюдается в Соединенных Штатах на нынешнем этапе и приводит к более низким ценам на услуги, требующих применения низкоквалифицированного труда и не обмениваемых на международным рынке (так же, как это происходит в бедных странах).

066 См. дополнительную таблицу S1.2 (доступна онлайн).

067 Мы предпочли использовать официальные расчеты для современного периода, однако вполне возможно, что последующие исследования ICP приведут к переоценке китайского ВВП. Об этом споре между Мэддисоном и ICP см. в техническом приложении.

068 См. дополнительную таблицу S1.2 (доступна онлайн). Доля ЕС увеличивается с 21 до 25%, блока США и Канады — с 20 до 24%, Японии — с 5 до 8%.

График 1.5
Обменный курс и паритет покупательной способности: евро/юань



Примечание. В 2012 году евро стоил около восьми юаней по текущему обменному курсу, но пять юаней по паритету покупательной способности.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

чинами ни пользоваться, мир, по-видимому, вступил в стадию сближения между богатыми и бедными странами.

Распределение дохода в мире более неравномерно, чем производство. До настоящего момента мы для упрощения изложения считали, что национальный доход и внутреннее производство в рамках каждого континентального или регионального блока совпадают: ежемесячные доходы, приведенные в таблице 1.1, были получены путем простого сокращения ВВП на 10% — чтобы учесть обесценение капитала — и деления оставшейся суммы на двенадцать.

На самом деле равенство дохода и производства соответствует действительности только в мировом масштабе, но не в масштабе страны или континента. В целом распределение дохода в мире более неравномерно, чем распределение производства, поскольку страны, имеющие самое высокое производство на душу населения, как правило, также владеют частью капитала других стран, а значит, получают приток доходов с капитала из тех стран, где производство на душу населения меньше. Иными словами, богатые страны богаче вдвойне как по внутреннему производству, так и по объемам капитала, вложенного за границей, благодаря чему их национальный доход превышает их производство; в бедных странах наблюдается обратная ситуация.

Например, в настоящее время национальный доход всех ведущих развитых стран (Соединенные Штаты, Япония, Германия, Франция, Великобритания) ненамного превышает их внутреннее производство. Как мы уже отмечали, в результате чистые доходы, поступающие из-за рубежа, измеряются незначительными положительными величинами и радикально не меняют уровень жизни в этих странах: они добавляют от 1 до 2% к внут-

реннему производству в Соединенных Штатах, Франции и Великобритании и от 2 до 3% в Японии и Германии. Тем не менее эта прибавка к доходам весьма значительна, особенно для двух последних стран, которые в последние десятилетия накопили немало активов благодаря положительному торговому сальдо, которые обеспечивают им сегодня солидную прибыль.

Если мы перейдем от самых богатых стран к анализу континентальных блоков, рассматриваемых в совокупности, то мы можем отметить, что они очень близки к равновесию. В Европе, Америке и Азии самые богатые страны, расположенные, как правило, на севере континентов, получают приток дохода с капитала, который отчасти уравновешивается оттоком капитала в другие страны, находящиеся в основном на юге или на востоке. Вследствие этого в масштабах континентов национальный доход и внутреннее производство почти равны: разница между ними составляет менее 0,5%[069].

Единственным примером континентального дисбаланса является Африка, которой со структурной точки зрения владеют другие континенты. Если точнее, то — в соответствии с данными мирового платежного баланса, рассчитываемого ежегодно начиная с 1970 года ООН и другими международными организациями (Всемирным банком, МВФ), — национальный доход, которым располагают жители африканского континента, стабильно на 5% ниже внутреннего производства (в некоторых странах эта разница превышает 10%)[070]. Если доля капитала в производстве составляет 30%, то это означает, что около 20% африканского капитала находится в руках иностранных собственников, как, например, в случае с Мариканой, шахтой по добыче платины, о которой шла речь в начале этой главы и которая принадлежит лондонским акционерам.

Важно понимать, что эта цифра означает на практике. Учитывая, что некоторые виды имущества (например, жилая недвижимость или сельскохозяйственный капитал) лишь в небольшой степени принадлежат иностранным инвесторам, это значит, что доля местного капитала, находящегося в руках остального мира, может превышать 40–50% в обрабатывающей промышленности и быть еще выше в отдельных отраслях. Даже если официальный платежный баланс далек от совершенства (к этому мы еще вернемся), нет никаких сомнений в том, что этот факт имеет большое значение для современной Африки.

Если обратиться к истории, то в международном масштабе мы обнаружим еще больший дисбаланс. Накануне Первой мировой войны национальный доход Великобритании, первого инвестора в мире, на 10% превышал ее внутреннее производство. Во Франции, второй колониальной державе

069 Это, разумеется, не означает, что каждый континент функционирует как закрытый сосуд: эти чистые притоки и оттоки скрывают взаимное участие континентов в экономике друг друга, достигающее заметных масштабов.

070 Средняя для африканского континента цифра в 5% оставалась достаточно устойчивой на протяжении всего периода с 1970 по 2012 год. Интересно отметить, что отток доходов с капитала в три раза превышает приток международной помощи (методы измерения которой являются предметом споров). В целом об этих расчетах см. в техническом приложении.

и втором инвесторе в мире, эта разница составляла 5%; к этой отметке приближалась и Германия, которая не обладала обширными колониями, но чье промышленное развитие давало возможность наращивать вложения в остальном мире. Одна часть британских, французских и немецких инвестиций направлялась в другие европейские страны или в Америку, другая — в Азию и Африку. В целом можно сказать, что в 1913 году европейским державам принадлежало от трети до половины местного капитала в Азии и Африке и более трех четвертей промышленного капитала[071].

Какие силы способствуют сближению стран? В принципе, механизм, благодаря которому богатые страны владеют частью бедных стран, может оказывать положительное влияние на процесс сближения. Если в богатых странах сбережений и капитала так много, что не имеет смысла строить еще одно здание или устанавливать еще одну машину на их фабриках (в таких случаях говорят, что предельная производительность капитала, т. е. дополнительное производство, обеспеченное новой единицей капитала, на пределе, очень низка), то более эффективным решением для них может стать вложение части их сбережений в бедные страны. Благодаря этому богатые страны — или по крайней мере те из них, которые обладают капиталом, — получат повышенную доходность для своих инвестиций, а бедные страны смогут наверстать свое отставание в производительности. Согласно классической экономической теории, в истории этот механизм, основанный на свободном движении капиталов и уравнивании предельной производительности капитала в мировом масштабе, играет ключевую роль в процессе сближения стран и постепенном снижении неравенства благодаря силам рынка и конкуренции.

Однако у этой оптимистичной теории есть два больших недостатка. Во-первых, с чисто логической точки зрения этот механизм вовсе не гарантирует сближения в доходах на душу населения в мировом масштабе. В лучшем случае он может привести к сближению производства на душу населения, но только при условии, что будет обеспечена идеальная мобильность капитала и в первую очередь полное уравнивание уровня квалификации рабочей силы и человеческого капитала между странами, чего не так уж просто достичь. Как бы то ни было, это вероятное сближение производства вовсе не ведет к сближению доходов. Вполне возможно, что после осуществления капиталовложений богатые страны по-прежнему будут постоянно владеть бедными в массовом масштабе, вследствие чего национальный доход первых всегда будет выше, чем у вторых, которые и впредь будут отдавать значительную часть того, что они производят, своим владельцам (в Африке так происходит на протяжении десятилетий). Как мы увидим, для понимания того, каких масштабов может достичь такая ситуация, необходимо сравнить доходность капитала, который бедные страны должны возвращать богатым, и темпы роста тех и других. Чтобы пойти по этому пути, нам нужно прежде всего

071 Иными словами, доля Азии и Африки в мировом производстве составляла менее 30% в 1913 году, а их доля в мировом доходе приближалась к 25%. См. техническое приложение.

понять динамику соотношения между капиталом и доходом в масштабе отдельно взятой страны.

Во-вторых, с исторической точки зрения механизм, основанный на мобильности капитала, не смог обеспечить сближение между странами или, во всяком случае, не играл в нем ведущей роли. Ни одна из азиатских стран, сумевших наверстать отставание от наиболее развитых стран, будь то Япония, Южная Корея и Тайвань вчера или Китай сегодня, не получала массовых иностранных инвестиций. Все эти страны в основном сами осуществляли инвестиции в физический капитал, который был им необходим, и особенно в человеческий капитал — т. е. в общее повышение уровня образования и подготовки, который, как показывают все современные исследования, и стал главной причиной их долгосрочного экономического роста[072]. В то же время страны, принадлежащие другим, — идет ли речь о колониальной эпохе или о современной Африке — добились меньшего успеха: во многом из-за специализации на неприбыльных отраслях и из-за хронической политической нестабильности.

Не будет ошибкой считать, что эта нестабильность отчасти объясняется следующей причиной: когда страна в значительной степени принадлежит иностранным собственникам, периодически возникает социальный запрос на экспроприацию, который практически невозможно подавить. Другие игроки на политической сцене отвечают, что только безоговорочная защита базовых прав собственности привлекает инвестиции и обеспечивает развитие. В результате в стране бесконечно сменяют друг друга революционные правительства (которые добиваются лишь ограниченного успеха в том, что касается реального улучшения условий жизни населения) и правительства, защищающие местных собственников, приходящие к власти в результате очередной революции и государственного переворота. Неравенство во владении капиталом трудно принять само по себе и уж тем более придать ему приемлемые формы в рамках национального сообщества. В международном масштабе это почти невозможно (если только не брать в качестве примера отношения политического господства колониального типа).

Разумеется, включение в международную экономику само по себе не приводит к отрицательным результатам: автаркия никогда не обеспечивала процветания. Азиатские страны совершенно явно обратили себе на пользу выход на международный рынок, использовав его для сокращения отставания. Но они опирались прежде всего на открытие рынков товаров и услуг и на крайне удачное вступление в международную торговлю и лишь

072 Тот факт, что накопление физического капитала лишь отчасти объясняет рост производительности труда в долгосрочной перспективе и что главную роль играет накопление человеческого капитала и новых знаний, хорошо известен еще с 1950–1960-х годов. См. прежде всего: *Solow R.* A contribution to the theory of economic growth. Недавние статьи Джонса и Роумера (*Jones C., Romer P.* The new Kaldor facts: ideas, institutions, population and human capital // American Economic Journal: Macroeconomics. 2010), а также Гордона (*Gordon R.* Is U.S. economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds // NBER Working Paper. 2012) могут послужить хорошим введением в объемистую современную экономическую литературу, посвященную факторам, обеспечивающим долгосрочный рост.

в значительно меньшей степени — на свободное обращение капиталов. Китай, например, до сих пор продолжает контролировать движение капиталов: там нельзя свободно инвестировать, но это никак не сковывает накопление капитала, поскольку в стране вполне достаточно внутренних сбережений. Япония, Южная Корея и Тайвань финансировали инвестиции из своих собственных сбережений. Существующие исследования также показывают, что подавляющее большинство преимуществ, полученных благодаря либерализации торговли, было обеспечено за счет распространения знаний и повышения производительности, последовавшей за либерализацией, а не за счет статических преимуществ, связанных со специализацией: они сыграли весьма скромную роль[073].

Подытоживая, отметим, что, как свидетельствует история, главным механизмом, обеспечивающим сближение стран, является распространение знаний как на международном уровне, так и в каждой отдельной стране. Иными словами, самые бедные страны догоняют богатые тогда, когда им удается достичь того же уровня технологического развития, навыков и образования, а не тогда, когда они становятся их собственностью. Процесс распространения знаний с неба не падает: часто он ускоряется благодаря международному открытию страны и либерализации торговли (автаркия не способствует распространению технологий) и зависит прежде всего от способности страны мобилизовать финансы и институты, готовые осуществлять крупные вложения в образование населения, и вместе с тем обеспечивать предсказуемые юридические рамки для разных игроков. А значит, он тесно связан с процессом построения легитимной и эффективной государственной власти. Таковы вкратце главные уроки, которые можно извлечь из анализа исторической эволюции мирового экономического роста и неравенства между странами.

073 Согласно одному недавнему исследованию, статистические преимущества, полученные Китаем и Индией благодаря включению в мировую торговлю, составили всего 0,4% от мирового ВВП: 3,5% от ВВП для Китая и 1,6% от ВВП для Индии. Если учесть огромные последствия перераспределения между отраслями и странами (а в каждой стране очень многие потеряли от этого), то трудно оправдать либерализацию торговли (к которой страны тем не менее стремятся) исключительно такими преимуществами. См. техническое приложение.

В мировом масштабе сближение между развитыми и развивающимися странами и процесс догоняющего развития сегодня продвинулись далеко вперед, даже несмотря на то, что неравенство между ними по-прежнему остается очень сильным. Впрочем, ничто не указывает на то, что наверстывание обеспечивается в первую очередь за счет инвестиций, которые богатые страны осуществляют в бедные. Скорее напротив: как показывает опыт прошлого, инвестиции бедных у себя дома выглядят более перспективными. Однако помимо ключевого вопроса о сближении здесь следует особо подчеркнуть, что в XXI веке, вероятно, происходит возвращение к уже имевшему место в истории режиму медленного роста. Если точнее, мы увидим, что, за исключением редких периодов роста или догоняющего развития, рост всегда был относительно медленным. Судя по всему, в будущем он замедлится еще больше, по крайней мере в его демографической составляющей.

Чтобы как следует разобраться в этом вопросе и понять, как он соотносится с процессом сближения и динамикой неравенства, рост производства нужно разложить на две составляющие: с одной стороны, рост населения, с другой — рост производства на душу населения. Иными словами, рост всегда включает в себя компонент чисто демографический и компонент чисто экономический, причем только второй приводит к улучшению условий жизни. В общественных дебатах об этих составляющих часто забывают, предпочитая придерживаться гипотезы, в соответствии с которой население вовсе перестало расти, — а это далеко не так, несмотря на то что мы медленно движемся в этом направлении. Например, в 2013–2014 годах темпы экономического роста явно превысят 3% благодаря очень быстрым темпам развивающихся стран. Однако рост мирового населения сегодня все еще составляет около 1% в год, вследствие чего темпы роста мирового производства на душу населения (или мирового дохода на душу населения) в действительности лишь немного превысят 2%.

Рост в очень долгой перспективе. Прежде чем переходить к современным тенденциям, обратимся к истории и попытаемся определить этапы и масштабы мирового роста начиная с промышленной революции. Прежде всего исследуем темпы роста в очень долгосрочной перспективе, приведенные в таблице 2.1. Она раскрывает много важных явлений.

Обратим внимание на то, что, во-первых, начиная с XVIII века скачок роста представляет собой феномен, выражающийся в относительно умеренных темпах ежегодного роста, а во-вторых, демографическая и экономическая составляющие этого явления имеют более или менее одинаковые показатели. Согласно лучшим из имеющихся расчетов, темпы роста мирового ВВП в среднем составляли 1,6% в год с 1700 по 2012 год, из которых 0,8% приходилось на рост населения и еще 0,8% — на рост производства на душу населения.

Таблица 2.1
Мировой рост начиная с промышленной революции

Средние ежегодные темпы роста в период	Мировое производство	Мировое население	Производство на душу населения
1–1700	0,1%	0,1%	0,0%
1700–2012	1,6%	0,8%	0,8%
в том числе:			
1700–1820	0,5%	0,4%	0,1%
1820–1913	1,5%	0,6%	0,9%
1913–2012	3,0%	1,4%	1,6%

Примечание. С 1913 по 2012 год темпы роста мирового ВВП в среднем составляли 3% в год. Этот показатель можно разложить на 1,4% роста мирового населения и 1,6% роста ВВП на душу населения.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Такой уровень может показаться низким, особенно если принимать во внимание современные споры, участники которых зачастую расценивают темпы роста менее 1% в год как незначительные и полагают, что полноценный рост должен составлять по меньшей мере 3–4% в год, а то и больше, как это было в Европе в эпоху Славного тридцатилетия или как наблюдается в сегодняшнем Китае.

Однако если обратиться к очень долгой перспективе, то наблюдавшиеся с 1700 года темпы роста около 1% в год как для населения, так и для производства на душу населения на самом деле выглядят очень быстрыми: их не сравнить с почти что нулевым ростом на протяжении столетий, предшествовавших промышленной революции.

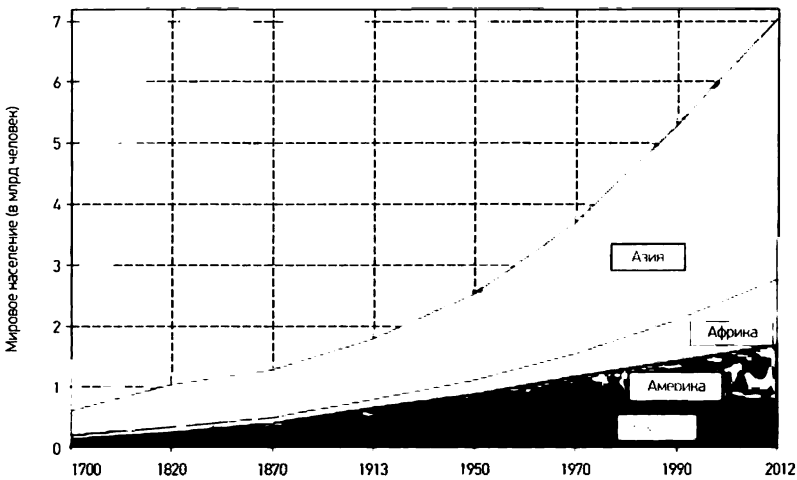
Действительно, согласно расчетам Мэддисона, темпы демографического и экономического роста были ниже 0,1% в период с 1 до 1700 года (точнее, 0,06% для населения и 0,02% для производства на душу населения)[074].

Точность таких расчетов, разумеется, весьма иллюзорна. Имеющиеся в нашем распоряжении сведения об эволюции мирового населения в период с 1 по 1700 год очень ограничены, а данные об эволюции производства на душу населения практически отсутствуют. Тем не менее сколь бы неточными ни казались эти цифры, которые, впрочем, не так уж важны, нет никакого сомнения в том, что темпы роста были очень низкими с античности до промышленной революции и уж точно ниже 0,1–0,2% в год. Тому есть простое объяснение: более высокие темпы означали бы, что население в начале нашей эры было мизерным — что маловероятно — или что уровень жизни был значительно ниже общепринятого порога выживаемости. По той же причине рост в грядущие века, безусловно, вернется к очень низким показателям, по крайней мере в том, что касается его демографической составляющей.

Закон кумулятивного роста. Чтобы правильно понять это утверждение, не будет излишним сделать небольшое отступление и упомянуть

074 Подробные результаты по каждому этапу этого периода см. в дополнительной таблице S2.1 (доступна онлайн).

График 2.1
Рост мирового населения в 1700–2012 годах



Примечание. Мировое население выросло с 600 миллионов в 1700 году до 7 миллиардов в 2012 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

о законе, который можно назвать законом кумулятивного роста, в соответствии с которым слабый ежегодный рост, накопленный на протяжении очень длительного периода, ведет к заметному прогрессу.

Если конкретнее, то мировое население в среднем увеличивалось всего на 0,8% в год с 1700 по 2012 г. Тем не менее в течение трех столетий это привело к увеличению мирового населения более чем в 10 раз. Иными словами, если около 1700 года на планете проживало примерно 600 миллионов человек, то в 2012 году мировое население составляло более семи миллиардов человек (см. график 2.1). Если этот темп сохранится на протяжение трех ближайших столетий, то к 2300 году население мира превзойдет отметку в 70 миллиардов.

Для того чтобы каждый мог оценить взрывные последствия закона кумулятивного роста, в таблице 2.2 мы приводим соотношение между темпами роста, измеренными ежегодно (как они обычно и отображаются), и прогрессией на протяжении более длительных периодов. Например, годовой рост в 1% соответствует увеличению на 35% через 30 лет, умножению почти в три раза через 100 лет, в 20 раз через 300 лет и более чем в 20 тысяч раз через 1 000 лет. Из этой таблицы вытекает простой вывод: темпы роста, превышающие 1–1,5% в год, не могут держаться вечно, поскольку иначе их следствием становилась бы головокружительная прогрессия.

Здесь видна вся противоречивость восприятия процесса роста, которую создают различные временные интервалы. В масштабах одного года рост в 1% кажется очень слабым, на первый взгляд почти неприметным: люди могут даже не обращать на него внимания и считать, что царит полная стагнация и будто бы каждый год воспроизводит предыдущий.

Таблица 2.2
Закон кумулятивного роста

Ежегодный темп роста, равный...	...в масштабах одного поколения (30 лет) соответствует росту в...	...или умножению через 30 лет на коэффициент...	...умножению через 100 лет на коэффициент...	...и умножению через 1000 лет на коэффициент...
0,1%	3%	1,03	1,11	2,72
0,2%	6%	1,06	1,22	7,37
0,5%	16%	1,16	1,65	147
1,0%	35%	1,35	2,70	20 959
1,5%	56%	1,56	4,43	2 924 437
2,0%	81%	1,81	7,24	398 264 652
2,5%	110%	2,10	11,8	52 949 930 179
3,5%	181%	2,81	31,2	...
5,0%	332%	4,34	131,5	...

Примечание. Рост на 1% в год соответствует кумулятивному росту на 35% в течение одного поколения (35 лет), умножению на 2,7 каждые сто лет и более чем 20 000 каждую тысячу лет.

Рост в таком случае становится довольно абстрактным понятием, чисто математическим и статистическим построением. Однако в масштабах одного поколения, т. е. за 30 лет, которые мы воспринимаем как более значимый временной интервал для оценки изменений, происходящих в данном обществе, этот же рост обеспечивает увеличение более чем на треть, что представляет собой очень серьезное изменение. Это не так впечатляет, как рост в 2–2,5% в год, который приводит к удвоению в масштабах каждого поколения, но этого достаточно для глубокого и постоянного обновления общества и для его радикальной трансформации в очень долгосрочной перспективе.

Закон кумулятивного роста в своей основе идентичен так называемому закону кумулятивной доходности, в соответствии с которым ежегодная доходность, равная нескольким процентам, в течение нескольких десятилетий автоматически приводит к очень существенному увеличению начального капитала — разумеется, при условии, что полученная прибыль постоянно вновь вкладывается в производство или по крайней мере что владелец капитала потребляет не очень большую его долю по сравнению с темпами роста данной компании.

Ключевой тезис этой книги как раз и заключается в том, что небольшое на первый взгляд расхождение между доходностью капитала и темпами роста в долгосрочной перспективе может привести к очень серьезным последствиям, дестабилизирующим структуру и динамику неравенства в данном обществе. Все это в определенном смысле, проистекает из законов кумулятивного роста и доходности, поэтому будет полезно уже сейчас усвоить эти понятия.

Этапы демографического роста. Вернемся к исследованию роста мирового населения.

Если бы в эпоху античности темпы демографического роста были такими же, как и в период с 1700 по 2012 год, т. е. в среднем 0,8% в год, то с 1 до 1700 года мировое население увеличилось бы почти в 100 тысяч раз. Если учесть, что в 1700 году население предположительно составляло около 600 миллионов человек, то в таком случае следует предположить, что в эпоху Христа население было ничтожно малым (меньше 10 тысяч человек на всей планете). Даже рост в 0,2% на протяжении 1700 лет означал бы, что в начале нашей эры население мира должно было бы составлять всего 20 миллионов человек, в то время как, согласно имеющимся у нас данным, оно превышало 200 миллионов человек, из которых около 50 миллионов проживало в одной только Римской империи. Сколь бы ненадежны ни были исторические источники и расчеты численности населения в 1 и в 1700 годах, нет никакого сомнения в том, что средний демографический рост в этот период был ниже 0,2% в год и скорее всего ниже 0,1%.

Вопреки расхожему представлению этот мальтузианский режим очень низкого роста не означал демографической стагнации. Конечно, увеличение населения шло очень медленными темпами и рост, накопленный за несколько поколений, часто уничтожался за несколько лет в результате эпидемии и продовольственного кризиса[075]. Тем не менее население увеличилось на четверть с 1 по 1000 год, затем на половину с 1000 по 1500 год и еще на половину с 1500 по 1700 год, когда темпы роста населения приблизились к 0,2%. Ускорение демографического роста, очевидно, является процессом очень постепенным и определяется прогрессом в медицинских знаниях и улучшением санитарных условий существования, т. е. протекает очень медленно.

Судя по всему, с 1700 года демографический рост резко ускорился: его темпы составляли в среднем 0,4% в XVIII веке и 0,6% в XIX веке. В Европе (включая американские зависимые территории) самый быстрый демографический рост наблюдался с 1700 по 1913 год, но в XX веке процесс двинулся в обратном направлении: темпы роста европейского населения сократились вдвое — с 0,8% между 1820 и 1913 годами до 0,4% между 1913 и 2012 годами. Речь идет о хорошо известном явлении демографического перехода: в определенный момент постоянного увеличения продолжительности жизни становится недостаточно для того, чтобы компенсировать падение рождаемости, вследствие чего происходит медленное возвращение к низким темпам роста населения.

Однако в Азии и Африке рождаемость остается высокой намного дольше, чем в Европе, в результате чего демографический рост в XX веке достиг головокружительных масштабов — 1,5–2% в год. Это привело к тому, что за столетие население там увеличилось в пять раз и даже больше. В начале XX века в Египте проживало немногим больше 10 миллионов человек; сегодня там насчитывается более 80 миллионов жителей. В Нигерии или

075 Самым ярким примером этого является эпидемия чумы 1347 года, которая сократила европейское население на треть и тем самым уничтожила результаты нескольких веков медленного роста.

в Пакистане население едва превышало отметку в 20 миллионов человек; сегодня и там, и там оно составляет более 160 миллионов.

Интересно отметить, что темпы демографического роста, достигнутые в Азии и Африке в XX веке, т. е. 1,5–2% в год, приблизительно равны тем, что наблюдались в Америке в XIX–XX веках (см. таблицу 2.3). Население Соединенных Штатов выросло с менее чем трех миллионов жителей в 1780-е годы до 100 миллионов в 1910-е годы и до более чем 300 миллионов в 2010-е годы — иными словами, оно увеличилось более чем в 100 раз за два столетия с небольшим. Ключевая разница, разумеется, заключается в том, что демографический рост в Новом Свете в значительной степени объясняется миграцией с других континентов, прежде всего из Европы, в то время как 1,5–2% ежегодного демографического роста в Азии и Африке в XX веке обеспечивались исключительно за счет естественного прироста (превышения рождаемости над смертностью).

Результатом этого стремительного демографического роста стало то, что в XX веке увеличение населения в мировом масштабе достигло рекордной цифры в 1,4% в год, тогда как в XVIII–XIX веках составляло всего 0,4–0,6% (см. таблицу 2.3).

Таблица 2.3
Демографический рост со времен промышленной революции

Средние ежегодные темпы роста	Весь мир	Европа	Америка	Африка	Азия
1–1700	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%
1700–2012	0,8%	0,6%	1,4%	0,9%	0,8%
в том числе: 1700–1820 1820–1913 1913–2012	0,4% 0,6% 1,4%	0,5% 0,8% 0,4%	0,7% 1,9% 1,7%	0,2% 0,6% 2,2%	0,5% 0,4% 1,5%
Прогноз на 2012–2050	0,7%	–0,1%	0,6%	1,9%	0,5%
Прогноз на 2050–2100	0,2%	–0,1%	0,0%	1,0%	–0,2%

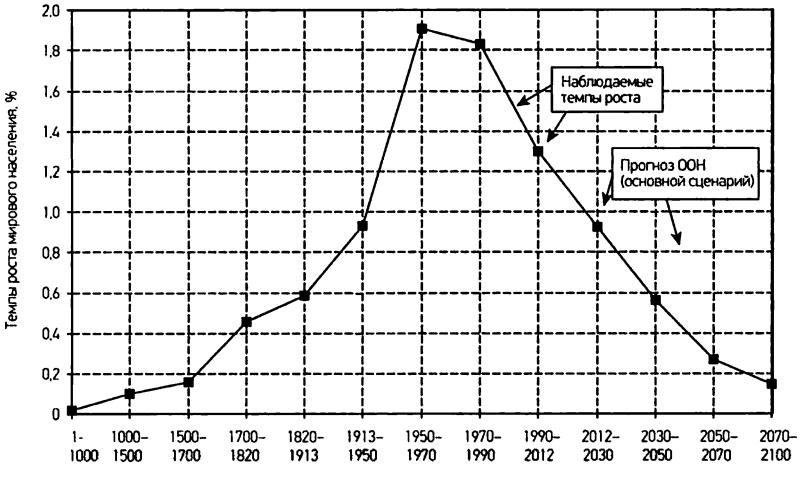
Примечание. С 1913 по 2012 год темпы роста мирового населения составили 1,4% в год, в том числе 0,4% в Европе, 1,7% в Америке и т. д.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c. Указанные прогнозы роста численности населения в 2012–2050 годах соответствуют основному сценарию ООН.

Важно понимать, что мы пока только выходим из этого процесса неограниченного ускорения темпов демографического роста. С 1970 по 1990 год мировое население увеличивалось более чем на 1,8% в год, т. е. почти с такой же скоростью, как с 1950 по 1970 год, когда был поставлен абсолютный

исторический рекорд (1,9%). С 1990 по 2012 год темпы достигали 1,3% в год, что тоже очень много[076].

Согласно официальным прогнозам, демографический переход в мировом масштабе, т. е. стабилизация численности населения планеты, теперь должен ускориться. В соответствии с основным сценарием ООН темпы роста численности населения должны упасть ниже 0,4% к 2030–2040-м годам и закрепиться на уровне 0,1% к 2070–2080-м годам. Если эти прогнозы осуществятся, то произойдет возвращение к режиму очень слабого демографического роста, существовавшему до 1700 года. В таком случае темпы демографического роста планеты в период с 1700 по 2100 год проследуют по графику колоколообразной кривой с высшей точкой между 1950 и 1990 годом, когда они доходили почти до 2% в год (см. график 2.2).

График 2.2
Темпы роста численности мирового населения с античных времен до 2100 года



Примечание. Темпы роста численности мирового населения превышали 1% в год с 1950 по 2012 год и должны вернуться к 0% к концу XXI века.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Следует уточнить, что слабый демографический рост, который предусматривается во второй половине столетия (0,2% между 2050 и 2100 годами), будет полностью обеспечен Африканским континентом (где темпы будут составлять 1% в год). На трех других континентах население будет либо сохраняться на прежнем уровне (0,0% в Америке), либо уменьшаться (–0,1% в Европе и –0,2% в Азии). Длительный отрицательный рост в мирное время станет новым феноменом, прежде в истории не наблюдавшимся (см. таблицу 2.3).

076 Если учесть старение, то темпы роста взрослого населения мира были еще выше: 1,9% в среднем в 1990–2012 годах (за это время доля взрослых в мировом населении выросла с 57 до 65%; в 2012 году она достигала порядка 80% в Европе и Японии и 75% в Северной Америке. См. техническое приложение.

Отрицательный демографический рост? Разумеется, эти прогнозы довольно неточны. Они зависят, с одной стороны, от изменений в продолжительности жизни (а значит, отчасти от научных открытий в медицинской области), а с другой — от того, каким будет уровень фертильности у следующих поколений. При определенной продолжительности жизни демографический рост зависит от уровня фертильности. Важно учитывать, что небольшие колебания в количестве детей, которое решает иметь та или иная семья, могут привести к значительным последствиям в масштабах всего общества[077].

Вся демографическая история показывает, что решения такого рода предсказать очень трудно. Они зависят от культурных, экономических, психологических и личных предпосылок, связанных с жизненными целями, которые ставят перед собой индивиды. Они также могут зависеть от материальных условий, которые обеспечивают или не обеспечивают различные страны для того, чтобы семейная жизнь гармонично сочеталась с жизнью профессиональной (школы, ясли, равенство полов и т. д.). Вопрос, который, без сомнения, будет иметь все большее значение в общественных дебатах и в государственной политике в XXI веке. За рамками общей линии развития, описанной выше, в истории народонаселения мы наблюдаем разнообразные региональные особенности и впечатляющие повороты, часто связанные со спецификой истории каждой страны[078].

Самый впечатляющий поворот, бесспорно, произошел в Европе и в Америке. В 1780-е годы, когда в странах Западной Европы уже проживало более 100 миллионов человек, а в Северной Америке — всего три миллиона, никому бы и в голову не пришло, что баланс между ними изменится настолько сильно. В начале 2010-х годов население Западной Европы насчитывает немногим больше 410 миллионов, в то время как в Северной Америке проживает 350 миллионов человек. По прогнозам ООН, процесс наверстывания завершится к 2050 году, когда в Западной Европе население едва будет достигать 430 миллионов, а в Северной Америке превысит 450 миллионов. Интересно отметить, что этот поворот объясняется не только миграционными потоками, но и более высоким уровнем

077 Если коэффициент фертильности составляет 1,8 детей (выживших) на одну женщину, т. е. 0,9 ребенка на взрослого, то население автоматически сокращается на 10% за поколение, т. е. на 0,3% в год. Напротив, коэффициент фертильности, равный 2,2 детей на одну женщину, т. е. 1,1 ребенка на взрослого, приводит к росту населения на 10% за поколение (т. е. 0,3% за год). При коэффициенте 1,5 ребенка на женщину рост составляет –1,0% в год; при коэффициенте 2,5 детей на женщину он будет равен +0,7%.

078 Здесь невозможно указать множество исторических, социологических и антропологических работ, в которых исследуется эволюция и особенности демографического поведения (в широком смысле: фертильность, брачность, семейные структуры и т. д.) в различных странах и регионах. Упомянем лишь работы Эмманюэля Тодда и Эрве Ле Бра по картографии семейных систем во Франции, Европе и мире, начиная с «Изобретения Франции» («L'Invention de la France», 1981; переиздана издательством Gallimard в 2012 году) и заканчивая «Происхождением семейных систем» («L'Origine des systèmes familiaux», Gallimard, 2011). Кроме того, отметим работы Госты Эспинг-Андерсена, посвященные различным видам государства благоденствия и растущему значению мер, направленных на гармонизацию семейной и профессиональной жизни (см., например, «Три урока о государстве благоденствия» — «Trois Leçons sur l'État providence». Seuil, 2008).

рождаемости в Новом Свете по сравнению со старушкой Европой, — эта разница, сохраняющаяся и по сей день, в том числе и среди населения европейского происхождения, остается загадкой для демографов. Причем более высокий уровень рождаемости в Америке не объясняется более щедрой государственной политикой в области поддержки семьи: на том берегу Атлантики она практически отсутствует.

Стоит ли видеть в этом феномене большую веру в будущее, оптимизм, присущий Новому Свету, большую склонность самому добиваться успеха в постоянно растущем мире и подталкивать к этому детей? Поскольку речь идет о решениях столь же сложных, как и выбор, касающийся количества детей, здесь нельзя априори исключать ни одного психологического или культурного объяснения. И ничего нельзя предугадать заранее: демографический рост в Америке постоянно сокращается, и все может измениться, если миграционные потоки, направляющиеся в Европейский союз, продолжат расти, если фертильность увеличится или если Европа сократит отставание от Америки в продолжительности жизни. Прогнозы ООН не являются окончательно установленными истинами.

Подобные впечатляющие демографические изменения мы обнаруживаем даже в рамках каждого континента. В Европе Франция была самой населенной страной в XVIII веке (как мы уже отмечали, Юнг и Мальтус усматривали в этом причину нищеты французской деревни и даже Революции). Затем в XIX веке в ней произошел очень ранний демографический переход, который сопровождался падением рождаемости и фактическим прекращением роста населения (этот феномен связывают со столь же ранним ослаблением христианства). В XX веке он сменился столь же необычным всплеском рождаемости (часто его объясняют мерами, предпринятыми после военных конфликтов и поражения 1940 года). Эта ставка, судя по всему, сыграла, поскольку, согласно прогнозам ООН, население Франции должно превысить население Германии в 2050-е годы, хотя причины этого поворота — экономические, политические, культурные, психологические — до конца не ясны[079].

Если говорить о более крупных масштабах, то всем известны последствия китайской политики одного ребенка (которая была введена в 1970-е годы, когда существовали опасения, что страна не сможет преодолеть отсталость, и в настоящее время смягчается). В настоящее время Индия почти догнала Китай по численности населения, тогда как к моменту введения этой политики китайское население превышало индийское на 50%. Согласно данным ООН, Индия будет самой густонаселенной страной в мире в период с 2020 по 2100 год. Однако и здесь нельзя быть полностью уверенным: в истории народонаселения всегда будут смешиваться решения отдельных людей, стратегии развития и национальная психология, личные побуждения и великодержавные устремления. Никто не может предвидеть, какие демографические повороты произойдут в XXI веке.

079 Подробные данные по странам см. в техническом приложении.

Именно поэтому было бы слишком опрометчиво считать официальные прогнозы ООН чем-то большим, чем «основным сценарием». К тому же ООН разработало два других прогноза, и расхождения между разными сценариями, прогнозирующими ситуацию в 2100 году, как и следовало ожидать, оказались очень серьезными[080].

Как бы то ни было, если исходить из имеющихся у нас на данный момент знаний, основной сценарий остается самым вероятным. С 1990 по 2012 год европейское население практически не росло, а во многих странах уменьшалось. В 2000-е годы коэффициент фертильности в Германии, Италии, Испании и Польше опустился ниже отметки в 1,5 ребенка на одну женщину, и лишь увеличение продолжительности жизни вкупе с сильным миграционным притоком позволило избежать большого сокращения населения. В этих условиях сделанный ООН прогноз о нулевом демографическом росте в Европе до 2030 года и слабых отрицательных показателях роста после 2030 года не кажется чрезмерным и выглядит вполне разумным. То же касается предполагаемого развития демографической ситуации в Азии и на других континентах: поколения, рождающиеся сейчас в Японии или в Китае, приблизительно на треть меньше, чем те, которые появились на свет в 1990-е годы. Демографический переход во многом уже завершился. Изменения в принятии индивидуальных решений и последовательная политика, бесспорно, могут несколько скорректировать эти процессы — например, слабоотрицательные показатели (как в Японии или в Германии) могут стать слабоположительными (как во Франции или в Скандинавских странах), что само по себе уже является значительной разницей, но не очень серьезной, по крайней мере в ближайшие несколько десятилетий.

Что касается очень долгосрочной перспективы, то здесь, разумеется, все еще менее ясно. Однако можно вспомнить, что в том случае, если те темпы демографического роста, которые наблюдались с 1700 по 2012 год, т. е. 0,8% в год, сохранятся в грядущие столетия, то это приведет к увеличению численности населения мира примерно до 70 миллиардов человек к 2300 году. Конечно, ничего нельзя исключать, идет ли речь о решении рожать ребенка или о технологических новинках (которые, возможно, однажды смогут обеспечить рост, намного меньше загрязняющий окружающую среду, чем можно представить сегодня, за счет полностью дематериализованных новых товаров и услуг и возобновляемых источников энергии, не оставляющих углеродного следа). Однако не будет преувеличением сказать, что на нынешнем этапе численность мирового населения в 70 миллиардов человек не представляется ни правдоподобной, ни желательной. Согласно наиболее вероятной гипотезе, темпы роста мирового населения в ближайшие столетия будут точно ниже 0,8%. Официальный прогноз, предполагающий положительный, но слабый демографический рост (0,1–0,2% в год), в очень долгой перспективе априори выглядит довольно правдоподобным.

080 Темпы роста мирового населения с 2070 по 2100 год составляют 0,1% согласно основному сценарию, –1,0% согласно низкому сценарию и +1,2% согласно высокому сценарию. См. техническое приложение.

Рост — источник уравнивания условий жизни. В любом случае, задача этой книги состоит не в том, чтобы делать демографические прогнозы, а скорее в том, чтобы учесть различные возможные сценарии и исследовать их влияние на эволюцию распределения богатства. Ведь демографический рост воздействует не только на развитие и сравнительное могущество государств — он также заметно влияет на структуру неравенства. Вместе с тем при прочих равных сильный демографический рост, как правило, играет уравнивающую роль, поскольку уменьшает значение накопленного в прошлом и наследственного имущества: каждое новое поколение должно, в определенном смысле, ставить себя на ноги самостоятельно.

Если взять абстрактный пример, то в мире, где у каждого было бы по десять детей, конечно, было бы разумнее не слишком рассчитывать на наследство, поскольку каждое новое поколение делило бы все на десять. В таком обществе значение наследства в целом было бы сильно ограничено, и в большинстве случаев было бы правильнее делать ставку на собственный труд или на собственные сбережения.

Это справедливо и в тех случаях, когда население постоянно обновляется за счет миграции, как в Америке. Поскольку большинство мигрантов приезжают без значительного имущества, то в таких обществах объем имущества, накопленного в прошлом, в принципе невелик по сравнению с объемом нового имущества, накопленного за счет сбережений. Тем не менее увеличение численности населения благодаря притоку миграции имеет другие последствия: неравенство между мигрантами и местным населением и внутри каждой из этих двух групп, а потому такую страну нельзя напрямую сравнивать с обществом, где динамичный рост населения обеспечивается прежде всего за счет естественного прироста (т. е. за счет рождаемости).

Мы увидим, что предчувствия о возможных последствиях сильного роста могут в определенной степени распространяться в обществах, переживающих очень быстрый экономический — а не только демографический — рост. Например, в мире, где производство на душу населения увеличивалось бы в десять раз за каждое поколение, было бы разумнее рассчитывать на доход и сбережения, накопленные благодаря собственному труду: доходы предшествующих поколений были бы столь малы по сравнению с нынешними доходами, что имущество, накопленное родителями или дедами, не представляло бы большой ценности.

С другой стороны, прекращение роста населения — и в еще большей степени его сокращение — увеличивает значение капитала, накопленного предшествующими поколениями. То же касается и застоя в экономике. Кроме того, вполне вероятно, что при слабом росте доходность капитала превзойдет темпы роста: во введении мы уже отмечали, что такая ситуация становится главной силой, способствующей резкому усилению неравенства в долгосрочном распределении богатства. Мы увидим, что общества прошлого, основанные на обладании и наследовании имущества, будь то традиционные аграрные общества или европейские общества

XIX века, могут сложиться и существовать длительное время только при слабом росте. Мы рассмотрим, как вероятное возвращение к слабому росту — если оно произойдет — повлияет на динамику накопления капитала и на структуру неравенства. Это касается прежде всего возможного возвращения наследства, долгосрочного феномена, последствия которого уже ощущаются в Европе и который в принципе мог бы распространиться и на остальные части света. Вот почему в рамках нашего исследования так важно уже сейчас обрисовать основные этапы истории демографического и экономического роста.

Упомянем и другой механизм, который может играть вспомогательную роль, хотя имеет меньшее значение и представляется более неоднозначным, чем первый. Благодаря этому механизму рост может способствовать сокращению неравенства или по крайней мере ускорению обновления элит. Если рост равен нулю или очень невелик, то различные экономические и социальные функции, различные виды профессиональной деятельности почти полностью воспроизводятся из поколения в поколение. Напротив, устойчивый рост — пусть даже он составляет 0,5%, 1% или 1,5% в год — означает, что постоянно создаются новые функции и что каждому новому поколению необходимы новые навыки. Ввиду того, что человеческие вкусы и умения лишь отчасти передаются от поколения к поколению — или, по меньшей мере, передаются намного менее непосредственно, чем может передаваться по наследству земельный, недвижимый или финансовый капитал, — рост может облегчить социальное восхождение людей, чьи родители не являлись частью элиты. Это вероятное увеличение социальной мобильности необязательно приводит к уменьшению неравенства в доходах, но вместе с тем ограничивает воспроизведение и расширение во времени имущественного неравенства, а значит, в определенной степени препятствует долгосрочному неравенству в доходах.

Тем не менее не стоит слишком доверять уже ставшей общепринятой идее, согласно которой современный рост выступает в роли несравненного открывателя личных талантов и способностей. В этом утверждении есть доля истины, однако с начала XIX века его часто используют для оправдания любого неравенства, какими бы ни были его причины и масштабы, и для восхваления достоинств тех, кто выиграл от нового промышленного уклада. Шарль Дюнуайе, либеральный экономист и префект времен Июльской монархии, писал в 1845 году в своей книге «О свободе труда» (в которой он, естественно, выступал против любых ограничительных социальных законов): «Следствием промышленного уклада является устранение ложного неравенства; но вместе с тем он подчеркивает неравенство естественное». Под естественным неравенством Дюнуайе понимает разницу в физических, умственных и нравственных способностях и считает, что оно лежит в основе новой экономики роста и инноваций, становление которой происходит у него на глазах и которая убеждает его в том, что всякое вмешательство государства излишне: «Превосходство — это источник всего, что есть великого и полезного.

Сведя все к равенству, вы все сведете к бездействию»[081]. В 2000–2010-е годы часто приходится слышать все ту же мысль, согласно которой новая информационная экономика позволяет самым талантливым увеличить в разы свою производительность. Нельзя не отметить, что этот аргумент часто используется для оправдания крайнего неравенства и для защиты тех, кто добился успеха, но при этом в расчет не берутся те, кто оказался в числе проигравших, и не предпринимается попыток определить, действительно ли этот очень удобный принцип позволяет объяснить наблюдаемые перемены. К этому мы еще вернемся.

Этапы экономического роста. Перейдем теперь к росту производства на душу населения. Как мы уже отмечали, в период с 1700 по 2012 год оно увеличивалось точно такими же темпами, что и население: в среднем на 0,8% в год — и за три столетия выросло более чем втрое. Средний доход в мире в настоящее время равен около 760 евро на человека в месяц; в 1700 году он составлял менее 70 евро в месяц, т. е. находился приблизительно на том же уровне, что и в самых бедных странах Тропической Африки в 2012 году[082].

Это сравнение показательно, но его значимость не стоит преувеличивать. При попытках сравнивать столь разные общества и эпохи было бы наивным пытаться все выразить одной-единственной цифрой, которая означала бы, что «уровень жизни в этом обществе в десять раз выше, чем в другом». Когда рост производства на душу населения достигает таких масштабов, он становится намного более абстрактным понятием, чем понятие населения, которое хотя бы соответствует вполне осязаемой реальности (проще подсчитать количество жителей, чем товаров и услуг). История экономического развития — это прежде всего история растущей диверсификации образа жизни и видов произведенных и потребленных товаров и услуг. А значит, речь идет о многоплановом процессе, который в принципе невозможно точно отобразить одним-единственным денежным показателем.

Возьмем в качестве примера богатые страны. В Западной Европе, в Северной Америке или в Японии средний доход вырос с немногим более 100 евро в месяц на душу населения в 1700 году до более чем 2 500 евро в месяц в 2012 году, т. е. больше, чем в двадцать раз[083]. На самом деле прогресс производительности труда, т. е. объема производства на час работы, был еще больше, поскольку средняя продолжительность труда на душу населения сильно сократилась: по мере обогащения все развитые общества сделали

081 См.: *Rosanvallon P.* La Société des égaux. Seuil, 2011. P. 131–132.

082 В 2012 году средний ВВП в Тропической Африке составлял около двух тысяч евро на душу населения, или 150 евро в месяц (см. главу 1, таблицу 1.1). Однако в самых бедных странах (например, в Демократической республике Конго, Нигере, Чаде, Эфиопии) эти показатели в два-три раза ниже, а в самых богатых (например, в ЮАР) — в два-три раза выше (приближаются к уровню Северной Африки). См. техническое приложение.

083 Расчеты Мэддисона — не очень надежные для этого периода — свидетельствуют, что в 1700 году Северная Америка и Япония стартовали с более низкой точки (они были ближе к среднемировым показателям, чем к западноевропейским), а значит, коэффициент общего роста среднего дохода с 1700 по 2012 год будет ближе не к двадцати, а к тридцати.

выбор в пользу того, чтобы меньше работать и иметь больше свободного времени (более короткий рабочий день, более длинные отпуска и т. д.)[084].

Этот впечатляющий рост пришелся в основном на двадцатое столетие. В мировом масштабе средний рост производства на 0,8% в год между 1700 и 2012 годами раскладывается на всего 0,1% в XVIII веке, 0,9% в XIX веке и 1,6% в XX веке (см. таблицу 2.1). В Западной Европе средний показатель роста в 1% с 1700 по 2012 год раскладывается на 0,2% в XVIII веке, 1,1% в XIX веке и 1,9% в XX веке[085]. Средняя покупательная способность в Старом Свете лишь немного увеличилась с 1700 по 1820 год, затем выросла более чем в два раза с 1820 по 1913 год и более чем в шесть раз с 1913 по 2012 год. В целом в XVIII веке наблюдался такой же экономический застой, как и в предыдущие века. В XIX веке впервые начался устойчивый рост производства на душу населения, однако широкие слои населения не извлекали из него никакой выгоды по меньшей мере до последней трети столетия. Лишь в XX веке экономический рост стал осязаемой реальностью, очевидной всем. В Прекрасную эпоху, т. е. в 1900–1910-е годы, средний доход европейцев составлял всего 400 евро в месяц, тогда как в начале 2010-х годов он достиг 2 500 евро.

Но что означает увеличение покупательной способности в двадцать, десять или даже в шесть раз? Это явно не значит, что в 2012 году европейцы производили и потребляли товаров и услуг в шесть раз больше, чем производили и потребляли их предшественники в 1913 году. Например, среднее потребление продовольственных товаров точно не увеличилось в шесть раз. Это не имело бы никакого смысла, поскольку продовольственные потребности уже давно были бы удовлетворены. В странах Европы, как и во всем остальном мире, рост покупательной способности и уровня жизни на протяжении длительного времени определяется прежде всего изменением структуры потребления: на смену потреблению, складывавшемуся в основном из продовольственных продуктов, пришло намного более разнообразное потребление, в котором значительная доля приходится на промышленные товары и услуги.

Впрочем, даже если европейцы 2012 года хотели бы потреблять в шесть раз больше товаров и услуг, чем их предшественники в 1913 году, они все равно не смогли бы это сделать: некоторые цены росли быстрее, чем цены «в среднем», тогда как другие росли медленнее, а значит, покупательная способность увеличилась в шесть раз не для всех видов товаров и услуг. В краткосрочной перспективе проблемой «относительных цен» можно пренебречь и признать, что «средние» индексы цен, установленные экономическими и статистическими ведомствами, позволяют правильно измерить рост покупательной способности. Однако в долгосрочной перспективе, когда структура потребления и относительных цен меняется

084 В долгосрочной перспективе количество рабочих часов на душу населения сократилось приблизительно вдвое (хотя в отдельных странах наблюдаются серьезные отклонения от этого показателя), а значит, рост производительности труда был вдвое выше, чем рост производства на душу населения.

085 См. дополнительную таблицу S2.2 (доступна онлайн).

кардинально, прежде всего в силу появления новых товаров и услуг, эти средние индексы цен не дают возможности разобраться в природе произошедших изменений, сколь бы сложны ни были приемы, используемые статистиками для обработки имеющихся у них данных о тысячах цен, и как бы они ни старались оценить улучшение качества продуктов.

Что означает увеличение покупательной способности в 10 раз? На самом деле единственный способ измерить впечатляющий рост уровня жизни и оценить изменения в образе жизни, произошедшие со времен промышленной революции, заключается в том, чтобы сравнить текущий уровень дохода с ценами на различные товары и услуги в различные эпохи. Мы ограничимся лишь тем, что перечислим основные результаты применения такого подхода[086].

Как правило, выделяют следующие категории товаров: промышленные изделия, для которых производительность труда росла намного быстрее, чем в среднем по экономике, вследствие чего цены на них опустились ниже среднего показателя цен; продовольственные продукты, для которых производительность труда росла постоянно на протяжении очень длительного периода (это позволило прокормить быстро растущее население и вместе с тем высвобождать для других задач все большую часть сельскохозяйственной рабочей силы), однако намного медленнее, чем для промышленных товаров, в результате чего цены на них соответствовали среднему уровню; и, наконец, услуги, для которых рост производительности труда был довольно слабым (или даже нулевым в отдельных случаях: этим и объясняется тот факт, что этот сектор поглощает все большую часть рабочих рук) и цены на которые росли быстрее, чем средний уровень.

Эта общая схема хорошо известна. Она верна в общих чертах, однако ее стоит доработать и уточнить. В различных отраслях ситуация может складываться очень по-разному. Цены на многие продовольственные товары росли так же, как и средний уровень. Например, во Франции цена одного килограмма моркови росла вместе с общим индексом цен с 1900–1910-х по 2000–2010-е годы, а значит, покупательная способность, выраженная в моркови, выросла так же, как и покупательная способность в целом (т. е. увеличилась приблизительно в шесть раз). Среднестатистический наемный работник мог купить всего 10 кг моркови в день в начале XX века, тогда как в начале XXI века он может себе позволить около 60 кг[087]. Что касается других товаров, таких как молоко, масло, яйца, молочные продукты, методы производства, обработки и хранения которых значительно улучшились, то здесь наблюдается снижение относительных цен,

086 Читатели, заинтересовавшиеся этим вопросом, найдут в техническом приложении исторические данные по среднему доходу, выраженному в текущих ценах, для самых разных стран с начала XVIII века. Более подробные примеры цен на продовольствие, промышленные товары и услуги во Франции в XIX и XX веках (взятые из различных исторических источников, прежде всего из официальных данных и сборников цен, опубликованных Жаном Фурастье), а также анализ соответствующего роста покупательной способности см. в: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX siècle... P. 80–92.

087 Разумеется, все зависит от места, где он покупает себе морковь (мы здесь говорим о среднем уровне).

а значит, увеличение покупательной способности более чем в шесть раз. То же относится и к продуктам, которых затронуло снижение цен на транспортировку: во Франции за одно столетие покупательная способность на апельсины увеличилась в десять раз, а на бананы — в двадцать раз. В то же время покупательная способность, выраженная в хлебе или мясе, увеличилась менее чем в четыре раза, однако заметно выросло качество и разнообразие этих продуктов.

Разнообразие ситуаций еще более очевидно, когда дело касается промышленных товаров, прежде всего вследствие появления совершенно новых изделий и впечатляющего улучшения их технических характеристик. Для наших дней типичным примером являются электроника и информатика. Прогресс в области компьютеров и мобильных телефонов в 1990–2000-е годы, затем в области планшетов и смартфонов в 2000–2010-е годы обеспечил увеличение покупательной способности в десять раз: цена продукта сократилась вдвое, а его технические показатели улучшились в пять раз.

Важно понимать, что на всем протяжении истории промышленного развития можно найти другие, не менее яркие примеры. Взять хотя бы велосипеды. Во Франции в 1880–1890-е годы цена на самую дешевую модель, предлагавшуюся в каталогах продаж и в торговых документах, равнялась шести средним месячным заработкам. При этом речь шла о довольно примитивном велосипеде, «колеса которого покрыты лишь полоской резиной и который имел всего один тормоз прямого действия на переднем колесе». Технический прогресс обеспечил снижение цены до уровня одного месячного заработка в 1910–1920-е годы. Благодаря дальнейшим усовершенствованиям в каталогах 1960–1970-х годов качественные велосипеды (с «колесом свободного хода, двумя тормозами, кожухом для цепи, брызговиком, багажником, фарой, отражателем») соответствовали менее чем одной неделе среднего заработка. В целом, даже если не принимать в расчет головокружительный рост качества и безопасности продукта, покупательная способность, выраженная в велосипедах, в период с 1890 по 1970 год выросла в сорок раз[088].

Для исследования эволюции цен можно было привести примеры электрических лампочек, бытовой техники, простыней и тарелок, одежды и автомобилей в развитых и развивающихся странах и сравнить их с текущими ценами.

Все эти примеры также показывают, насколько бесполезно и бессмысленно пытаться сводить все эти изменения к одному-единственному показателю вроде «уровень жизни между такой-то и такой-то эпохами вырос в 10 раз». Когда образ жизни и структура бюджета домохозяйства меняются так резко, а рост покупательной способности так сильно колеблется в зависимости от рассматриваемых товаров, вопрос об усредненном показателе не имеет особого смысла, поскольку точный результат зависит от выбранных примеров и способов оценки качества, а и те, и другие

088 См.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XXe siècle... P. 83–85.

не отличаются особой точностью, особенно когда речь идет о сравнениях, охватывающих несколько веков.

Это, разумеется, не ставит под сомнение сам факт роста, совсем наоборот: очевидно, что материальные условия существования значительно улучшились со времен промышленной революции, благодаря чему жители планеты стали лучше питаться и одеваться, им стало проще передвигаться, получать информацию, заботиться о себе и т. д. Это также не ставит под сомнение важность измерения темпов роста на протяжении более коротких периодов, например в масштабах одного или двух поколений. Есть смысл знать, составит ли рост в течение тридцати или шестидесяти лет 0,1% в год (3% за поколение), 1% в год (35% за поколение) или 3% в год (143% за поколение). Только когда мы обращаемся к более длительным периодами и получаем масштабное увеличение, темпы роста отчасти теряют смысл и становятся довольно абстрактными и произвольными величинами.

Рост: диверсификация образа жизни. Чтобы закрыть этот вопрос, рассмотрим также сектор услуг, в котором открывается простор для самых разных ситуаций. В принципе, здесь все относительно ясно: производительность в этой сфере выросла меньше, а значит, покупательная способность, выраженная в услугах, увеличилась не так сильно. Типичный пример «чистой услуги», в которой не наблюдалось никакого технического прогресса на протяжении столетий, — парикмахерское дело: стрижка волос требует такого же количества времени, что и в начале XX века, вследствие чего стоимость услуг парикмахера увеличилась настолько же, насколько выросла его зарплата, которая, в свою очередь, росла такими же темпами, что и средняя зарплата и средний доход (в первом приближении). Иными словами, поработав в течение часа, среднестатистический наемный работник начала XXI века может оплатить себе приблизительно такое же количество стрижек, как и наемный работник начала XX века: мы можем констатировать, что покупательная способность, выраженная в количестве стрижек, не только не выросла, но и даже несколько снизилась[089].

На самом деле разнообразие ситуаций настолько велико, что само понятие сферы услуг не имеет особого смысла. Разложение на три сферы деятельности — первичную, вторичную и третичную — было предложено в середине XX века в обществах, где эти сектора имели схожую — или хотя бы сравнимую — долю в экономической деятельности и в количестве занятой в них рабочей силы (см. таблицу 2.4). Однако с того момента, когда на сферу услуг стало приходиться порядка 70–80% рабочей силы во всех развитых странах, это стало означать, что данная статистическая категория уже не столь обоснована: она дает мало информации о природе профессий и услуг, производимых в данном конкретном обществе.

Чтобы ориентироваться в этой огромной совокупности видов деятельности, развитие которых хорошо отражает улучшение условий жизни с XIX века, будет полезно разбить ее на несколько блоков. Прежде всего выделим услуги в сферах образования и здравоохранения, на которые при-

089 Ibid. P. 86–87.

Таблица 2.4
Занятость по отраслям деятельности во Франции и в Соединенных Штатах в 1800–2012 годах (в процентах к общей занятости).

Год	Франция			США		
	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги
1800	64%	22%	14%	68%	18%	13%
1900	43%	29%	28%	41%	28%	31%
1950	32%	33%	35%	14%	33%	50%
2012	3%	21%	76%	2%	18%	80%

Примечание. В 2012 году во Франции сельское хозяйство обеспечивало 3% от общей занятости, промышленность — 21%, а сфера услуг — 76%. Строительство, в котором в 2012 году во Франции, как и в США, было занято 7% трудоспособного населения, включено в графу «промышленность».
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ходится более 20% от общей занятости в наиболее развитых странах (т. е. столько же, сколько на все отрасли промышленности вместе взятые). Все указывает на то, что их доля будет увеличиваться и впредь, учитывая прогресс в области медицины и постоянное развитие высшего образования. Рабочие места в торговле, гостиничном деле, кафе и ресторанах, в сфере культуры и досуга также быстро увеличиваются и уже составляют более 20% от общей занятости (а то и 25% в некоторых странах). На услуги, оказываемые компаниям (консалтинг, бухгалтерия, дизайн, информатика и т. д.), вкупе с услугами в области недвижимости, финансов (агентства недвижимости, банки, страховые компании и т. д.) и транспорта также приходится 20% от общей занятости. Если прибавить к этому государственные услуги и сферу безопасности (администрация, юстиция, полиция, вооруженные силы и т. д.), обеспечивающие почти 10% занятости в большинстве стран, то мы получим те самые 70–80%, которые указываются в официальной статистике[090].

Уточним, что значительная часть этих услуг, особенно в сфере здравоохранения и образования, финансируется за счет налогов и предоставляется населению бесплатно. Формы финансирования меняются в зависимости от страны, равно как и доля, обеспечиваемая за счет налогов: так, в Европе она выше, чем в Соединенных Штатах и в Японии. Однако она очень значительна во всех развитых странах: как правило, она составляет по меньшей мере половину от общей стоимости услуг в области здравоохранения

090 Исторический анализ становления различных слоев сферы услуг с конца XIX по конец XX века на примере Франции и Соединенных Штатов см.: *Piketty T.* Les créations d'emploi en France et aux États-Unis. Services de proximité contre petits boulots? // Les Notes de la Fondation Saint-Simon. 1997. См. также: L'emploi dans les services en France et aux États-Unis: une analyse structurelle sur longue période // Économie et statistique. 1998. Стоит отметить, что в официальной статистике фармацевтическая промышленность включается в промышленность, а не в услуги в области здравоохранения, равно как и автомобильная и авиационная промышленность включаются в промышленность, а не в транспортные услуги, и т. д. Безусловно, было бы правильнее объединять различные виды деятельности по их конечной цели (здравоохранение, транспорт, жилье и т. д.) и полностью отказаться от разделения на сельское хозяйство, промышленность и услуги.

и образования, а во многих европейских странах — более трех четвертей. Это может привести к возникновению новых трудностей и неточностей в измерении и сравнении роста уровня жизни между различными странами и в долгосрочной перспективе. Это вопрос далеко не праздный: помимо того, что эти два сектора обеспечивают более 20% ВВП и занятости в наиболее развитых странах, а в будущем их доля, без сомнения, увеличится еще больше, здравоохранение и образование, возможно, отражают наиболее реальные и заметные улучшения условий жизни в последние столетия. На смену обществам, где продолжительность жизни едва достигала сорока лет и где почти все были безграмотными, пришли общества, в которых люди живут более восьмидесяти лет и каждому обеспечен хотя бы минимальный доступ к культуре.

В национальных счетах стоимость общественных услуг, предоставляемых бесплатно, всегда рассчитывается на основе производственных затрат, оплаченных государственными органами, т. е. в конечном счете налогоплательщиками. Эти затраты включают в себя прежде всего зарплаты медицинским сотрудникам и преподавателям, работающим в государственных больницах, школах и университетах. У этого метода есть свои недостатки, но он логичен и последователен и в любом случае намного более удовлетворителен, чем простое исключение бесплатных государственных услуг из расчетов ВВП и сосредоточение на одном лишь товарном производстве. С экономической точки зрения такое исключение было бы абсурдным, поскольку приводило бы к искусственной недооценке уровня внутреннего производства и национального дохода страны, которая делает выбор в пользу государственных, а не частных систем здравоохранения и образования, в том числе и тогда, когда в обоих случаях предоставляются одинаковые услуги.

Метод, применяемый в национальных счетах, позволяет хотя бы скорректировать эту ошибку. Тем не менее и он не совершенен, ведь на данный момент он не опирается на какой-либо объективный показатель качества предоставляемых услуг (хотя работа в этом направлении ведется). Например, если частная система страхования здоровья стоит дороже, чем государственная, но не превосходит ее по качеству услуг, как это обнаруживается при сравнении Соединенных Штатов и Европы, то ВВП оказывается искусственно переоцененным в стране, полагающейся в большей степени на частную систему. Также следует отметить, что национальные счета по умолчанию не учитывают прибыль, полученную государственным капиталом от эксплуатации строений и оборудования в государственных больницах, школах и университетах[091]. В результате ВВП страны, приватизировавшей услуги здравоохранения и образования, искусственно увеличивается, в том числе и тогда, когда произведенные услуги и зарплата, выплачиваемая занятым в этих сферах сотрудникам,

091 В затратах на производство учитывается лишь обесценение капитала (замещение изношенных строений и оборудования). Однако прибыль (очищенная от обесценения) государственного капитала по умолчанию считается равной нулю.

остаются прежними[092]. Можно также сказать, что этот метод повышения стоимости за счет затрат приводит к недооценке фундаментальной «стоимости» образования и здравоохранения, а значит, и роста, который пришелся на периоды сильного расширения сферы деятельности здравоохранения и образования[093].

Таким образом, нет сомнений в том, что экономический рост обеспечил значительное улучшение условий жизни в долгосрочной перспективе: согласно наилучшим из имеющихся у нас расчетов, с 1700 по 2012 год средний доход увеличился в мировом масштабе более чем в 10 раз (с 70 до 760 евро в месяц), а в богатых странах — более чем в 20 раз (со 100 до 2 500 евро в месяц). Учитывая трудности, связанные с измерением столь радикальных изменений, особенно если пытаться свести их к одному-единственному показателю, эти цифры не следует превращать в фетиш — они скорее просто дают представление о масштабах этих процессов.

Конец роста? Теперь перейдем к вопросам будущего: неизбежно ли в XXI веке замедление впечатляющего роста производства на душу населения, о реальности которого мы только что говорили? Движемся ли мы к прекращению роста по технологическим или по экологическим причинам или по тем и другим вместе?

Прежде чем отвечать на эти вопросы, необходимо напомнить, что ежегодные темпы роста в прошлом, какими бы впечатляющими они ни были, почти всегда были довольно медленными — как правило, не выше 1–1,5% в год. Единственные исторические примеры более быстрого роста — например, 3 или 4% в год или даже выше — касаются стран, которые ускоренными темпами догоняют другие страны: данный процесс по определению завершается тогда, когда эта цель достигнута, и всегда ограничен во времени. Кроме того, подобный процесс догоняющего развития в принципе не может происходить во всем мире сразу.

В масштабах всей планеты темпы роста производства на душу населения с 1700 по 2012 год в среднем составляли 0,8% в год, в том числе 0,1% в год между 1700 и 1820 годами, 0,9% в год между 1820 и 1913 годами и 1,6% в год между 1913 и 2012 годами. Как мы показали в таблице 2.1, в период с 1700 по 2012 год такими же темпами — 0,8% в год — росло и мировое население.

В таблице 2.5 мы привели данные о темпах экономического роста отдельно по каждому столетию и по каждому континенту. В Европе рост производства на душу населения составил 1,0% в год между 1820 и 1913 годами и 1,9% между 1913 и 2012 годами. В Америке он равнялся 1,5% в год с 1820 по 1913 год и остался на том же уровне с 1913 по 2012 год.

092 См. техническое приложение.

093 Эрве Ле Бра и Эмманюэль Тодд именно это и имеют в виду, когда говорят о «Славном тридцатилетии культуры» применительно к периоду с 1980 по 2010 год во Франции, отмеченному значительным расширением сектора образования, в отличие от «Славного тридцатилетия экономики» в 1950–1980-е годы. См.: *Le Bras Hervé, Todd Emmanuel.* Le Mystère français. Seuil, 2013.

Таблица 2.5
Рост производства на душу населения со времен промышленной революции

Средние ежегодные темпы роста	Мировое производство на душу населения	Европа	Америка	Африка	Азия
1–1700	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
1700–2012	0,8%	1,0%	1,1%	0,5%	0,7%
в том числе:					
1700–1820	0,1%	0,1%	0,4%	0,0%	0,0%
1820–1913	0,9%	1,0%	1,5%	0,4%	0,2%
1913–2012	1,6%	1,9%	1,5%	1,1%	2,0%
1913–1950	0,9%	0,9%	1,4%	0,9%	0,2%
1950–1970	2,8%	3,8%	1,9%	2,1%	3,5%
1970–1990	1,3%	1,9%	1,6%	0,3%	2,1%
1990–2012	2,1%	1,9%	1,5%	1,4%	3,8%
1950–1980	2,5%	3,4%	2,0%	1,8%	3,2%
1980–2012	1,7%	1,8%	1,3%	0,8%	3,1%

Примечание. С 1910 по 2010 год темпы роста ВВП на душу населения составили в среднем 1,7% в год в мировом масштабе, в том числе 1,9% в Европе, 1,6% в Америке и т.д.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Детали здесь не столь существенны: важно то, что в истории мы не найдем ни одного примера страны, которая находилась бы на передовых позициях в области технологий и в которой рост производства на душу населения превышал бы отметку в 1,5% на протяжении длительного времени. Если мы исследуем все последние десятилетия, то обнаружим в богатых странах еще более низкие темпы: с 1990 по 2012 год рост производства на душу населения составил 1,6% в Западной Европе, 1,4% в Северной Америке и 0,7% в Японии[094]. Об этих фактах нужно помнить, ведь многие из нас по-прежнему верят, что рост должен достигать 3–4% в год. Это иллюзия как с исторической, так и с логической точки зрения.

Что можно сказать о темпах роста в будущем на основе этих данных? По мнению некоторых экономистов, таких как Роберт Гордон, темпы роста производства на душу населения должны замедлиться в наиболее развитых странах, начиная с Соединенных Штатов, и в 2050–2100-е годы могут быть ниже 0,5% в год[095]. Анализ Гордона основывается на сравнении различных волн инноваций, сменявших друг друга со времен паровой машины и начала использования электричества, и на констатации того факта, что последние по времени волны, прежде всего информационные технологии, обеспечивают гораздо меньшие темпы роста: они не так радикально меняют способы производства и не настолько улучшают производительность экономики в целом.

094 Верно и то, что в 2007–2012 годах рост практически равнялся нулю вследствие рецессии 2008–2009 годов. Подробные данные по Западной Европе и Северной Америке (они мало чем отличаются от приведенных здесь цифр по Европе и Америке) и по каждой стране в отдельности см. в дополнительной таблице S2.2, доступной онлайн.

095 См.: *Gordon R.* Is US economic growth over? Faltering innovation confronts the six headwinds // NBER Working Paper. 2012.

Как и в том, что касается демографического роста, я не возьмусь предсказывать, каким будет рост экономики в XXI веке, а лишь попытаюсь извлечь из различных возможных сценариев выводы относительно распределения богатства. Темпы появления инноваций в будущем так же трудно предвидеть, как и темпы рождаемости. Если исходить из исторического опыта последних столетий, то мне кажется маловероятным, что долгосрочный рост производства на душу населения в наиболее развитых странах может превысить 1,5% в год. Однако я не могу сказать, составит ли он 0,5, 1 или 1,5% в год. Средний сценарий, представленный ниже, основан на долгосрочном росте производства на душу населения на 1,2% в год в богатых странах: этот прогноз, довольно оптимистичный по сравнению с оценками, данными Гордоном (мне они кажутся излишне мрачными), сможет осуществиться лишь в том случае, если новые источники энергии сумеют заменить истощающиеся углеводородные ресурсы. Но это лишь один из возможных сценариев.

При ежегодном росте на 1% общество переживает глубокое обновление. Самый важный факт, который мне представляется более значимым, чем подробности прогнозов роста (как мы видели выше, сведение долгосрочного роста общества к одной-единственной цифре представляет собой лишь статистическую иллюзию), и который следует здесь подчеркнуть, заключается в том, что рост производства на душу населения на уровне 1% в год на самом деле очень существенен и намного более быстрый, чем зачастую считают.

Для лучшего понимания эту проблему следует рассматривать в масштабах поколений. За тридцать лет рост на 1% в год соответствует кумулятивному росту, равному более 35%. Рост на 1,5% в год соответствует кумулятивному росту, равному более 50%. На практике это подразумевает значительные изменения в образе жизни и в сфере занятости. Если точнее, то рост производства на душу населения в Европе, Северной Америке и Японии составлял всего 1–1,5% в год на протяжении последних 30 лет. При этом наша жизнь очень сильно изменилась: в начале 1980-х годов не существовало ни Интернета, ни мобильных телефонов, воздушный транспорт большинству людей был недоступен, большая часть передовых медицинских технологий, доступных сегодня, еще не была разработана и лишь немногие могли себе позволить обучение на протяжении длительного времени. В области коммуникаций, транспорта, здравоохранения и образования произошли глубокие изменения. Эти перемены также серьезно затронули структуру занятости: когда производство на душу населения вырастает на 35–50% за 30 лет, это означает, что значительная часть производства, имеющегося сегодня, — от одной четверти до трети — не существовала 30 лет назад, а значит, 30 лет назад не существовало от четверти до трети профессий и задач, выполняемых сегодня.

В этом заключается серьезное отличие от обществ прошлого, в которых рост был нулевым или составлял всего 0,1% в год, как, например,

в XVIII веке. Общество, где рост равняется 0,1 или 0,2% в год, воспроизводит себя практически в неизменном виде из поколения в поколение: структура профессий сохраняется, равно как и структура собственности. Общество, где рост составляет 1% в год, как это было в наиболее развитых странах с начала XIX века, — это общество, которое переживает постоянное глубокое обновление. Мы увидим, что это серьезно влияет на структуру общественного неравенства и на динамику распределения богатства. Рост может создавать новые формы неравенства — например, в новых сферах деятельности очень быстро могут сколачиваться целые состояния, — но в то же время он смягчает имущественное неравенство, сложившееся в прошлом, и снижает значение наследства. Конечно, изменения, которые влечет за собой рост на 1% в год, намного менее масштабны, чем те, что происходят при росте в 3–4% в год: они могут и не оправдать питаемые еще со времен Просвещения надежды на установление более справедливого общественного порядка. Безусловно, экономический рост не может сам по себе удовлетворить эти демократические и меритократические надежды, которые должны опираться на особые институты, а не только на технический прогресс и на силы рынка.

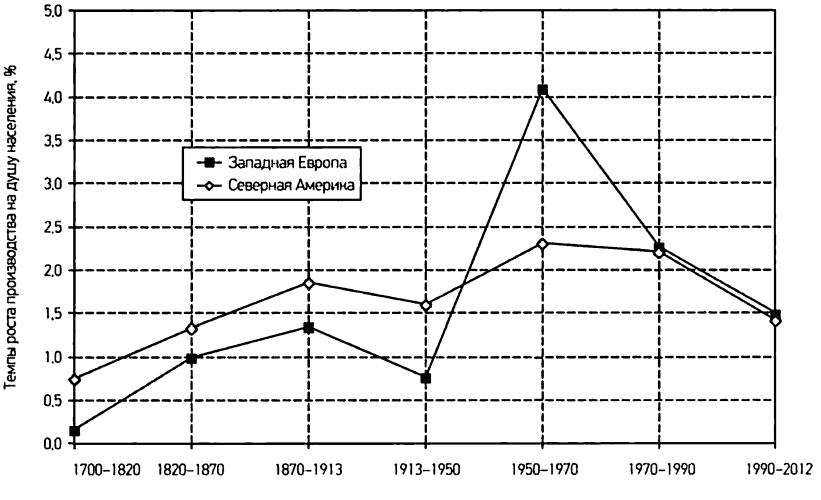
Наследие Славного тридцатилетия: переплетение судеб по обе стороны Атлантики. Континентальная Европа, и особенно Франция, во многом живет ностальгией по Славному тридцатилетию, т. е. по эпохе, которая продолжалась с конца 1940-х до конца 1970-х годов и в течение которой рост был очень быстрым. Не все понимают, какой злой гений навязал нам такой слабый рост с конца 1970-х — начала 1980-х годов. Даже в наши дни, в начале 2010-х годов, часто думают, что неудачный интервал «бесславного тридцатилетия» (которое на самом деле скоро превратится в тридцатипяти- или сорокалетие) скоро завершится, кошмар окончится и все вернется на круги своя.

Однако, если обратиться к исторической перспективе, становится очевидным, что уникальным был как раз период Славного тридцатилетия, просто потому, что в 1914–1945 годах Европа осталась далеко позади Соединенных Штатов по темпам роста и за Славное тридцатилетие стремительно наверстала отставание. После того как этот процесс завершился, Европа и Соединенные Штаты вместе оказались на передовых позициях в мире и стали расти одинаковыми темпами, т. е. довольно медленно, что со структурной точки зрения нормально для передовых стран.

Сравнительная эволюция темпов роста в Европе и Америке, представленная в графике 2.3, показывает это со всей очевидностью. Северная Америка не испытывает ностальгии по Славному тридцатилетию по той простой причине, что его там и не было: производство на душу населения росло приблизительно одинаковыми темпами на протяжении всего периода с 1820 по 2012 год — около 1,5–2% в год. Конечно, в 1913–1950 годах ритм несколько снизился — до 1,5%, затем превысил 2% с 1950 по 1970 год и опустился ниже 1,5% в период с 1990 по 2012 год. В Западной Европе, которая намного больше пострадала от двух мировых войн, колебания

были намного сильнее: с 1913 по 1950 год в производстве на душу населения наблюдался застой (рост едва достигал 0,5% в год), затем с 1950 по 1970 год рост резко подскочил и превысил 4% в год, после чего резко упал и почти сравнялся с американскими показателями, лишь немного их превосходя: чуть более 2% с 1970 по 1990 год и всего 1,5% в 1990–2012 годах. Между 1950 и 1970 годами Западная Европа пережила золотой век роста, темпы которого в последующие десятилетия сократились в два, а то и в три раза. Нужно также уточнить, что график 2.3 не полностью отражает этот перелом, поскольку мы включили Великобританию в Западную Европу, а британский опыт роста в XX веке на самом деле намного ближе к квазистабильности, наблюдавшейся в Северной Америке. Если бы мы сосредоточились только на континентальной Европе, то среднестатистический рост производства на душу населения оказался бы выше 5% в период между 1950 и 1970 годами, что совершенно не вписывается в рамки исторического опыта богатых стран в последние столетия.

График 2.3
Темпы роста производства на душу населения со времен промышленной революции



Примечание. В Европе темпы роста производства на душу населения превышали 4% в год с 1950 по 1970 год, а затем упали до уровня Северной Америки.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Сильные различия в коллективном опыте роста в XX веке во многом объясняют, почему общественное мнение в разных странах сегодня очень по-разному относится к торговой и финансовой глобализации, да и к капитализму в целом. В континентальной Европе и особенно во Франции первые послевоенные десятилетия, отмеченные очень сильным вмешательством государства в экономику, по-прежнему считают благословенным временем роста, а на экономическую либерализацию, начавшуюся около 1980 года, возлагают ответственность за его замедление.

Послевоенная ситуация в Великобритании и Соединенных Штатах развивалась совершенно иначе. За период с 1950-х до 1970-х годов государства, проигравшие войну, очень быстро нагнали англосаксонские страны. В конце 1970-х годов обложки американских журналов пестрели заголовками об упадке США и об успехе немецкой и японской промышленности. В Великобритании ВВП на душу населения упал ниже уровня Германии, Франции, Японии и даже Италии. Не будет чрезмерным предположить, что ощущение, что их догоняют — или даже обгоняют, в случае Великобритании, — сыграло важную роль в зарождении «консервативной революции» в англосаксонских странах. Тэтчер в Великобритании, а затем Рейган в Соединенных Штатах пообещали пересмотреть отношение к государству благоденствия, ослабившему позиции англосаксонских предпринимателей, и вернуться к чистому капитализму XIX века, который позволил бы Великобритании и Соединенным Штатам вновь выйти в лидеры. И по сей день и там, и там часто считают, что консервативные революции увенчались крупным успехом, поскольку эти страны перестали уступать континентальной Европе и Японии по темпам роста.

На самом деле движение в сторону либерализации, начавшееся около 1980 года, равно как и тенденция к увеличению роли государства, обозначившаяся в 1945 году, не заслуживают ни чрезмерного восхваления, ни чрезмерного возмущения. Вероятно, Франция, Германия и Япония наверстали бы свое отставание в развитии после провала 1914–1945 годов вне зависимости — или почти вне зависимости — от избранного политического курса. Можно лишь отметить, что повышение роли государства не принесло вреда. В то же время неудивительно, что, вновь оказавшись в числе мировых лидеров по уровню развития, они перестали расти быстрее англосаксонских стран, и темпы роста тех и других сравнялись, как показывает график 2.3 (мы к этому еще вернемся). В первом приближении представляется, что либерализация никак не повлияла на этот простой факт — ни в сторону повышения, ни в сторону понижения.

Двойная колоколообразная кривая мирового роста. Резюмируем. В течение последних трех столетий мировой рост развивался по огромной колоколообразной кривой. Идет ли речь о населении или о производстве на душу населения, в течение XVIII, XIX и особенно XX века темпы их роста постепенно ускорялись, а в XXI веке, по всей видимости, вновь вернутся к намного меньшим значениям.

Две колоколообразные кривые тем не менее имеют довольно существенные различия. В том, что касается роста населения, ускорение темпов началось намного раньше, уже в XVIII веке; заметно раньше началось и их снижение. Это феномен демографического перехода, который уже в значительной степени завершился. Темпы роста мирового населения достигли высшей точки в 1950–1970-е годы — почти 2% в год — и с того времени неуклонно снижались. Даже несмотря на то, что в этой области ни в чем нельзя быть уверенным, вполне вероятно, что данный процесс продолжится и что темпы демографического роста в мировом масштабе

сократятся практически до нуля во второй половине XXI века. Кривая нормального распределения ясна и понятна (см. график 2.2).

Что же касается роста производства на душу населения, то здесь ситуация более сложная. Этот в буквальном смысле слова «экономический» рост начался позже: он оставался практически нулевым в XVIII веке, достиг более значимых показателей в XIX веке, но стал реальностью, очевидной для всех, лишь в двадцатом столетии. Рост мирового производства на душу населения даже превзошел отметку в 2% в год между 1950 и 1990 годами — прежде всего благодаря тому, что наверстывала Европа, — и затем между 1990 и 2012 годами — на этот раз благодаря тому, что наверстывала Азия и в первую очередь Китай, где, согласно официальной статистике, темпы роста превышали 9% в год между 1990 и 2012 годами (таких показателей в истории не наблюдалось никогда)[096].

Каким будет рост после 2012 года? На графике 2.4 мы отразили «усредненный» прогноз роста, однако на самом деле он довольно оптимистичный, поскольку мы предположили, что в богатых странах, т. е. в Западной Европе, Северной Америке и Японии, рост составит 1,2% в год в период с 2012 по 2100 год (т. е. достигнет заметно более высоких темпов, чем те, что предсказываются многими экономистами), а в бедных и развивающихся странах и впредь продолжится процесс сближения, не сталкиваясь с какими-либо препятствиями: здесь рост достигнет 5% в 2012–2030 годах и 4% в 2030–2050 годах. Если это действительно произойдет, то к 2050 году уровень производства на душу населения богатых стран будет достигнут повсеместно — в Китае и в Восточной Европе, в Южной Америке, Северной Африке и на Ближнем Востоке[097]. А значит, после этой даты распределение мирового производства, описанное в первой главе, приблизится к распределению населения[098].

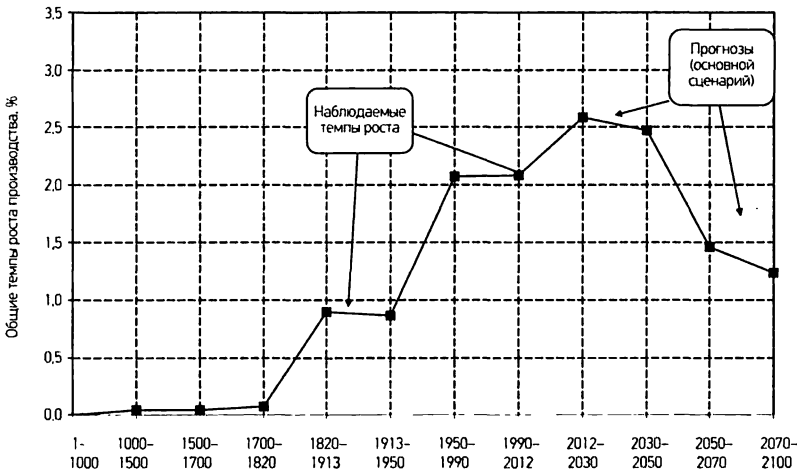
В этом умеренно оптимистичном сценарии мировой рост производства на душу населения будет слегка превышать 2,5% в 2012–2030 годах, равно как и в 2030–2050 годах, а после 2050 года снизится до менее чем 1,5% и будет приближаться к 1,2% в последней трети века. По сравнению с колоколообразной кривой, по которой следуют темпы демографического роста (см. график 2.2), вторая колоколообразная кривая имеет две особенности: она достигает пика намного позже первой (почти на столетие — в середине XXI века, а не в середине двадцатого) и затем стремится не к нулевому или почти нулевому росту, а к росту, немного превышающему 1% в год, т. е. более высокому, чем рост в традиционных обществах (см. график 2.4).

096 Следует подчеркнуть, что ежегодные темпы роста мирового производства на душу населения, которые оценивались в 2,1% с 1990 по 2012 год, сокращаются до 1,5%, если принимать в расчет только рост производства на взрослого человека. Это автоматически вытекает из того факта, что демографический рост увеличивается с 1,3% до 1,9% в год за тот же период, если учитывать не все население в целом, а только взрослых. Значение демографического вопроса становится очевидным, если таким же образом разложить рост мирового ВВП, составляющий 3,4% в год. См. техническое приложение.

097 Лишь Тропическая Африка и Индия будут отставать. См. техническое приложение.

098 См. главу 1, графики 1.1 и 1.2.

График 2.4
Темпы роста общего мирового производства со времен античности до 2100 года

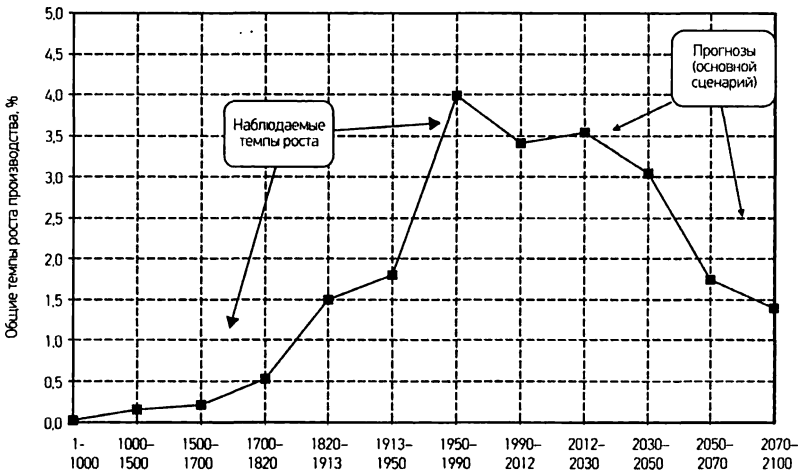


Примечание. Темпы роста производства на душу населения превышали 2% в год с 1950 по 2012 год. Если процесс сближения продолжится, они будут превышать 2,5% с 2012 по 2050 год и затем опустятся до 1,5%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Если совместить эти две кривые, то мы получим эволюцию темпов роста мирового производства в целом (см. график 2.5). До 1950 года они никогда не достигали 2% в год, но с 1950 до 1990 год выросли до небывалого уровня в 4% в год, который отражает сочетание самого быстрого демографического роста в истории и самого сильного роста производства на душу населения. Затем темпы прироста мирового производства начали постепенно снижаться и в период с 1990 по 2012 год составляли чуть меньше 3,5%, несмотря на очень быстрый рост развивающихся стран, прежде всего Китая. Согласно нашему усредненному сценарию, эти темпы должны сохраниться и в 2012–2030 годах, затем они снизятся до 3% в 2030–2050 годах и, наконец, во второй половине XXI века сократятся до 1,5%.

Мы уже отмечали, что эти «усредненные» прогнозы носят гипотетический характер. Главное заключается в том, что, каковы бы ни были «детали» календаря и темпы роста (а эти детали, разумеется, очень важны), двойная колоколообразная кривая, отражающая мировой рост, в значительной степени уже пройдена. Усредненный прогноз, отраженный на графиках 2.2–2.5, оптимистичен вдвойне: во-первых, потому, что он предполагает стабильный рост производительности более чем на 1% в год в богатых странах (а это означает существенный технологический прогресс, прежде всего в области чистых источников энергии); во-вторых, потому, что — и это, возможно, главная причина — он предполагает дальнейшее сближение развивающихся и богатых стран без политических и военных столкновений, которое завершится к 2050 году, а это очень быстро. Легко представить менее оптимистичные сценарии, в которых кривая нормального распределения, отражающая мировой рост, может

График 2.5.
Темпы роста общего мирового производства со времен античности до 2100 года



Примечание. Общие темпы роста производства превышали 4% в год с 1950 по 1990 год. Если процесс сближения продолжится, они опустятся ниже 2% к 2050 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

идти вниз более стремительно и опускаться до более низкого уровня, чем на данных графиках.

Проблема инфляции. Эта панорама роста со времен промышленной революции была бы неполной, если бы мы не затронули проблему инфляции. Можно было бы подумать, что инфляция представляет собой чисто монетарный феномен, который не должен нас беспокоить. На самом деле все показатели темпов роста, которые мы приводили до сих пор, отражают так называемый «реальный» рост, т. е. после вычета из так называемого «номинального» роста (измеряемого на основе цен, с которыми имеют дело потребители) темпов инфляции (т. е. повышения среднего индекса потребительских цен).

В действительности инфляция играет ключевую роль в нашем исследовании. Мы уже отмечали, что само понятие «среднего» индекса цен представляет собой проблему, поскольку рост всегда сопровождается появлением новых товаров и услуг и сильными колебаниями относительных цен, в результате чего его трудно выразить одной-единственной цифрой. Из этого следует, что сами понятия инфляции и роста не всегда точно определены: разделение номинального роста (единственного, который мы можем наблюдать невооруженным глазом) на реальную и инфляционную составляющие до некоторой степени произвольно, а значит, порождает множество противоречий.

Например, при номинальном росте на 3% в год мы будем считать, что реальный рост составляет 1%, если мы учтем, что цены повысились на 2%. Однако если мы пересмотрим оценку инфляции в сторону уменьшения, например потому, что мы решим, что реальная цена смартфонов и планше-

тов снизилась намного больше, чем считалось прежде (учитывая заметные улучшения качества и технических характеристик, которые специалисты в области статистики тщательно отслеживают, хотя это непросто), и если мы сочтем, что цены повысились всего на 1,5%, то мы придем к выводу, что реальный рост составляет 1,5%. На самом деле, когда речь идет о столь небольшой разнице, эти цифры трудно различить, тем более что в каждой из них есть доля истины: рост, безусловно, был ближе к 1,5% для любителей смартфонов и планшетов и ближе к 1% для всех остальных.

Колебания относительных цен могут играть еще более определяющую роль в рамках теории Рикардо и его принципа редкости: если некоторые цены, например на землю, недвижимость или на нефть, держатся на крайне высоком уровне на протяжении длительных периодов, это может оказать долговременное воздействие на распределение богатств и принести пользу изначальным владельцам этих редких ресурсов.

Помимо этих вопросов, связанных с относительными ценами, мы увидим, что инфляция сама по себе, т. е. общее повышение всех цен, также может играть ключевую роль в динамике распространения богатства. Именно инфляция позволила богатым странам избавиться от государственного долга, накопленного за годы Второй мировой войны. Кроме того, в течение XX века инфляция привела к перераспределению богатства в самых разных формах между различными социальными группами, зачастую довольно хаотичному и плохо управляемому. В то же время общество XVIII и XIX веков, основанное на обладании имуществом, неразрывно связано с очень высокой монетарной стабильностью, которая являлась отличительной чертой этого очень продолжительного периода.

Высокая монетарная стабильность XVIII и XIX веков. Вернемся назад. Первый ключевой факт, который необходимо привести, состоит в том, что инфляция во многом является изобретением двадцатого столетия. В течение предшествующих столетий, вплоть до Первой мировой войны, инфляция была нулевой или почти нулевой. Цены порой могли значительно подниматься или снижаться на протяжении нескольких лет, иногда даже десятилетий, однако эти колебания в конечном итоге уравновешивались. Так было во всех странах, по которым мы располагаем данными о ценах в долгосрочном плане.

Так, если мы определим средние значения повышения цен, с одной стороны, в период с 1700 по 1820 год, а с другой стороны, между 1820 и 1913 годами, мы обнаружим слабую инфляцию во Франции и в Великобритании, в Соединенных Штатах и в Германии: она поднималась максимум до 0,2–0,3% в год. Иногда можно обнаружить даже небольшие отрицательные значения, как, например, в Великобритании и Соединенных Штатах в XIX веке (–0,2% в среднем за год в обоих случаях с 1820 по 1913 год).

Разумеется, у этой монетарной стабильности были и отклонения. Но они всякий раз продолжались недолго, после чего очень быстро происходило возвращение к нормальной ситуации, считавшейся чем-то очевидным. Особенно показательным примером является Французская

революция. С конца 1789 года революционные правительства стали выпускать знаменитые «ассигнаты», которые с 1790–1791 годов прочно вошли в обращение и стали служить средством обмена; они же стали причиной сильной инфляции, измеряемой в ассигнатах и продолжавшейся до 1794–1795 годов. Однако важно отметить, что металлические деньги, восстановленные с введением в обращение франка жерминаля, были приравнены к деньгам Старого режима. Закон от 18 жерминаля третьего года (7 апреля 1795 года) переименовал старый турский ливр, слишком напоминавший о королевской власти, во франк, который стал новой официальной монетой страны, но имел то же содержание металла, что и его предшественник. Монета достоинством в один франк должна была содержать ровно 4,5 грамма чистого серебра (как и турский ливр после 1726 года), что было подтверждено законами от 1796 и 1803 годов, которые окончательно установили биметаллическую денежную систему на основе золота и серебра[099].

В конечном итоге цены, установленные во франках в 1800–1810 годы, находились приблизительно на том же уровне, что и цены, выраженные в турских ливрах в 1770–1780-е годы, а значит, смена монеты во время революции никак не повлияла на ее покупательную способность. Писатели начала XIX века, начиная с Бальзака, свободно переходили от одной монеты к другой, когда описывали доходы и состояния: для всех читателей того времени франк жерминаль (или золотой франк) и турский ливр были одним и тем же. С точки зрения отца Горио, не было никакой разницы в том, чтобы владеть тысячей двумястами ливрами ренты или двенадцатью сотнями франков, и уточнять это было излишним.

Золотое содержание франка, установленное в 1803 году, официально было изменено лишь денежной реформой, проведенной 25 июня 1928 года. На самом деле Банк Франции еще в 1914 году был освобожден от обязанности расплачиваться золотом или серебром за свои банкноты, и золотой франк фактически оставался «бумажным» с 1914 года до денежной стабилизации 1926–1928 годов. Как бы то ни было, один и тот же металлический паритет просуществовал с 1726 по 1914 год — внушительный срок.

Ту же монетарную стабильность демонстрировала и Великобритания с ее фунтом стерлингов. Несмотря на небольшие поправки, обменный курс между валютами обеих стран был чрезвычайно устойчивым на протяжении двух столетий: фунт стерлингов всегда стоил около 20–25 турских ливров или франков жерминаль: и в XVIII веке, и в XIX веке, вплоть до 1914 года[100]. Британским писателям той эпохи фунт стерлингов и его странное деле-

099 Закон от 25 жерминаля четвертого года (14 апреля 1796 года) подтвердил серебряное содержание франка, а закон от 17 жерминаля одиннадцатого года (7 апреля 1803 года) установил двойной паритет: франк стоил 4,5 грамма чистого серебра и 0,29 грамма золота (т. е. соотношение золота к серебру составляло 1 к 15,5). Название «франк жерминаль» новая монета получила в законе 1803 года, который был принят через несколько лет после создания Банка Франции (1800 год). См. техническое приложение.

100 Согласно золотому стандарту, действовавшему с 1816 по 1914 год, фунт стерлингов стоил 7,3 грамма чистого золота, или ровно 25,2 золотых франка. С биметаллизмом, основанным на золоте и серебре, связаны некоторые сложности, которых мы здесь касаться не будем.

ние на шиллинги и гинеи казались непоколебимыми, как скала, равно как и турский ливр и золотой франк — французским литераторам[101]. Все эти монеты, казалось, измеряли величины, не меняющиеся со временем, и были точками отсчета, которые давали возможность придать вечный смысл денежным величинам и различным социальным статусам.

То же самое касается и других стран: серьезные перемены происходили лишь тогда, когда нужно было определить стоимость новых денежных единиц или когда создавались новые валюты, как, например, американский доллар в 1775 году и золотая марка в 1873 году. Однако после установления металлического паритета больше ничего не менялось: в XIX веке и в начале двадцатого столетия все прекрасно знали, что фунт стерлингов стоил примерно пять долларов, двадцать марок и двадцать пять франков. Стоимость денег оставалась одинаковой на протяжении десятилетий, и не было оснований полагать, что в будущем что-либо изменится.

Смысл денег в классическом романе. В романах XVIII и XIX веков деньги присутствуют повсюду — не только как абстрактная сила, но и как вполне конкретная, осязаемая величина: писатели постоянно приводят нам размер доходов различных персонажей во франках или в ливрах и делают это не для того, чтобы завалить нас цифрами, а потому, что эти суммы позволяют читателю составить себе представление о вполне конкретном социальном статусе, об уровне жизни, который был всем известен.

Эти денежные ориентиры выглядели тем более стабильными, что рост был относительно медленным, в результате чего суммы, о которых шла речь, менялись очень плавно на протяжении десятилетий. В XVIII веке рост производства и дохода на душу населения был очень слабым. В Великобритании в 1800–1810-е годы, когда писала свои романы Джейн Остин, средний доход составлял порядка 30 фунтов в год[102]. Этот средний доход не сильно отличался от уровня 1720 или 1770 года, а значит, речь идет об очень стабильных ориентирах, с которыми выросла и сама писательница. Она знала, что для комфортной и элегантной жизни, для того чтобы передвигаться и одеваться, питаться и развлекаться и держать по меньшей мере одного слугу, необходимо располагать — в соответствии с ее критериями — суммой в двадцать или тридцать раз больше: персонажи ее романов

101 До 1971 года фунт стерлингов делился на 20 шиллингов, каждый из которые в свою очередь стоил 12 пенсов (т. е. в фунте было 240 пенсов). Гинея стоила 21 шиллинг, или 1,05 фунта. Она иногда использовалась в бытовом общении, особенно когда речь шла о некоторых тарифах на услуги представителей свободных профессий или о ценах дорогих магазинов. Во Франции турский ливр также делился на 20 денье и 240 су до реформы 1795 года, которая ввела десятичную систему. После нее франк стал делиться на 100 сантимов, которые в XIX веке иногда называли «су». В XVIII веке существовал луидор, который стоил 20 турских ливров, т. е. приблизительно соответствовал фунту стерлингов. Использовался также и экю, который стоил три турских ливра до 1795 года, а затем, с 1795 по 1878 год, обозначал серебряную монету стоимостью пять франков. Если учесть, с какой легкостью писатели переходили от одной монеты к другой, то создается впечатление, что люди той эпохи блестяще разбирались в этих тонкостях.

102 Приведенные нами расчеты отражают средний национальный доход на одного взрослого, который нам кажется более показательным, чем средний национальный доход на душу населения. См. техническое приложение.

перестают считать себя нуждающимися лишь тогда, когда их ежегодный доход достигает 500 или 1000 фунтов.

Ниже мы подробно рассмотрим структуру неравенства и уровня жизни, которые отражают эти реалии и такое восприятие, и прежде всего предопределяемую ими структуру распределения имущества и доходов. На данном этапе для нас важно то, что в условиях отсутствия инфляции и очень слабого роста эти суммы отражают вполне конкретные и очень стабильные реалии. Действительно, полвека спустя, в 1850–1860-е годы, средний доход едва достигал 40–50 фунтов в год; читатель того времени, бесспорно, находил суммы, приводимые Джейн Остин, несколько низкими, но они его не сбивали с толку. В Прекрасную эпоху, в 1900–1910-е годы, средний доход в Великобритании составлял 80–90 фунтов: рост был существенным, однако ежегодный доход в 1 000 фунтов — а зачастую намного больше, о котором говорила писательница, по-прежнему представлял собой весьма показательный ориентир.

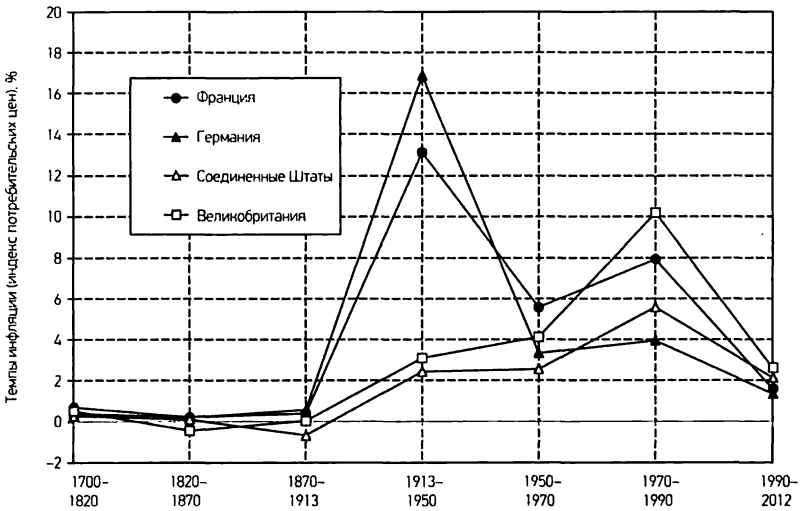
Ту же стабильность денежных ориентиров мы можем наблюдать во французских романах. Во Франции средний доход составлял порядка 400–500 франков в год в 1810–1820-е годы, в эпоху отца Горио. В переводе на турские ливры доход при Старом режиме был лишь немногим ниже. Бальзак, так же как и Остин, описывает нам мир, в котором нужно иметь по меньшей мере в 20 или 30 раз больше для того, чтобы вести достойную жизнь: бальзаковский герой, имеющий меньше 10 или 20 тысяч ежегодного дохода, чувствует себе нищим. Эти цифры также менялись очень медленно на протяжении XIX века, вплоть до Прекрасной эпохи: очень долго они оставались знакомыми и понятными читателю[103]. Эти суммы позволяли в немногих словах точно обрисовать обстановку, образ жизни, соперничество между людьми, целую цивилизацию.

Можно было бы привести много других примеров из американских, немецких, итальянских романов и романов из всех прочих стран, где царила та же монетарная стабильность. До Первой мировой войны у денег был смысл, и писатели охотно к нему обращались, исследовали его и использовали как литературный прием.

Исчезновение денежных ориентиров в XX веке. Этот мир бесповоротно канул в небытие в годы Первой мировой войны. Для финансирования боевых действий, приобретших невиданный размах и жестокость, для выплат жалования солдатам и закупки все более дорогостоящих и сложных вооружений, которые использовались на фронтах, правительства влезли в огромные долги. Уже в августе 1914 года основные воюющие страны отменили обмен своих денег на золото. После войны все страны в той или иной мере обращались к печатному станку, чтобы избавиться от огромного государственного долга. Попытки вновь ввести золотой стандарт, которые предпринимались в 1920-е годы, были оставлены с наступлением кризиса 1930-х годов: Великобритания отказалась от золотого стандарта

103 Во Франции средний доход составлял 700–800 франков в год в 1850–1860-е годы и 1300–1400 франков в год в 1900–1910 годы. См. техническое приложение.

График 2.6
Инфляция со времен промышленной революции



Примечание. Инфляция в богатых странах в XVIII–XIX веках стремилась к нулю, была высокой в XX веке, а после 1990 года составляет около 2% в год.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

в 1931 году, Соединенные Штаты — в 1933 году, Франция — в 1936 году. Золотодолларовый стандарт, установленный после войны, также оказался неустойчивым: введенный в 1946 году, он исчез в 1971 году, когда был отменен обмен долларов на золото.

С 1913 по 1950 год инфляция превышала 13% во Франции (т. е. цены за это время увеличились в сто раз) и достигла 17% в Германии (т. е. цены увеличились более чем в триста раз). В Великобритании и в Соединенных Штатах, в меньшей степени затронутых войнами и меньше страдавших от политической нестабильности, уровень инфляции был заметно ниже: всего 3% в год с 1913 по 1950 год. Однако и при таких темпах цены выросли втрое, тогда как на протяжении двух предшествующих столетий они оставались неизменными.

Во всех странах потрясения 1914–1945 годов настолько запутали денежные ориентиры, преобладавшие в довоенном мире, что инфляционные процессы не прекратились до сих пор.

Это хорошо видно на графике 2.6, который отражает поэтапную эволюцию инфляции в четырех странах в период с 1700 по 2012 год. Можно заметить, что инфляция составляла в среднем от 2 до 6% в год между 1950 и 1970 годами, затем в 1970-е годы она выросла настолько резко, что достигла 10% в Великобритании и 8% во Франции между 1970 и 1990 годами, несмотря на тенденцию к снижению инфляции, которая обозначилась повсюду с начала 1980-х годов. Если сравнить период с 1990 по 2012 год, когда средняя инфляция составляла около 2% в четырех рассматриваемых странах (несколько меньше в Германии и Франции, несколько больше

в Великобритании и Соединенных Штатах), с предшествующими десятилетиями, то возникает соблазн усмотреть в этом постепенное возвращение к нулевой инфляции, царившей до Первой мировой войны.

Однако пойти по этому пути — значит забыть, что двухпроцентная инфляция сильно отличается от нулевой. Если прибавить к ежегодной инфляции в 2% реальный рост на 1–2% в год, то это означает, что все показатели — производства, доходов, зарплат — растут на 3–4% в год, и через 10 или 20 лет все эти суммы лишатся какого-либо смысла. Кто помнит, какие были зарплаты в конце 1980-х — начале 1990-х годов? Кроме того, вполне возможно, что инфляция в 2% в год несколько вырастет в ближайшие годы, если учесть изменения в монетарной политике, произошедшие с 2007–2008 годов, особенно в Великобритании и Соединенных Штатах. Здесь мы тоже сталкиваемся с серьезными изменениями по сравнению с монетарным режимом, существовавшим столетие назад. Интересно также отметить, что Германия и Франция, две страны, которые больше всего прибегали к инфляции в XX веке, особенно с 1913 по 1950 год, сегодня относятся к ней наиболее осторожно. Они создали монетарную зону — зону евро, которая почти полностью основана на принципе борьбы с инфляцией.

Ниже мы вернемся к роли, которую инфляция играет в динамике распределения богатства и особенно в накоплении и распределении имущества в течение этих разных периодов.

На данном этапе мы лишь подчеркнем, что потеря стабильных денежных ориентиров стала важным рубежом, отделяющим XX век от предыдущих столетий не только в экономическом и политическом плане, но также и в плане социальном, культурном, литературном. Не случаен тот факт, что деньги, или, если точнее, конкретное упоминание сумм и стоимостей, практически исчезли из литературы после потрясений 1914–1945 годов. Доходы и состояния постоянно упоминались в литературе всех стран до 1914 года, затем в 1914–1945 годах они постепенно сошли со сцены и так и не вернулись. Это касается не только европейского и американского романа, но и литературы других континентов. В романах Нагиба Махфуза, по крайней мере в тех из них, чье действие развивается в Каире межвоенных лет, когда цены еще не были искажены инфляцией, подробно рассказывается о доходах и деньгах для того, чтобы обрисовать положение персонажей и объяснить, что их тревожило. Это довольно близко миру Бальзака или Остин: социальные структуры, разумеется, не описываются подробно, однако восприятие людей, их ожидания, существующую иерархию можно понять через денежные ориентиры. В произведениях Орхана Памука, действие которых разворачивается в Стамбуле 1970–1980-х годов, не приводится ни одна сумма. В романе «Снег» главный герой, литератор, как и сам Памук, говорит, что для писателя нет ничего более докучного, чем вести речь о деньгах, о ценах и доходах прошлого года. С XIX века мир явно сильно изменился.

Часть вторая. Динамика соотношения между капиталом и доходом

ГЛАВА 3. МЕТАМОРФОЗЫ КАПИТАЛА

В первой части мы дали определение ключевым понятиям дохода и капитала и описали основные этапы роста производства и дохода со времен промышленной революции.

Во второй части книги мы сосредоточимся на эволюции объемов капитала — как в том, что касается его глобальных масштабов, выраженных соотношением между капиталом и доходом, так и в том, что касается его состава, который определяется различными типами активов и природа которого сильно изменилась с XVIII века. Мы исследуем различные виды имущества (земля, недвижимость, станки, предприятия, акции, облигации, патенты, скот или природные ресурсы и т. д.) и изучим их развитие в истории. Начнем мы с примеров Великобритании и Франции, о которых имеется больше всего сведений в долгосрочной перспективе. Однако прежде сделаем небольшое отступление и обратимся к художественной литературе, которая в обеих странах служит прекрасным введением в существо имущественного вопроса.

Природа имущественного состояния: от литературы к реальности. Когда в начале XIX века Бальзак и Джейн Остин писали свои романы, природа имущества, о котором в них шла речь, была довольно ясна всем их читателям. Имущество было нужно для того, чтобы производить ренту, т. е. обеспечивать надежный и постоянный доход его обладателю, поэтому оно принимало форму прежде всего земельной собственности и облигаций государственного долга. Отец Горио владел государственной рентой, а в небольшом имении Растиньяка имущество представляло собой сельскохозяйственные земли. То же можно сказать и об огромном имении Норланд, которое унаследовал Джон Дэшвуд в «Разуме и чувствах» и из которого он вскоре прогнал своих сводных сестер Элинор и Марианну, после чего им пришлось довольствоваться процентами с оставленного им отцом небольшого капитала в виде государственной ренты. В классическом романе XIX века имущество присутствует повсюду, и, каким бы ни были его размеры и кто бы ни был его владельцем, чаще всего оно предстает в виде земли или государственных облигаций.

С точки зрения XXI века эти формы имущества могут показаться архаичными: возникает соблазн решить, что они являются элементами далекого, безвозвратно ушедшего прошлого, которые никак не связаны с экономическими и социальными реалиями нашего времени, когда капитал по природе своей кажется более «динамичным». Действительно, персонажи романов XIX века часто предстают в виде архетипа рантье, который в наши демократические и меритократические времена считается фигурой постыдной. С другой стороны, что может быть естествен-

нее желания получать с капитала надежный и регулярный доход: в этом, собственно, и заключается цель «совершенного», в понимании экономистов, рынка капитала. На самом деле было бы ошибочным считать, что изучение имущественных вопросов XIX века бесполезно для понимания современного мира.

Если посмотреть внимательнее, то различия той эпохи от мира XXI века намного менее очевидны, чем может показаться. Прежде всего, эти два вида имущества — земля и государственные облигации — ставят очень разные вопросы, и их не следует смешивать так, как это делали писатели XIX века для удобства изложения. Государственный долг представляет собой всего лишь сумму, которую одна часть страны (те, кто получает проценты) одолжила другой (тем, кто платит налоги), а значит, его следует исключить из национального имущества и учитывать лишь как имущество частное. Сложный вопрос задолженности государств и природы имущества, к которому она относится, затрагивает современный мир ничуть не меньше, чем мир девятнадцатого столетия, и изучение прошлого может прояснить понимание этого феномена, имеющего огромное значение в современном мире. Ведь даже если в начале XXI века государственный долг еще далек от астрономического уровня, достигнутого в начале XIX века, по крайней мере в Великобритании, то во Франции и многих других странах он почти побил исторический рекорд и сегодня порождает еще больше сумятицы, чем в наполеоновскую эпоху. Процесс финансового посредничества (мы кладем деньги в банк, который затем размещает их в другом месте) стал настолько сложным, что мы зачастую забываем, кто чем владеет. Конечно, мы обременены долгами, — как об этом можно забыть, если СМИ ежедневно напоминают нам об этом? — но кому именно мы должны? В XIX веке получателей государственной ренты легко можно было определить; кто ее получает сегодня? Мы должны прояснить эту загадку, и изучение прошлого нам в этом поможет.

Другая сложность, еще более значимая, заключается в том, что в классическом романе и в мире XIX века важную роль играют и иные формы капитала, зачастую весьма «динамичные». Начав карьеру рабочим-вермишельщиком, отец Горио сколотил состояние на производстве макарон и торговле зерном. В эпоху революционных и наполеоновских войн он как никто умел находить лучшую муку, совершенствовал технику производства макарон, организовывал систему поставок и складов, благодаря которой качественные продукты поставлялись в нужное место в нужное время. Нажив состояние своей предпринимательской деятельностью, он продал принадлежавшую ему долю своего предприятия, подобно создателю стартапов XXI века, проводящему биржевые опционы и забирающему прирост капитала, и вложил все средства в более надежные инструменты, а именно в государственную пожизненную ренту: этот капитал позволил ему выдать замуж своих дочерей за выходцев из тогдашнего парижского высшего света. В 1821 году, находясь на смертном одре, отец Горио, покинутый Дельфиной и Анастасией, все еще мечтал о выгодных вложениях в торговлю макаронами в Одессе.

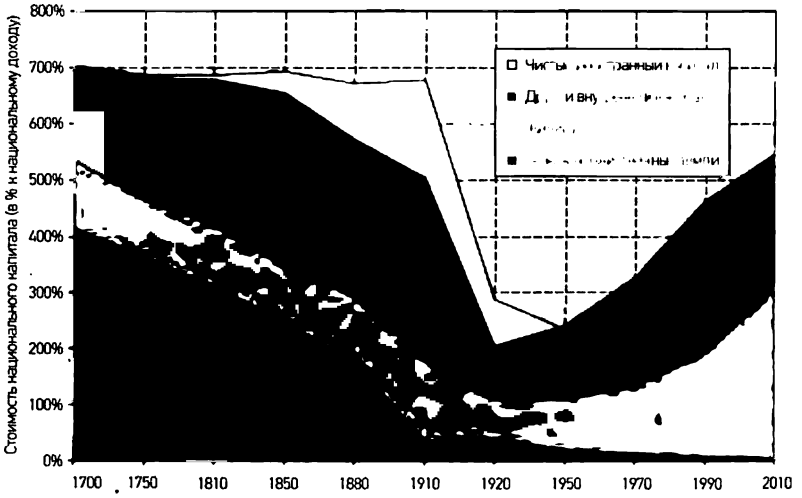
Цезарь Бирото сделал состояние в парфюмерном деле. Он был гениальным изобретателем косметических товаров — «Двойного крема султанши», «Жидкого кармина» и т. д., которые, согласно Бальзаку, пользовались бешеным успехом во Франции в последние годы Империи и в эпоху Реставрации. Однако этого ему было мало: перед тем как отойти от дел, он решил утроить свои средства посредством дерзкой спекуляции с недвижимостью в районе церкви Мадлен, — дело происходило в 1820–1830-е годы, когда Париж бурно развивался. Он не прислушался к мудрым советам своей жены, которая хотела вложить средства, полученные в парфюмерном деле, в земли близ Шинона и в государственную ренту. В конце концов Цезарь разорился.

Герои Джейн Остин, все сплошь крупные землевладельцы, персонажи более деревенские, чем герои Бальзака, только на первый взгляд казались мудрее. В «Мэнсфилд-парке» сэр Томас, дядя Фанни, был вынужден уехать более чем на год на Антильские острова вместе со своим старшим сыном для того, чтобы навести порядок в делах и в капиталовложениях. Он вернулся в Мэнсфилд, однако очень скоро ему пришлось вновь надолго отправиться на острова: в 1800–1810-е годы управлять плантациями, находясь в нескольких тысячах километров от них, было непросто. Это мало походит на спокойную ренту, получаемую с земли или с государственных ценных бумаг.

Так спокойный капитал или рискованные вложения? Должны ли мы заключить, что с тех времен ничего на самом деле не изменилось? Какие изменения действительно произошли в структуре капитала с XVIII века? Если отвлечься от очевидных изменений конкретных форм — от макарон отца Горио до планшетов Стива Джобса, от вложений в антильские плантации в начале XIX века до инвестиций XXI века в Китай и ЮАР, то не осталась ли базовая структура капитала прежней? Капитал никогда не бывает спокойным: он всегда связан с риском и требует предпринимательского чутья, по крайней мере в начале; и в то же время он всегда имеет тенденцию к превращению в ренту тогда, когда накапливается в неограниченных масштабах: это его призвание, его логическое предназначение. Откуда тогда взялось широко распространенное представление о том, что социальное неравенство в современных обществах носит иной характер, нежели в эпоху Бальзака и Джейн Остин: может быть, это просто пустые разговоры, никак не связанные с реальностью, или все же можно выделить объективные факторы, которые объясняют, каким образом современный рост ослабил связь капитала с рентой и сделал его более «динамичным»?

Метаморфозы капитала в Великобритании и во Франции. Чтобы разобраться в этих вопросах, начнем с изучения изменений, которые произошли в структуре капитала в Великобритании и Франции с XVIII века. Речь идет о двух странах, которые располагают самыми богатыми историческими источниками и для которых мы смогли провести наиболее полные и однородные расчеты в долгосрочном плане. Основные результаты, которые мы получили, представлены в графиках 3.1 и 3.2, в сжатой форме отражающих многие ключевые аспекты трех веков истории капитализма. Здесь напрашиваются два вывода.

График 3.1
Капитал в Великобритании в 1700–2010 годах



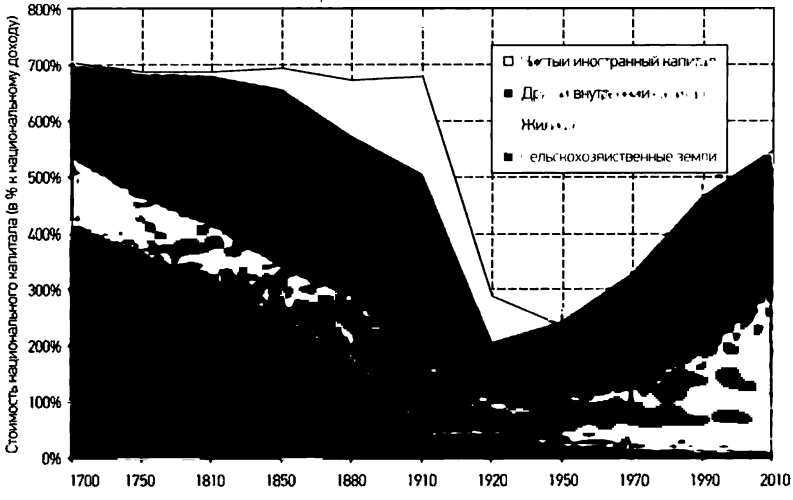
Примечание. В 1700 году национальный капитал стоил около семи лет национального дохода (из них четыре года приходились на сельскохозяйственные земли).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Прежде всего обратим внимание на то, что в обеих странах соотношение между капиталом и доходом следовало по очень схожей траектории: оно было относительно стабильно в XVIII и XIX веках, затем испытало огромный шок в XX веке и наконец в начале XXI века вернулось к значениям, близким к тем, что наблюдались накануне войн двадцатого столетия. Как в Великобритании, так и во Франции общая стоимость национального капитала составляла шесть-семь лет национального дохода в течение XVIII и XIX веков, вплоть до 1914 года. Первая мировая война, межвоенные кризисы и Вторая мировая война привели к резкому падению соотношения между капиталом и доходом — до уровня двух-трех лет национального дохода в 1950-е годы. Затем соотношение между капиталом и доходом стало неуклонно расти; этот процесс продолжается до сих пор. В обеих странах в начале 2010-х годов общая стоимость капитала достигает пяти-шести лет национального дохода; во Франции она даже больше шести лет, хотя в 1980-е годы равнялась четырем годам, а в 1950-е годы едва превышала два года. Точность измерения весьма относительна, однако процесс в целом очевиден.

Таким образом, в прошедшем столетии это соотношение проделало огромную U-образную кривую. Соотношение между капиталом и доходом сократилось втрое в период с 1914 по 1945 год и затем увеличилось более чем вдвое в период с 1945 по 2012 год.

Речь идет об очень сильных колебаниях, обусловленных ожесточенными военными, политическими и экономическими конфликтами, которыми был отмечен XX век. Одной из главных их причин были вопросы, связанные с капиталом, частной собственностью и распределением

График 3.2
Капитал во Франции в 1700–2010 годах



Примечание. В 1700 году национальный капитал стоил около семи лет национального дохода (из них четыре года приходились на сельскохозяйственные земли).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

богатства в мировом масштабе. По сравнению с XX веком восемнадцатое и девятнадцатое столетия кажутся довольно мирными.

В конечном итоге к началу 2010-х годов соотношение между капиталом и доходом вернулось к уровню, предшествовавшему Первой мировой войне, — и даже превзошло его, если мы разделим объем капитала на реальный доход домохозяйств, а не на национальный доход: как мы увидим далее, с методологической точки зрения делить на национальный доход не вполне правильно. В любом случае, сколь бы неточны и несовершенны ни были имеющиеся в нашем распоряжении способы измерения, нет никаких сомнений в том, что благодаря процессу, начавшемуся в 1950-е годы, в 1990–2000-е годы мы вновь обрели имущественное богатство, невиданное со времен Прекрасной эпохи. Капитал в значительной части исчез к середине XX века, а в начале XXI века вновь вернулся к показателям восемнадцатого и девятнадцатого столетий. Имущество вновь заиграло теми красками, которые ему всегда были присущи. Войны двадцатого столетия привели к полному уничтожению прошлого и создали иллюзию того, что капитализм вышел на новый структурный уровень.

Какой бы значимой ни была эволюция соотношения между капиталом и доходом в глобальном масштабе, она тем не менее не должна затмевать глубокие изменения, которые произошли в структуре капитала с 1700 года. Второй вывод, который напрашивается из анализа графиков 3.1–3.2, заключается в том, что с точки зрения активов капитал в XXI веке имеет мало общего с капиталом восемнадцатого столетия. В Великобритании и во Франции наблюдаемые изменения произошли совсем недавно. Для простоты можно сказать, что в течение очень длительного периода сель-

скохозяйственные земли постепенно уступили место недвижимости и профессиональному и финансовому капиталу, вкладываемому в предприятия и управленческий аппарат; однако при этом общая стоимость капитала, измеренная в годах национального дохода, фактически не изменилась.

Если точнее, напомним, что национальный капитал, эволюция которого отражена на графиках 3.1–3.2, определяется как сумма частного и государственного капиталов. Тем самым государственные долги, рассматриваемые как активы частного сектора и пассивы сектора государственного, аннулируются (в том случае, если каждая страна владеет собственным государственным долгом). Немного ниже мы вновь включим их в наш анализ. Как уже отмечалось в первой главе, национальный капитал, определенный таким образом, можно разложить на внутренний капитал и чистый капитал, размещенный за рубежом. Внутренний капитал измеряет стоимость объема капитала (недвижимости, предприятий и т. д.), размещенного на территории данной страны. Чистый капитал, размещенный за рубежом, или чистые зарубежные активы, измеряет имущественное положение страны по отношению к остальному миру, т. е. определяет разницу между активами, принадлежащими жителям страны в остальном мире, и активами, которыми владеет остальной мир в данной стране (в том числе в виде облигаций государственного долга).

Для начала внутренний капитал можно разделить на три категории: сельскохозяйственные земли, жилая недвижимость (дома и жилые здания, включая стоимость прилегающих участков) и другой внутренний капитал, под которым понимаются капиталы, используемые предприятиями и управленческим аппаратом (здания и строения профессионального использования, включая прилегающие участки, оборудование, машины, компьютеры, патенты и т. д.) и оцениваемые так же, как и все остальные активы, по их рыночной стоимости, например по цене акций в случае акционерного общества. Тогда национальный капитал будет иметь следующую структуру, которую мы использовали при составлении графиков 3.1–3.2:

национальный капитал = сельскохозяйственные земли + жилая недвижимость + другие виды внутреннего капитала + чистый капитал, размещенный за рубежом.

Отметим, что общая стоимость сельскохозяйственных земель в начале XVIII века равнялась четырем-пяти годам национального дохода, или почти двум третям национального капитала. Три столетия спустя сельскохозяйственные земли составляют менее 10% национального дохода во Франции и в Великобритании и менее 2% от общего объема имущества. В этих огромных переменах нет ничего удивительного: в XVIII веке сельское хозяйство обеспечивало около трех четвертей всей экономической активности и занятости, тогда как сегодня на него приходится лишь несколько процентов. Поэтому и соответствующая доля капитала претерпела схожие изменения.

Этот обвал стоимости сельскохозяйственных земель в соотношении к национальному доходу и к национальному капиталу был восполнен,

во-первых, повышением стоимости жилой недвижимости, которая выросла с одного года национального дохода в XVIII веке до более трех лет сегодня, а во-вторых, ростом стоимости других видов внутреннего капитала, претерпевшей сравнимые по масштабу изменения (хотя и несколько меньшие: с полутора лет национального дохода в XVIII веке до чуть менее трех лет сегодня)[104]. Эта структурная трансформация в очень долгосрочной перспективе отражает, с одной стороны, растущее значение жилого фонда — как по площади, так и по качеству и стоимости — в ходе процесса экономического развития[105], а с другой — наблюдаемый с начала промышленной революции сильный рост количества профессиональных строений, оборудования, станков, складов, служебных помещений, материального и нематериального капитала, используемого предприятиями и управленческим аппаратом для производства самых разных несельскохозяйственных товаров и услуг[106]. Капитал изменился по своей природе — он был земельным, а стал недвижимым, промышленным и финансовым, — однако не утратил своего значения.

Величие и падение капиталов, размещенных за рубежом. Что касается капиталов, размещенных за рубежом, то здесь можно отметить, что их развитие во Франции и в Великобритании шло по особому пути и предопределялось бурной историей колониализма и политикой двух основных колониальных держав планеты на протяжении трех последних столетий. Чистые активы, которыми эти две страны обладали в остальном мире, в XVIII и XIX веках непрерывно росли и достигли очень высокого уровня накануне Первой мировой войны, а затем буквально обрушились в период между 1914 и 1945 годами и с тех пор стабилизировались на относительно низком уровне, как можно видеть на графиках 3.1–3.2.

Собственность за рубежом обрела ощутимый вес в период с 1750 по 1800 год, как показывают антильские инвестиции сэра Томаса, о которых нам рассказывает Джейн Остин в романе «Мэнсфилд-парк». Однако ее объем оставался скромным: к 1812 году, когда писательница сочиняла свой роман, объем зарубежных активов, согласно имеющимся у нас источникам, составлял всего 10% от национального дохода в Великобритании, т. е. в 30 раз меньше, чем стоимость сельскохозяйственных земель (более трех лет национального дохода). Неудивительно, что персонажи Джейн Остин жили прежде всего за счет средств, получаемых от земельной собственности.

Лишь в течение XIX века активы, накопленные Великобританией в остальном мире, приобрели масштабы, невиданные прежде в истории

104 Согласно имеющимся расчетам (прежде всего Кинга и Петти в Великобритании и Вобана и Буагильбера во Франции), сельскохозяйственные строения и скот в XVIII веке составляли около половины того, что мы определяем как «другой внутренний капитал». Если исключить эти элементы и сосредоточиться на промышленности и услугах, то рост других видов внутреннего несельскохозяйственного капитала окажется столь же сильным, как и рост жилищного капитала (и даже немного большим).

105 Операции с недвижимостью, которые проводил Бирото в районе церкви Мадлен, — хороший тому пример.

106 Можно вспомнить о макаронной фабрике отца Горио или о парфюмерном деле Бирото.

и не превзойденные до сего дня. Накануне Первой мировой войны Великобритания обладала крупнейшей колониальной империей в мире и владела зарубежными активами, равными почти двум годам национального дохода, что в шесть раз больше, чем общая стоимость сельскохозяйственных земель королевства (которая в это время составляла всего 30% от национального дохода)[107]. Это показывает, насколько структура богатства изменилась со времен написания «Мэнсфилд-парка», — надеемся, что герои Джейн Остин и их потомки сумели вовремя сориентироваться и, следуя примеру сэра Томаса, разместили за рубежом часть своей земельной ренты. В Прекрасную эпоху капитал, вложенный за рубежом, приносил прибыль, дивиденды, проценты, арендные платежи со средней доходностью 5% в год, вследствие чего национальный доход Великобритании каждый год был приблизительно на 10% больше ее внутреннего производства, что обеспечивало существование весьма значительной социальной прослойки.

Франция, располагавшая второй по размерам колониальной империей в мире, находилась в не менее завидном положении: она накопила за рубежом активов на сумму, превышавшую ее ежегодный национальный доход, благодаря чему в 1900–1910-е годы последний был на 5% больше, чем ее внутреннее производство. Со своей собственности, расположенной в остальном мире, Франция получала средства в виде дивидендов, процентов, роялти, арендных платежей и других доходов с капитала на сумму, соответствовавшую всему промышленному производству северных и восточных департаментов страны[108].

Важно осознавать, что солидные чистые зарубежные активы позволяли Великобритании и Франции иметь на рубеже девятнадцатого и двадцатого столетий структурный торговый дефицит. Между 1880 и 1914 годами обе страны получали от остального мира товаров и услуг на сумму, заметно превышавшую их доходы от экспорта (на протяжении этого периода торговый дефицит, как правило, составлял от 1 до 2% национального дохода). Для них это не было проблемой, поскольку доходы с размещенного за рубежом капитала, который они получали от остального мира, превышал 5% от национального дохода. Их платежный баланс имел очень большое положительное сальдо, что позволяло им год от года увеличивать имущество за рубежом[109]. Иными словами, остальной мир работал на то, чтобы увеличивать потребление колониальных держав, и при этом накапливал перед ними все больше долгов. Это может показаться шокирующим. Но важно понять, что сама цель накопления зарубежных активов посредством положительного торгового сальдо или колониальных захватов как раз и заключается в том, чтобы затем позволить себе иметь торговый дефицит. Преимущество собственника состоит в возможности потреблять и накапливать, не работая, или, по крайней мере, потреблять

107 Все подробные данные доступны онлайн.
108 См. техническое приложение.
109 Подробные ежегодные данные по торговому и платежному балансу Великобритании и Франции доступны онлайн в техническом приложении.

и накапливать больше, чем позволяют плоды его труда. Это справедливо и применительно к международной политике в колониальную эпоху.

В результате потрясений, вызванных двумя мировыми войнами, кризисом 1930-х годов и процессом деколонизации, огромные объемы зарубежных вложений полностью исчезли. В 1950-е годы чистые имущественные позиции Франции и Великобритании по отношению к остальному миру были почти равны нулю, а это означает, что принадлежавших им зарубежных активов хватало лишь на то, чтобы компенсировать активы, которыми другие страны располагали в двух бывших колониальных державах. В первом приближении представляется, что за последние полвека эта ситуация ничуть не изменилась. С 1950-х по 2010-е годы чистые зарубежные активы, принадлежавшие Франции и Великобритании, иногда были слабоположительными, иногда — слабоотрицательными, но всегда колебались вокруг нуля, по крайней мере по сравнению с уровнем, достигнутым прежде[110].

В заключение отметим, что при сравнении структуры национального капитала в XVIII веке и в начале XXI века обнаруживается, что чистые зарубежные активы играют незначительную роль в обеих странах и что структурная трансформация в долгосрочном плане выразилась в постепенном замещении сельскохозяйственных земель недвижимым и профессиональным капиталом, выраженным в годах национального дохода, при том что общая стоимость капитала осталась более или менее неизменной.

Доходы и имущество: некоторые цифры. Чтобы обобщить эти изменения, можно использовать величины, характерные для сегодняшнего мира. В настоящее время ежегодный национальный доход составляет порядка 30 тысяч евро на душу населения как во Франции, так и в Великобритании, а национальный капитал обеих стран составляет около шести лет дохода, или 180 тысяч евро на человека. В обеих странах сельскохозяйственные земли почти ничего не стоят (всего несколько тысяч евро на душу населения), и национальный капитал в целом делится на две почти равные части: в среднем каждый житель владеет приблизительно 90 тысячами евро жилищного капитала (который он использует для своих нужд или сдает в аренду другим) и 90 тысячами евро других видов внутреннего капитала (прежде всего капитала, вложенного в предприятия посредством финансовых инструментов).

Предположим, что мы перенеслись на три столетия назад, и оценим структуру национального капитала по состоянию на 1700 год, но при этом сохраним те средние суммы — 30 тысяч евро дохода, 180 тысяч евро имущества, — которые имеют место сегодня. В этом случае наш среднестатистический француз или англичанин будет располагать приблизительно 120 тысячами евро капитала в виде сельскохозяйственных земель, 30 тысячами евро жилищного капитала и 30 тысячами евро других видов

110 Чистые внешние позиции обеих стран с 1950-х годов почти все время варьировались в диапазоне от –10 до +10% от национального дохода, т.е. были в 22 раза меньше, чем в Прекрасную эпоху. Сложности, связанные с измерением чистых внешних позиций в современном мире (к ним мы вернемся ниже), не ставят этот факт под сомнение.

капитала[111]. Разумеется, некоторые французы и англичане, например герои романов Джейн Остин Джон Дэшвуд, владевший Норландом, и Чарльз Дарси, которому принадлежало имение Пемберли, располагали сотнями гектаров земли, стоимость которых составляла десятки или сотни миллионов евро, в то время как многие другие не имели вообще никакого имущества. Однако эти средние показатели позволяют составить более конкретное представление о структуре национального капитала, которая сильно изменилась с XVIII века, но при этом сохранила приблизительно те же объемы в соотношении с ежегодным доходом.

Теперь представим себе среднестатистического англичанина или француза, жившего в Прекрасную эпоху, в 1900–1910-е годы, и располагавшего все тем же средним доходом в 30 тысяч евро и средним имуществом на сумму 180 тысяч евро. В Великобритании сельскохозяйственные земли уже не имели особого значения: в имуществе англичанина они составляли менее 10 тысяч евро, тогда как на жилую недвижимость приходилось 50 тысяч евро, на другие виды внутреннего капитала — 60 тысяч евро, а на зарубежные вложения — еще почти 60 тысяч. Во Франции соотношение было схожим, хотя сельскохозяйственные земли все еще обеспечивали от 30 до 40 тысяч евро имущества на душу населения — почти столько же, сколько зарубежные вложения[112]. В обеих странах зарубежные активы представляли внушительную сумму. Разумеется, и в этом случае далеко не все владели акциями Суэцкого канала или русскими облигациями. Однако эти средние цифры, рассчитанные для всего населения и включающие как множество людей, не обладавших никакими зарубежными активами, так и меньшинство, владевшее солидными портфелями инвестиций, позволяют оценить масштабы богатства, которое Великобритания и Франция накопили в виде капиталов, размещенных за рубежом.

Государственное богатство, частное богатство. Прежде чем приступать к более детальному исследованию потрясений, которые имущество претерпело в течение XX века, и причин восстановления последнего после Второй мировой войны, будет полезно вновь обратиться к вопросу о государственном долге и в более широком смысле к вопросу о распределении национального капитала между государственным и частным капиталом. Ведь сегодня, в начале XXI века, когда государства в богатых странах склонны увеличивать свои долги, часто забывают, что баланс государственного сектора может также включать в себя и активы.

111 Точнее, при среднем доходе в 30 тысяч евро среднее имущество в 1700 году составляло бы порядка 210 тысяч евро (около семи лет дохода, а не шести), из которых 150 тысяч евро приходилось бы на сельскохозяйственные земли (около пяти лет дохода, если включать сюда хозяйственные постройки на фермах и скот), 30 тысяч — на жилую недвижимость и 30 тысяч на другие вид внутреннего капитала.

112 В 1910 году на средний доход в 30 тысяч евро также приходилось бы порядка 210 тысяч евро имущества (семь лет дохода), а другие виды внутреннего капитала составляли бы скорее 90 тысяч евро (три года дохода), а не 60 тысяч (два года дохода). Мы намеренно упростили и округлили все приведенные здесь цифры. Подробные данные см. в техническом приложении онлайн.

Распределение между государственным и частным капиталом по определению ничего не меняет ни в мировом масштабе, ни в рамках национального капитала, эволюцию которого мы только что проследили. Тем не менее разделение прав собственности между государством и частными лицами имеет существенное политическое, экономическое и социальное значение.

Для начала напомним определения, приведенные в первой главе. Национальный капитал, или национальное имущество, представляет собой сумму государственного и частного капитала. Государственный капитал определяется как разница между активами и пассивами государства и различных государственных органов, в то время как частный капитал является разницей между активами и пассивами частных лиц. Как в государственном секторе, так и в частном капитал всегда определяется как чистое имущество, т. е. как расхождение в рыночной стоимости между тем, чем владеют (активы), и тем, что должны (пассивы, или долги).

Конкретнее, государственные активы бывают двух видов. Они могут быть нефинансовыми (речь идет о зданиях, используемых управленческим аппаратом и государственными службами, прежде всего в сфере образования и здравоохранения, т. е. о школах, лицеях, университетах, больницах и т. д.) или финансовыми, когда государство имеет финансовую долю в предприятиях — мажоритарную или миноритарную, в компаниях, расположенных в данной стране или за ее пределами (например, в виде «суверенных фондов», как в последние годы стали называть фонды, которые управляют финансовыми портфелями, принадлежащими государствам, имеющим на это средства).

На практике граница между нефинансовыми и финансовыми активами может быть подвижной. Например, когда французское государство преобразовало сначала France Télécom, а затем почту в акционерные общества, оно стало рассматривать свое участие в новых компаниях как финансовые активы, тогда как прежде стоимость зданий и оборудования, используемых администрацией почты и телекоммуникаций, учитывалась как нефинансовый актив.

В начале 2010-х годов стоимость всей совокупности государственных активов (финансовых и нефинансовых) оценивается приблизительно в один год национального дохода в Великобритании и чуть менее полутора лет во Франции. Если учесть, что государственный долг составляет около одного года национального дохода в обеих странах, то это означает, что чистое государственное имущество, или государственный капитал, близко к нулю и там, и там. Согласно последним официальным оценкам, представленным статистическими институтами и центральными банками этих стран, чистый государственный капитал практически равен нулю в Великобритании и едва достигает 30% национального дохода во Франции (т. е. в 20 раз меньше, чем объем национального капитала; см. таблицу 3.1)[113].

113 Если точнее, то в Великобритании государственные активы составляют 93% национального дохода, а долги — 92%, т. е. чистое государственное имущество равно 1%; во Франции государственные активы достигают 145% национального дохода, а долги — 114%, т. е. чистое государственное имущество равно 31%. Подробные ежегодные данные по обеим странам см. в техническом приложении.

Иными словами, если оба государства решили бы распродать все свое имущество, чтобы сразу расплатиться со всеми долгами, то во Франции государственного капитала осталось бы совсем немного, а на туманном Альбионе его не осталось бы вообще.

Таблица 3.1
Государственное и частное богатство во Франции в 2012 году

	Стоимость капитала в % к национальному доходу		Стоимость капитала в % к национальному капиталу	
Национальный капитал (государственный капитал + частный капитал)	605%		100%	
Государственный капитал (чистое государственное имущество: разница между активами и долгами государства и различных государственных учреждений)	31%		5%	
	Активы 145%	Долги 114%	Активы 24%	Долги 19%
Частный капитал (чистый частный капитал: разница между активами и долгами частных лиц (домохозяйств))	574%		95%	
	Активы 646%	Долги 72%	Активы 107%	Долги 12%

Примечание. В 2012 году общая стоимость национального капитала во Франции составляла 605% национального дохода (6,05 лет национального дохода), из которых 31% приходился на государственный капитал (5% от совокупности) и 574% — на частный капитал (95% от совокупности).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Напоминание. Национальный доход равен внутреннему валовому продукту (ВВП), из которого вычтено обесценение капитала и к которому прибавлен чистый доход, полученный из-за рубежа; в результате во Франции в 2012 году национальный доход был равен приблизительно 90% ВВП; см. первую главу и техническое приложение.

Однако и в этом случае точность расчетов весьма относительна. Даже если каждая страна будет исключительно прилежно применять стандартные понятия и методы, установленные международными организациями и ООН, национальная статистика не является — и никогда не будет являться — точной наукой. Расчет совокупности государственных долгов или государственных финансовых активов не представляет существенной проблемы. В то же время непросто определить точную рыночную стоимость принадлежащих государству зданий (школ, больниц и т. д.) или объектов транспортной инфраструктуры (сети автомобильных и железных дорог), которые не выставляются регулярно на продажу. Расчеты должны опираться на цены, по которым осуществлялась продажа таких объектов в недавнем прошлом, однако эти ориентиры не всегда надежны, особенно если учесть изменчивость рыночных цен. Эти оценки должны восприниматься как величины, показывающие масштаб, а не как математически установленные истины.

В любом случае нет никаких сомнений в том, что в обеих странах чистое государственное имущество невелико и смотрится бледно в сравнении с общим объемом частного имущества. Тот факт, что чистое государствен-

ное имущество составляет менее 1% от национального имущества, как в Великобритании, или около 5%, как во Франции, или даже 10%, если государственные активы очень сильно недооцениваются, в конечном итоге имеет лишь ограниченное значение для наших целей. Какими бы несовершенными ни были методы измерения, главный факт, который нас здесь интересует, заключается в том, что в начале 2010-х годов национальное имущество почти полностью состоит из имущества частного: более 99% в Великобритании и около 95% во Франции, согласно последним имеющимся оценкам; в любом случае оно выше 90%.

Государственное богатство в истории. Если мы обратимся к истории государственного богатства в Великобритании и во Франции с XVIII века, а также к эволюции распределения национального капитала между частным и государственным капиталом, то обнаружим, что оно почти всегда было таким же (см. графики 3.3–3.6). В первом приближении представляется, что государственные активы и пассивы и тем более разница между ними, как правило, выражались довольно скромной суммой по сравнению с огромным объемом частного богатства. В обеих странах в последние три столетия чистое государственное имущество было то положительным, то отрицательным. Однако эти колебания в пределах от +100% до –100% от национального дохода (в основном от +50% до –50%) носили весьма ограниченный характер по сравнению со значительным уровнем, достигнутым частным имуществом (до 700–800% от национального дохода).

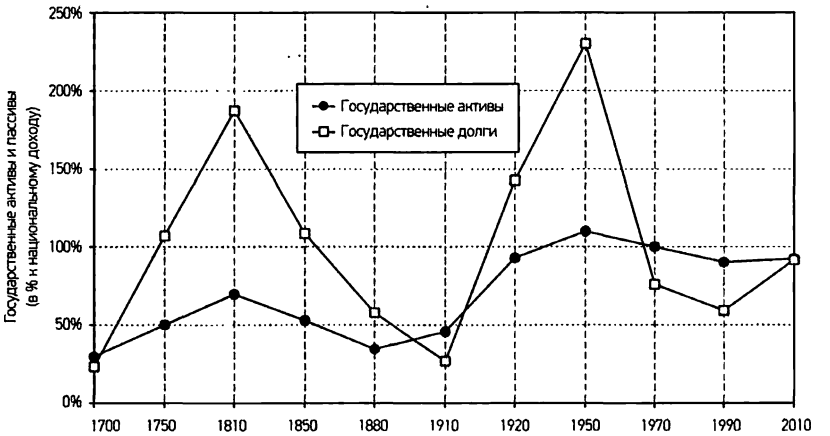
Иными словами, история соотношения между национальным капиталом и национальным доходом во Франции и в Великобритании с XVIII века, которую мы в общих чертах охарактеризовали выше, была в первую очередь историей соотношения между частным капиталом и национальным доходом (см. графики 3.5–3.6).

Речь идет о ключевом факте, который, впрочем, хорошо известен: и Франция, и Великобритания всегда были странами, основанными на частной собственности, и никогда не имели ничего похожего на коммунизм советского типа, при котором большая часть национального капитала контролировалась государством. Поэтому неудивительно, что частное имущество всегда заметно преобладало над государственным. Вместе с тем ни одна из этих двух стран никогда не накапливала долгов в объеме, достаточном для радикального изменения количественных масштабов, достигнутых частным имуществом.

Наше дальнейшее исследование мы должны вести исходя из этого ключевого факта, поскольку даже несмотря на то, что имущественная политика государства в этих странах никогда не доходила до таких крайностей, она все же неоднократно воздействовала на накопление частных капиталов, причем воздействие это было разнонаправленным.

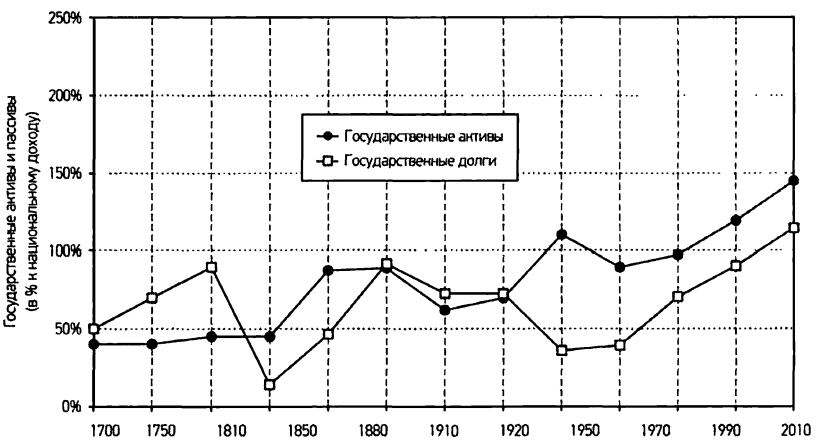
Государство иногда было склонно увеличивать объем частного имущества (особенно в Великобритании посредством накапливания большого государственного долга в XVIII и XIX веках или во Франции при Старом режиме или в Прекрасную эпоху), а в других случаях, напротив, снижать

График 3.3
Государственное богатство в Великобритании в 1700–2010 годах



Примечание. В 1950 году государственный долг Великобритании превышал два года национального дохода (тогда как активы равнялись всего одному году).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

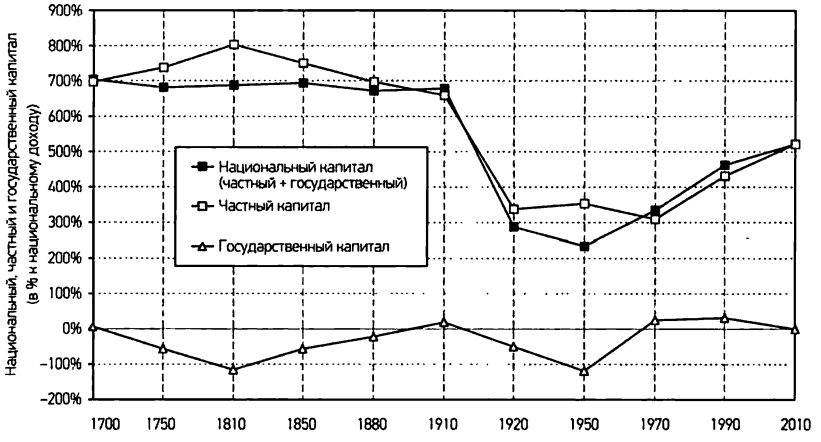
График 3.4
Государственное богатство во Франции в 1700–2010 годах



Примечание. В 1780 году, равно как и в 1880 году и в 2000–2010 годах, государственный долг Франции составлял один год национального дохода.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

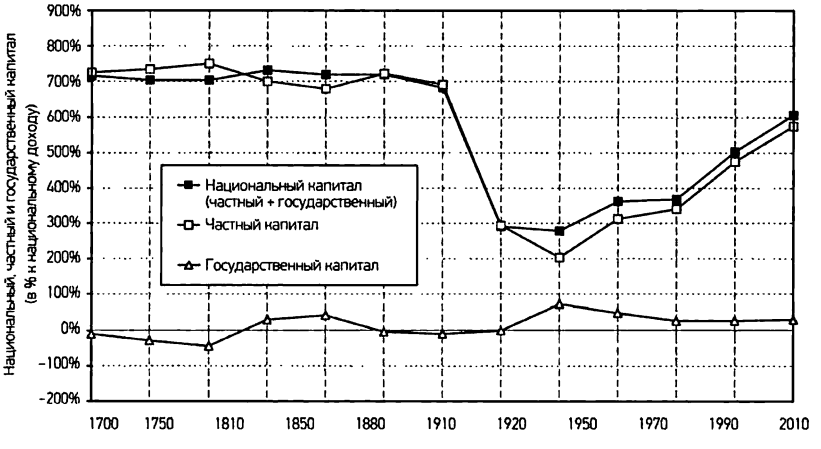
их вес (особенно во Франции посредством аннулирования государственного долга и формирования значительного государственного сектора после Второй мировой войны и, в меньшей степени, в Великобритании в ту же эпоху). В начале XXI века обе страны — как, впрочем, и прочие богатые страны — явно придерживаются первого направления. Но исторический опыт показывает, что все это может меняться довольно быстро. Поэтому будет полезно изучить повороты, имевшие место в прошлом, прежде

График 3.5
Частный и государственный капитал в Великобритании в 1700–2010 годах



Примечание. В 1780 году частный капитал составлял восемь лет национального дохода (тогда как национальный капитал равнялся семи годам).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

График 3.6
Частный и государственный капитал во Франции в 1700–2010 годах



Примечание. В 1950 году государственный капитал равнялся одному году национального дохода, а частный капитал — двум годам.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

всего в Великобритании и во Франции, чья история в этой области была особенно богатой и бурной.

Великобритания: государственный долг и усиление частного капитала. Начнем с Великобритании. Дважды — по завершении наполеоновских войн и по окончании Второй мировой войны — британский государственный долг достигал очень высокого уровня: порядка 200% ВВП или даже несколько больше. Интересно, что, с одной стороны, го-

сударственный долг Великобритании долгое время был очень большим, но, с другой стороны, она никогда не объявляла дефолта. Впрочем, одно объясняет другое, ведь если дефолт не объявляется ни в прямой форме, т. е. в виде отказа от уплаты долгов, ни в косвенной, т. е. посредством массовой инфляции, то на выплату такого крупного государственного долга уходит очень много времени.

В этом отношении британский государственный долг в XIX веке является хрестоматийным примером. Вернемся немного назад. В течение XVIII века, еще до войны Соединенных Штатов за независимость, Великобритания накопила крупный государственный долг, равно как и Французское королевство. Обе монархии часто вели войны между собой и с другими европейскими державами, однако их налоговых поступлений не хватало для финансирования расходов, вследствие чего государственный долг быстро увеличивался. В обеих странах долг составлял порядка 50% от национального дохода в 1700–1720-е годы и около 100% в 1760–1770-е годы.

Неспособность французской монархии модернизировать свою фискальную систему и положить конец налоговым привилегиям знати хорошо известна, равно как и революционное решение этой проблемы: в 1789 году были созваны Генеральные штаты, в 1790–1791 годах была создана новая фискальная система (ее важными элементами стали земельный налог, который должны были выплачивать все земельные собственники, и права наследования, распространявшиеся на все имущества), а в 1797 году произошло «банкротство двух третей» (которое на самом деле было намного более масштабным, учитывая инфляцию, последовавшую после введения ассигнатов), позволившее рассчитаться с долгами Старого режима[114]. Благодаря этому к началу XIX века французский государственный долг сократился до очень низкого уровня (менее 20% национального дохода в 1815 году).

Великобритания пошла по совершенно иному пути. Для финансирования войны с Соединенными Штатами, объявившими независимость, и особенно многочисленных войн с Францией в революционную и наполеоновскую эпоху британская монархия брала в долг неограниченные суммы. Государственный долг вырос со 100% национального дохода в начале 1770-х годов до почти 200% в 1810-е годы, т. е. в 10 раз превысил долг Франции в те же годы. Для того чтобы постепенно сократить эту задолженность до менее чем 30% национального дохода в начале 1910-х годов, Великобритании потребовалось в течение целого столетия сводить бюджет с профицитом (см. график 3.3).

Какие уроки можно извлечь из этого исторического опыта? Прежде всего не вызывает сомнений, что сильная задолженность государства увеличила вес частного имущества в британском обществе. Англичане, располагавшие средствами, одалживали государству требуемые суммы, что не приводило к существенному сокращению частных инвестиций: очень сильный рост государственной задолженности в 1770–1810-х годах

114 См.: *Crouzet F.* La Grande Inflation. La monnaie en France de Louis XVI à Napoléon. Fayard, 1993.

финансировался в основном за счет соответствующего увеличения частных сбережений (что, бесспорно, является свидетельством благосостояния имущих классов Великобритании в те годы и привлекательности предлагаемых вложений), в результате чего национальный капитал стабильно держался на уровне семи лет национального дохода в течение всего этого периода, тогда как частное богатство выросло до более чем восьми лет национального дохода к 1810-м годам, а государственное имущество стремилось ко все более отрицательным значениям (см. график 3.5).

Поэтому нет ничего удивительного в том, что в романах Джейн Остин имущество присутствует повсюду: к обычным землевладельцам примыкают многочисленные обладатели облигаций государственного долга (по большей части ими были одни и те же люди, если верить литературным произведениям и историческим источникам), что в совокупности обеспечивает чрезвычайно высокий уровень частного имущества. Государственная рента, соединяясь с земельной, достигает вершин, невиданных прежде в истории.

Столь же очевидно, что сильная задолженность государства в целом отвечала интересам заемщиков и их потомков — по крайней мере по сравнению с ситуацией, в которой британская монархия финансировала бы свои расходы, заставляя их платить налоги. С точки зрения тех, кто располагает средствами, разумеется, намного интереснее одолжить государству определенную сумму (и затем получать с нее проценты в течение десятилетий), чем заплатить ее в виде налогов (и ничего не получить взамен). Кроме того, тот факт, что благодаря своему дефициту государство способствует росту общего спроса на капитал, лишь увеличивая доходность капитала, что еще больше отвечает интересам тех, кто обеспечивает предложение капитала и чье благосостояние зависит от его доходности.

Ключевой факт — и основное различие с XX веком — состоит в том, что цена возвращения государственного долга в XIX веке была высокой: инфляция была почти нулевой с 1815 по 1914 год, а процентная ставка по государственным облигациям была очень существенной (как правило, около 4–5%) и заметно выше, чем темпы роста. В этих условиях государственный долг мог быть прекрасным вложением для владельцев состояний и их наследников.

Для большей конкретики представим себе правительство, которое ежегодно сводит бюджет с дефицитом в 5% от ВВП на протяжении 20 лет, например для того, чтобы выплачивать солидное жалование военным с 1795 по 1815 год, но при этом не повышает на столько же налоги. Через 20 лет дополнительный государственный долг составит 100% ВВП. Предположим, что правительство не хочет возмещать основную сумму долга и довольствуется тем, что ежегодно погашает проценты. Тогда, если ставка равна 5%, то правительство каждый год будет должно выплачивать 5% ВВП владельцам этого дополнительного государственного долга до скончания века.

Грубо говоря, именно это и происходило в Великобритании в XIX веке. На протяжении целого столетия, с 1815 по 1914 год, британский бюджет

систематически сводился с большим первичным профицитом, т. е. собранные налоги превышали расходы на сумму, равнявшуюся нескольким процентным пунктам ВВП и превосходившую, например, все расходы на образование в течение всего этого периода. Этот профицит позволял лишь финансировать проценты, выплачиваемые владельцам государственной ренты, не погашая при этом основную сумму долга: номинальный государственный долг Великобритании стабильно оставался на уровне одного миллиарда фунтов стерлингов на протяжении всего этого периода. Лишь рост внутреннего производства и национального дохода Великобритании (около 2,5% в год между 1815 и 1914 годами) дал возможность за столетие сильно сократить государственную задолженность, выраженную в процентах к национальному доходу[115].

Кому выгоден государственный долг? Этот исторический опыт имеет фундаментальное значение по многим причинам. Прежде всего он позволяет понять, почему социалисты XIX века начиная с Карла Маркса столь недоверчиво относились к государственному долгу, который они считали — и не без оснований — инструментом, способствовавшим накоплению частного капитала.

Кроме того, в эту эпоху выплаты по государственному долгу были высокими не только в Великобритании, но и во всех прочих странах, особенно во Франции. Революционное банкротство 1797 года больше не повторялось, а рантье из романов Бальзака беспокоились по поводу принадлежавших им государственных облигаций не больше, чем герои произведений Джейн Остин. Действительно, в период с 1815 по 1914 год инфляция во Франции была такой же низкой, как на туманном Альбионе, а проценты по государственному долгу всегда выплачивались в звонкой монете. Во Франции, как и в Великобритании, государственная рента была очень надежным вложением на протяжении всего XIX века и способствовала укреплению значения частного имущества и благосостояния его обладателей. Что касается объема французского государственного долга, который был очень небольшим в 1815 году, то в последующие десятилетия он стал быстро расти, особенно в период конституционных монархий (1815–1848 годы).

Французское государство влезло в большие долги в 1815–1816 годах для того, чтобы профинансировать выплаты оккупационным войскам, затем в 1825 году для того, чтобы выплатить знаменитый «эмигрантский миллиард» аристократам, высланным из страны во время Французской революции (в качестве возмещения — частичного — за распродажу земель, осуществленную в их отсутствие). В целом государственный долг вырос более чем на 30% национального дохода. В эпоху Второй империи

115 В целом в период с 1815 по 1914 год первичный профицит бюджета Великобритании в среднем составлял от двух до трех пунктов ВВП и покрывал уплату процентов по долгу на ту же сумму (совокупные расходы на образование в ту эпоху не достигали двух процентов ВВП). Подробные ежегодные данные по первичному и вторичному бюджетному дефициту и по эволюции доходности государственного долга в течение этого периода см. в техническом приложении.

финансовые интересы обслуживались хорошо. В своих гневных статьях 1849–1850 годов, посвященных классовой борьбе во Франции, Маркс возмущался тем, что новый министр финансов Луи-Наполеона Бонапарта Ашиль Фульд, представитель банкиров и высоких финансовых кругов, без колебаний решил увеличить налоги на напитки для того, чтобы расплатиться с рантье. Затем по завершении франко-прусской войны 1870–1871 годов французское государство было вынуждено вновь набрать долгов перед собственным населением для выплаты контрибуции Германии на сумму, равную приблизительно 30% национального дохода[116]. Наконец, в период с 1880 по 1914 год государственный долг во Франции составлял около 70–80% национального дохода и был выше британского, не достигавшего и 50%. Во французских романах Прекрасной эпохи часто упоминается государственная рента. Ежегодно государство направляло на выплату процентов около 2–3% национального дохода (т. е. больше, чем расходы на национальное образование), обеспечивая существование весьма широкой социальной прослойки[117].

В XX веке сформировалось совершенно иное понимание государственного долга, основанное на убеждении в том, что задолженность, напротив, могла выступать в роли инструмента, обеспечивающего рост государственных расходов и социальное перераспределение в пользу наименее обеспеченных граждан. Разница между двумя представлениями была довольно простой: в XIX веке выплаты по долгу стоили дорого, что было выгодно заемщикам и вело к укреплению частного имущества; в XX веке долг таял из-за инфляции и выплачивался «фантиками», что на деле позволяло финансировать дефицит за счет тех, кто одолжил свое имущество государству, без необходимости существенно повышать налоги. В начале XXI века этот «прогрессивный» взгляд на государственный долг по-прежнему разделяется многими, хотя инфляция уже давно опустилась до уровня, близкого к XIX веку, а ее способность содействовать перераспределению богатства представляется довольно неоднозначной.

Интересно отметить, что перераспределение за счет инфляции во Франции было выражено намного сильнее, чем в Великобритании. Как мы видели в предыдущей главе, инфляция во Франции между 1913 и 1950 годами держалась на среднем уровне выше 13% в год, т. е. привела к увеличению цен в 100 раз. Когда в 1913 году Пруст издал роман «По направлению к Свану», государственная рента казалось такой же незыблемой, как и «Гранд-отель» в Кабуре, где писатель останавливался каждое лето. В 1950 году покупательная способность этой ренты упала в 100 раз, в результате чего у рантье 1913 года и их потомков практически ничего не осталось.

В результате, несмотря на изначально высокий уровень государственного долга (около 80% национального дохода в 1913 году) и очень высокий

116 На эти две серии платежей приходится основная доля увеличения государственного долга Франции в XIX веке. Данные по суммам и источники см. в техническом приложении.

117 С 1880 по 1914 год во Франции проценты по долгу превосходили британские показатели. Подробные ежегодные данные по государственному дефициту в обеих странах см. в техническом приложении.

дефицит в 1913–1950 годах и особенно в годы войны, в 1950 году, так же как и в 1815 году, французский государственный долг был относительно невелик (около 30% национального дохода). Огромный дефицит времен Освобождения был практически сразу уничтожен инфляцией, превышавшей 50% на протяжении четырех последующих лет, с 1945 по 1948 год, в условиях чрезвычайной политической напряженности. До определенной степени это соответствовало «банкротству двух третей» 1797 года: счета прошлого гасились для того, чтобы можно было восстановить страну и обеспечить низкий уровень государственного долга (см. график 3.4).

В Великобритании события развивались иначе: медленнее и не так бурно. Между 1913 и 1950 годами инфляция в среднем составляла чуть больше 3% в год, т. е. цены увеличились в три раза (или в 30 раз меньше, чем во Франции). Это обернулось серьезными убытками для британских рантье, которые невозможно было себе представить в XIX веке, вплоть до Первой мировой войны. Однако этого было явно недостаточно для того, чтобы воспрепятствовать накоплению огромного дефицита во время двух мировых войн: Великобритания мобилизовала все ресурсы для участия в них, но при этом не стала широко прибегать к печатному станку, вследствие чего к 1950 году государственный долг достиг колоссальных размеров — более 200% ВВП, еще больше, чем в 1815 году. Лишь инфляция 1950–1960-х годов (более 4% в год) и особенно 1970-х годов (около 15% в год) позволила снизить объем долга до 50% ВВП (см. график 3.3).

Механизм перераспределения посредством инфляции обладает огромной силой и сыграл ключевую роль в истории обеих стран в течение XX века. Однако он приводит к двум серьезным проблемам. Во-первых, его цель оказывается довольно размытой: среди тех, кто прямо или косвенно, через банковские депозиты, владеет облигациями государственного долга, далеко не все являются состоятельными людьми. Во-вторых, этот механизм не может действовать в течение долгого времени: когда инфляция становится постоянной, заемщики начинают требовать более высокую номинальную процентную ставку, а повышение цен более не приводит к ожидаемым результатам. Кроме того, высокая инфляция имеет тенденцию к постоянному ускорению (когда процесс запущен, часто его тяжело остановить) и может привести к трудно контролируемым последствиям (доходы некоторых социальных групп оказываются сильно переоцененными, других — недооцененными). В конце 1970-х годов, десятилетия, которое в богатых странах было отмечено сочетанием высокой инфляции, ростом безработицы и относительного экономического застоя («стагфляцией»), установился новый консенсус, гласивший, что инфляция должна быть низкой.

Риски уравнения Рикардо. Долгая и бурная история государственного долга, прошедшая путь от мирного получения ренты в XVIII и XIX веках до экспроприации путем инфляции в двадцатом столетии, оставила глубокий след в коллективной памяти и представлениях. Этот исторический опыт повлиял и на экономистов. Например, когда в 1817 году Рикардо сформулировал гипотезу, сегодня известную как «уравнение Рикардо»

и гласящую, что государственная задолженность ни при каких условиях не может воздействовать на накопление национального капитала, он, разумеется, находился под сильным влиянием того, что видел вокруг себя. Хотя в те времена государственный долг Великобритании приближался к 200% ВВП, это не ослабило частные инвестиции и накопление капитала. Феномен «crowding out»[118], вызывавший сильные опасения, так и не проявился, а рост государственной задолженности финансировался за счет увеличения частных сбережений. Разумеется, это не значит, что мы здесь имеем дело с универсальным законом, который действует везде и всегда: все, бесспорно, зависит от благосостояния социальной группы, которую затрагивает этот процесс (в данном случае лишь меньшинство британцев располагало достаточными средствами для того, чтобы обеспечивать необходимые дополнительные сбережения), от предлагаемой процентной ставки и от доверия к правительству. Однако заслуживает внимания тот факт, что Рикардо, не располагавший историческими данными или измерениями вроде тех, что приведены в графике 3.3, но прекрасно разбиравшийся в особенностях современного ему британского капитализма, ясно осознавал, что наблюдавшийся им гигантский государственный долг может не оказывать никакого влияния на национальное имущество и представляет собой лишь долговые обязательства одной части страны перед другой[119].

Кейнс, писавший в 1936 году об «эвтаназии рантье», также находился под сильным влиянием того, что происходило вокруг него: мир рантье, существовавший до Первой мировой войны, рушился, и никакого другого политически приемлемого решения, которое позволило бы преодолеть тогдашний экономический и бюджетный кризис, просто не было. Кейнс прекрасно понимал, что инфляция, на которую Великобритания соглашалась с большой неохотой из-за сильной привязанности консервативных кругов к золотому стандарту, действовавшему до 1914 года, была самым простым способом — хотя и необязательно самым справедливым — снизить груз государственного долга и имущества, унаследованного из прошлого.

Начиная с 1970–1980-х годов на анализ вопроса о государственном долге сильно влияет тот факт, что в своих исследованиях экономисты чрезмерно полагались на так называемые модели «репрезентативного агента», т. е. модели, в которых предполагается, что каждый экономический агент обладает равным доходом и равным имуществом (а значит, и равной долей государственного долга). Такое упрощение реального мира иногда может быть полезным для того, чтобы вычленить логические отношения, которые трудно анализировать в более сложных моделях. Как бы то ни было, полностью исключая вопрос о неравенстве в распределении доходов и имущества, эти модели зачастую приводят к крайним, малореалистичным выводам и не проясняют ситуацию, а скорее вносят путаницу. В случае государственного долга

118 Вытеснение частных инвестиций государственными расходами (*англ.*). — *Примеч. пер.*

119 Тем не менее страницы, которые Рикардо посвятил этому вопросу в «Началах политической экономии и налогового обложения» (1817), не до конца ясны. См. также интересный ретроспективный анализ этого эпизода, предложенный в: *Clark G.* Debt, deficits, and crowding out: England, 1727–1840 // European Review of Economic History. 2001.

модели репрезентативного агента могут привести к выводу об абсолютной нейтральности государственного долга не только в том, что касается общего уровня национального капитала, но и в отношении распределения налоговой нагрузки. Это радикальное переосмысление уравнения Рикардо, предложенное американским экономистом Робертом Барро[120], не учитывает тот факт, что на деле значительная часть государственного долга, например в Великобритании в XIX веке, но не только там, принадлежит меньшинству населения, вследствие чего долг приводит к масштабному перераспределению внутри страны — как в том случае, когда он выплачивается, так и тогда, когда он не выплачивается. Если учесть, что распределение имущества всегда отличала сильная концентрация, которую мы исследуем в третьей части этой книги, то изучение этих вопросов без принятия во внимание неравенства между социальными группами означает серьезное замалчивание предмета исследования и реалий, о которых идет речь.

Франция: послевоенный капитализм без капиталистов. Вернемся к истории государственного богатства и обратимся к активам, принадлежащим государству. Их история, по сравнению с историей долга, представляется менее бурной.

Простоты ради можно сказать, что общая стоимость государственных активов в долгосрочной перспективе росла и во Франции, и в Великобритании, увеличившись с 50% национального дохода в XVIII и XIX веках до приблизительно 100% в конце XX и начале XXI века (см. графики 3.3–3.4).

В первом приближении представляется, что этот рост соответствовал постепенному расширению роли государства в экономике, проявившемуся особенно ярко с развитием сети государственных услуг в сферах образования и здравоохранения (требовавших от государства большого количества строений и оборудования), а также инфраструктуры в области транспорта и коммуникаций, частично или полностью принадлежавшей государству. Во Франции эти государственные услуги и инфраструктура имеют больший вес, чем в Великобритании, в результате чего общая стоимость государственных активов в начале 2010-х годов во Франции приближается к 150% национального дохода, тогда как на другом берегу Ла-Манша едва доходит до 100%.

Этот упрощенный, спокойный взгляд на накопление государственных активов в долгосрочной перспективе упускает важную часть истории минувшего столетия, а именно формирование значительных государственных активов в промышленной и финансовой сферах в период с 1950-х по 1970-е годы, за которым в 1980–1990-е годы последовали масштабные волны их приватизации. Мы можем наблюдать этот двойной поворот в различных масштабах во всех развитых странах, особенно в Европе, а также во многих развивающихся странах.

120 См.: *Barro R.* Are government bonds net wealth? // Journal of Political Economy. 1974; а также: Government spending, interest rates, prices, and budget deficits in the United Kingdom, 1701–1918 // Journal of Monetary Economics. 1987.

Пример Франции показателен. Чтобы понять его, вернемся немного назад. Во Франции, как и везде, вера в частный капитализм была сильно подорвана экономическим кризисом 1930-х годов и последовавшими за ним катаклизмами. Великая депрессия, начавшаяся в октябре 1929 года с краха Нью-Йоркской биржи, нанесла богатым странам такой мощный удар, с каким не могли сравниться ни прежние, ни последующие потрясения: в 1932 году безработицей была охвачена четверть экономически активного населения в Соединенных Штатах и Германии, в Великобритании и Франции. Традиционное либеральное учение, предостерегавшее государство от вмешательства в экономическую жизнь и доминировавшее во всех странах в XIX веке и в значительной степени вплоть до 1930-х годов, дискредитировало себя на долгое время. Повсюду произошел разворот в сторону большего государственного вмешательства. Правительства и общественное мнение разных стран, вполне естественно, требовали отчета у экономической и финансовой элиты, обогащение которой поставило мир на край пропасти. Стали рассматриваться различные варианты «смешанной» экономики, в которой государственная собственность играла большую или меньшую роль наряду с традиционными формами собственности частной, или по меньшей мере вводилось жесткое регулирование и контроль со стороны государства над финансовым сектором и частным капитализмом в целом.

Кроме того, победа СССР и союзников в 1945 году укрепила престиж этатистской экономической системы, созданной большевиками. Разве эта система не позволила провести ускоренными темпами индустриализацию в очень отсталой стране, которая в 1917 году еще только-только выходила из крепостного права? В 1942 году Йозеф Шумпетер считал неизбежным триумф социализма над капитализмом. В 1970 году в восьмом издании своего знаменитого учебника Пол Самюэльсон все еще предсказывал, что советский ВВП, вероятно, превзойдет американский между 1990 и 2000 годами[121].

Во Франции в 1945 году всеобщее недоверие к частному капитализму усиливалось тем фактом, что значительная часть экономической элиты подозревалась в коллаборационизме с немецкими оккупантами и в скандальном обогащении в 1940–1944 годах. В этой наэлектризованной атмосфере времен Освобождения была проведена национализация, которая охватила прежде всего банковский сектор, угольные шахты и автомобильную промышленность; в январе 1945 года в виде наказания временное правительство наложило арест и национализировало фабрики компании Renault: ее владелец Луи Рено был арестован по обвинению в коллаборационизме в сентябре 1944 года[122].

Согласно имеющимся расчетам, в 1950 году общая стоимость государственных активов во Франции превышала один год национального дохода. Учитывая тот факт, что инфляция сильно сократила стоимость государственного долга, чистое государственное имущество практически равнялось одному году национального дохода во времена, когда вся сово-

121 См.: *Samuelson P.* Economics. 8th ed. 1970. P. 831.

122 См.: *Andrieu C., Le Van L., Prost A.* Les Nationalisations de la Libération: de l'utopie au compromis. FNSP, 1987; и *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX^e^ siècle... P. 137–138.

купность частного имущества едва достигала двух лет национального дохода (см. график 3.6). В данном случае на точность расчетов также не следует слишком полагаться: стоимость капитала трудно оценить в эпоху, когда цена активов находилась на исторически низком уровне; кроме того, государственные активы, возможно, были немного недооценены по сравнению с частными. Однако пропорции можно считать значительными: в 1950 году французскому государству принадлежало от 25 до 30% национального имущества, вероятно даже немного больше.

Речь идет о значительной доле, особенно если принимать во внимание тот факт, что в государственную собственность практически не перешли мелкие и средние предприятия и сельское хозяйство; она также всегда оставалась миноритарной (менее 20%) в области жилой недвижимости. В промышленной и финансовой сферах, в наибольшей степени затронутых национализацией, доля государства в национальном имуществе превышала 50% с 1950-х по 1970-е годы.

Этот исторический опыт был относительно недолгим, однако он имеет большое значение для понимания сложных отношений, которые сегодня выстраиваются между французским общественным мнением и частным капитализмом. На протяжении всего Славного тридцатилетия Франция, переживавшая процесс перестройки и показывавшая очень сильный экономический рост (самый быстрый в ее истории), жила в смешанной экономической системе, при капитализме без капиталистов или, по крайней мере, при государственном капитализме, в котором частные собственники не обладали контролем над крупными предприятиями.

Конечно, национализация в те времена проводилась и во многих других странах, в том числе и в Великобритании, где стоимость государственных активов также превзошла один год национального дохода в 1950 году, т. е. достигла того же уровня, что и во Франции. Разница заключалась в том, что британский государственный долг составлял тогда более двух лет национального дохода, вследствие чего государственное имущество было сильно отрицательным в 1950-е годы, а частное имущество было выше, чем во Франции. Государственное имущество в Великобритании стало положительным в 1960–1970-е годы, но не превзошло планку в 20% национального имущества (хотя и это существенный показатель)[123].

Особенность французского пути состоит в том, что после золотой поры в 1950–1970-е годы государственная собственность вновь упала

123 Полезно ознакомиться с расчетами национального капитала, проводившимися в Великобритании на протяжении всего XX века по мере того, как форма и масштабы государственных активов и пассивов кардинально менялись. См. прежде всего: *Campion H.* Public and Private Property in Great Britain. Oxford University Press. 1939; *Revell J.* The Wealth of the Nation. The National Balance Sheet of the United Kingdom, 1957–1961. Cambridge University Press. 1967. Этот вопрос не вставал во времена Гиффена, настолько преобладание частного капитала было очевидным. Ту же эволюцию можно наблюдать во Франции, например по исследованию, которое Дивизиа, Дюпен и Руа опубликовали в 1956 году и которое получило очень точное название «В поисках потерянного франка»; в третьем томе, посвященном имуществу во Франции, авторам стоило большого труда продолжить расчеты, произведенные Кольсоном в Прекрасную эпоху.

до низкого уровня в 1980–1990-е годы, в то время как частное имущество, недвижимое и финансовое, даже превысило показатели Великобритании: около шести лет национального дохода в начале 2010-х годов, что в 20 раз больше имущества государственного. Из страны государственного капитализма в 1950-е годы Франция превратилась в землю обетованную нового частного имущественного капитализма XXI века.

Эти изменения тем более поразительны, что они так и не были приняты во внимание. Процессы приватизации, либерализации экономики и дерегулирования финансовых рынков и потоков капитала, которые охватили всю планету в 1980-е годы, имеют множество истоков. Воспоминания о депрессии 1930-х годов и о последовавших за ней катастрофах померкли. Стагфляция 1970-х годов показала границы послевоенного кейнсианского консенсуса. Когда восстановление и быстрый рост Славного тридцатилетия подошли к концу, процесс неограниченного расширения роли государства и увеличения налогов, имевший место в 1950–1970-е годы, был поставлен под вопрос, что выглядело вполне естественно. Дерегулирование началось в 1979–1980 годах с «консервативных революций» в Соединенных Штатах и Великобритании, которым все труднее было мириться с тем, что их догоняли другие страны (хотя этот процесс наверстывания в значительной степени носил автоматический характер, как мы видели во второй главе). В то же время все более очевидный провал советской и китайской этатистских моделей в 1970-е годы заставил двух коммунистических гигантов в начале 1980-х приступить к постепенной либерализации своих экономик и ввести новые формы частной собственности на предприятия.

На фоне этих схожих изменений, происходивших в разных странах, французские избиратели в 1981 году пошли против веяний времени (разумеется, у каждой страны своя история и свой собственный политический календарь), приведя к власти новое социалистическо-коммунистическое большинство, программа которого заключалась в расширении процесса национализации в банковской и промышленной сферах, начатого в 1945 году. Однако эта интермедия оказалась недолгой: уже в 1986 году либеральное большинство запустило масштабный процесс либерализации во всех отраслях, который был продолжен и расширен в 1988–1993 годах новым социалистическим большинством. Государственная компания Renault стала акционерным обществом в 1990 году, равно как и управление в области телекоммуникаций, которое было преобразовано в France Télécom и капитал которого был открыт в 1997–1998 годах. В 1990–2000-е годы, в условиях замедленного роста, высокой безработицы и большого бюджетного дефицита, постепенная продажа долей государства обеспечила некоторые дополнительные доходы менявшимся правительствам, однако не воспрепятствовала увеличению задолженности. Государственное имущество сократилось до очень низкого уровня. Тем временем частное имущество мало-помалу вернулось к показателям, наблюдавшимся до потрясений XX века. Так, в течение минувшего столетия страна, толком не поняв, как это произошло, дважды полностью преобразовала в противоположном ключе структуру национального имущества.

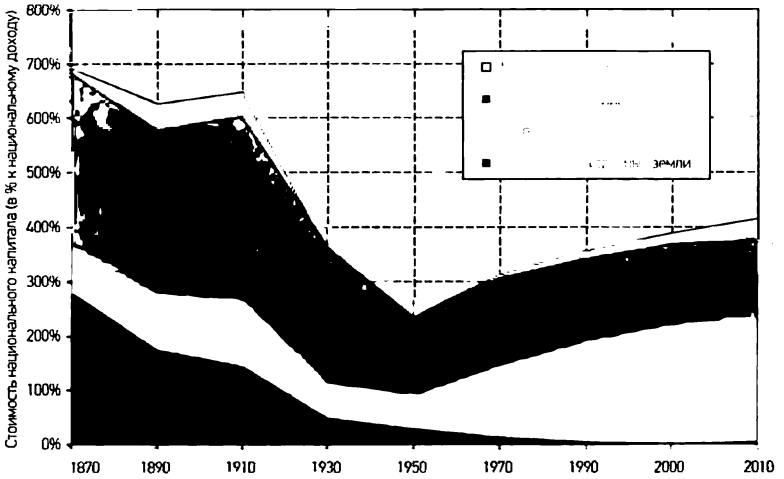
Мы исследовали метаморфозы капитала в Великобритании и во Франции с XVIII века. Полученные выводы схожи и дополняют друг друга. Природа капитала полностью преобразилась, однако его общий объем никак не изменился. Для того чтобы лучше понять логику различных исторических процессов, нам следует исследовать также эволюцию других стран. Мы начнем с изучения опыта Германии, который дополняет и обогащает европейскую панораму. Затем мы исследуем вопрос капитала в Северной Америке (в Соединенных Штатах и Канаде). Мы увидим, что в Новом Свете капитал принимал весьма специфические формы: во-первых, потому, что земля здесь имелась в изобилии и стоила недорого, во-вторых, потому, что здесь важную роль сыграла система рабовладения, и, наконец, в-третьих, потому, что со структурной точки зрения этот мир, где демографический рост продолжается постоянно, меньше склонен к накоплению капитала относительно ежегодного оборота дохода и производства, чем старушка Европа. Это приведет нас к вопросу о ключевых факторах, предопределяющих соотношение между капиталом и доходом в долгосрочной перспективе: он будет рассмотрен в следующей главе, где мы обратимся к анализу богатых стран в целом, а затем и всей планеты в той мере, в какой нам это позволят источники.

Германия: рейнский капитализм и общественная собственность. Начнем с Германии. Интересно сравнить путь, пройденный Великобританией и Францией, с эволюцией, имевшей место в Германии, особенно в том, что касается смешанной экономики, о масштабах которой в послевоенные годы мы только что рассказали. К сожалению, немецкие исторические данные более разрозненны, что объясняется поздним объединением страны и многочисленными территориальными изменениями, и не дают возможности удовлетворительно исследовать период до 1870 года. Тем не менее расчеты, которые мы произвели для периода после 1870 года, позволяют выявить как общие черты с Великобританией и Францией, так и целый ряд различий.

Прежде всего обращает на себя внимание то, что в целом эволюция была схожей: с одной стороны, в долгосрочной перспективе на смену сельскохозяйственным землям пришел недвижимый, промышленный и финансовый капитал; с другой — соотношение между капиталом и доходом неуклонно увеличивалось после Второй мировой войны и вскоре должно достичь уровня, предшествовавшего потрясениям 1914–1945 годов (см. график 4.1).

Можно отметить, что, если судить по стоимости сельскохозяйственных земель, Германия в Прекрасную эпоху была ближе к Франции, чем к Великобритании (сельское хозяйство за Рейном еще не исчезло), и что немецкий промышленный капитал имел больший вес, чем в этих двух странах. В то же время иностранные активы накануне Первой мировой войны в Германии были в два раза ниже, чем во Франции (около 50% на-

График 4.1
Капитал в Германии в 1870–2010 годах



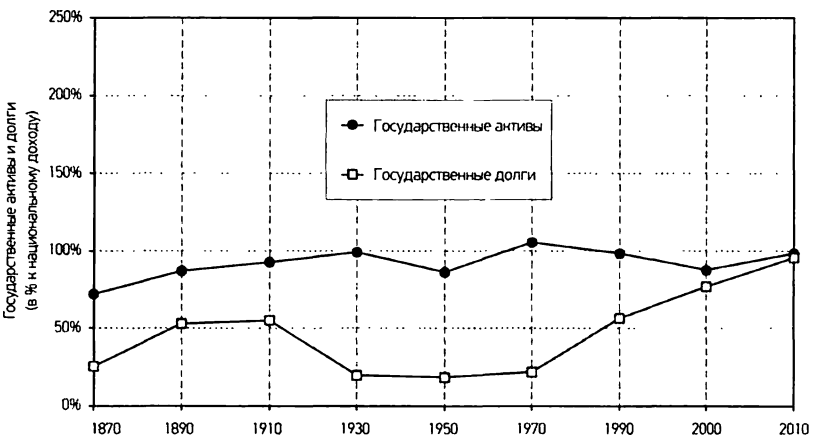
Примечание. В 1910 году национальный капитал Германии составлял 6,5 лет национального дохода (из них 0,5 года приходились на зарубежные активы).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ционального дохода против более чем года), и в четыре раза ниже, чем в Великобритании (около двух лет национального дохода). Во многом это объяснялось отсутствием у Германии колониальной империи, что, кстати, порождало серьезную политическую и военную напряженность: можно вспомнить о марокканских кризисах 1905 и 1911 годов, в ходе которых кайзер попытался оспорить французское преобладание в Марокко. Это ожесточенное соперничество за колониальные активы, разгоревшееся между европейскими державами, внесло свою лепту в создание той атмосферы, в которой летом 1914 года была объявлена война: не нужно подписываться под всеми выводами Ленина (книга «Империализм как высшая стадия капитализма» была опубликована в 1916 году), чтобы разделять это мнение.

Также можно отметить, что благодаря положительному торговому сальдо в течение последних десятилетий Германия накопила солидные зарубежные активы. В начале 2010-х годов их объем приближается к 50% национального дохода (из них больше половины было приобретено после 2000 года), т. е. почти достиг того же уровня, что и в 1913 году. Это не очень впечатляет по сравнению с британскими или французскими активами Прекрасной эпохи, однако весьма существенно по сравнению с нынешними позициями двух бывших колониальных держав, которые близки к нулю. Сравнение графика 4.1 с графиками 3.1–3.2 показывает, насколько разными были исторические пути Германии, Франции и Великобритании с XIX века по сей день: до определенной степени они были зеркальным отражением друг друга. Учитывая, что сегодня Германия располагает очень высоким положительным торговым сальдо, это расхождение, вполне вероятно, еще больше увеличится в будущем. Мы к этому еще вернемся.

В том, что касается государственного долга и распределения между государственным и частным капиталом, немецкий путь довольно близок к французскому. Средняя инфляция в Германии составляла около 17% между 1913 и 1950 годами, т. е. цены в этот период увеличились более чем в 300 раз (тогда как во Франции в 100 раз), благодаря чему страна смогла растворить свой государственный долг в XX веке. Несмотря на большой дефицит во время обеих мировых войн (государственная задолженность ненадолго превысила планку в 100% ВВП в 1918–1920 годах и в 150% ВВП в 1943–1944 годах), оба раза инфляция позволила очень быстро вернуть долг на очень низкий уровень: всего 20% ВВП в 1930 и в 1950 годах (см. график 4.2[124]). Вместе с тем использование инфляции приняло крайние формы и так сильно дестабилизировало немецкое общество и экономику, особенно во время гиперинфляции 1920-х годов, что немецкое общественное мнение прониклось сильными антиинфляционистскими настроениями[125]. Этим и объясняется парадоксальная ситуация, которую можно наблюдать сегодня: страна, охотно прибегавшая к инфляции в XX веке, чтобы избавиться от долгов, т. е. Германия, не хочет даже слышать о повышении цен более чем на 2% в год; страна, которая всегда расплачивалась по своему государственному долгу, выходя порой за разумные пределы, т. е. Великобритания, придерживается более гибкого подхода и не видит ничего зазорного в том, чтобы центральный банк выкупал значительную часть государственного долга, тем самым немного разгоняя инфляцию.

График 4.2
Государственное богатство в Германии в 1870–2010 годах



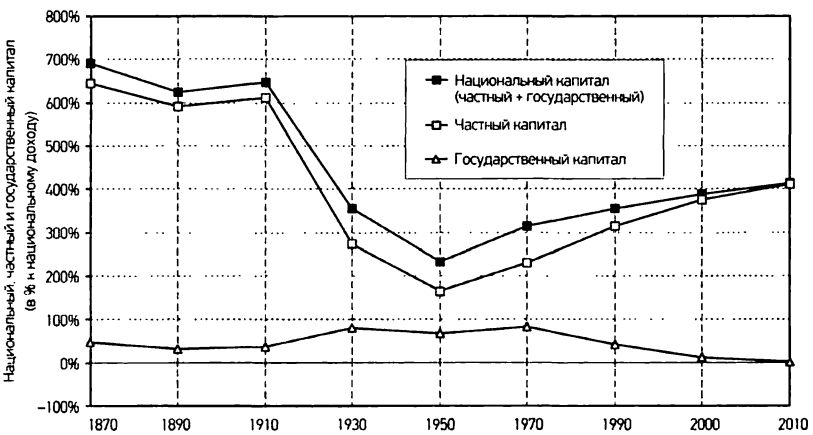
Примечание. В 2010 году государственный долг Германии равнялся одному году национального дохода (столько же стоили государственные активы).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

124 Представленные здесь графики показывают долгосрочные изменения на основе оценок с десятилетним интервалом и не отражают чрезвычайные ситуации, которые продолжались всего несколько лет. Полные ежегодные данные см. в техническом приложении.

125 Средний показатель инфляции в 17% в год между 1913 и 1950 годами не учитывает 1923 год (когда цены увеличились в сто миллионов раз между началом и концом года).

В том, что касается накопления государственных активов, немецкий опыт также ближе к французскому: в Германии государство имело значительные доли в банковской и промышленной сфере в 1950–1970-е годы, которые были частично распроданы в 1980–1990-е годы, но вовсе не исчезли полностью. Например, федеральная земля Нижняя Саксония сегодня по-прежнему владеет 15% акций — и 20% голосов, гарантированных законом, который Европейский союз пытается оспорить, — компании Volkswagen, мирового и европейского лидера в производстве автомобилей[126]. В 1950–1970-е годы, когда государственный долг практически был нулевым, чистое государственное имущество в Германии приближалось к одному году национального богатства, тогда как частное имущество, находившееся тогда на очень низком уровне, едва достигало двух лет (см. график 4.3). Так же, как и во Франции, государству принадлежало от 25 до 30% национального капитала в десятилетия восстановления и немецкого экономического чуда. И так же, как и во Франции, замедление роста в 1970–1980-е годы и увеличение государственного долга (которое началось задолго до объединения страны и продолжилось после него) привели к полному изменению курса в последние десятилетия. Чистое государственное имущество практически равно нулю в начале 2010-х годов, а на частное имущество, которое неуклонно росло с 1950-х годов, сегодня приходится почти все национальное богатство.

График 4.3
Частный и государственный капитал в Германии в 1870–2010 годах



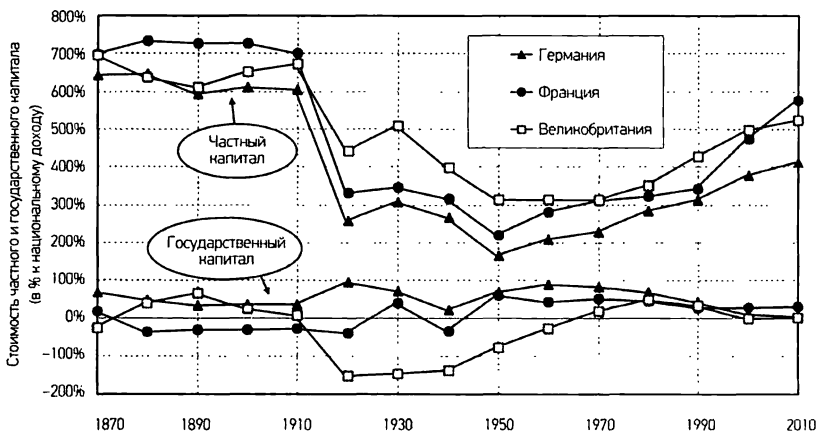
Примечание. В 1970 году государственный капитал в Германии равнялся одному году национального дохода, тогда как частный капитал едва превышал два года.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Тем не менее есть существенная разница в стоимости частного капитала между Германией, с одной стороны, и Францией и Великобри-

126 По объемам продаж ей лишь немного уступают General Motors, Toyota и Renault-Nissan (каждая из этих компаний продала около восьми миллионов автомобилей в 2011 году). Французскому государству также по-прежнему принадлежит около 15% капитала Renault (третий производитель автомобилей в Европе после Volkswagen и Peugeot).

танией — с другой. Немецкое частное имущество сильно выросло после войны: в 1950 году оно было очень скромным (чуть более полутора лет национального дохода), а сегодня превышает четыре года национального дохода. Феномен восстановления частного богатства на европейском уровне не вызывает сомнений, как убедительно показывает график 4.4. Тем не менее стоимость немецкого частного имущества в начале 2010-х годов заметно уступает показателям Великобритании и Франции: немногим более четырех лет национального дохода в Германии против пяти-шести лет во Франции и Великобритании и более шести лет в Италии и Испании (о них речь пойдет в следующей главе). Учитывая высокий уровень сбережений в Германии, низкий уровень немецкого частного имущества в сравнении с другими европейскими странами представляет собой определенный парадокс, пусть и отчасти временный, — объяснить его можно следующим образом[127].

График 4.4
Частный и государственный капитал в Европе в 1870–2010 годах



Примечание. Эволюция национального капитала в Европе объясняется в первую очередь эволюцией частного капитала.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Первый фактор, который нужно учитывать, заключается в том, что уровень цен на недвижимость в Германии ниже по сравнению с другими европейскими странами. Отчасти это может объясняться тем фактом, что сильный рост цен, наблюдавшийся повсюду в 1990–2000-е годы, в Германии сдерживался процессом объединения страны, благодаря которому на рынок попало большое количество дешевого жилья. Однако для объяснения расхождения в долгосрочной перспективе нужно обнаружить факторы, имевшие более длительное воздействие, например более жесткое регулирование в жилищной сфере в Германии.

127 Поскольку имеющиеся данные ограниченны, это расхождение, возможно, отчасти объясняется различными статистическими погрешностями. См. техническое приложение.

Как бы то ни было, расхождение с Францией и Великобританией во многом проистекает не из разницы в общей стоимости жилой недвижимости, а из различий, касающихся стоимости других видов внутреннего капитала, т. е. прежде всего капитала компаний (см. график 4.1). Иными словами, расхождение обусловлено не столько более низкой капитализацией недвижимости в Германии, сколько более низкой биржевой капитализацией немецких компаний. Если бы для оценки общей стоимости частного имущества мы использовали не рыночную стоимость компаний и соответствующих финансовых активов, а их балансовую стоимость (т. е. стоимость, полученную путем складывания инвестиций, учтенных в их балансе за вычетом долгов), то немецкий парадокс исчез бы: немецкое частное имущество тут же достигло бы уровня Франции и Великобритании (не четыре года, а от пяти до шести лет национального дохода). В следующей главе мы вернемся к этим на первый взгляд чисто бухгалтерским трудностям, которые на самом деле носят политический характер.

На данном этапе мы лишь отметим, что более низкая рыночная стоимость немецких компаний соответствует модели, иногда называемой «рейнским капитализмом», или «моделью заинтересованной стороны» («stakeholder model»). Эта экономическая модель, при которой собственность на предприятия принадлежит не только акционерам, но и целому ряду сторон, участвующих в процессе принятия решений, начиная с представителей наемных работников (которые в управляющих советах обладают правом решающего, а не только совещательного голоса и при этом необязательно должны владеть акциями) и закачивая представителями федеральной земли и ассоциаций потребителей, защитниками окружающей природы и т. д. Мы не пытаемся идеализировать эту модель распределенной общественной собственности предприятий, у которой есть свои ограничения, а лишь констатируем, что она может быть по меньшей мере столь же экономически эффективной, как и англосаксонская рыночная модель, или «модель держателей капитала» (где в теории вся власть принадлежит акционерам; на практике все намного сложнее), и что она автоматически предопределяет более низкую рыночную стоимость компаний, хотя настоящая стоимость от этого не становится меньше. Эти споры о разных формах капитализма начались в начале 1990-х годов, после распада Советского Союза[128]. Затем они поутихли, отчасти потому, что немецкая экономическая модель, казалось, давала сбои в годы, последовавшие за объединением (в 1998–2002 годах Германию часто называли «больным человеком Европы»). Учитывая относительно хорошее состояние Германии в условиях мирового финансового кризиса 2007–2012 годов, можно предположить, что в ближайшие годы эти дебаты возобновятся[129].

Потрясения, которые капитал пережил в XX веке. Теперь, когда мы в общих чертах обрисовали эволюцию соотношения между капиталом и доходом, а также распределение между государственной и частной

128 См., например: *Albert M.* Capitalisme contre capitalisme. Seuil, 1991.

129 См., например: *Duval G.* Made in Germany. Seuil, 2013.

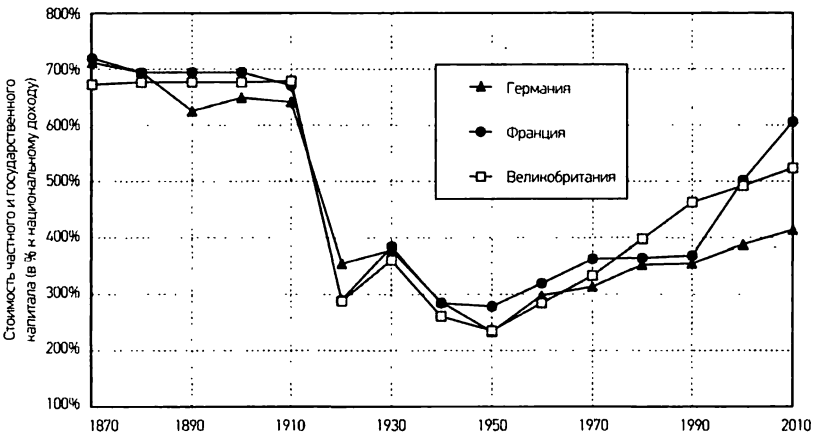
сферой, нам следует вернуться к хронологическому изложению и прежде всего понять причины, обусловившие сначала обвал, а затем головокружительное восстановление соотношения между капиталом и доходом в течение XX века.

Уточним, что речь идет о феномене, который затронул все европейские страны. Все источники, имеющиеся в нашем распоряжении, указывают на то, что эволюция, наблюдавшаяся в Великобритании, Франции и Германии (на которые и в 1910, и в 2010 году приходилось более двух третей ВВП Западной Европы и более половины европейского ВВП), была характерна для всего континента; разумеется, в каждой стране были свои специфические особенности, однако схема была единой для всех. Так, в Италии и в Испании, где в Прекрасную эпоху, согласно данным исторических источников, соотношение между капиталом и доходом составляло шесть-семь лет, после 1970 года наблюдалось его быстрое восстановление, носившее еще более выраженный характер, чем в Великобритании и Франции. Схожие результаты дают и расчеты, касающиеся Бельгии, Голландии и Австрии[130].

Следует подчеркнуть, что падение, наблюдавшееся в период с 1914 по 1945 год, лишь частично объясняется физическим разрушением капитала (недвижимости, фабрик, оборудования и т. д.) в ходе войн. В Великобритании, как и во Франции и в Германии, стоимость национального капитала составляла от шести с половиной до семи лет национального дохода в 1913 году и снизилась до приблизительно двух с половиной лет в 1950 году, т. е. упала более чем на четыре года национального дохода (см. графики 4.4–4.5). Физическое разрушение капитала, безусловно, было существенным, особенно во Франции в годы Первой мировой войны (прифронтовые зоны на северо-востоке страны пострадали очень сильно) и во Франции и в Германии во время Второй мировой в результате массовых бомбардировок 1944–1945 годов (боевые столкновения были менее продолжительными, чем в 1914–1918 годах, но военные технологии стали намного более разрушительными). В итоге ущерб, к которому привели разрушения, оценивается почти в один год национального дохода во Франции (т. е. они обеспечили от пятой части до четверти от общего снижения соотношения между капиталом и доходом) и в полтора года в Германии (т. е. около трети от общего снижения). Таким образом, хотя разрушения были значительными, падение соотношения между капиталом и доходом было обусловлено ими в меньшей степени, в том числе и в двух странах, больше всего пострадавших от войны. По сравнению с ними физические разрушения в Великобритании были меньшими: их не было в Первую мировую войну, а ущерб от немецких бомбардировок во время Второй мировой составил менее 10% от национального дохода; тем не менее сокращение национального капитала достигло четырех лет национального дохода (т. е. в 40 раз превысило ущерб от физических разрушений) и сравнялось с показателями Франции и Германии.

130 См. техническое приложение.

График 4.5
Национальный капитал в Европе в 1870–2010 годах



Примечание. В 1950 году национальный капитал в Европе составлял от двух до трех лет национального дохода.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

На самом деле для капитала бюджетные и политические потрясения, связанные с войнами, имели намного более разрушительные последствия, чем собственно боевые действия. Помимо физических разрушений главными факторами, обусловившими головокружительное падение соотношения между капиталом и доходом в период с 1913 по 1950 год, были, с одной стороны, уничтожение портфеля зарубежных вложений и очень слабые сбережения (вкупе с физическими разрушениями эти два фактора обеспечили от двух третей до трех четвертей снижения), а с другой — низкий уровень цен на активы в новом политическом контексте, который установился в послевоенную эпоху и характеризовался смешанной собственностью и режимом регулирования (на этот фактор пришлось от четверти до трети снижения).

Выше мы уже отмечали роль, которую сыграла потеря зарубежных активов прежде всего в Великобритании, где объем чистого иностранного капитала сократился с почти двух лет национального дохода накануне Первой мировой войны до слабоотрицательных показателей в 1950-е годы. Утрата британских международных инвестиций привела к намного более существенным потерям, чем физические разрушения внутреннего капитала во Франции и в Германии, и с лихвой компенсировала незначительность физических разрушений в Великобритании.

Падение иностранных капиталов было обусловлено, с одной стороны, экспроприацией в ходе революций и в процессе деколонизации (например, можно вспомнить о судьбе российских займов, на которые в Прекрасную эпоху охотно подписывались французские вкладчики и которые большевики отказались возвращать в 1917 году, или о национализации Суэцкого канала Насером в 1956 году, от которой сильно пострадали британские и французские акционеры, владевшие каналом и получавшие дивиденды

и роялти с 1869 года), а с другой стороны, очень низким уровнем сбережений в различных европейских странах в 1914–1945 годах, из-за чего французским и британским вкладчикам (и в меньшей степени немецким) пришлось постепенно избавиться от зарубежных активов. Учитывая слабый рост и регулярно повторявшиеся рецессии, период с 1914 по 1945 год стал черной полосой для всех европейцев, но прежде всего для собственников имущества, чьи доходы были намного более скромными, чем в Прекрасную эпоху. Частные сбережения были относительно невелики (особенно если вычесть из них траты на восстановление ущерба, понесенного во время войн), ведь многие предпочли постепенно распродать часть своих активов для того, чтобы поддержать определенный уровень жизни. Кроме того, многие акционеры и владельцы облигаций разорились в ходе кризиса 1930-х годов.

Скромные частные сбережения также в значительной степени поглощались огромным бюджетным дефицитом, особенно во время войн: и в Великобритании, и во Франции, и в Германии национальные сбережения, представляющие собой сумму частных и государственных накоплений, были очень малы в период с 1914 по 1945 год. Вкладчики массово одалживали деньги своим правительствам, иногда продавая для этого свои зарубежные активы; в конечном счете они лишились своих средств из-за инфляции — очень быстро во Франции и в Германии, медленнее в Великобритании, что создавало иллюзию, будто в 1950 году британское частное имущество было в лучшем состоянии, чем на континенте; на самом деле национальное имущество сильно пострадало в обоих случаях (см. графики 4.4–4.5). Иногда правительства напрямую занимали деньги за рубежом: благодаря этому имущественные позиции Соединенных Штатов, измерявшиеся отрицательными значениями накануне Первой мировой войны, стали положительными в 1950-е годы. Что касается Великобритании и Франции, то их позиции были схожими[131].

В конечном счете падение соотношения между капиталом и доходом с 1913 по 1950 год — это история самоубийства Европы и эвтаназии европейских капиталистов.

Однако эта политическая, военная и бюджетная история была бы неполной, если бы мы не подчеркнули, что низкое соотношение между капиталом и доходом в послевоенной Европе имело и определенные положительные последствия, поскольку отчасти отражало выбор в пользу государственной политики, которая преследовала цель — более или менее осознанно и с большей или меньшей эффективностью — сократить рыночную стоимость активов и экономическое могущество их владельцев. Так,

131 Разница с временами Рикардо заключается в том, что в 1800–1810-е годы британские собственники были достаточно состоятельны, чтобы создать дополнительные частные накопления, которые позволили поглотить дефицит государственного бюджета без последствий для национального капитала. Бюджетный дефицит в Европе 1914–1945 годов, напротив, имел место тогда, когда имущество и частные накопления уже были серьезно подорваны множеством потрясений; кроме того, падение национального капитала усугублялось государственной задолженностью.

цена на недвижимость и на предприятия в 1950–1960-е годы находилась на исторически низшем уровне относительно цен на товары и услуги, — отчасти этим объясняются низкие показатели соотношения между доходом и капиталом. Напомним, что все формы имущества всегда оцениваются при помощи рыночных цен, имеющих место в различные эпохи. Это вносит определенную долю произвольности (рынки часто ведут себя капризно), однако это единственный имеющийся в нашем распоряжении способ для того, чтобы оценить национальный капитал: как иначе к гектарам сельскохозяйственных земель прибавлять квадратные метры недвижимости и доменные печи?

В послевоенное время цены на жилье находились на исторически низком уровне вследствие политики замораживания арендной платы, введенной почти повсеместно в периоды сильной инфляции начала 1920-х и 1940-х годов. Арендные платежи росли медленнее, чем остальные цены. Квартиросъемщики стали платить меньше за жилье, доходы его собственников сократились, в результате чего цены на недвижимость снизились. Цены на предприятия, т. е. стоимость акций и долей участия в котируемых и некотируемых компаниях, также были сравнительно низкими в 1950–1960-е годы. Доверие к биржевым рынкам было серьезно подорвано кризисом 1930-х годов и послевоенной национализацией; кроме того, власть акционеров и стоимость их активов уменьшились в результате новой политики, предусматривавшей финансовое регулирование и обложение налогами прибылей и дивидендов.

Подробные расчеты, которые мы провели для Великобритании, Франции и Германии, показывают, что низкий уровень цен недвижимых и биржевых активов в послевоенный период является важной — хотя и не основной — причиной падения соотношения между национальным капиталом и национальным доходом в период с 1913 по 1950 год: он обеспечил от четверти до трети снижения в этих странах, тогда как на эффект объема (низкие национальные накопления, потеря зарубежных активов и разрушения) приходится от двух третей до трех четвертей падения[132]. Более того, в следующей главе мы увидим, что быстрый рост цен на недвижимость и биржевые активы в 1970–1980-е годы и особенно в 1990–2000-е годы в значительной степени обусловил повышение соотношения между капиталом и доходом, хотя и является менее значимым фактором, чем структурное снижение темпов роста.

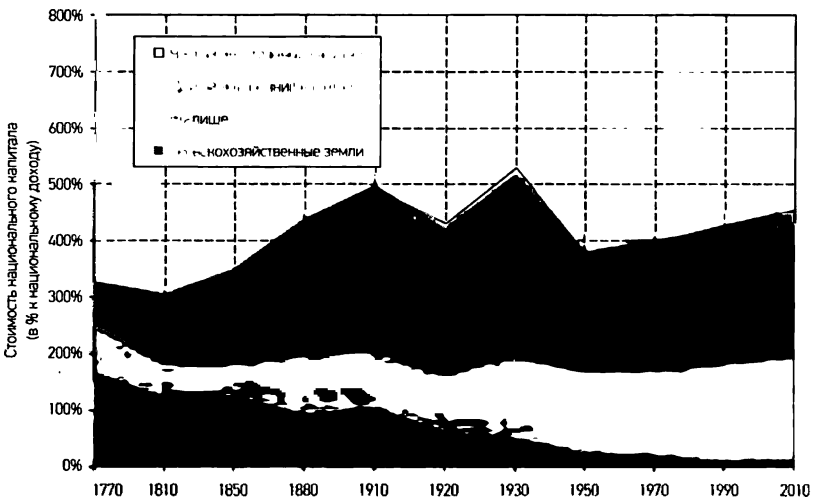
Капитал в Америке: больше стабильности, чем в Европе. Прежде чем перейти к более детальному изучению повышения соотношения между капиталом и доходом во второй половине XX века и к анализу перспектив двадцать первого столетия, которым мы займемся в следующей главе, следует выйти за рамки Европы и исследовать те исторические формы и масштабы, которые капитал принял в Америке.

Разница бросается в глаза. Прежде всего Америка предстает в роли нового мира, где капитал имеет меньшее значение, чем в Старом Свете,

132 См. техническое приложение.

т. е. в Европе. Если точнее, то, согласно многочисленным подсчетам той эпохи, которые мы собрали и сравнили друг с другом, как и в случае других стран, общая стоимость национального капитала едва превышала три года национального дохода в эпоху борьбы США за независимость в 1770–1810-х годах. Стоимость сельскохозяйственных земель составляла от одного до полутора лет национального дохода (см. график 4.6). Несмотря на все неточности, нет никаких сомнений в том, что соотношение между капиталом и доходом в американских колониях было намного ниже, чем в Великобритании и во французском королевстве, где национальный капитал достигал семи лет национального дохода, из которых около четырех лет приходилось на сельскохозяйственные земли (см. графики 3.1–3.2).

График 4.6
Капитал в Соединенных Штатах в 1770–2010 годах



Примечание. В 1770 году национальный капитал Соединенных Штатов составлял три года национального дохода (из них полтора года приходились на сельскохозяйственные земли).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Ключевой момент здесь заключается в том, что в Северной Америке, разумеется, намного больше гектаров земель на душу населения, чем в Европе. Значит, объем капитала на человека в Америке намного выше. Однако земли там настолько много, что ее рыночная стоимость находится на очень низком уровне: каждый может владеть огромным количеством земли, поэтому и стоит она немного. Иными словами, эффект объема более чем уравновешивается эффектом цены: когда объем капитала определенного типа превышает определенные пределы, его цена неизбежно падает до столь низкого уровня, что производная обоих эффектов, т. е. стоимость капитала, оказывается ниже, чем при более скромном объеме.

Впрочем, значительная разница в цене на землю между Новым Светом и Европой на рубеже XVIII–XIX веков подтверждается и всеми имеющимися историческими источниками, касающимися сделок по продаже или

передаче сельскохозяйственных земель (например, посмертными описями имущества и документами о правах наследства).

Тот факт, что жилая недвижимость и другие виды внутреннего капитала также были на относительно низком уровне в Соединенных Штатах в колониальную эпоху и во времена рождения Американской республики, объясняется другими причинами, но не вызывает удивления. Вновь прибывшие жители, которые составляли очень весомую часть американского населения, не пересекали Атлантику вместе со своим жильем или своими инструментами, а для того, чтобы накопить недвижимое имущество и профессиональное оборудование в объеме, равном нескольким годам национального дохода, нужно время.

Совершенно очевидно, что низкие значения соотношения между капиталом и доходом в Америке отражают фундаментальную разницу в структуре социального неравенства по сравнению с Европой. Если вся совокупность имущества едва достигала трех лет национального дохода в Америке по сравнению с более чем семью годами в Европе, то это означает, что собственность, накопленная в прошлом, в Новом Свете имела меньшее значение. Нескольких лет труда и производства было достаточно для того, чтобы наверстать изначальную имущественную разницу между социальными группами или по крайней мере наверстать ее быстрее, чем в Европе.

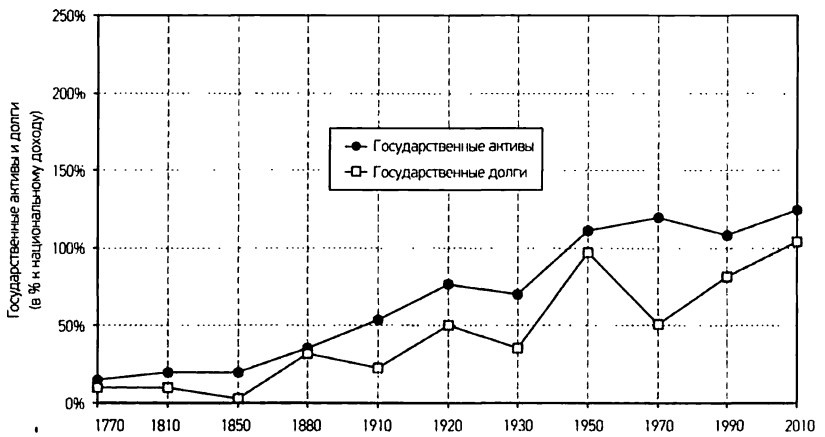
В 1840 году Токвиль справедливо отмечал, что «число крупных состояний у них очень мало, а капиталы еще более редки», и видел в этом одну из наиболее очевидных предпосылок демократического духа, который, по его мнению, царил в Америке. Он добавлял, что, по его наблюдениям, причиной этого являются низкие цены на сельскохозяйственные земли: «Цена на землю в Америке невысока, и всякий легко может стать землевладельцем»[133]. В этом заключался джефферсонский идеал общества мелких земельных собственников, свободных и равных.

В течение XIX века ситуация изменилась. Доля сельского хозяйства в производстве постепенно сокращалась, а стоимость сельскохозяйственных земель, как и в Европе, неуклонно снижалась. Однако Соединенные Штаты накопили значительный объем недвижимого и промышленного капитала, в результате чего к 1910 году национальный капитал приблизился к пяти годам национального дохода, тогда как в 1810 году он равнялся трем годам. Разрыв с Европой не исчез, но заметно уменьшился — в два раза за одно столетие (см. график 4.6). Америка стала капиталистической, однако и в Прекрасную эпоху имущество там по-прежнему имело меньшее значение, чем в Европе, по крайней мере если принимать в расчет всю территорию Соединенных Штатов в целом. Если же ограничиться только Восточным побережьем, то разрыв окажется еще меньшим. В фильме «Титаник» режиссер Джеймс Камерон отразил социальную структуру,

133 *Токвиль де А.* Демократия в Америке / пер. с франц. Д. П. Олейника, Е. П. Орловой, И. А. Малаховой, И. Э. Иванш, Б. Н. Ворожцова; предисл. Гарольда Дж. Ласки. М.: Прогресс, 1992. С. 404, 421.

существовавшую в 1912 году. Он показал американских собственников, чье благосостояние — равно как и высокомерие и классовое презрение — приблизилось к европейскому уровню: их воплощением служит персонаж Хокли, который намеревается увезти юную Розу в Филадельфию и там жениться на ней (она героически откажется от того, чтобы быть чьей-то собственностью, и станет Розой Доусон). В романах Генри Джеймса, действие которых разворачивается в Бостоне и Нью-Йорке в 1880–1910-х годах, также изображено общество, где недвижимый, промышленный и финансовый капитал имеет практически такое же значение, как и в европейских литературных произведениях: все сильно изменилось по сравнению с эпохой борьбы за независимость, когда капиталов не было.

График 4.7
Государственное богатство в Соединенных Штатах в 1770–2010 годах



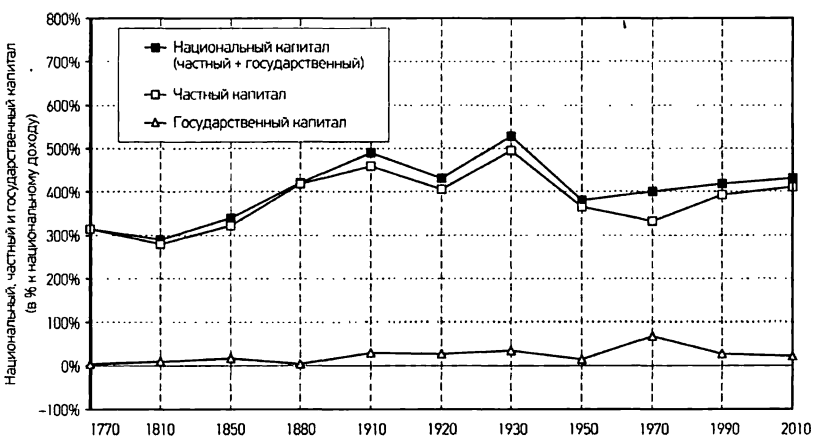
Примечание. В 1950 году государственный долг США равнялся одному году национального дохода (почти столько же стоили государственные активы).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Потрясения XX века затронули Америку в гораздо меньшей степени, чем Европу, вследствие чего соотношение между национальным капиталом и национальным доходом в Соединенных Штатах было гораздо более стабильным. С 1910 по 2010 год оно колебалось между четырьмя и пятью годами (см. график 4.6), тогда как в Европе оно сначала снизилось с семи лет до менее трех, а затем вновь возросло до пяти-шести лет (см. графики 3.1–3.2).

Конечно, имущество в Америке тоже пострадало от кризисов 1914–1945 годов. Войны привели к сильному увеличению государственного долга Соединенных Штатов, особенно в годы Второй мировой войны, что сказалось на национальных сбережениях. Кроме того, все это происходило на фоне нестабильной экономической ситуации: на смену эйфории 1920-х годов пришел кризис 1930-х (Камерон сообщает, что подлец Хокли совершил самоубийство в октябре 1929 года). Более того, при Рузвельте Соединенные Штаты стали проводить ту же государственную политику,

что и в Европе, стремясь сократить значение частного капитала и установить регулирование в жилищной сфере. К концу Второй мировой войны капитализация недвижимости и компаний находилась на исторически нижнем уровне. В области прогрессивного налогообложения Соединенные Штаты зашли даже дальше, чем Европа, что, безусловно, является свидетельством того, что они были больше заинтересованы в уменьшении неравенства, чем в искоренении частной собственности (к этому мы еще вернемся). Массовой национализации здесь не проводилось, тем не менее начиная с 1930–1940-х годов государство осуществляло значительные капиталовложения, прежде всего в развитие инфраструктуры. Инфляция и рост 1950–1960-х годов снизили государственный долг до скромных показателей, в результате чего в 1970 году государственное имущество измерялось положительными величинам (см. график 4.7). В конечном итоге частное государственное имущество уменьшилось с почти пяти лет национального дохода в 1930 году до менее чем трех с половиной в 1970 году, что представляет собой довольно существенное снижение (см. график 4.8).

График 4.8
Частный и государственный капитал в Соединенных Штатах в 1770–2010 годах



Примечание. В 2010 году государственный капитал равнялся 20% национального дохода, тогда как частный капитал превышал 400%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Тем не менее U-образная траектория, по которой следовало соотношение между капиталом и доходом в XX веке, в Соединенных Штатах имеет меньший масштаб, чем в Европе. В Америке капитал, выраженный в годах дохода или производства, достиг квазистабильности в начале XX века, в результате чего стабильность соотношения между капиталом и доходом или капиталом и производством в некоторых американских учебниках (например, в учебнике Самюэльсона) считается универсальным законом. В сравнении с США отношения Европы с капиталом — особен-

но частным — в течение минувшего столетия носили очень хаотичный характер: мир Прекрасной эпохи, где царствовало имущество, сменился послевоенным миром, который думал, что почти искоренил капитализм, а в начале XXI века Европа оказалась в авангарде нового имущественного капитализма, поскольку частное имущество там вновь превзошло американские показатели. В следующей главе мы увидим, что это можно объяснить более низким по сравнению с Соединенными Штатами экономическим и особенно демографическим ростом, в результате которого в Европе богатство, накопленное в прошлом, имеет большее значение. Как бы то ни было, в течение прошлого века соотношение между капиталом и доходом в Америке было намного более стабильным, чем в Европе, — этим, возможно, и объясняется более спокойное отношение американского общественного мнения к капитализму.

Новый Свет и зарубежные капиталовложения. Еще одно существенное отличие в истории капитала в Америке и в Европе заключается в том, что в Соединенных Штатах зарубежные капиталовложения всегда играли довольно ограниченную роль. Причиной является тот факт, что США, первая колония, добившаяся независимости, сами никогда не были колониальной державой.

На протяжении всего XIX века имущественные позиции Соединенных Штатов по отношению к остальному миру измерялись слабоотрицательными величинами: то, что принадлежало американским гражданам в остальном мире, уступало собственности, которой жители других стран, прежде всего Великобритании, владели в США. Однако эта разница была очень невелика: ее максимальные значения с 1770-х по 1910-е годы составляли от 10% до 20% от американского национального дохода, однако, как правило, она была ниже 10%.

Например, накануне Первой мировой войны внутренний капитал Соединенных Штатов (сельскохозяйственные земли, жилая недвижимость, другие виды внутреннего капитала) оценивался в 500% американского национального дохода. При этом активы, принадлежавшие иностранным инвесторам (за вычетом зарубежных активов, которыми владели американские инвесторы), составляли 10% национального дохода. Соответственно национальный капитал, или чистое национальное имущество, Соединенных Штатов равнялся 490% национального дохода. Иными словами, Соединенные Штаты на 98% принадлежали американцам и на 2% — иностранцам. Значит, были очень близки к равновесию, особенно если сравнить их с огромными зарубежными активами, которыми владели европейцы: от одного до двух лет национального дохода во Франции и Великобритании и полгода в Германии. В 1913 году американский ВВП едва достигал половины от ВВП Западной Европы, а это значит, что европейцы держали в Соединенных Штатах лишь небольшую часть своих зарубежных активов (менее 5% портфеля). В результате в мире образца 1913 года Европа владела значительной частью Африки, Азии и Латинской Америки, но Соединенные Штаты принадлежали самим себе.

После двух мировых войн имущественное положение Соединенных Штатов стало обратным: отрицательное в 1913 году, оно стало слабоположительным в 1920-е годы и оставалось таким до 1970–1980-х годов. Соединенные Штаты финансировали воюющие страны, благодаря чему смогли превратиться из должников европейских стран в их кредиторов. Тем не менее следует подчеркнуть, что чистые зарубежные активы, которыми владели американцы, оставались довольно скромными: всего 10% национального дохода (см. график 4.6).

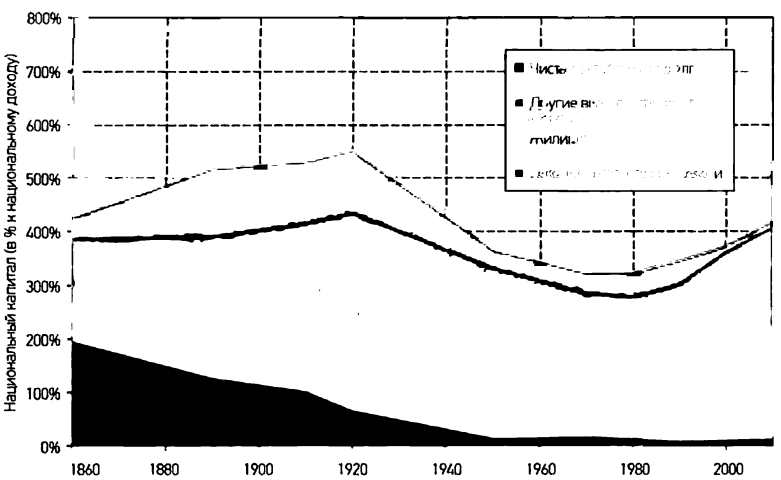
Чистый иностранный капитал, принадлежавший Соединенным Штатам в 1950–1960-е годы, был невелик (всего 5% национального дохода, в то время как внутренний капитал приближался к 400%, т. е. был в 80 раз больше). Инвестиции американских транснациональных компаний в Европе и в остальном мире тогда казались внушительными, особенно европейцам, которые привыкли владеть миром и неохотно мирились с мыслью о том, что своим послевоенным восстановлением они были обязаны дяде Сэму и плану Маршалла. На самом деле, если оставить за рамками эти национальные переживания, американские инвестиции были довольно ограниченными в сравнении с вложениями бывших колониальных держав по всему миру несколькими десятилетиями ранее. Кроме того, американские инвестиции в Европе и других частях света компенсировались сохранявшимися крупными иностранными — прежде всего британскими — вложениями в США. В сериале «Безумцы» («Mad Men»), действие которого разворачивается в начале 1960-х годов, нью-йоркское агентство «Стерлинг-Купер» выкупают крупные британские акционеры, что вызывает культурный шок в тесном рекламном мирке Мэдисон-авеню: трудно приходится тем, чей хозяин — иностранец.

Имущественное положение Соединенных Штатов стало слабоотрицательным в течение 1980-х годов и все больше уходило в минус в 1990–2000-е годы по мере того, как рос дефицит торгового баланса. Тем не менее доходность зарубежных американских инвестиций по-прежнему выше, чем стоимость обслуживания американского долга, — эту привилегию обеспечивает доверие к доллару, — что позволило ограничить ухудшение имущественного положения США, отрицательное значение которого составляло около 10% национального дохода в 1990-е годы и немного превышает 20% в начале 2010-х годов (мы еще вернемся к вопросу о динамике доходности). В результате сегодняшняя ситуация довольна близка к той, которая имела место накануне Первой мировой войны. Внутренний капитал Соединенных Штатов оценивается приблизительно в 450% национального дохода. Активы, принадлежащие иностранным инвесторам (за вычетом зарубежных активов, которыми владеют американские инвесторы), составляют 20% национального дохода. Таким образом, чистое национальное имущество Соединенных Штатов равняется примерно 430% национального дохода. Иными словами, Соединенные Штаты принадлежат более чем на 95% американцам и менее чем на 5% иностранцам.

Подытожим: на протяжении истории Соединенных Штатов их имущественные позиции по отношению к остальному миру иногда измерялись слабоотрицательными величинами, а иногда — слабоположительными, однако эти позиции всегда имели довольно ограниченное значение по сравнению с объемом капитала, принадлежавшего американцам (всегда меньше 5%, как правило, ниже 2%).

Канада: долгое время в собственности Короны. Интересно отметить, что дела обстояли совершенно иначе в Канаде, где весьма значительная часть внутреннего капитала вплоть до последней четверти XIX века и даже до начала XX века принадлежала иностранным инвесторам, прежде всего британским, особенно в сфере природных ресурсов (шахты по добыче меди, цинка, алюминия, а также углеводородов). В 1910 году внутренний капитал Канады оценивался приблизительно в 530% национального дохода. При этом активы, которыми владели иностранные инвесторы (за вычетом зарубежных активов, находившихся в собственности канадцев), составляли 120% национального дохода, или от пятой части до четверти от общего количества. Таким образом, чистое национальное имущество Канады равнялось примерно 410% национального дохода (см. график 4.9[134]).

График 4.9
Капитал в Канаде в 1860–2010 годах



Примечание. В Канаде значительная часть внутреннего капитала всегда принадлежала иностранцам, а национальный капитал всегда был меньше внутреннего.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Ситуация сильно изменилась, особенно после мировых войн, которые заставили европейцев распродать значительную часть их зарубежных владений. Однако на это потребовалось немало времени: в 1950–1980-е годы

134 На графиках 3.1, 3.2, 4.1, 4.6 и 4.9 положительные имущественные позиции по отношению к остальному миру (периоды, когда чистый зарубежный капитал был положительным) окрашены в белый цвет, а отрицательные — в темно-серый (периоды, когда положительным был долг перед заграницей). Полные данные, использованные для составления этих графиков, приведены в техническом приложении, доступном онлайн.

чистый иностранный долг Канады составлял около 10% от ее внутреннего капитала, а к концу этого периода стал расти и государственный долг страны, который был консолидирован уже в 1990–2000-е годы[135]. В итоге в начале 2010-х годов ситуация похожа на ту, которую можно наблюдать в Соединенных Штатах. Внутренний капитал Канады оценивается примерно в 410% национального дохода. При этом активы, принадлежащие иностранным инвесторам (за вычетом зарубежных активов, которыми владеют канадцы), составляют менее 10% национального дохода. Таким образом, в том, что касается чистых имущественных позиций, Канада более чем на 98% принадлежит канадцам и менее чем на 2% — иностранцам[136].

Сравнение между Соединенными Штатами и Канадой представляет интерес потому, что трудно выявить чисто экономические причины, объясняющие столь разные пути развития, по которым шли страны Северной Америки. Очевидно, что ключевую роль сыграли политические факторы. Даже если Соединенные Штаты всегда были открыты иностранным инвесторам, трудно поверить в то, что в XIX веке американское общественное мнение было готово смириться с тем, чтобы четверть страны принадлежала бывшей метрополии[137]. Это вызывало меньше проблем в Канаде, которая в те времена была британской колонией: тот факт, что Великобритания владела значительной частью страны, в конечном итоге не так уж и сильно контрастировал с тем, что немалое количество земли и фабрик в Шотландии или в Суссексе было собственностью лондонцев. Кроме того, на протяжении долгого времени имущественные позиции Канады измерялись отрицательными величинами, что было обусловлено ненасильственным характером политического развития страны (Канада перестала быть доминионом в 1930-е годы, однако главой государства по-прежнему остается королева Англии), а значит, и отсутствием экспроприации, которой обычно сопровождалось провозглашение независимости в других частях света; особенно это касалось природных ресурсов.

Новый Свет и Старый: роль рабства. Завершая исследование изменений, которые капитал пережил в Европе и Америке, мы не можем оставить без внимания вопрос о рабстве и о значении рабов в американском имуществе.

Томас Джефферсон не просто владел землей. Ему также принадлежало более 600 рабов, которых он унаследовал от своего отца и тестя, поэтому его отношение к этому вопросу всегда было очень двойственным. Его идеал республики мелких собственников, равных в правах, не распространялся на темнокожих людей, на труде которых во многом зиждилась экономика его родной Виргинии. Хотя в 1801 году Джефферсон стал президентом Соединенных Штатов благодаря голосам штатов Юга, он все же подписал закон, запретивший ввоз новых рабов в Америку с 1808 года. Это не вос-

135 См. дополнительные графики S4.1–S4.2 (доступны онлайн).

136 Тем не менее следует подчеркнуть, что учет чистого зарубежного капитала скрывает масштабы взаимного участия между странами, к которому мы вернемся в следующей главе.

137 О реакции на европейские инвестиции в США в XIX веке см., например: *Wilkins M.* The History of Foreign Investment in the United States to 1914. Harvard University Press, 1989. Chapter 16.

препятствовало быстрому увеличению количества рабов (обеспечение естественного прироста оказывалось менее затратным, чем работорговля). С 1770-х годов, когда была провозглашена независимость, до переписи 1800 года оно выросло с 400 тысяч до одного миллиона, т. е. в два с половиной раза, затем возросло еще в четыре раза к моменту проведения переписи в 1860 году и превысило отметку в четыре миллиона человек; иными словами, менее чем за столетие число рабов увеличилось в 10 раз. Рабовладельческая экономика продолжала успешно развиваться, когда в 1861 году началась Гражданская война, завершившаяся отменой рабства в 1865 году.

В 1800 году рабы составляли около 20% населения Соединенных Штатов: около одного миллиона из пяти миллионов жителей. В южных штатах, где находилось подавляющее большинство рабов[138], эта пропорция достигала 40%: один миллион рабов и 1,5 миллиона белых — итого 2,5 миллиона жителей. Не все белые владели рабами, и лишь ничтожное меньшинство владело ими в таких количествах, как Джефферсон: имущество, выраженное в рабах, имело очень высокую степень концентрации, как мы увидим в третьей части.

К 1860 году доля рабов в населении Соединенных Штатах сократилась до 15% (около четырех миллионов из тридцати), что было обусловлено быстрым ростом численности населения северных и западных штатов. Однако в южных штатах она по-прежнему составляла 40%: четыре миллиона рабов, шесть миллионов белых — итого 10 миллионов.

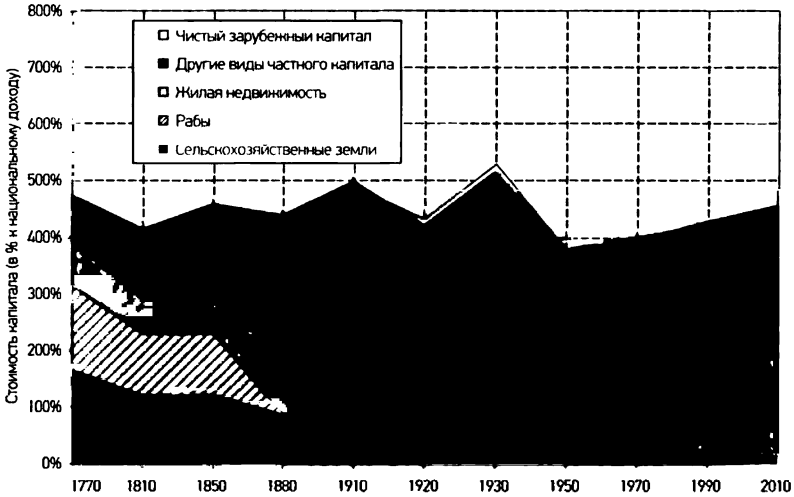
О ценах на рабов в Соединенных Штатах в 1770–1860-х годах мы можем узнать из многочисленных исторических источников: это и посмертные описи имущества (*probate records*), собранные Элис Хансон Джонс, и фискальные данные и данные переписей, использованные Рэймондом Голдсмитом, и сведения о сделках и рынках рабов, обобщенные Робертом Фогелем. Сопоставляя эти хорошо согласующиеся между собой источники, мы сумели вычислить средние показатели, представленные на графиках 4.10–4.11.

Можно констатировать, что в конце XVIII века и в первой половине девятнадцатого столетия общая стоимость рабов составляла порядка полутора лет национального дохода в Соединенных Штатах, т. е. приблизительно столько же, сколько и стоимость сельскохозяйственных земель. Если прибавить рабов к другим видам имущества, то обнаружится, что общий объем имущества в Америке оставался стабильным с колониальной эпохи до наших дней, составляя от четырех с половиной до пяти лет национального дохода (см. график 4.10). Разумеется, такое прибавление выглядит более чем спорным и отражает специфические особенности цивилизации, которая рассматривает некоторых индивидов как предметы собственности, а не как субъектов, обладающих правами и прежде всего правом собственности[139]. Однако это дает возможность оценить значение рабов в составе имущества, принадлежавшего их владельцам.

138 На Севере рабов было всего несколько десятков тысяч. См. техническое приложение.

139 Если каждый индивид рассматривается как субъект, то рабовладение (которое может считаться крайней формой долга одного индивида перед другим) не увеличивает нацио-

График 4.10
Капитал и рабовладение в Соединенных Штатах



Примечание. В 1770 году рыночная стоимость рабов достигала полутора лет национального дохода в Соединенных Штатах (столько же, сколько и стоимость земель).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

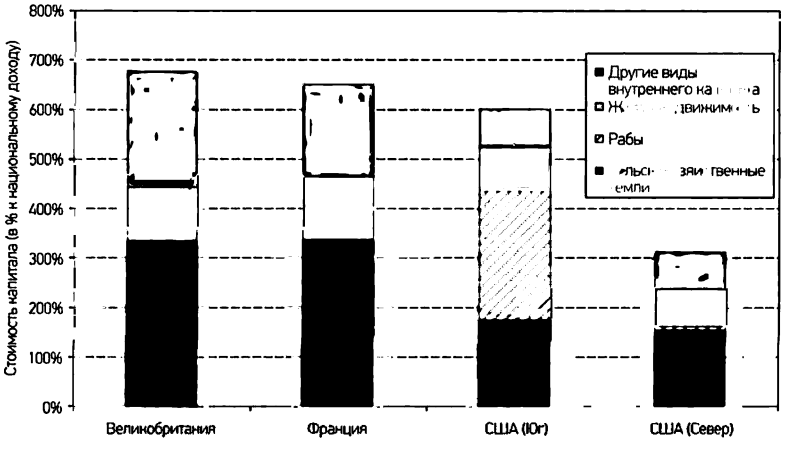
Их значение станет еще более очевидным, если мы рассмотрим южные и северные штаты по отдельности и сравним структуру капитала (включая рабов) в обеих частях Соединенных Штатах в 1770–1810-х годах со структурой, имевшей место во Франции и Великобритании в ту же эпоху (см. график 4.11). На юге США общая стоимость рабов составляла от двух с половиной до трех лет национального дохода, а значит, стоимость сельскохозяйственных земель и рабов вместе взятых превышала четыре года национального дохода. В итоге собственники-южане в Новом Свете контролировали больший объем богатства, чем земельные собственники в старой Европе. Принадлежавшие южанам сельскохозяйственные земли не имели большой ценности, однако поскольку их права собственности распространялись и на рабочую силу, обрабатывавшую эти земли, то в совокупности их имущество оказывалось более значительным.

Если сложить рыночную стоимость рабов и других видов имущества, то общий объем имущества в южных штатах превысит шесть лет национального дохода, т. е. будет почти равен общей стоимости капитала в Великобритании и во Франции. В то же время в северных штатах, где рабов почти не было, общий объем имущества был невелик: всего три года национального дохода, т. е. в два раза меньше, чем на Юге или в Европе.

Как мы видим, Соединенные Штаты в эпоху, предшествовавшую Гражданской войне, вовсе не были миром без капитала, о котором мы упоминали выше. В Новом Свете сочетались две совершенно противопо-

нальное имущество, равно как и совокупность частных или государственных долгов (долги являются частью пассивов одних индивидов и активов других лиц, а значит, в глобальном масштабе они уравновешиваются).

График 4.11
Капитал в 1770–1810 годах: Новый и Старый Свет



Примечание. В южных штатах совокупная стоимость сельскохозяйственных земель и рабов превышала четыре года национального дохода в 1770–1810 годах.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

ложные реальности: с одной стороны, на Севере существовал относительно эгалитарный мир, где капитал действительно был невелик, потому что земли было так много, что каждый мог стать собственником за небольшую плату, а также потому, что новым иммигрантам еще не хватило времени, чтобы накопить много капитала; с другой стороны, на Юге неравенство в собственности принимало самые крайние и жестокие формы из всех возможных, поскольку одна половина населения владела второй половиной, а капитал в виде рабов в значительной мере заменил и превзошел капитал земельный.

Эти сложные и противоречивые отношения Соединенных Штатов с неравенством в немалой степени сохранились и по сей день: с одной стороны, мы видим обещание равенства и большие надежды, которые возлагают на Соединенные Штаты миллионы простых иммигрантов, считая их страной возможностей; с другой — брутальную форму неравенства, выражающуюся и в расовом вопросе, который по-прежнему стоит очень остро (на Юге Соединенных Штатов негры до 1960-х годов были лишены гражданских прав и подчинены режиму юридической сегрегации, имевшему много общества с режимом апартеида, просуществовавшим в Южной Африке до 1980-х годов) и который объясняет многие аспекты развития — или, скорее, отсутствия развития — социального государства в Америке.

Невольничий капитал и капитал человеческий. Мы не пытались оценить стоимость невольничьего капитала в других рабовладельческих обществах. В Великобритании, где рабство было упразднено в 1833–1838 годах, или во Франции, где его отмена прошла в два этапа (сначала оно было отменено в 1792 году, затем восстановлено Наполеоном в 1803 году и окончательно упразднено в 1848 году), частью зарубежного капитала

в XVIII и начале XIX века были плантации на Антильских островах (как у сэра Томаса в «Мэнсфилд-парке») или на островах в Индийском океане, где существовало рабовладение (острова Бурбон и Иль-де-Франс, ставшие островами Реюньон и Маврикий после Французской революции). Эти активы включали в себя и рабов, которых мы не стали считать отдельно. Тем не менее поскольку в начале XIX века зарубежные активы не превышали 10% национального дохода этих стран, значение рабов в общем объеме имущества было, разумеется, намного меньшим, чем в Соединенных Штатах[140].

В то же время в обществах, где рабы составляли важную часть населения, рыночная стоимость невольничьего капитала могла достигать очень высокого уровня — еще более высокого, чем в Соединенных Штатах и чем стоимость всех прочих видов имущества. Рассмотрим условный пример, где почти все население принадлежит ничтожному меньшинству. Предположим, что трудовой доход (т. е. то, что приносит труд собственникам рабов) составляет 60% национального дохода, доход с капитала (т. е. арендные платежи, прибыль и прочие виды дохода, получаемые владельцами с земли и других капиталов) — 40% национального дохода, а доходность со всех видов не человеческого капитала равняется 5% в год.

По определению стоимость национального капитала (за исключением рабов) равна восьми годам национального дохода — это первый основной закон капитализма ($\beta = \alpha / r$), представленный в первой главе.

В рабовладельческом обществе тот же закон можно применить для определения объема невольничьего капитала. Если рабы приносят 60% национального дохода, а ежегодная доходность всех форм капитала составляет 5%, то рыночная стоимость общего количества рабов равна 12 годам национального дохода, т. е. в полтора раза превышает национальный капитал — просто потому, что рабы приносят в полтора раза больше дохода, чем капитал. Если сложить стоимость рабов и капитала, то мы получим 20 лет национального дохода, поскольку совокупность ежегодного дохода и производства дает 5% прибыли.

В Соединенных Штатах в 1770–1810-х годах стоимость невольничьего капитала равнялась примерно полутора годам национального дохода (а не двенадцати): во-первых, потому, что рабы составляли 20% населения (а не 100%), а во-вторых, потому, что, по оценкам, средняя производительность рабов несколько ниже средней производительности труда, а доходность невольничьего капитала, как правило, была ближе не к 5%, а к 7–8% и даже выше, что и обуславливает более низкую капитализацию. До Гражданской войны в Соединенных Штатах рыночная цена раба,

140 Количество рабов, освобожденных во французских колониях в 1848 году, оценивается в 250 тысяч человек (т. е. менее 10% от числа рабов в Соединенных Штатах). Однако, как и в США, формы юридического неравенства сохранялись в течение долгого времени после формального освобождения: например, на Реюньоне после 1848 года от бывших рабов требовали предоставлять трудовой договор, подтверждавший, что они работают слугами или рабочими на плантации, — за отсутствием такового их могли арестовать или заключить в тюрьму как бродяг; разница с предшествовавшим юридическим режимом, при котором беглых рабов преследовали и возвращали хозяину, была ощутимой, однако она отражала скорее продолжение прошлого, а не полный разрыв с ним.

как правило, равнялась десяти-двенадцатилетней зарплате свободного работника (а не двадцатилетней, как было бы при такой же производительности и доходности в 5%). К 1860 году средняя цена на раба мужского пола в расцвете сил составляла около двух тысяч долларов, в то время как ежегодная зарплата свободного сельскохозяйственного рабочего равнялась 200 долларам[141]. Следует также уточнить, что цены сильно колебались в зависимости от качеств раба и от того, как его использовал собственник: в фильме «Джанго освобожденный» Квентина Тарантино богатый плантатор готов продать прекрасную Брумхильду всего за 700 долларов, но при этом требует 12 тысяч долларов за своих лучших боевых рабов.

В любом случае очевидно, что такие расчеты имеют смысл только в рабовладельческих обществах, где человеческий капитал может продаваться на рынке на постоянной и безвозвратной основе. Некоторые экономисты, например в серии недавних отчетов Всемирного банка, посвященных «богатству народов», пытались подсчитать общую стоимость «человеческого капитала» путем капитализации стоимости трудового дохода на основе довольно произвольной оценки ежегодной доходности (4 или 5%). Авторы этих отчетов с удивлением отмечают, что человеческий капитал представляет собой ведущую форму капитала в зачарованном мире двадцать первого столетия. На самом деле этот вывод очевиден, к нему можно было бы прийти и в мире XVIII века: в условиях, когда более половины национального дохода приходится на труд, капитализация трудового дохода с таким же (или схожим) процентом, что и доход с капитала, приводит к тому, что стоимость человеческого капитала превосходит все прочие виды капитала. Это не должно вызывать удивления, и для того, чтобы прийти к такому заключению, не нужно прибегать к фиктивной капитализации (достаточно сравнить оба вида доходов)[142]. Придание денежной стоимости человеческому капиталу имеет смысл лишь в тех обществах, где существует возможность полного и безраздельного обладания другими лицами, т. е. в обществах, которые окончательно ушли в прошлое.

141 См. техническое приложение.

142 Например, если национальный доход состоит на 70% из трудового дохода и на 30% из дохода с капитала, а общая доходность равняется 5%, то общая стоимость человеческого капитала будет равна 14 годам национального дохода, стоимость не человеческого капитала — шести годам, а их сумма составит 20 лет. При разложении национального дохода на 60 и 40%, которое, возможно, ближе к реалиям XVIII века (по крайней мере в Старом Свете), мы получаем 12 и восемь лет, а общая сумма остается такой же — 20 лет.

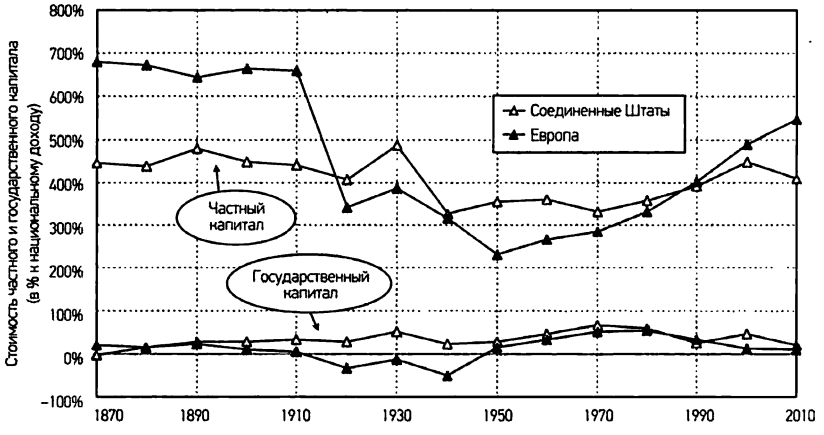
Мы изучили то, как менялся капитал в Европе и в Америке начиная с XVIII века. За этот длительный период природа имущества полностью преобразилась. На смену земельному капиталу постепенно пришел капитал недвижимый, промышленный и финансовый. Однако самый поразительный факт заключается в том, что, несмотря на все эти изменения, общая стоимость капитала, измеренная в годах национального дохода (это соотношение позволяет оценить значение капитала в экономике и обществе), по-видимому, в очень долгосрочной перспективе практически не менялась. И в Великобритании, и во Франции, по которым мы располагаем наиболее подробными историческими данными, в начале 2010-х годов национальный капитал составляет пять-шесть лет национального дохода, что ненамного меньше уровня, наблюдавшегося в XVIII–XIX веках и накануне Первой мировой войны (около шести-семи лет национального дохода). Кроме того, учитывая быстрое и постоянное увеличение соотношения между капиталом и доходом с 1950-х годов, вполне уместно задать вопрос: будет ли это соотношение увеличиваться в ближайшие десятилетия и достигнет ли оно в течение XXI века — или даже превзойдет — показателей минувших столетий?

Второй факт, который обращает на себя внимание, связан со сравнением Европы и Америки. Нет ничего удивительного в том, что потрясения 1914–1945 годов намного сильнее затронули Старый Свет, в результате чего в Европе соотношение между капиталом и доходом было ниже на протяжении значительной части XX века — с 1920-х по 1980-е годы. Однако если исключить этот длительный военный и послевоенный период, то окажется, что соотношение между капиталом и доходом в Европе всегда было выше, чем в Америке. Это утверждение справедливо как для XIX века и начала двадцатого (когда в Европе соотношение между капиталом и доходом составляло шесть-семь лет, а в Соединенных Штатах — четыре-пять), так и для рубежа XX и XXI веков. В Европе частное имущество вновь превзошло американские показатели в начале 1990-х годов и приблизилось к шести годам дохода в 2010-е годы, тогда как в США оно едва превышало четыре года (см. графики 5.1–5.2[143]).

Теперь нам предстоит объяснить эти факты: почему соотношение между капиталом и доходом возвращается к историческому максимуму в Европе и почему европейские показатели выше американских? Под воздействием каких волшебных сил стоимость капитала достигает примерно шести-семи лет национального дохода, а не остается на уровне трех

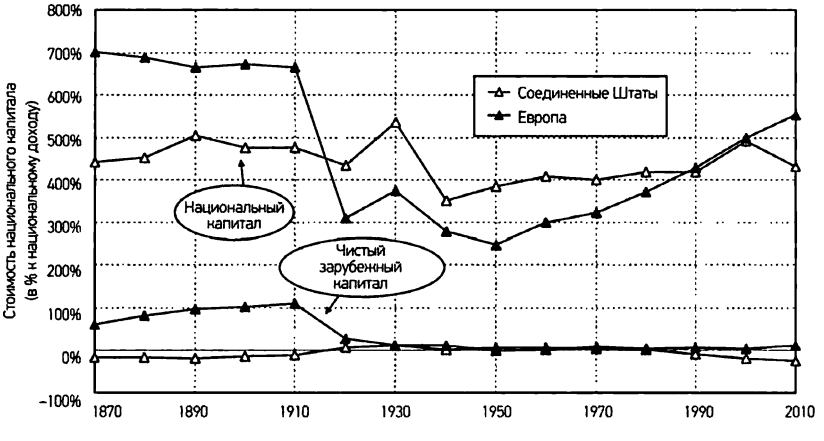
143 Соотношение между капиталом и доходом в Европе, отраженное на графиках 5.1–5.2, было рассчитано на основе усредненных данных по четырем ведущим экономикам континента (Германии, Франции, Великобритании, Италии) и объемов национального дохода каждой страны. В целом на эти четыре страны приходится более трех четвертей ВВП Западной Европы и около двух третей европейского ВВП. Учет других стран (прежде всего Испании) приведет к еще большему увеличению соотношения между капиталом и доходом в течение последних десятилетий. См. техническое приложение.

График 5.1
Частный и государственный капитал в Европе и Америке в 1870–2010 годах



Примечание. Движение национального капитала как в Европе, так и в Америке зависит прежде всего от колебаний частного капитала.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

График 5.2
Национальный капитал в Европе и Америке в 1870–2010 годах



Примечание. В Европе в 1910 году национальный капитал (частный и государственный) составлял 6,5 лет национального дохода против 4,5 лет в Америке.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

или четырех? Существует ли некое равновесие для соотношения капитала и дохода, как оно определяется, как влияет на доходность капитала и как связано с распределением национального дохода между трудовыми доходами и доходами с капитала? Чтобы ответить на эти вопросы, мы начнем с изложения динамического закона, который позволяет связать соотношение между капиталом и доходом в данной экономике с уровнем сбережений и темпами роста.

Второй основной закон капитализма: $\beta = s/g$. В долгосрочной перспективе соотношение между капиталом и доходом β напрямую связано с уровнем сбережений (s) данной страны и темпами роста (g) ее национального дохода; их взаимосвязь отражена в следующей формуле:

$$\beta = s/g.$$

Например, если $s = 12\%$, а $g = 2\%$, то $\beta = s/g = 600\%$[144].

Иными словами, если каждый год страна сберегает 12% своего национального дохода, а ежегодные темпы роста последнего составляют 2%, то в долгосрочной перспективе соотношение между капиталом и доходом будет равно 600%: данная страна накопит капитал в размере шести лет национального дохода.

Эта формула, которую можно считать вторым основным законом капитализма, отражает очевидный, но очень важный факт: страна, которая много сберегает и растет медленно, в долгосрочной перспективе накапливает огромный объем капитала, что в свою очередь может серьезно влиять на социальную структуру и распределение богатства.

Иными словами, в обществе, находящемся в состоянии, близком к застою, имущество, накопленное в прошлом, приобретает огромные масштабы.

Таким образом, возвращение в XXI веке соотношения между капиталом и доходом к высокому уровню, близкому к показателям, наблюдавшимся в XVIII–XIX веках, обусловлено возвращением к режиму медленного роста. Именно снижение темпов роста, особенно демографического, обеспечивает возвращение капитала.

Ключевая особенность состоит в том, что в долгосрочной перспективе небольшие колебания в темпах роста могут оказывать очень серьезное влияние на соотношение между капиталом и доходом.

Например, если при той же норме сбережений в 12% темпы роста падают с 2 до 1,5% в год, то в долгосрочной перспективе соотношение $\beta = s/g$ вырастет с шести до восьми лет национального дохода. Если темпы роста снижаются до 1% в год, то соотношение $\beta = s/g$ увеличивается до 12 лет, т. е. общество становится в два раза более капиталоемким, чем при росте в 2%. С одной стороны, это хорошая новость: при правильной организации капитал может приносить пользу всем. Однако, с другой стороны, это означает, что при существующем распределении богатства владельцы капитала получают контроль над все большей его долей, выраженной, например, в годах среднего трудового дохода. В любом случае это изменение влечет за собой значительные экономические, социальные и политические последствия.

144 Формула $\beta = s/g$ читается следующим образом: β равно s, деленному на g. Впрочем, $\beta = 600\%$ — это то же самое, что и $\beta = 6$, равно как и $s = 12\%$ соответствует $s = 0{,}12$; а $g = 2\%$ соответствует $g = 0{,}02$. Норма сбережений отражает новые накопления, т. е. очищенные от обесценения капитала и разделенные на национальный доход. К этому вопросу мы еще вернемся.

Напротив, если темпы роста увеличиваются до 3%, то соотношение $\beta = s/g$ сокращается до четырех лет национального дохода. Если норма сбережений при этом снижается до $s = 9\%$, то в долгосрочной перспективе соотношение между капиталом и доходом падает до трех лет.

Эти последствия тем более значимы, что рост в формуле $\beta = s/g$ отражает общий рост национального дохода, т. е. сумму темпов роста национального дохода на душу населения и темпов роста населения[145]. Иными словами, при одинаковой норме сбережений в 10–12% и одинаковых темпах роста на душу населения в 1,5–2% в год страны, испытывающие демографический застой, т. е. имеющие общие темпы роста чуть выше 1,5–2% в год, как в Европе, могут накапливать капитал в размере от шести до восьми лет национального дохода. Тогда как страны, где демографический рост составляет 1%, а значит, общие темпы роста достигают 2,5–3% в год, как в Америке, накапливают капитал в объеме трех-четырех лет дохода. Если же последние меньше склонны сберегать, чем первые, что может обуславливаться более медленным старением населения, то это еще больше усиливает действие данного механизма. Иными словами, в странах, находящихся на схожем уровне развития и имеющих близкие темпы роста дохода на душу населения, соотношение между капиталом и доходом может сильно различаться просто потому, что различаются темпы демографического роста.

Как мы увидим, этот закон дает возможность отразить историческую эволюцию соотношения между капиталом и доходом. Прежде всего, эта закономерность позволяет объяснить, почему соотношение между капиталом и доходом в наши дни вновь возвращается к высоким показателям после потрясений 1914–1945 годов и фазы чрезвычайно быстрого роста во второй половине XX века. Она также позволяет понять, почему Европа склонна накапливать больше капитала, чем Америка (по крайней мере пока демографический рост за океаном остается выше, что, разумеется, не будет продолжаться вечно). Однако прежде необходимо прояснить несколько концептуальных и теоретических вопросов.

Закон, действующий в долгосрочной перспективе. Прежде всего необходимо уточнить, что второй основной закон капитализма $\beta = s/g$ применяется лишь при соблюдении определенных условий. Речь идет об асимптотическом законе, т. е. таком законе, который действует только в долгосрочном плане: если страна сберегает долю s своего дохода на протяжении неограниченного времени, а темпы роста национального дохода постоянно равны g, то соотношение между капиталом и доходом все больше стремится к формуле $\beta = s/g$ и затем стабилизируется на этом уровне. Однако это не происходит сразу: если страна сберегает долю s от своего дохода на протяжении всего нескольких лет, то этого не хватит

145 Иногда темпы роста национального дохода на душу населения обозначаются буквой g, а темпы роста населения — буквой n; в таком случае формула имеет следующий вид: $\beta = s/(g+n)$. Простоты ради мы решили обозначать буквой g общие темпы роста экономики и придерживаться формулы $\beta = s/g$.

для того, чтобы достичь соотношения между капиталом и доходом, равного $\beta = s/g$. Например, если изначально капитал отсутствует и на протяжении одного года сберегается 12% национального дохода, то капитал в размере шести лет дохода, разумеется, накопить невозможно. При ежегодной норме сбережений в 12% и капитале, равном нулю, требуется пятьдесят лет, чтобы скопить капитал в объеме шести лет дохода, но и в этом случае соотношение между доходом и капиталом не достигнет шести, поскольку сам национальный доход сильно вырастет за полвека, если только рост не будет нулевым.

Первый принцип, который следует держать в уме, заключается в том, что накопление имущества занимает время: требуется несколько десятилетий, чтобы закон $\beta = s/g$ подтвердился. Это позволяет лучше понять, почему так много времени ушло на преодоление последствий потрясений 1914–1945 годов и почему так важно исследовать эти вопросы на протяжении очень длительного исторического периода. Личные состояния иногда сколачиваются очень быстро. Однако в масштабах целой страны изменения соотношения между капиталом и доходом, описываемые формулой $\beta = s/g$, занимают долгое время.

В этом заключается ключевая разница с законом $\alpha = r \times \beta$, который мы назвали первым основным законом капитализма в первой главе. Согласно этому закону, доля доходов с капитала в национальном доходе α равна средней доходности капитала, умноженной на соотношение между капиталом и доходом β. Важно осознавать, что закон $\alpha = r \times \beta$ на самом деле является чисто бухгалтерским уравнением, действующим везде и всегда. Его также можно рассматривать скорее как определение доли капитала в национальном доходе (или же средней доходности капитала — в зависимости от того, что проще измерить), а не как закон. Закон $\beta = s/g$, напротив, является результатом динамического процесса. Он отражает состояние равновесия, к которому стремится экономика, имеющая норму сбережений s и темпы роста g, однако на практике это состояние равновесия никогда не достигается.

Во-вторых, закон $\beta = s/g$ применим лишь в том случае, если мы сосредоточиваемся на формах капитала, которые может накапливать человек. Если чистые природные ресурсы, т. е. природные ресурсы, стоимость которых не зависит от улучшений, привнесенных человеком, и от любых инвестиций, осуществленных в прошлом, составляют важную часть национального капитала, то вполне очевидно, что соотношение β может быть высоким без каких-либо сбережений. Ниже мы вернемся к роли, которую играет на практике ненакапливаемый капитал.

Наконец, в-третьих, закон $\beta = s/g$ применим лишь тогда, когда цена активов в среднем меняется так же, как и потребительские цены. Если цены на недвижимое имущество или акции увеличиваются намного быстрее прочих цен, то соотношение β между рыночной стоимостью национального капитала и ежегодным национальным доходом может быть высоким без каких-либо сбережений. В краткосрочном плане колебания относитель-

ной цены активов, т. е. цены активов относительно потребительских цен, как в сторону прироста капитала, так и в сторону убытков часто намного более значительны, чем эффект объема, т. е. последствия накопления новых сбережений. Однако в том случае, когда ценовые колебания компенсируют друг друга в долгосрочном плане, закон $\beta = s/g$ действует вне зависимости от того, по каким причинам страна решает сберегать долю s своего национального дохода.

Подчеркнем эту деталь: закон $\beta = s/g$ не зависит от соображений, по которым жители данной страны, а иногда и ее правительство накапливают имущество. Капитал можно сберегать по самым разным причинам: например, для того, чтобы увеличить свое потребление в будущем (или избежать его уменьшения после выхода на пенсию), или чтобы сохранить или создать имущество для следующего поколения, или же чтобы приобрести власть, безопасность или престиж, которые часто обеспечивает имущество. Как правило, имеют место все эти причины, хотя значение каждой из них меняется в зависимости от людей, страны и эпохи. Очень часто ими руководствуется каждый человек, но при этом он не может четко отделить одну причину от другой. В третьей части мы вернемся к вопросу о значении различных причин и механизмов накопления и увидим, что они оказывают существенное влияние на неравенство в распределении имущества, на роль наследства в структуре этого неравенства и в целом на те социальные, нравственные и политические аргументы, которые приводятся в оправдание имущественных диспропорций. На данном этапе мы лишь пытаемся понять динамику соотношения между капиталом и доходом (этот вопрос до определенного момента может исследоваться вне рамок вопроса о распределении капитала) и хотим еще раз подчеркнуть, что закон $\beta = s/g$ применяется в любой ситуации, какими бы ни были конкретные источники сбережений данной страны.

Это объясняется тем простым фактом, что соотношение $\beta = s/g$ является единственным соотношением между капиталом и доходом, остающимся стабильным в стране, которая ежегодно сберегает часть s своих доходов при темпах роста национального дохода g.

Объясняется это очень просто. Поясним на конкретном примере. Если страна ежегодно сберегает 12% своих доходов, а начальный объем капитала равен шести годам дохода, то объем капитала будет расти на 2% в год[146], т. е. ровно такими же темпами, что и национальный доход, что обеспечивает стабильное соотношение между капиталом и доходом.

Напротив, если объем капитала ниже шести лет дохода, норма сбережений в 12% приведет к тому, что объем капитала будет расти больше чем на 2% в год, т. е. быстрее, чем доход, вследствие чего соотношение между капиталом и доходом будет увеличиваться до тех пор, пока не достигнет уровня равновесия.

146 12% дохода дают 12/6 = 2% капитала. В целом при норме сбережений, равной s, и соотношении между капиталом и доходом, равном β, объем капитала будет расти темпами, равными s/β.

Если объем капитала больше шести лет дохода, при норме сбережений в 12% капитал будет расти меньше, чем на 2% в год, в результате чего соотношение между капиталом и доходом не сможет удерживаться на этом уровне и будет снижаться до достижения точки равновесия.

В любом случае в долгосрочной перспективе соотношение между капиталом и доходом стремится к уровню равновесия $\beta = s/g$ (оно может быть увеличено за счет чистых природных ресурсов) при условии, что в долгосрочном плане цены активов в среднем меняются так же, как и потребительские цены[147].

Подытожим: закон $\beta = s/g$ не объясняет краткосрочные потрясения, с которыми сталкивается соотношение между капиталом и доходом, равно как и мировые войны и кризис 1929 года — события, которые можно считать резкими потрясениями. Однако он позволяет понять, к какому уровню равновесия может стремиться соотношение между капиталом и доходом в долгосрочном плане, когда сглаживаются последствия потрясений и кризисов.

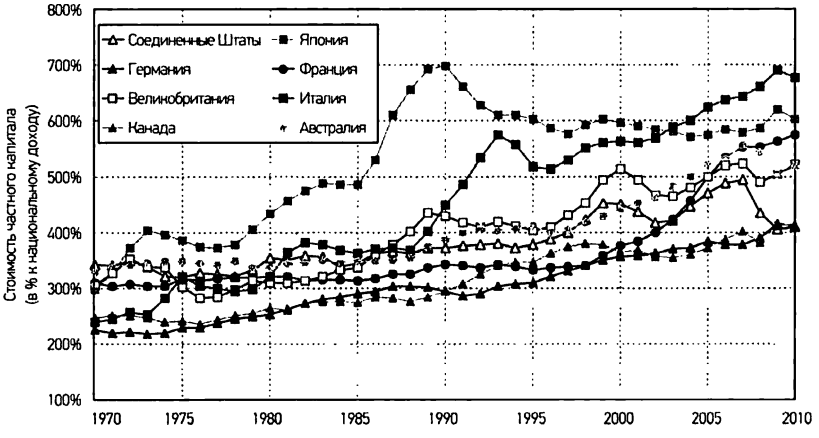
Возвращение капитала в богатых странах начиная с 1970-х годов. Для того чтобы показать разницу между долгосрочными и краткосрочными колебаниями соотношения между капиталом и доходом, будет полезно исследовать ежегодные изменения, наблюдавшиеся в богатых странах в период с 1970 по 2010 год, для которого мы располагаем однородными и надежными данными по многим странам. Начнем с соотношения между частным капиталом и национальным доходом, чья эволюция в восьми ключевых богатых странах мира (в порядке уменьшения ВВП: США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Австралия) представлена на графике 5.3.

Сравнивая его с графиками 5.1–5.2 и с графиками в предыдущих главах, отражающими данные по десятилетиям и выявляющими долговременные тенденции, мы можем отметить, что в очень краткосрочном плане соотношение между капиталом и доходом постоянно колеблется. Это обусловлено высокой степенью волатильности цены активов — как недвижимых (жилой недвижимости и профессиональных зданий), так и финансовых (особенно акций). Очень трудно определить цену капитала. С одной стороны, потому, что объективно довольно сложно предвидеть будущий спрос на товары и услуги, производимые данной компанией или недвижимым активом, а значит, и будущие прибыли, дивиденды, роялти, арендные платежи, которые принесут эти активы. С другой стороны, потому, что стоимость здания или компании зависит не только от этих основных факторов, но и от цены, по которой можно будет продать эту собственность в случае необходимости, т. е. от предполагаемого прироста капитала или убытков.

Однако предположения относительно будущих цен сами зависят от общего спроса на активы такого рода, что, естественно, может приводить

147 Простейшее математическое уравнение, описывающее динамику соотношения между капиталом и доходом β и приближение к $\beta = s/g$, приведено в техническом приложении.

График 5.3
Частный капитал в богатых странах в 1970–2010 годах



Примечание. В богатых странах частный капитал составлял от двух до трех с половиной лет национального дохода в 1970 году и от четырех до семи лет национального дохода в 2010 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

к так называемым «самоосуществляющимся» надеждам. Если мы надеемся перепродать актив дороже, чем мы его купили, то может быть вполне рациональным заплатить цену, превышающую основную стоимость данного актива (тем более что и основная стоимость тоже очень относительна), и уступить всеобщему энтузиазму, каким бы преувеличенным он ни был. Именно поэтому спекулятивные пузыри, порождаемые ценами на недвижимый и биржевой капитал, так же стары, как и сам капитал, и являются неотъемлемой частью его истории.

Так, в период с 1970 по 2010 год самым масштабным стал пузырь 1990 года в Японии (см. график 5.3). В 1980-е годы стоимость частного имущества в Японии в буквальном смысле взмыла вверх, увеличившись с чуть более четырех лет национального дохода в начале десятилетия до почти семи лет в конце. Разумеется, это колоссальное и очень быстрое надувание пузыря было отчасти искусственным: стоимость частного капитала обрушилась в начале 1990-х годов, а с середины 1990-х стабилизировалась на уровне шести лет национального дохода.

Мы не будем описывать историю многочисленных пузырей на рынке недвижимости и на биржах, которые надувались и схлопывались в богатых странах после 1970 года, и тем более воздержимся от предугадывания будущих пузырей, — это не в наших силах. Можно отметить, например, сильную коррекцию цен на недвижимость в Италии в 1994–1995 годах и схлопывание пузыря интернет-компаний в 2000–2001 годах, которое привело к очень заметному снижению соотношения между капиталом и доходом в Соединенных Штатах и в Великобритании (хотя и меньшему по масштабам, чем в Японии десятью годами ранее). Также отметим, что бум, наблюдавшийся на биржах и на рынке недвижимости в США в 2000-е годы, продолжался до 2007 года, а затем сменился сильным снижением

котировок во время рецессии 2008–2009 годов. За два года американское частное имущество упало с пяти до четырех лет национального дохода, что сопоставимо с коррекцией в Японии в 1991–1992 годах. В других странах, прежде всего в Европе, коррекция была не столь значимой, а то и вовсе отсутствовала: в Великобритании, Франции, Италии рост цен на активы, особенно недвижимые, ненадолго замедлился в 2008 году и продолжился в 2009–2010 годах, в результате чего в начале 2010-х годов частное имущество вернулось к уровню 2007 года и даже немного превзошло его.

Мы хотим подчеркнуть один важный момент: если отвлечься от резких, непредсказуемых краткосрочных колебаний цен на активы, масштаб которых, по-видимому, увеличился в последние десятилетия (мы увидим, что это можно связать с вероятным повышением соотношения между капиталом и доходом), то во всех богатых странах в период с 1970 по 2010 год обнаруживается долгосрочная тенденция (см. график 5.3). В начале 1970-х годов общая стоимость частного имущества, т. е. с учетом активов и долгов, составляла от двух до трех с половиной лет национального дохода во всех богатых странах на всех континентах[148]. Сорок лет спустя, в начале 2010-х годов, частное имущество составляет от четырех до семи лет национального дохода во всех изученных нами странах[149]. Общая эволюция очевидна: несмотря на пузыри, с 1970-х годов мы наблюдаем процесс возвращения частного капитала в богатых странах или, скорее, становление нового имущественного капитализма.

Эта структурная эволюция объясняется тремя факторами, которые взаимно дополняют друг друга и вместе приводят к очень масштабным последствиям. Самым важным долгосрочным фактором является замедление роста, прежде всего демографического, которое, вкупе с сохранением высокой нормы сбережений, автоматически приводит к структурному повышению соотношения между капиталом и доходом, согласно закону $\beta = s/g$. Этот механизм преобладает в очень долгосрочной перспективе, однако не следует забывать и о двух других факторах, которые существенно усилили его действие в последние десятилетия. Во-первых, наблюдающаяся с 1970–1980-х годов тенденция к приватизации и к постепенной передаче государственного богатства в частные руки. Во-вторых, долгосрочный рост цен на недвижимые и биржевые активы, который также усилился в 1980–1990-е годы в политических условиях, крайне благоприятных для частного имущества по сравнению с послевоенными десятилетиями.

148 От 2,2 года в Германии до 3,4 года в Соединенных Штатах в 1970 году. Полные данные см. в таблице S5.1, доступной онлайн.

149 От 4,1 года в Германии и в Соединенных Штатах до 6,1 года в Японии и 6,8 года в Италии в 2010 году. Для каждого года приведены усредненные показатели (например, стоимость капитала в 2010 году — это средний объем имущества, рассчитанный в интервале от 1 января 2010 года до 1 января 2011 года). Первые доступные расчеты по 2012–2013 годам ничем особенным не отличаются. См. техническое приложение.

Помимо пузырей: слабый рост, высокая норма накопления. Начнем с первого механизма, основанного на замедлении роста, сохранении высокого уровня сбережений и динамическом законе $\beta = s/g$. В таблице 5.1 мы показали средние значения темпов роста и нормы сбережений в восьми ключевых богатых странах в период с 1970 по 2010 год. Как мы уже отмечали во второй главе, в последние десятилетия темпы роста национального дохода на душу населения (или практически равные им темпы роста внутреннего производства на душу населения) в различных развитых странах были очень схожи. Если сравнить данные по ним за несколько лет, расхождение может быть значительным, что зачастую задевает национальную гордость и дает повод для зависти. Однако когда мы обращаемся к средним значениям на протяжении более продолжительных периодов, то оказывается, что все богатые страны растут приблизительно в одинаковом ритме. С 1970 по 2010 год средние темпы ежегодного роста национального дохода на душу населения составляли от 1,6 до 2% в восьми ключевых развитых странах мира, чаще всего от 1,7 до 1,9%. Учитывая неточность имеющихся статистических данных (особенно тех, что касаются индекса цен), расхождение вообще вряд ли может быть сколько-нибудь значительным[150].

Таблица 5.1
Темпы роста и норма сбережений в богатых странах в 1970–2010 годах

	Темпы роста национального дохода	Темпы роста населения	Темпы роста национального дохода на душу населения	Частные сбережения (очищенные от обесценения) В % к национальному доходу
США	2,8%	1,0%	1,8%	7,7%
Япония	2,5%	0,5%	2,0%	14,6%
Германия	2,0%	0,2%	1,8%	12,2%
Франция	2,2%	0,5%	1,7%	11,1%
Великобритания	2,2%	0,3%	1,9%	7,3%
Италия	1,9%	0,5%	1,6%	15,0%
Канада	2,8%	1,1%	1,7%	12,1%
Австралия	3,2%	1,4%	1,7%	9,9%

Примечание. Норма сбережений и темпы демографического роста среди богатых стран сильно различаются; темпы роста национального дохода на душу населения различаются намного меньше.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

В любом случае эти расхождения очень незначительны по сравнению с разницей в темпах демографического роста. В период с 1970 по 2010 год темпы роста населения были ниже 0,5% в Европе и Японии (с 1990 по 2010 год

150 Достаточно было бы изменить индекс цен (есть несколько конкурирующих между собой индексов, и ни один из них не совершенен) для того, чтобы положение стран относительно друг друга изменилось. См. техническое приложение.

они были ближе к 0% и даже слабоотрицательными в Японии), тогда как в Соединенных Штатах, Канаде и Австралии они составляли от 1 до 1,5% (см. таблицу 5.1). Именно поэтому в Соединенных Штатах и других «новых» странах общие темпы роста в данный период были заметно выше, чем в Европе и Японии: около 3% в год в первом случае (и даже немного больше), 2% во втором (или всего 1,5% в последние годы). Такая разница может показаться незначительной, однако, накапливаясь на протяжении длительного времени, она приводит к серьезным расхождениям, как мы видели во второй главе. Здесь мы хотим подчеркнуть, что подобная разница в темпах роста оказывает огромное воздействие на накопление капитала в долгосрочной перспективе и в значительной мере обуславливает более высокое соотношение между капиталом и доходом в Европе и Японии, чем в Америке.

Если мы перейдем к средней норме сбережения в период с 1970 по 2010 год, то и здесь мы обнаружим заметные колебания между странами. Норма частных сбережений составляет около 10–12% национального дохода, однако в Великобритании и Соединенных Штатах она снижается до 7–8%, а в Японии и в Италии возрастает до 14–15% (см. таблицу 5.1). За 40 лет это приводит к значительной разнице. Также можно отметить, что больше всего сберегают те страны, где наблюдается демографическая стагнация и население больше стареет (это можно объяснить желанием накопить средства перед уходом на пенсию или для того, чтобы оставить наследство), однако такая связь необязательна. Как мы отмечали выше, есть много причин, по которым люди решают сберегать больше или меньше. И нет ничего удивительного в том, что влияние оказывают самые разные факторы и различия между странами, обусловленные культурой, отношением к будущему и спецификой национальной истории, так же как и темпы демографического роста в конечном итоге предопределяются решениями о рождении ребенка, принимаемыми отдельными людьми, или миграционной политикой.

Если совместить колебания темпов роста и нормы сбережений, то можно будет легко объяснить, почему разные страны накапливают разные объемы капитала и почему соотношение между капиталом и доходом сильно выросло после 1970 года. Особенно ярким примером здесь является Япония: при норме сбережений около 15% и темпах роста, едва превышающих 2%, вполне логично, что в долгосрочной перспективе страна накопила капитал в размере шести-семи лет национального дохода. Это автоматическое следствие динамического закона накопления $\beta = s/g$. Не удивительно и то, что в Соединенных Штатах, где норма накопления намного меньше, чем в Японии, а рост — быстрее, соотношение между капиталом и доходом заметно ниже.

В целом если сравнить уровень частного имущества в 1970–2010 годах, который получается при расчете на основе нормы сбережения (и прибавляется к имуществу, имевшемуся в 1970 году), и уровень частного имущества, который действительно имел место в 2010 году, то результаты в большин-

стве стран окажутся очень схожими[151]. Совпадение не будет полным, что свидетельствует о значительной роли других факторов. Например, норма сбережений в Великобритании — к этому вопросу мы еще вернемся — кажется явно недостаточной для того, чтобы объяснить сильное увеличение частного имущества в рассматриваемый период.

Однако, если отвлечься от особенностей той или иной страны, полученные результаты логичны: накопление частного капитала в богатых странах между 1970 и 2010 годами можно во многом объяснить уровнем сбережений на протяжении данного периода (и изначальным объемом капитала), не прибегая к предположениям о сильном структурном повышении относительной цены активов. Иными словами, движение котировок недвижимых и биржевых активов, будь то в сторону повышения или снижения, всегда играет ведущую роль в краткосрочной и иногда в среднесрочной перспективе, однако уравновешивается в долгосрочном плане, когда начинает преобладать эффект объема.

Пример Японии и в этом отношении показателен. Если попытаться разобраться в причинах резкого повышения соотношения между капиталом и доходом в 1980-е годы и сильного снижения в начале 1990-х годов, то представляется очевидным, что ключевым явлением является пузырь на рынке недвижимости и на биржах, который сначала надулся, а затем лопнул. Однако если мы хотим понять общую эволюцию в период с 1970 по 2010 год, то эффект объема явно преобладает над эффектом цены. Рост японского частного имущества с трех лет национального дохода в 1970 году до шести лет в 2010 году практически полностью соответствует расчетам на основе нормы сбережений[152].

Две составляющие частных сбережений. Для полноты картины следует уточнить, что частные сбережения имеют две составляющие: во-первых, это сбережения, накопленные непосредственно частными лицами (т. е. та часть доступного дохода домохозяйств, которая не была потреблена сразу); во-вторых, сбережения, накопленные предприятиями для частных лиц, владеющих ими напрямую (в случае личных компаний) или косвенно (посредством финансовых вложений). Вторая составляющая соответствует прибыли, вновь вложенной компаниями в производство (ее также называют нераспределенной прибылью, или *retained earnings*), и в некоторых странах может достигать половины от общего объема частных сбережений (см. таблицу 5.2).

Если бы мы не учитывали эту вторую составляющую и принимали бы в расчет только сбережения домохозяйств в строгом смысле слова, то мы

151 См. график S5.1 (доступен онлайн).

152 Если точнее, соотношение между частным капиталом и национальным доходом, согласно имеющимся данным, увеличилось с 299% в 1970 году до 601% в 2010 году, тогда как при расчете на основе накопленных сбережений оно должно было вырасти с 299 до 616%. Таким образом, погрешность составляет 15% национального дохода при повышении на 300%, т. е. всего около 5%: в Японии в период с 1970 по 2010 год норма сбережений на 95% обусловила повышение соотношения между частным капиталом и национальным доходом. Точные расчеты по всем странам доступны онлайн.

пришли бы к заключению о том, что во всех странах объем сбережений явно недостаточен для объяснения роста частного имущества и что последний в значительной степени объясняется структурным повышением относительной цены активов, прежде всего цены акций. Такой вывод был бы верным с бухгалтерской точки зрения, однако выглядел бы искусственным с точки зрения экономики: в долгосрочном плане цена акций действительно растет быстрее, чем потребительские цены, однако это обусловлено в основном тем, что вновь вложенная в производство прибыль позволяет предприятиям увеличить свои размеры и капитал (а значит, речь идет об эффекте объема, а не об эффекте цены). Если же вновь вложенная прибыль включается в частные сбережения, то эффект цены в значительной степени исчезает.

Таблица 5.2
Частные сбережения в богатых странах в 1970–2010 годах

	Частные сбережения (очищенные от обесценения) В % к национальному доходу	в том числе чистые сбережения домохозяйств	в том числе чистые сбережения предприятий (чистая прибыль, вновь вложенная в производство)
США	7,7%	4,6%	3,1%
		60%	*40%*
Япония	14,6%	6,8%	7,8%
		47%	*53%*
Германия	12,2%	9,4%	2,8%
		77%	*23%*
Франция	11,1%	9,0%	2,1%
		81%	*19%*
Великобритания	7,3%	2,8%	4,6%
		38%	*62%*
Италия	15,0%	14,6%	0,4%
		97%	*3%*
Канада	12,1%	7,2%	4,9%
		60%	*40%*
Австралия	9,9%	5,9%	3,9%
		60%	*40%*

Примечание. Значительная часть частных сбережений (различающаяся по странам) обеспечивается нераспределенной прибылью предприятий.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

На практике акционеры исходят из того, что прибыль, немедленно распределенная в виде дивидендов, часто облагается более высокими налогами, чем прибыль, вновь вложенная в производство. По этой причине

владельцы капитала могут быть заинтересованы в том, чтобы направлять лишь ограниченную часть прибыли на уплату дивидендов (в зависимости от их непосредственных потребительских потребностей), а остальную сумму сберегать и вновь вкладывать в предприятие и его филиалы, даже если позже часть активов будет продана для получения прироста капитала (который, как правило, облагается меньшими налогами, чем дивиденды[153]). Различия между странами в том, что касается вновь вложенной в производство доли прибыли в общем объеме частных сбережений, также объясняются в значительной степени разницей в юридической и налоговой системах и отражают скорее бухгалтерские, а не действительно экономические расхождения. В таких условиях правильнее всего будет рассматривать прибыль предприятий, вновь вложенную в производство, как сбережения, накопленные их собственниками, а значит, как составляющую частных сбережений.

Также следует уточнить, что сбережения, которые принимаются в расчет в динамическом законе $\beta = s/g$, представляют собой сбережения, очищенные от обесценения капитала, т. е. новые сбережения, полученные после вычета той части валовых сбережений, за счет которой компенсируется износ зданий или оборудования (починка дыр в крыше и канализации, замена изношенной техники: автомобилей, компьютеров, станков и т. д.). Разница получается значительной, поскольку в развитых экономиках обесценение капитала ежегодно достигает от 10 до 15% национального дохода и поглощает около половины валовых накоплений, что составляет 25–30% национального дохода; в результате чистые сбережения также составляют 10–15% национального дохода (см. таблицу 5.3). Основная доля нераспределенной валовой прибыли используется прежде всего для поддержания в рабочем состоянии зданий и оборудования, и часто бывает так, что на инвестиции остается очень небольшая сумма — всего несколько процентов национального дохода — или же этот остаток измеряется отрицательными значениями, если нераспределенная валовая прибыль оказывается ниже обесценения капитала. Разумеется, лишь чистые сбережения увеличивают объем капитала: компенсация обесценения позволяет лишь избежать его уменьшения[154].

153 Когда компания выкупает свои собственные акции, она дает возможность своим акционерам получить прирост капитала, который, как правило, облагается меньшими налогами, чем если бы та же сумма была распределена в виде дивидендов. Важно понимать, что то же самое происходит, когда любая компания покупает акции другой компании, и что в целом предприятия, приобретающие ценные бумаги, позволяют частным лицам получить прирост.

154 В законе $\beta = s/g$ за s можно принять норму валовых сбережений (а не чистых). В этом случае закон будет выглядеть так: $\beta = s/(g + \delta)$ (где δ — это норма обесценения капитала, выраженная в процентах к объему капитала). Например, если норма валовых сбережений составляет $s = 24\%$, а норма обесценения капитала $\delta = 2\%$ от объема капитала, то при темпах роста $g = 2\%$ мы получает соотношение между капиталом и доходом, равное $\beta = s/(g + \delta) = 600\%$. См. техническое приложение.

Таблица 5.3
Валовые и чистые сбережения в богатых странах в 1970–2010 годах

	Валовые частные сбережения В % к национальному доходу	Минус: обесценение капитала	Равно: чистые частные сбережения
США	18,8%	11,1%	7,7%
Япония	33,4%	18,9%	14,6%
Германия	28,5%	16,2%	12,2%
Франция	22,0%	10,9%	11,1%
Великобритания	19,7%	12,3%	7,3%
Италия	30,1%	15,1%	15,0%
Канада	24,5%	12,4%	12,1%
Австралия	25,1%	15,2%	9,9%

Примечание. Значительная часть валовых сбережений (как правило, около половины) соответствует обесценению капитала и используется лишь для того, чтобы отремонтировать или заменить изношенный капитал.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Предметы длительного пользования и ценности. Уточним также, что в частных сбережениях — и, как следствие, в частном имуществе — мы не учитывали приобретение домохозяйствами предметов длительного пользования: мебели, бытовой техники, автомобилей и т. д. В этом мы следуем международным нормам национальной статистики, которые рассматривают используемые домохозяйствами предметы длительного пользования как относящиеся к немедленному потреблению (когда те же предметы приобретаются компаниями, их считают инвестициями с высокой степенью ежегодного обесценения). Однако это оказывает лишь ограниченное влияние на предмет нашего исследования, поскольку предметы длительного пользования всегда составляли относительно небольшую часть от общего объема имущества, которая не менялась с течением времени. Имеющиеся расчеты показывают, что во всех богатых странах общая стоимость предметов длительного пользования, которыми владели домохозяйства, как правило, составляла от 30 до 50% национального дохода на протяжении всего периода с 1970 по 2010 год, при этом никакой тенденции к ее снижению или увеличению не прослеживалось.

Иными словами, в начале 2010-х годов каждый владеет мебелью, холодильниками, автомобилями и другими подобными вещами на сумму, составляющую от трети до половины его дохода, т. е. от 10 до 15 тысяч евро при доходе в 30 тысяч евро на душу населения. Это немало, и в третьей части книги мы увидим, что эти предметы составляют основную часть богатства значительной части населения. Однако это очень немного в сравнении с общим объемом частного имущества, достигающего пяти-шести лет национального дохода, или 150–200 тысяч евро на душу населения, из которых примерно одна половина приходится на недвижимость, а другая — на чистые финан-

совые активы (банковские вклады, акции, облигации, различные вложения и т. д., очищенные от долгов) и на профессиональное имущество. Если бы мы включили предметы длительного потребления в частное имущество, то это привело бы к повышению на 30–50% уровня кривых на графике 5.3, но не оказало бы заметного влияния на процесс в целом[155].

Попутно отметим, что, помимо недвижимого и профессионального имущества, единственными нефинансовыми активами, которые учитываются в международных нормах национальной статистики, — мы их изучили для того, чтобы обеспечить логичность сравнений частного и национального имущества между странами, — являются «ценности», т. е. ценные предметы и драгоценные металлы (золото, серебро, украшения, произведения искусства и т. д.), которыми домохозяйства владеют как чистым средством накопления (или из-за их эстетической ценности) и которые в принципе не портятся — или портятся очень мало — с течением времени. Тем не менее ценные предметы стоят меньше, чем предметы длительного пользования (от 5 до 10% национального дохода в зависимости от страны или от 1 500 до 3 000 евро на душу населения при среднем национальном доходе в 30 тысяч евро), и оказывают второстепенное воздействие на общий объем частного имущества, в том числе и после недавнего повышения котировок золота[156].

Интересно, что, согласно историческим расчетам, имеющимся в нашем распоряжении, эти соотношения не сильно изменились в долгосрочном плане. Стоимость предметов длительного потребления, как правило, оценивалась в 30–50% национального дохода как в XIX, так и в XX веке. То же обнаруживается при обращении к расчетам национального богатства Великобритании, проведенным около 1700 года Грегори Кингом. По его мнению, общая стоимость мебели, посуды и т. д. равнялась примерно 30% национального дохода. Что касается ценных вещей и драгоценностей, то в долгосрочной перспективе наблюдается тенденция к снижению их стоимости с 10–15% национального дохода на рубеже XIX–XX веков до 5–10% сегодня. Согласно Грегори Кингу, их общая стоимость — включая металлические деньги — достигала 25–30% национального дохода около 1700 года. В любом случае речь идет о довольно ограниченных суммах по сравнению

155 При росте $g = 2\%$ чистые расходы на предметы длительного пользования должны составлять $s = 1\%$ национального дохода в год для накопления предметов длительного пользования в объеме, равном $\beta = s/g = 50\%$ национального дохода. Тем не менее эти предметы часто приходится заменять, в результате чего валовые расходы оказываются заметно выше. Например, при замещении раз в пять лет валовые расходы на предметы длительного пользования должны составлять 10% национального дохода для простой замены изношенных предметов и 11% для получения чистых расходов в размере 1% и капитала в виде предметов длительного пользования в размере 50% национального дохода (опять-таки при росте $g = 2\%$). См. техническое приложение.

156 Общая стоимость золота в мире в долгосрочном плане снизилась (2–3% частного имущества в XIX веке, менее 0,5% в конце XX века), однако она растет во время кризисов (золото служит валютой-убежищем) и в настоящее время составляет 1,5% частного имущества, из которых около пятой части приходится на центральные банки. Эти колебания впечатляют, однако они играют второстепенную роль по сравнению с общим объемом капитала. См. техническое приложение.

с имуществом, накопленным в королевстве: около семи лет национального дохода, в основном в виде сельскохозяйственных земель, жилых домов и других видов основного капитала (складов, фабрик, амбаров, скота, судов и т. д.), что, впрочем, Кинга обрадовало и удивило[157].

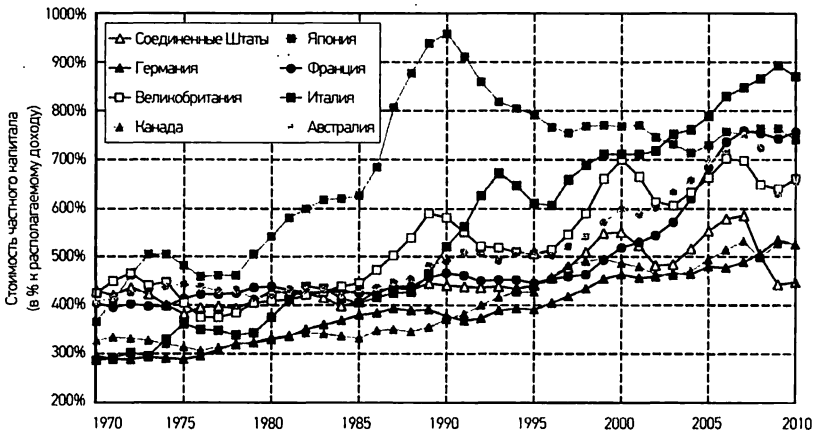
Частный капитал, выраженный в годах располагаемого дохода. Следует также подчеркнуть, что в богатых странах соотношение между капиталом и доходом в 2000–2010-е годы достигло бы еще более высокого уровня — бесспорно, максимального за всю историю, — если бы мы считали общий объем имущества в годах располагаемого, а не национального дохода, как мы делали до настоящего момента. Этот вопрос, на первый взгляд технический, требует некоторых разъяснений.

Располагаемый доход домохозяйств, или просто располагаемый доход, измеряет, как следует из названия, денежный доход, которым непосредственно располагают домохозяйства в данной стране. Для того чтобы перейти от национального дохода к располагаемому, нужно вычесть все налоги, сборы и отчисления и прибавить все денежные начисления (пенсии по возрасту, пособия по безработице, пособия на детей, социальные выплаты и т. д.). Вплоть до начала XX века государство и различные государственные органы играли ограниченную роль в экономической и социальной жизни (общий объем отчислений составлял около 10% национального дохода, которые в основном шли на финансирование ключевых функций государства: содержание полиции, армии, системы правосудия, дорог и т. д.), в результате чего располагаемый доход составлял порядка 90% национального дохода. Роль государства значительно возросла в течение XX века, и сегодня располагаемый доход достигает лишь 70–90% национального дохода в различных богатых странах. Из этого автоматически следует, что если мы выразим стоимость частного имущества в годах располагаемого (а не национального) дохода, как это иногда делается, то мы получим намного более высокие показатели. Например, в 2000–2010-е годы частный капитал в богатых странах составляет примерно от четырех до семи лет национального дохода и от пяти до девяти лет дохода располагаемого (см. график 5.4).

Оба способа измерения соотношения между капиталом и доходом можно оправдать в зависимости от той точки зрения, которую мы хотим занять. Соотношение, выраженное в годах располагаемого дохода, подчеркивает чисто монетарные аспекты и позволяет показать достигнутые сегодня масштабы частного имущества в сравнении с ежегодными доходами, которыми домохозяйства распоряжаются непосредственно (например, накапливают благодаря им сбережения). Это в некотором смысле отражает конкретную ситуацию, складывающуюся на банковских счетах домохозяйств, поэтому данные цифры важно иметь в виду. Однако

157 Пусть это не имеет особого значения, однако из соображений логики мы использовали один и тот же подход для исторических данных, представленных в третьей и четвертой главе, и данных, относящихся к 1970–2010 годам: предметы длительного пользования исключены из имущества, а ценные предметы включены в категорию «другие виды внутреннего капитала».

График 5.4
Частный капитал, выраженный в годах располагаемого дохода



Примечание. Соотношение между капиталом и доходом оказывается более высоким, когда выражается в годах располагаемого дохода, составляющего 70–80% от национального дохода.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

следует подчеркнуть, что разница между располагаемым и национальным доходами по определению измеряет стоимость государственных услуг, которыми домохозяйства пользуются бесплатно, прежде всего услуг в области здравоохранения и образования, непосредственно финансируемых государством. Эти «натуральные трансферты» имеют такую же стоимость, что и денежные трансферты, учитываемые при расчете располагаемого дохода: они избавляют людей от необходимости платить схожие суммы — а иногда и заметно более высокие — частным производителям услуг в области образования и здравоохранения. Если их не учитывать, это может привести к искажению определенных процессов или сравнений между странами. Именно поэтому, на наш взгляд, предпочтительнее выражать имущество в годах национального дохода: это позволяет подходить к понятию дохода с экономической, а не с чисто монетарной точки зрения. Когда в этой книге мы говорим о соотношении между капиталом и доходом без дополнительных уточнений, мы всегда имеем в виду соотношение между объемом капитала и национальным доходом[158].

Фонды и другие собственники капитала. Для полноты картины также важно отметить, что мы включили в частное имущество активы и пассивы, принадлежащие не только частным лицам («домохозяйствам», согласно терминологии национальной статистики), но и фондам и другим некоммерческим ассоциациям («некоммерческим организациям», согласно терминологии национальной статистики). Уточним, что в данную категорию входят лишь те фонды и ассоциации, которые финансируются в основном за счет пожертвований частных лиц или доходов с собственности

158 В четвертой части книги мы вернемся к вопросу о налогах, трансфертах и перераспределении, осуществляемом государством, и особенно к вопросу об их воздействии на неравенство и на накопление и перераспределение капитала.

последних. Организации, существующие за счет государственных субсидий, включены в категорию государственных органов, а те, что зависят прежде всего от доходов с продаж, — в категорию компаний.

На практике эти границы размыты и подвижны, и есть определенная доля произвольности в отнесении имущества фондов в раздел частного, а не государственного имущества или в выделении его в отдельную категорию. На самом деле речь идет о довольно оригинальной форме собственности, которая является промежуточным звеном между исключительно частной и сугубо государственной собственностью. Рассматриваем ли мы собственность, принадлежавшую Церкви в различные столетия, или собственность, которой владеют «Врачи без границ» или фонд Билла и Мелинды Гейтсов, очевидно, что перед нами предстают разнообразные юридические лица, преследующие специфические цели.

Тем не менее следует подчеркнуть, что этот вопрос имеет довольно ограниченное значение, поскольку размер имущества, принадлежащего этим юридическим лицам, как правило, невелик по сравнению с тем, чем располагают физические лица. Если проанализировать расчеты, касающиеся различных богатых стран в период с 1970 по 2010 год, то обнаруживается, что доля фондов и других некоммерческих ассоциаций в частном имуществе всегда была ниже 10% и, как правило, ниже 5%, хотя показатели по странам отличались друг от друга: всего 1% во Франции, около 3–4% в Японии и вплоть до 6–7% от общего объема частного имущества в Соединенных Штатах. Исторические источники показывают, что общая стоимость церковной собственности во Франции XVIII века составляла примерно 7–8% от стоимости частного имущества, т. е. около 50–60% национального дохода той эпохи (эта собственность была частично конфискована и распродана во время Французской революции для погашения государственного долга, накопленного при Старом режиме[159]). Иными словами, до революции Церковь владела большей собственностью — в соотношении к общему объему имущества, — чем состоятельные американские фонды в начале двадцать первого столетия. Интересно отметить, что при этом показатели в обоих случаях близки.

Речь идет о весомых имущественных позициях, особенно если их сравнить со слабоположительными — а иногда и отрицательными — позициями государства в различные эпохи. Однако по сравнению с частным имуществом эти цифры выглядят скромно. Присоединение фондов к домохозяйствам никак не влияет на общую эволюцию соотношения между частным капиталом и национальным доходом в долгосрочной перспективе. Это присоединение оправдано еще и потому, что зачастую нелегко провести границу между, с одной стороны, различными юридическими структурами: фондами, траст-фондами и т. д., которые сегодня используются состоятельными людьми для управления активами и продвижения их частных интересов (и которые в национальных счетах напрямую включаются в категорию физических лиц, если их удается выявить), и, с другой стороны,

159 См. техническое приложение.

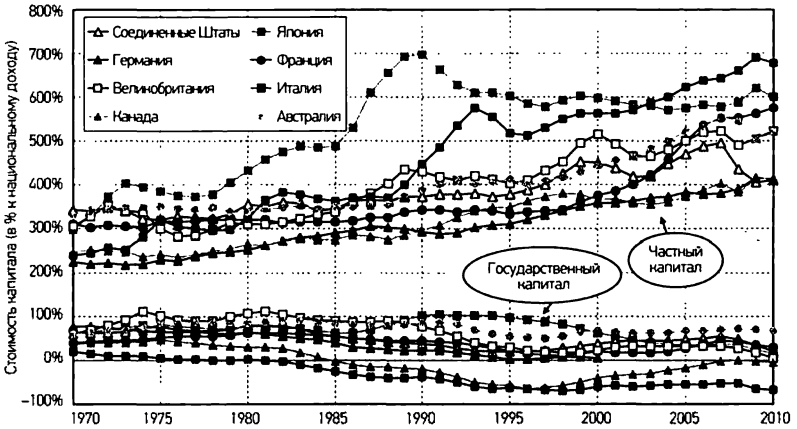
фондами и ассоциациями, представляющими общественный интерес. Мы вернемся к этому тонкому вопросу в третьей части книги, когда обратимся к изучению динамики имущественного неравенства, особенно в том, что касается очень крупных состояний, в мировом масштабе в XXI веке.

Приватизация имущества в богатых странах. Быстрое увеличение объемов частного имущества, наблюдавшееся с 1970 по 2010 год в богатых странах, особенно в Европе и Японии, объясняется прежде всего замедлением роста и сохранением высокой нормы накоплений согласно закону $\beta = s/g$. Однако феномен возвращения частного капитала принял такие масштабы еще и потому, что этот основной механизм усиливается двумя дополнительными факторами: во-первых, тенденцией к приватизации и постепенному перетеканию государственного богатства в частные руки; во-вторых, долгосрочным феноменом восстановления цен активов.

Начнем с приватизации. Мы уже отмечали в предыдущей главе сильное падение доли государственного капитала в капитале национальном в течение последних десятилетий, прежде всего во Франции и Германии, где чистое государственное имущество достигало четверти — а то и трети — национального имущества в 1950–1970-е годы, а сегодня составляет всего несколько процентов (государственные активы позволяют лишь уравновесить долги). На самом деле этот процесс затронул все богатые страны: в восьми ключевых развитых экономиках планеты с 1970 по 2010 год наблюдалось постепенное сокращение соотношения между государственным капиталом и национальным доходом и одновременно повышение соотношения между частным капиталом и национальным доходом (см. график 5.5). Иными словами, возвращение частного имущества отчасти отражает тенденцию к приватизации национального имущества. Конечно, рост частного капитала во всех странах заметно превышал снижение капитала государственного, в результате чего национальный капитал, измеренный в годах национального дохода, существенно возрос. Однако он вырос меньше, чем частный капитал, что было обусловлено тенденцией к приватизации.

Пример Италии особенно показателен. Чистое государственное имущество было слабоположительным в 1970-е годы, а затем стало существенно отрицательным в 1980–1990-е годы в результате огромного бюджетного дефицита. В целом с 1970 по 2010 год государственное богатство уменьшилось примерно на один год национального дохода. В то же время частное имущество увеличилось с двух с половиной лет национального дохода в 1970 году до почти семи лет в 2010 году, т. е. рост составил четыре с половиной года. Иными словами, снижение государственного имущества составило от одной пятой до четверти увеличения имущества частного, что довольно существенно. Итальянское национальное имущество, конечно, заметно выросло: с двух с половиной лет национального дохода в 1970 году до примерно шести лет в 2010 году, однако не так сильно, как частное имущество, чей поразительный рост был отчасти искусственным, поскольку примерно четверть его пришлась на увеличение долга одной части Италии перед другой. Вместо того чтобы платить налоги для обеспечения сбалан-

График 5.5
Частный и государственный капитал в богатых странах в 1970–2010 годах



Примечание. В Италии частный капитал увеличился с 240 до 680% национального дохода с 1970 по 2010 год, тогда как государственный капитал уменьшился с 20 до –70%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

сированности государственного бюджета, итальянцы, по крайней мере те из них, которые располагают средствами, одалживали деньги правительству, покупая казначейские облигации или государственные активы. Это позволило им увеличить свое частное имущество, тогда как национальное имущество от этого ничего не получило.

Можно констатировать, что, несмотря на высокую норму частных сбережений (около 15% национального дохода), национальные сбережения в Италии в период с 1970 по 2010 год не достигали 10% национального дохода. Иными словами, более трети частных сбережений поглощалось дефицитом государственного бюджета. Эту схему мы обнаруживаем во всех богатых странах, но, как правило, она принимала не столь крайние формы, как в Италии. В большинстве стран государственные сбережения были отрицательными, а это означает, что государственные инвестиции были ниже государственного дефицита, т. е. государство вкладывало денег меньше, чем занимало, — иными словами, текущие расходы финансировались за счет займов. Во Франции, Германии, Великобритании, Соединенных Штатах дефицит государственного бюджета превосходил государственные капиталовложения в среднем на 2–3% национального дохода в период с 1970 по 2010 год, а не на 6%, как в Италии (см. таблицу 5.4)[160].

160 Чистые государственные капиталовложения обычно невелики (как правило, они составляют от 0,5 до 1% национального дохода, причем на валовые государственные инвестиции приходится 1,5–2%, а на обесценение капитала — 0,5–1%). В результате отрицательные государственные сбережения зачастую не сильно отличаются от дефицита государственного бюджета. Хотя есть и исключения: государственные капиталовложения выше в Японии, где государственные сбережения слабоположительны, несмотря на существенный дефицит бюджета. См. техническое приложение.

Таблица 5.4
Государственные и частные сбережения в богатых странах в 1970–2010 годах

	Национальные сбережения (частные + государственные) (очищенные от обесценения). В % к национальному доходу	в том числе: частные сбережения	в том числе: государственные сбережения
США	5,2%	7,6%	–2,4%
Япония	14,6%	14,5%	0,1%
Германия	10,2%	12,2%	–2,0%
Франция	9,2%	11,1%	–1,9%
Великобритания	5,3%	7,3%	–2,0%
Италия	8,5%	15,0%	–6,5%
Канада	10,1%	12,1%	–2,0%
Австралия	8,9%	9,8%	–0,9%

Примечание. Значительная (и отличающаяся от страны к стране) часть частных сбережений поглощается бюджетным дефицитом, вследствие чего национальные сбережения (частные + государственные) оказываются ниже, чем частные.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Наконец, во всех богатых странах снижение государственных сбережений и, как следствие, сокращение государственного имущества в значительной степени обеспечивает рост частного имущества (от десятой части до четверти, в зависимости от страны). Это не главное объяснение, однако это нужно учитывать.

Кроме того, вероятно, что имеющиеся расчеты недооценивают стоимость государственных активов в 1970-е годы, особенно в Великобритании (возможно, также в Италии и Франции), а значит, не дают нам в полной мере оценить масштабы перетекания государственного богатства в частные руки[161]. Это могло бы служить ответом на вопрос, почему британское частное имущество так сильно выросло в период с 1970 по 2010 год несмотря на явно недостаточные частные сбережения, особенно во время волн приватизации государственных предприятий в 1980–1990-е годы, которая зачастую проводилась по заниженным ценам ради привлечения покупателей.

Важно уточнить, что перетекание собственности из государственного сектора в частный начиная с 1970-х годов имело место не только в богатых странах. Тот же процесс можно обнаружить на всех континентах. В мировом масштабе самая масштабная приватизация последних десятилетий и вообще во всей истории капитала, разумеется, имела место в странах бывшего советского блока.

161 Эта вероятная недооценка обусловлена незначительным количеством сделок по государственным активам в этот период. См. техническое приложение.

Расчеты, которыми мы располагаем, очень несовершенны, однако они указывают, что частное имущество в России и в странах бывшей Восточной Европы на рубеже 2000–2010-х годов составляло около четырех лет национального дохода, а государственное имущество, как и в богатых странах, было очень небольшим. Расчеты, касающиеся 1970–1980-х годов, т. е. эпохи, предшествовавшей падению Берлинской стены и краху коммунистических режимов, еще менее совершенны. Однако все указывает на то, что распределение было прямо противоположным: частное имущество было незначительным (маленькие личные участки земли, часть жилой недвижимости в тех коммунистических странах, которые терпимее относились к частной собственности, но их стоимость в любом случае была ниже одного года национального имущества), а государственный капитал включал в себя весь промышленный капитал и бóльшую часть национального капитала, т. е. по приблизительным оценкам от трех до четырех лет национального дохода. Иными словами, уровень национального капитала не изменился: просто распределение между государственным и частным капиталом стало ровно противоположным.

Резюмируя, можно сказать, что быстрый рост частного имущества в России и в Восточной Европе в период с конца 1980-х по 2000-е годы, который в случае отдельных личностей принял форму чрезвычайно быстрого обогащения (здесь можно вспомнить о российских «олигархах»), разумеется, никак не связан со сбережениями и с динамическим законом $\beta = s/g$. Речь идет о прямом перетекании прав собственности на капитал от государства к частным лицам. Приватизация национального имущества, наблюдавшаяся в развитых странах с 1970–1980-х годов, может рассматриваться как очень смягченная форма этого экстремального процесса.

Исторический рост цен на активы. Последним фактором, объясняющим рост соотношения между капиталом и доходом в течение последних десятилетий, является историческое повышение цен на активы. Иными словами, период 1970–2010 годов невозможно анализировать корректно, не обращаясь к более длительному историческому контексту, охватывающему период с 1910 по 2010 год. Мы не располагаем полными историческими данными по всем развитым странам, однако ряды данных, установленные нами для Великобритании, Франции, Германии и Соединенных Штатов, дают близкие результаты, которые мы здесь приводим.

Если обратиться к периоду с 1910 по 2010 год или даже с 1870 по 2010 год в целом, то можно констатировать, что общая эволюция соотношения между капиталом и доходом отлично объясняется динамическим законом $\beta = s/g$. Прежде всего, тот факт, что в долгосрочной перспективе соотношение между капиталом и доходом в Европе выше, чем в Америке, полностью коррелирует с разницей в норме накопления и особенно в темпах роста на протяжении минувшего столетия[162]. Падение в период

162 С 1870 по 2010 год средние темпы роста национального дохода составляли в среднем 2–2,2% в Европе (из них 0,4–0,5% приходились на рост населения) и 3,4% в Соединенных Штатах (из них 1,5% приходились на население). См. техническое приложение.

с 1910 по 1950 год коррелирует с низкими национальными сбережениями и разрушениями, имевшими место в эту эпоху, а тот факт, что повышение соотношения между капиталом и доходом в 1980–2010 годах происходило быстрее, чем в 1950–1980 годах, коррелирует со снижением темпов роста.

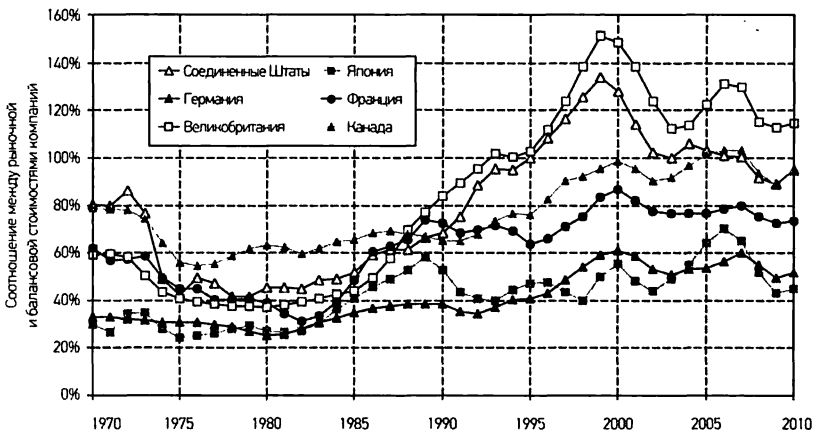
Тем не менее нижняя точка, достигнутая в 1950 году, оказалась ниже, чем можно было бы предположить исходя из простой логики накопления, выраженной в законе $\beta = s/g$. Для понимания глубины падения в середине XX века необходимо учесть тот факт, что после Второй мировой войны цены на недвижимые и биржевые активы находились на исторически низком уровне по многим причинам, изложенным в двух предыдущих главах (политика замораживания арендной платы и финансовое регулирование, неблагоприятный для частного капитализма политический климат), а затем, с 1950-х годов, начали постепенно восстанавливаться и ускорились с 1980-х годов.

По нашим расчетам, исторический процесс восстановления цен активов к сегодняшнему дню завершился: оставляя за рамками краткосрочные скачки и колебания, можно сказать, что подъем 1950–2010 годов более или менее компенсировал снижение 1910–1950 годов. Однако было бы слишком смелым утверждать, что фаза структурного повышения относительной цены активов полностью закончилась и что в ближайшие десятилетия цена активов будет расти в том же темпе, что и потребительские цены. С одной стороны, исторические источники неполны и несовершенны, поэтому сравнение цен в течение столь длительных периодов может быть лишь приблизительным. С другой стороны, есть множество теоретических причин, по которым цена активов может меняться иначе, чем другие долгосрочные цены: например, потому что для некоторых видов активов — зданий, оборудования — технический прогресс предопределяет темпы развития, отличающиеся от средних темпов роста экономики, или же вследствие значения определенных исчерпаемых природных ресурсов (к этому мы еще вернемся).

Наконец, оставляя за рамками вопрос о кратко- и среднесрочных пузырях, которыми всегда сопровождается эволюция цены капитала, и о возможных долгосрочных структурных различиях, мы должны еще раз подчеркнуть тот факт, что цена капитала до определенной степени является политическим и социальным конструктом: она отражает понятие собственности, которое преобладает в данном обществе, и зависит от проводимой политики и институтов, регулирующих отношения между различными социальными группами, прежде всего между теми, кто владеет капиталом, и теми, кто им не располагает. Это справедливо, например, для цен на недвижимость, которые зависят от действующего регулирования отношений между собственниками и квартиросъемщиками и от повышения стоимости арендной платы. Это также касается биржевых котировок, как мы видели в предыдущей главе, когда речь шла об относительно низкой рыночной стоимости немецких компаний.

С этой точки зрения интересно исследовать эволюцию соотношения между рыночной и балансовой стоимостью компаний в странах, данными по которым мы располагаем, в период с 1970 по 2010 год (см. график 5.6). Читатели, считающие эти вопросы сугубо техническими, могут сразу перейти к следующему разделу.

График 5.6
Рыночная и балансовая стоимости компаний



Примечание. Коэффициент Q Тобина (соотношение между рыночной и балансовой стоимостями компаний) повышался в богатых странах начиная с 1970–1980-х годов.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Рыночная стоимость котируемых компаний соответствует биржевой капитализации. Рыночная стоимость компаний, не выходящих на биржу либо потому, что они слишком мелкие, либо из-за нежелания обращаться к биржевому рынку (например, для того, чтобы сохранить семейный характер, что может происходить даже в случае очень крупных фирм), в национальных счетах рассчитывается на основе биржевых котировок компаний, котируемых на бирже и имеющих максимально схожие характеристики (сфера деятельности, размеры и т. д.), с учетом «ликвидности» данного рынка[163]. Это и есть та рыночная стоимость, которую мы использовали до сих пор для измерения объемов частного и национального имущества. Балансовая стоимость, которую также называют стоимостью на бухгалтерском балансе (*book value*), или чистым балансовым активом, или собственными фондами, равна совокупной стоимости всех активов: недвижимости, оборудования, станков, патентов, мажоритарных или миноритарных пакетов акций в филиалах и других компаниях, денежных средств и т. д., учтенных в балансе компании, за вычетом всех долгов.

163 Стоимость некотируемой компании, доли которой очень сложно продать, поскольку сделки немногочисленны, в результате чего на поиски заинтересованного покупателя, возможно, уйдет немало времени, может оцениваться на 10 или 20% ниже, чем стоимость подобной компании, которая присутствует на бирже и для которой всегда можно найти заинтересованного покупателя или продавца в течение рабочего дня.

В принципе в отсутствие какой-либо неопределенности рыночная и балансовая стоимости компаний должны были бы совпадать и соотношение между ними должно было бы быть равным единице (или 100%). При создании компании так обычно и бывает. Если акционеры подписываются на акции на сумму 100 миллионов евро, которые компания пускает на приобретение служебных помещений и оборудования стоимостью 100 миллионов евро, то и рыночная, и балансовая стоимости будут равны 100 миллионам. То же происходит, когда компания занимает 50 миллионов на покупку новых станков стоимостью 50 миллионов: чистый балансовый актив, равно как и биржевая капитализация, по-прежнему будет составлять 100 миллионов (150 миллионов активов минус 50 миллионов долгов). Ничего не изменится и тогда, когда компания получит прибыль в размере 50 миллионов евро и решит отложить их для финансирования новых инвестиций на сумму 50 миллионов: биржевые котировки будут составлять столько же (потому что все знают, что компания обладает новыми активами), в результате чего и рыночная, и балансовая стоимости вырастут до 150 миллионов.

Трудность заключается в том, что жизнь компании очень быстро становится намного более сложной и неопределенной: например, по истечении некоторого времени никто уже не понимает, были ли инвестиции в 50 миллионов, осуществленные несколькими годами ранее, так уж полезны для экономической деятельности компании. В этот момент балансовая и рыночная стоимости уже могут различаться. Компания по-прежнему записывает на свой баланс осуществленные инвестиции — приобретение служебных помещений, станков, оборудования, патентов и т. д. — по их рыночной стоимости, вследствие чего ее балансовая стоимость остается неизменной[164]. Что же касается рыночной стоимости компании, т. е. биржевой капитализации, то она может быть заметно ниже или выше в зависимости от того, насколько пессимистично или оптимистично финансовые рынки оценивают способность компании использовать инвестиции для стимулирования своей деятельности и получения прибыли. Именно поэтому на практике всегда можно наблюдать сильные колебания соотношения между рыночной и балансовой стоимостями на уровне отдельных компаний. Например, в случае французских фирм, входивших в биржевой индекс CAC 40 в 2012 году, это соотношение, также называемое коэффициентом

164 Согласованные международные нормы, которые используются в национальных счетах и которые применяем и мы, указывают, что активы, как и пассивы, всегда оцениваются по их рыночной стоимости на момент составления баланса (т. е. по стоимости, которая могла бы быть получена, если бы компания решила ликвидировать и распродать свои активы; в случае необходимости эта стоимость рассчитывается на основе недавних сделок). Частные бухгалтерские нормы, используемые компаниями при публикации своего баланса, не всегда совпадают с нормами, применяемыми в национальных счетах, и различаются по странам, что создает множество проблем, связанных с финансовым и экономическим регулированием и с вопросами налогообложения. Мы вернемся к этим вопросам в четвертой части книги.

Q Тобина (по имени экономиста Джеймса Тобина, впервые его предложившего), варьировалось от всего 20% до более 340%[165].

Труднее понять, почему коэффициент Q Тобина, охватывающий всю совокупность компаний данной страны, регулярно оказывается выше или ниже единицы. Как правило, этому дается два объяснения.

Если некоторые нематериальные инвестиции (расходы, осуществленные с целью увеличить стоимость фирмы, или же расходы на исследования и развитие) не учитываются в балансе, то вполне логично, что рыночная стоимость в среднем оказывается выше балансовой. Этим можно объяснить, почему соотношение между ними ненамного превышало единицу в Соединенных Штатах (около 100–120%) и особенно в Великобритании (около 120–140%) в конце 1990-х и в течение 2000-х годов. Вместе с тем следует отметить, что соотношение, превышающее единицу, отражает также тот факт, что в обеих странах существовали биржевые пузыри. Коэффициент Q Тобина быстро вернулся к единице после схлопывания пузыря интернет-компаний в 2001–2002 годах и во время финансового кризиса 2008–2009 годов (см. график 5.6).

Напротив, если факт обладания акциями компании не обеспечивает всей полноты власти, поскольку акционеры должны считаться с другими «заинтересованными сторонами» (представителями наемных работников, местными или национальными властями, ассоциациями потребителей и т.д.) в рамках долгосрочных отношений, как это происходит в случае рейнского капитализма, упомянутого в предыдущей главе, то вполне логично, что рыночная стоимость в среднем ниже балансовой. Этим можно объяснить то, что соотношение между ними было немного ниже единицы во Франции (около 80%) и особенно в Германии и Японии (около 50–70%) в 1990–2000-е годы, тогда как в англосаксонских странах оно приближалось к 100% или превышало это значение (см. график 5.6). Следует также отметить, что биржевая капитализация рассчитывается на основе цены акций в текущих сделках, в ходе которых, как правило, продаются миноритарные доли, а не контрольные пакеты, стоящие намного больше текущей цены — обычно на 20%. Этим можно объяснить снижение коэффициента Q Тобина до 80%, в том числе и в отсутствие каких-либо заинтересованных сторон, помимо миноритарных акционеров.

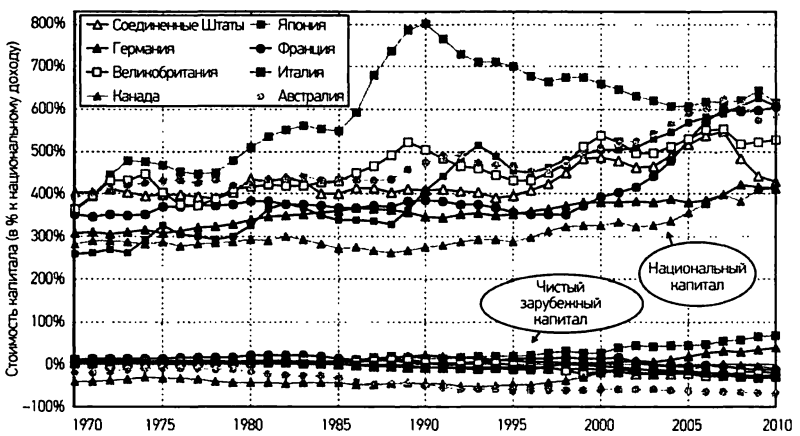
Помимо этих интересных различий между странами, которые подтверждают тот факт, что цена капитала всегда зависит от правил и институтов изучаемой страны, мы можем констатировать общую тенденцию к повышению коэффициента Q Тобина в богатых странах с 1970-х годов, отражающую феномен исторического роста цен активов. В целом, если учитывать повышение цен на биржах и в сфере недвижимости, можно считать, что рост цен активов обусловил от четверти до трети повышения соотношения между национальным капиталом и национальным доходом

165 См., например, «Финансовое лицо CAC 40», отчет бухгалтерской экспертной группы агентства Ricol Lasteyrie от 26 июля 2012 года. Те же крайние колебания коэффициента Q Тобина обнаруживаются во всех странах и на всех биржевых рынках.

в богатых странах с 1970 по 2010 год (хотя есть существенные различия между странами[166]).

Национальный капитал и чистые зарубежные активы в богатых странах. Как мы уже отмечали в предыдущих главах, огромные зарубежные активы, принадлежавшие накануне Первой мировой войны богатым странам, особенно Великобритании и Франции, полностью исчезли в ходе потрясений 1914–1945 годов и с тех пор так и не вернулись на прежний уровень. Действительно, если мы обратимся к уровню национального и чистого зарубежного капитала в богатых странах в период с 1970 по 2010 год, то может показаться, что зарубежные активы имели ограниченное значение: иногда они были слабоположительными, иногда — слабоотрицательными в зависимости от страны и от года, однако по сравнению с национальным капиталом они были очень небольшими. Иными словами, сильный рост национального капитала в богатых странах отражает прежде всего увеличение внутреннего капитала в различных странах, а чистые иностранные активы, на первый взгляд, играли здесь сравнительно меньшую роль (см. график 5.7).

График 5.7
Национальный капитал в богатых странах в 1970–2010 годах



Примечание. Чистые зарубежные активы Японии и Германии составляли от полугода до одного года национального дохода в 2010 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Однако такой вывод был бы преждевременным. Япония и Германия накопили значительные чистые зарубежные активы в течение последних десятилетий, особенно в 2000-е годы (в немалой степени это стало автоматическим следствием положительного сальдо их торгового баланса). В начале 2010-х годов чистые зарубежные активы составляют порядка 70% японского национального дохода, а чистые внешние позиции Германии приближаются к 50% ее национального дохода. Конечно, это существенно

166 См. техническое приложение.

меньше, чем зарубежные активы, которыми накануне Первой мировой войны располага Великобритания (около двух лет национального дохода) или Франция (более года). Однако, учитывая скорость, с которой проходило это накопление, вполне естественно задаться вопросом о том, как эта эволюция будет протекать дальше[167]. Насколько одни страны будут принадлежать другим на протяжении XXI века? Можно ли достичь или даже превзойти внушительные внешние позиции, которые наблюдались в эпоху колониализма?

Для корректного исследования этого вопроса нам следует обратиться к анализу положения в нефтедобывающих и в развивающихся странах (начиная с Китая), по которым мы располагаем очень ограниченными историческими данными — поэтому до настоящего момента мы и уделяли им мало внимания, — но намного более удовлетворительным материалом, касающимся современного периода. Также следует учитывать имущественное неравенство в индивидуальном плане и внутри каждой страны, а не только между странами. К вопросу о динамике распределения капитала в мировом масштабе мы вернемся в третьей части книги.

На данном этапе мы лишь отметим, что логика закона $\beta = s/g$ может автоматически привести к очень сильным имущественным дисбалансам на международном уровне, как это ярко демонстрирует пример Японии. При схожем уровне развития небольшая разница в темпах роста или в норме сбережений может привести к тому, что в одних странах соотношение между капиталом и доходом будет существенно выше, чем в других. В этом случае вполне естественно ожидать, что первые будут осуществлять масштабные инвестиции во вторые, что может вызвать серьезную политическую напряженность. Пример Японии показывает, что высокий уровень соотношения между капиталом и доходом в уравнении $\beta = s/g$ может также создать риск другого рода. Если жители одной страны предпочитают приобретать внутренние активы, например недвижимость в Японии, то это может взвинтить цены до прежде невиданного уровня. С этой точки зрения интересно отметить, что японский рекорд 1990 года недавно был побит в Испании, где общая стоимость чистого частного имущества достигла восьми лет национального дохода накануне кризиса 2007–2008 годов, т. е.

167 В начале 2010-х годов положительное сальдо торгового баланса Германии достигает 6% ВВП, что позволяет ей быстро накапливать активы в остальном мире. Для сравнения: положительное сальдо Китая составляет всего 2% от его ВВП (и в том, и в другом случае сальдо приближается к 170–180 миллиардам евро ежегодно, однако китайский ВВП в три раза выше немецкого: около 10 триллионов евро против трех триллионов). Также можно отметить, что пяти лет немецкого положительного сальдо хватит на то, чтобы купить всю парижскую недвижимость, а еще пяти лет будет достаточно для приобретения компаний, входящих в индекс CAC 40 (то и другое стоит примерно по 800–900 миллиардов). Вместе с тем большое сальдо, по-видимому, больше отражает динамику конкурентоспособности Германии, а не осознанное стремление к накоплению. Можно предположить, что внутренний спрос вырастет, — тогда в ближайшие годы сальдо уменьшится. В нефтедобывающих странах, которые осознанно делают ставку на накопление зарубежных активов, положительное торговое сальдо превышает 10% ВВП (в Саудовской Аравии и в России) или даже десятки процентов ВВП (в нефтедобывающих микрогосударствах). См. двенадцатую главу и техническое приложение.

превысила на один год японские показатели 1990 года[168]. Испанский пузырь начал сдуваться очень быстро в 2010–2011 годах, как и японский пузырь в начале 1990-х годов. Вполне вероятно, что в будущем сформируются еще более масштабные пузыри по мере того, как соотношение между капиталом и доходом в формуле $\beta = s/g$ будет достигать новых вершин. Отметим попутно, что рассмотрение под таким углом исторической эволюции соотношения между капиталом и доходом и данных национальных счетов по объемам и потокам представляет определенный интерес, поскольку позволяет вовремя обнаружить переоценку активов и применить адекватные экономические и финансовые меры для смягчения спекулятивного энтузиазма финансовых учреждений данной страны[169].

Также следует отметить, что небольшие чистые позиции могут скрывать огромные валовые позиции. Так, одна из отличительных черт современной финансовой глобализации заключается в том, что каждая страна в значительной степени принадлежит другим странам, что не только затрудняет понимание распределения имущества в мировом масштабе, но и усиливает уязвимость небольших стран и нестабильность распределения чистых позиций в мировом масштабе. В целом начиная с 1970–1980-х годов прослеживается мощная тенденция к финансиализации экономики и структуры имущества, в результате которой масса активов и пассивов, принадлежащая различным категориям (домохозяйствам, компаниям, управленческому аппарату), увеличивалась еще быстрее, чем чистая стоимость имущества. В начале 1970-х годов общий объем финансовых активов и пассивов не превышал четырех-пяти лет национального дохода в большинстве стран. В начале 2010-х годов он, как правило, составляет от 10 до 15 лет национального дохода (в Соединенных Штатах, Японии, Германии и Франции) или даже более 20 лет в случае Великобритании, что является абсолютным историческим рекордом[170]. Это отражает беспрецедентное развитие взаимного участия финансовых и нефинансовых компаний одной страны (и прежде всего значительное раздувание балансов

168 См. дополнительный график S5.2 (доступен онлайн).

169 В случае Испании все отмечали сильный рост индексов рынка недвижимости и биржи в 2000-е годы. Однако в отсутствие точных ориентиров очень трудно определить, в какой момент оценки стоимости становятся чрезмерными. Преимущество соотношения между капиталом и доходом заключается в том, этот показатель как раз служит таким ориентиром, позволяя проводить сравнения во времени и пространстве.

170 См. графики S5.3–S5.4 (доступны онлайн). Также следует подчеркнуть, что в балансах, рассчитанных центральными банками и статистическими ведомствами, учитываются лишь первичные финансовые активы (займы, акции, облигации и различные ценные бумаги), но не деривативы (которые приравниваются к страховым контрактам, скорректированным по первичным активам, или же к пари, в зависимости от точки зрения на проблему), которые привели бы к еще большему увеличению общей суммы (от 20 до 30 лет национального дохода, в зависимости от принятых методов подсчета). Тем не менее важно понимать, что эта масса финансовых активов и пассивов, которые сегодня превосходят все показатели, наблюдавшиеся в прошлом (в XIX веке и накануне Первой мировой войны общий объем финансовых активов и пассивов не превышал четырех-пяти лет национального дохода), по определению никак не влияет на уровень чистого имущества (равно как и сумма ставок, сделанных во время спортивного состязания, не влияет на уровень национального имущества). См. техническое приложение.

банков, несравнимое с ростом их собственных фондов), а также взаимоотношений между странами.

С этой точки зрения важно отметить, что феномен взаимного участия на международном уровне принял намного большие масштабы в европейских странах, где он затронул прежде всего Великобританию, Германию и Францию (здесь финансовые активы, принадлежащие другим странам, составляют от четверти до половины от общего объема внутренних финансовых активов, что весьма существенно), чем в более крупных экономиках, таких как Соединенные Штаты и Япония (где этот показатель не превышает десятой части)[171]. Это усиливает ощущение экспроприации, прежде всего в Европе, которое иногда приобретает чрезмерные формы (быстро забывают, что не только национальные компании и государственный долг этих стран в значительной степени принадлежат остальному миру, но и сами эти страны владеют не меньшими активами за рубежом в виде договоров по страхованию жизни и множества других финансовых продуктов), но имеет под собой основания. Действительно, такая структура баланса делает уязвимыми небольшие страны, прежде всего в Европе, в том смысле, что мелкие «ошибки» в оценках финансовых активов или пассивов, принадлежащих разным странам, могут приводить к огромным колебаниям чистых имущественных позиций[172]. Кроме того, можно констатировать, что эволюция чистых имущественных позиций различных стран определяется не только накоплением положительного (или отрицательного) сальдо торгового баланса, но и очень сильными колебаниями доходности финансовых активов и пассивов данной страны[173]. Уточним также, что значительная часть этих международных позиций отражает скорее фиктивные финансовые потоки, связанные со стратегией опти-

171 Например, финансовые активы, которыми остальной мир владеет во Франции, достигали 310% национального дохода в 2010 году, а финансовые активы, принадлежавшие французским гражданам в мире, составляли 300% национального дохода, в результате чего имущественные позиции оказывались отрицательными и равнялись –10%. В Соединенных Штатах отрицательные позиции, равные –20% национального дохода, отражают тот факт, что остальной мир располагает в США финансовыми активами в размере 120% их национального дохода, а американские граждане владеют зарубежными активами, равными 100% национального дохода страны. Подробные данные по странам см. на графиках S5.5–S5.11 (доступны онлайн).

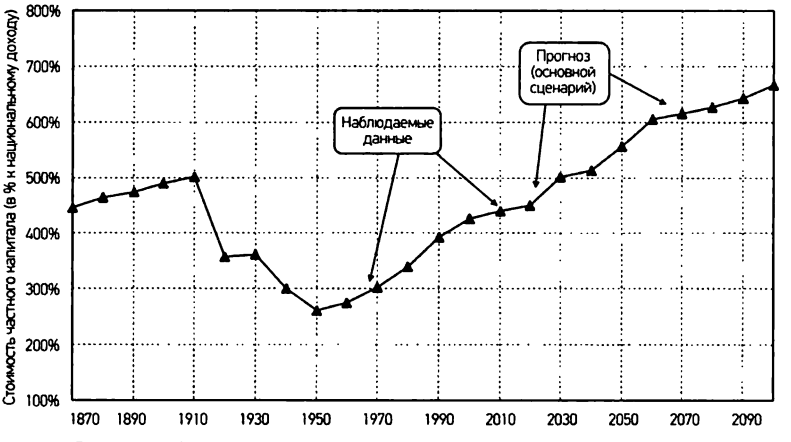
172 Здесь можно отметить, что ключевая разница между японским и испанским пузырями заключается в том, что имущественные позиции Испании в настоящее время отрицательны в размере одного года национального дохода (что существенно осложняет положение страны), тогда как в случае Японии позиции положительны в таком же размере. См. техническое приложение.

173 Если учесть очень большой дефицит американского торгового баланса, чистые позиции Соединенных Штатов станут намного более отрицательными, чем являются на самом деле. Это расхождение объясняется очень высокой доходностью американских активов за рубежом (в основном в виде акций) и низкой доходностью пассивов (прежде всего американских долговых обязательств). См. работы П. О. Гуриша и А. Рея по этой теме, приведенные в приложении. Напротив, чистые позиции Германии были бы выше, что обусловлено низкой доходностью активов, размещенных за рубежом (это отчасти объясняет нынешнее недоверие немцев). Распределение зарубежных активов, накопленных богатыми странами в 1970–2010 годах, с различением влияния торгового баланса и влияния доходности портфеля зарубежных вложений см. в техническом приложении (прежде всего в таблице S5.13).

мизации налогов или регулирования (посредством подставных компаний, которые размещены в странах, предлагающих наиболее привлекательный налоговый режим и систему регулирования), чем потребности реальной экономики[174]. Мы вернемся к этим вопросам в третьей части книги, когда будем исследовать роль офшоров в динамике имущественного распределения в мировом масштабе.

Каким будет соотношение между капиталом и доходом в мировом масштабе в XXI веке? Динамический закон $\beta = s/g$ также дает возможность поразмышлять над вопросом о том, какого уровня может достичь соотношение между капиталом и доходом в мировом масштабе в XXI веке.

График 5.8
Соотношение между капиталом и доходом в мире в 1870–2100 годах



Примечание. Согласно основному сценарию, соотношение между капиталом и доходом в мировом масштабе к концу XXI века может приблизиться к 700%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Для начала посмотрим, что можно сказать о прошлом. Что касается Европы (или, по крайней мере, основных экономик Западной Европы) и Северной Америки, мы располагаем надежными расчетами для всего периода с 1870 по 2010 год. Что касается Японии, мы не имеем детальных оценок частного или национального имущества до 1960–1970-х годов. Однако частичные данные, имеющиеся в нашем распоряжении и относящиеся прежде всего к передаче имущества по наследству начиная с 1905 года, ясно показывают, что имущество в Японии следовало по той же U-образной траектории, которую мы можем наблюдать в Европе, и что соотношение между капиталом и доходом находилось на очень высоком уровне в 1910–1930-е годы, достигая 600–700%, затем упало до 200–300%

174 Например, значительная часть американского торгового дефицита, по-видимому, обусловлена лишь фиктивными перечислениями филиалам американских компаний, размещенных на территориях с более благоприятным налоговым режимом; затем эти перечисления возвращаются в США в виде прибыли, полученной за рубежом (что восстанавливает уровень платежного баланса). Здесь хорошо видно, насколько такой документооборот может искажать анализ самых элементарных экономических явлений.

в 1950–1960-е годы и в 1990–2000-е годы вновь быстро поднялось до тех же показателей в 600–700%, которые мы видели выше.

В других странах и на других континентах — в Азии (помимо Японии), Африке и Южной Америке, где относительно точные измерения ведутся с 1990–2000-х годов, среднее соотношение между капиталом и доходом составляет порядка четырех лет. Для периода с 1870 по 1990 год никаких сколько-нибудь надежных расчетов не существует, и мы просто перенесли на эти страны общемировые показатели. Учитывая, что в общей сложности на них приходилась лишь пятая часть мирового ВВП в течение всего этого периода, их влияние на соотношение между капиталом и доходом в мировом масштабе в любом случае было довольно ограниченным.

Полученные результаты показаны на графике 5.8. Если учесть долю богатых стран, то не вызывает удивления тот факт, что в мировом масштабе соотношение между капиталом и доходом следовало по все той же U-образной траектории: в настоящее время оно приближается к 500%, т. е. достигло примерно того же уровня, что и накануне Первой мировой войны.

Самое интересное — дальнейшая эволюция этого соотношения. Здесь мы использовали представленный во второй главе прогноз демографического и экономического роста, согласно которому темпы роста мирового производства могут снизиться с сегодняшнего показателя более чем в 3% до всего 1,5% во второй половине XXI века. Мы также предположили, что в долгосрочной перспективе норма сбережений стабилизируется вокруг отметки в 10%. В этих условиях, согласно динамическому закону $\beta = s/g$, соотношение между капиталом и доходом в мировом масштабе должно расти и впредь и в течение двадцать первого столетия может приблизиться к 700%, т. е. приблизительно к тому уровню, который наблюдался в Европе в Прекрасную эпоху и в XVIII–XIX веках. Иными словами, в 2100 году вся планета может стать похожей на Европу Прекрасной эпохи, по крайней мере с точки зрения имущественного положения. Разумеется, речь идет лишь об одном из возможных вариантов: мы уже убедились в том, что прогнозы роста очень неточны, — это касается и прогнозов, касающихся нормы сбережений. Однако такое моделирование вполне достоверно и со всей очевидностью показывает, что ключевую роль в накоплении капитала играет замедление роста.

Загадка стоимости земли. Закон $\beta = s/g$ по определению касается лишь тех форм капитала, которые могут накапливаться, и не учитывает стоимость чистых природных ресурсов, в первую очередь земли, т. е. всех улучшений, которые привнес человек. Тот факт, что закон $\beta = s/g$ позволяет учесть практически весь объем капитала, имевшийся в 2010 году (от 80 до 100% в зависимости от страны), наталкивает на мысль о том, что земля представляет собой лишь небольшую долю национального капитала. Но какова именно ее стоимость? Имеющиеся данные не позволяют точно ответить на этот вопрос.

Для начала рассмотрим сельскохозяйственные земли в традиционных аграрных обществах. Очень сложно с точностью определить, какая часть

этой стоимости приходится на многочисленные вложения и улучшения, привнесенные на протяжении столетий, в виде распашки целины, дренажа, огораживаний и различных работ по благоустройству, а какую долю составляет чистая стоимость земель в том виде, в котором они существовали до начала их эксплуатации человеком. Тем не менее принято считать, что инвестиции и улучшения обеспечивают большую часть стоимости. В XVIII веке стоимость сельскохозяйственных земель достигала четырех лет национального дохода во Франции и в Великобритании[175]. Согласно расчетам, осуществленным в ту эпоху, инвестиции и улучшения обеспечивали по меньшей мере три четверти этой стоимости, но скорее всего больше. Стоимость земли в чистом виде составляла максимум один год национального дохода, а вероятнее всего — меньше полугода. Этот вывод опирается на тот факт, что одна лишь годовая стоимость работ по распашке земли, дренажа и т. д. была очень высокой — порядка 3–4% национального дохода. При относительно низком росте, не достигавшем и 1% в год, накопленная стоимость таких инвестиций обеспечивала практически всю стоимость сельскохозяйственных земель (а то и превосходила ее)[176].

Интересно отметить, что Томас Пейн в своей знаменитой работе «Аграрная справедливость», предложенной на рассмотрение французским парламентариям в 1795 году, также пришел к выводу о том, что ненакапливаемая часть (*unimproved land*) составляет около десятой части национального имущества, т. е. немногим более полугода национального дохода.

Тем не менее стоит подчеркнуть тот факт, что подобные расчеты всегда очень приблизительны. При низких ежегодных темпах роста небольшие колебания в уровне инвестиций в долгосрочной перспективе приводят к огромной разнице в стоимости, учитываемой в соотношении между капиталом и доходом $\beta = s/g$. Важно иметь в виду, что в традиционных обществах подавляющая часть национального капитала приходилась на накопление и инвестиции; на самом деле с тех пор ничего не изменилось, возможно за исключением того факта, что обесценивание земельного капитала было очень ограниченным по сравнению с современным недвижимым и профессиональным капиталом, который требуется чаще чинить и менять, что, вероятно, и создает впечатление, будто этот капитал более «динамичен». Однако, учитывая очень ограниченные и неточные данные по инвестициям в традиционных аграрных обществах, в этом вопросе трудно продвинуться заметно дальше.

175 Сложно проводить сравнения с древними обществами, однако редкие доступные нам расчеты показывают, что стоимость земель иногда могла быть еще выше: например, в Древнем Риме она достигала шести лет национального дохода, согласно Р. Голдсмиту (*Goldsmith R.* Pre-Modern Financial Systems: A Historical Comparative Study. Cambridge University Press, 1987. P. 58.) Расчеты имущественных измерений от поколения к поколению в небольших первобытных обществах (*Borgerhoff M., Bowles S.* Intergenerational wealth transmission and the dynamics of inequality in small-scale societies. Science, 2009) показывают, что вес имущества, которое могло передаваться по наследству, сильно колебался в зависимости от экономической деятельности, осуществлявшейся на этих землях (охота, выпас скота, возделывание злаков...).

176 См. техническое приложение.

Представляется невозможным провести точное сравнение с чистой стоимостью земель на рубеже XX–XXI веков. Главная трудность сегодня связана с городскими землями: сельскохозяйственные земли стоят менее 10% национального дохода во Франции и в Великобритании. Проблема заключается в том, что определить чистую стоимость городских земель, за вычетом не только зданий и строений, но и инфраструктуры и работ по благоустройству, которые делают их привлекательными, сегодня так же трудно, как это было в XVIII веке в том, что касалось сельскохозяйственных земель. По нашим расчетам, почти вся стоимость имущества — особенно недвижимого — в 2010 году была обеспечена ежегодным оборотом инвестиций, осуществленных в последние десятилетия. Иными словами, повышение соотношения между капиталом и доходом не объясняется в первую очередь ростом чистой стоимости городских земель, которая в первом приближении представляется сравнимой с чистой стоимостью сельскохозяйственных земель в XVIII веке — от полугода до года национального дохода. Тем не менее степень неточности остается высокой.

Впрочем, здесь следует добавить два замечания. Во-первых, тот факт, что общая капитализация имущества — особенно недвижимого — в богатых странах вполне удовлетворительно объясняется накоплением сбережений и инвестиций, не ставит под сомнение наличие сильного повышения стоимости в тех или иных местах, которое связано с мощными последствиями роста агломераций, особенно в крупных столицах. Утверждение о том, что рост цены домов на Елисейских полях или в Париже в целом объясняется исключительно накоплением инвестиций, не имело бы смысла. Наши расчеты лишь показывают, что очень сильное повышение цен на землю в отдельных местах в значительной степени компенсировалось их падением в других местах, утративших свою привлекательность, например в городах среднего размера или в многочисленных деградировавших городских районах.

Во-вторых, тот факт, что увеличения чистой стоимости земли недостаточно для объяснения исторического повышения соотношения между капиталом и доходом в богатых странах, вовсе не означает, что в будущем все будет развиваться по-прежнему. С теоретической точки зрения нет никаких факторов, которые гарантировали бы долгосрочную стабильность стоимости земли и тем более природных ресурсов в целом. Мы вернемся к этому вопросу, когда обратимся к исследованию эволюции имущества и зарубежных активов, принадлежащих нефтедобывающим странам[177].

177 См. часть третью, главу двенадцатую.

Теперь мы хорошо представляем себе динамику соотношения между капиталом и доходом, описанного законом $\beta = s/g$. В долгосрочной перспективе оно зависит от нормы сбережений s и от темпов роста g, а эти два макросоциальных параметра в свою очередь зависят от миллионов индивидуальных решений, принимаемых под влиянием различных социальных, экономических, культурных, демографических соображений, и могут сильно меняться с течением времени и от страны к стране. Кроме того, они сильно зависят друг от друга. Все это позволяет лучше понять сильные колебания соотношения между капиталом и доходом во времени и в пространстве, даже если не учитывать тот факт, что относительная цена капитала, равно как и цена природных ресурсов, тоже может сильно варьироваться как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе.

От соотношения между капиталом и доходом к распределению между капиталом и трудом. Теперь нам следует перейти от анализа соотношения между капиталом и доходом к изучению распределения национального дохода между трудом и капиталом. Формула $\alpha = r \times \beta$, которую в первой главе мы назвали первым основным законом капитализма, позволяет плавно перейти от одного к другому. Например, если стоимость всего объема капитала составляет шесть лет национального богатства ($\beta = 6$), а средняя доходность капитала достигает 5% в год ($r = 5\%$), то доля доходов с капитала α в национальном доходе будет равна 30% (а доля трудовых доходов, соответственно, 70%). Главный вопрос заключается в следующем: как определяется доходность капитала? Прежде чем переходить к исследованию теоретических механизмов и экономических и социальных сил, влияющих на нее, начнем с краткого обзора эволюции доходности в очень долгосрочной ретроспективе.

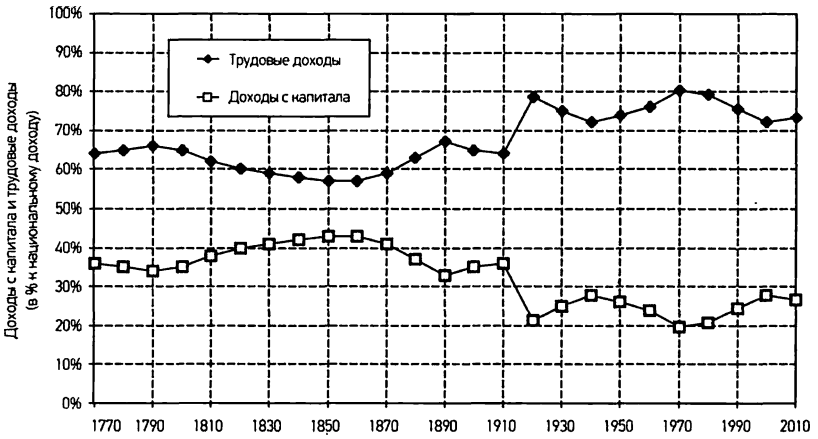
Странами, для которых мы располагаем наиболее полными историческими данными начиная с XVIII века, по-прежнему являются Великобритания и Франция.

Доля капитала α следовала по той же U-образной траектории, что и соотношение между капиталом и доходом β, однако в еще более выраженной форме. Иными словами, доходность капитала r смягчила изменения количества капитала β: доходность r была выше в те периоды, когда количество β было меньшим, и наоборот, что выглядит естественным.

Если точнее, то мы можем констатировать, что и в Великобритании, и во Франции доля капитала в национальном доходе составляла 35–40% в конце XVIII века и в XIX веке, в середине двадцатого столетия она упала примерно до 20–25%, а концу XX — началу XXI века поднялась до 25–30% (см. графики 6.1–6.2). Соответственно средняя доходность капитала равнялась 5–6% в XVIII–XIX веках, выросла до 7–8% в середине двадцатого столетия и затем упала до 4–5% на рубеже XX–XXI веков (см. графики 6.3–6.4).

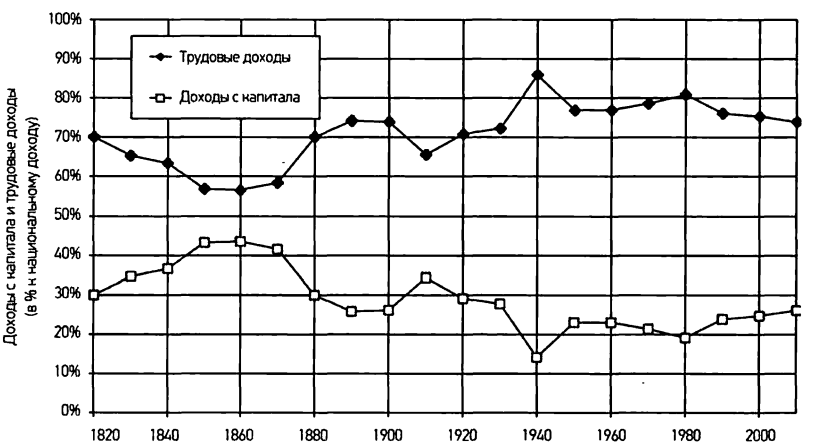
В целом кривая и величины, которые мы только что привели, можно считать надежными и показательными — по меньшей мере в первом при-

График 6.1
Распределение между капиталом и трудом в Великобритании в 1770–2010 годах



Примечание. В XIX веке доходы с капитала (арендные платежи, прибыли, дивиденды, проценты) составляли около 40% национального дохода, а трудовые доходы (от наемного и ненаемного труда) — около 60%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

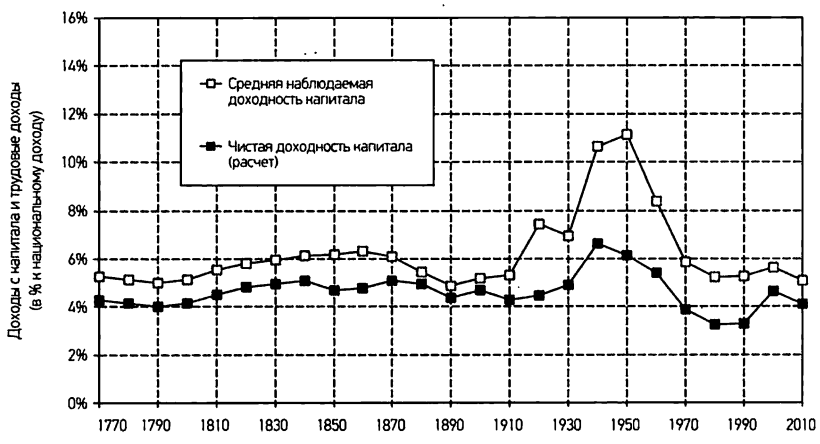
График 6.2
Распределение между капиталом и трудом во Франции в 1820–2010 годах



Примечание. В XXI веке доходы с капитала (арендные платежи, прибыли, дивиденды, проценты) составляют около 30% национального дохода, а трудовые доходы (от наемного и ненаемного труда) — около 70%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

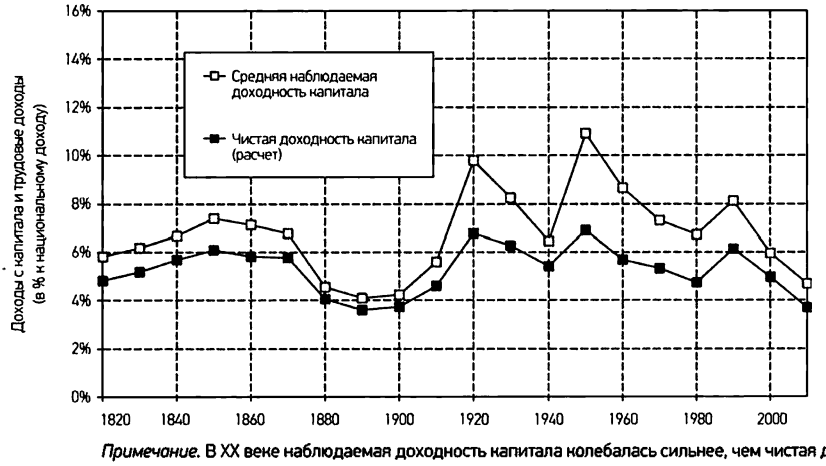
ближении. Тем не менее стоит сразу же подчеркнуть их ограниченность и уязвимые стороны. Прежде всего, как мы уже отмечали, само понятие «средней» доходности капитала довольно абстрактно. На практике уровень доходности сильно варьируется в зависимости от вида активов и размеров личного имущества (как правило, проще добиться хорошей доходности тогда, когда изначальный капитал велик) и потому усиливает

График 6.3
Чистая доходность капитала в Великобритании в 1770–2010 годах



Примечание. В долгосрочной перспективе доходность капитала оставалась относительно стабильной и составляла около 4–5%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

График 6.4
Чистая доходность капитала во Франции в 1820–2010 годах



Примечание. В XX веке наблюдаемая доходность капитала колебалась сильнее, чем чистая доходность.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

неравенство, как мы увидим в третьей части. Если точнее, то доходность наиболее рискованных активов, начиная с промышленного капитала, будь то в виде именных долей в семейных фабриках XIX века или анонимных акций котируемых компаний XX века, часто превышает 7–8%, тогда как доходность менее рискованных активов заметно ниже, например 4–5% для сельскохозяйственных земель в XVIII–XIX веках и даже 3–4% для недвижимости в начале двадцать первого столетия. В случае совсем скромного имущества, которое лежит на чековом или сберегательном счету, приносящем низкую прибыль, реальная доходность может приближаться

к 1–2%, а то и вовсе быть отрицательной, когда инфляция выше низкой номинальной процентной ставки по вкладу. Это важнейший вопрос, который мы подробно рассмотрим ниже.

На данном этапе важно уточнить, что доли капитала и средняя доходность, указанные на графиках 6.1–6.4, были рассчитаны путем сложения всех доходов с капитала, учтенных в национальных счетах (каким бы ни было их юридическое обозначение: арендные платежи, прибыли, дивиденды, проценты, роялти и т. д., за исключением процентов с государственного долга, и до уплаты налогов), и последующего деления полученного агрегата на национальный доход (так мы получаем долю капитала в национальном доходе, обозначаемую буквой α) и на национальный капитал (так мы получаем среднюю доходность капитала, обозначаемую буквой r)[178]. Таким образом, средний уровень доходности включает в себя доходность очень разных активов и вложений. Задача заключается в том, чтобы понять, какую прибыль приносит капитал в обществе, взятом во всей совокупности, без учета различий между отдельными индивидами. Разумеется, одни люди получают доходность выше средней, другие — заметно ниже. Прежде чем исследовать распределение индивидуальной доходности относительно средней доходности, логично будет начать с анализа последней.

Обороты рассчитать сложнее, чем объемы. Уточним также, что у этого вида расчетов есть еще одно важное ограничение, заключающееся в том, что в трудовых доходах ненаемных работников часто трудно выделить прибыль с капитала.

Конечно, сегодня эта проблема не так важна, как в прошлом, поскольку частная экономическая деятельность ныне осуществляется в основном в рамках акционерных обществ или — шире — в рамках обществ, представляющих собой объединения капиталов. В таких компаниях четко разделяются счета предприятия и счета лиц, привнесших свой капитал (и несущих ответственность только в мере, соответствующей их вкладу, а не всеми своими личными средствами: эта революция «обществ с ограниченной ответственностью» началась повсюду в конце XIX века), и различается вознаграждение за труд (зарплаты, премии и другие платежи, перечисляемые тем, кто привнес свой труд, в том числе и руководящим кадрам) и вознаграждение за капитал (дивиденды, проценты, прибыль, вновь вложенная для увеличения стоимости капитала, и т. д.).

Иная ситуация складывается в случае полного торгового товарищества и прежде всего индивидуальных предпринимателей, когда счета компании могут смешиваться с личными счетами руководителя компании, который зачастую является ее собственником и управляющим. В настоящее время

178 Проценты с государственного долга, которые не являются частью национального дохода (это простое перечисление средств), а представляют собой прибыль с капитала, не являющегося частью национального капитала (поскольку государственный долг — это актив для его частных держателей и пассив для государства), не учитывались в графиках 6.1–6.4. Если бы мы их учли, то доля капитала была бы несколько выше, как правило, на 1–2% (и до 4–5% в периоды, когда государственный долг особенно велик). Подробные данные см. в техническом приложении.

около 10% внутреннего производства в богатых странах обеспечивают ненаемные работники, занятые индивидуальным предпринимательством, что более или менее соответствует доле лиц, не работающих по найму, в экономически активном населении. Ненаемные работники в основном сосредоточены в мелких компаниях, оказывающих услуги (торговцы, ремесленники, рестораторы и т. д.), и в свободных профессиях (врачи, адвокаты и т. д.). В течение долгого времени к ним относилось и множество крестьян, число которых сегодня значительно уменьшилось. В счетах этих индивидуальных предпринимателей, как правило, невозможно выделить вознаграждение, получаемое с капитала: например, прибыль рентгенолога вознаграждает как его труд, так и оборудование, зачастую дорогое, которое ему пришлось приобрести. То же касается владельца гостиницы или фермера. Именно поэтому в данном случае мы говорим о «смешанных доходах»: доходы работников, не работающих по найму, являются и трудовыми доходами, и доходами с капитала. Можно также говорить о «предпринимательском доходе».

Для того чтобы распределить смешанные доходы между капиталом и трудом, мы использовали то же среднее распределение между капиталом и трудом, что и для остальных областей экономики. Это решение наименее произвольно и приводит к результатам, близким к тем, что дают два других обычно применяемых метода[179]. Однако результаты эти все равно остаются приблизительными, поскольку в рамках смешанных доходов граница между доходами с капитала и трудовыми доходами не проводится четко. На современном этапе это не приводит к существенной разнице: учитывая незначительность смешанных доходов, неточность относительно истинной доли капитала составляет не больше 1–2% национального дохода. В прежние времена, особенно в XVIII–XIX веках, когда смешанные доходы могли превышать половину национального дохода, степень неточности оказывалась намного выше[180]. Именно поэтому имеющиеся расчеты доли капитала в XVIII–XIX веках могут рассматриваться лишь в качестве приблизительных оценок[181].

Тем не менее это не ставит под сомнение факт высокого уровня доходов с капитала, который мы выявили на основе наших расчетов (по меньшей мере 40% национального дохода). В Великобритании и во Франции одна лишь земельная рента, выплачиваемая землевладельцам, достигала порядка

179 Можно либо принимать трудовой доход работников, не работающих по найму, равным трудовому доходу наемных работников, либо считать, что профессиональный капитал, используемый ненаемными работниками, имеет такую же среднюю доходность, как и прочие формы капитала. См. техническое приложение.

180 В различных богатых странах доля индивидуальных предпринимателей во внутреннем производстве сократилась с 30–40% в 1950–1960-е годы (в XIX веке и в начале двадцатого она могла превышать 50%) до примерно 10% в 1980–1990-е годы (что в основном отражает падение доли сельского хозяйства) и затем стабилизировалась на этом уровне, иногда поднимаясь до 12–15% под влиянием изменений в налоговой политике. См. техническое приложение.

181 Данные, представленные на графиках 6.1–6.2, были установлены на основе исторических работ Роберта Аллена по Великобритании и моих работ по Франции. Все детали, касающиеся источников и методов, доступны онлайн в техническом приложении.

20% национального дохода в XVIII веке и в начале девятнадцатого столетия, и все указывает на то, что доходность сельскохозяйственных земель (составлявших около половины национального капитала) была немного ниже средней доходности капитала и заметно ниже доходности промышленного капитала, если судить по очень высокой прибыли, обеспечиваемой промышленностью, особенно в первой половине XIX века. Однако ввиду несовершенства имеющихся данных предпочтительнее указывать интервал от 35 до 45%, а не давать точную оценку.

Расчеты объемов капитала в XVIII–XIX веках, возможно, более точны, чем оценки трудовых доходов и доходов с капитала. В значительной степени это относится и к сегодняшнему дню. Именно поэтому в рамках нашего исследования мы решили сделать акцент на эволюции соотношения между капиталом и доходом, а не на распределении между капиталом и трудом, как это обычно делается в экономических работах.

Понятие чистой доходности капитала. Другой важный источник неопределенности, который заставляет думать, что средний уровень доходности, указанный на графиках 6.3–6.4, немного переоценен, и показывает необходимость учета того, что можно назвать «чистой» доходностью капитала, заключается в том, что национальные счета упускают из вида следующий факт: размещение капитала, как правило, требует некоего минимума труда или по меньшей мере внимания со стороны его владельца. Разумеется, издержки управления и «формального» финансового посредничества, т. е. консалтинговых услуг или портфельного менеджмента, осуществляемого банком или официальным финансовым учреждением, агентством недвижимости или управляющим общей собственностью, учитываются и всегда вычитаются при расчете доходов с капитала и уровня средней доходности (в том виде, в котором они представлены здесь). Однако это не относится к «неформальному» финансовому посредничеству, т. е. к тому факту, что каждый посвящает время — иногда много времени — управлению собственным портфелем и собственными делами и определению наиболее выгодных инвестиций. В некоторых случаях это можно считать настоящей предпринимательской работой, или, вернее, работой «делового человека».

Конечно, очень сложно точно рассчитать стоимость этого неформального труда; кроме того, подобные расчеты довольно произвольны, чем, собственно, и обусловлено отсутствие этих показателей в национальных счетах. В принципе, для этого нужно было бы измерить проведенное за этим занятием время и затем придать ему почасовую стоимость, например на основе вознаграждения за схожий труд в формальной сфере финансов или недвижимости. Можно также представить, что неформальные расходы выше во время очень сильного экономического роста (или высокой инфляции), поскольку такие периоды, безусловно, требуют более частого перераспределения портфеля инвестиций и больше времени для поиска лучших возможностей вложения, чем в экономике, близкой к стагнации. Например, трудно рассматривать среднюю доходность в 10%, наблюдаемую во Франции — или немного более низкую в Великобритании — в эпоху

восстановления после обеих мировых войн (такой уровень также наблюдается в развивающихся странах, переживающих очень быстрый рост, как в сегодняшнем Китае), как чистую доходность капитала. Такая доходность может включать в себя довольно существенную долю вознаграждения за неформальный труд предпринимательского типа.

В качестве иллюстрации мы указали на графиках 6.3–6.4 оценки чистой доходности капитала в различные эпохи во Франции и в Великобритании: они были получены путем вычитания из наблюдаемой средней доходности вероятных рассчитанных — хотя, возможно, немного завышенных — неформальных издержек на управление (т. е. стоимости времени, потраченного на управление своим имуществом). Полученная таким образом чистая доходность, как правило, на один-два пункта ниже, чем средние наблюдаемые показатели, — ее, безусловно, следует считать минимальной[182]. Имеющиеся данные по доходности, полученной с состояния, — их мы исследуем в третьей части — указывают, что управление имуществом дает существенную экономию и что чистая доходность, получаемая с более крупного имущества, заметно выше, чем приведенные здесь показатели[183].

Доходность капитала в истории. Главный вывод, который можно сделать из наших расчетов, следующий. Во Франции и в Великобритании в XVIII–XIX веках чистая доходность капитала колебалась вокруг среднего значения 4–5% в год, или в интервале между 3 и 6% в год. В долгосрочном плане не существует никакой значительной тенденции ни к повышению, ни к понижению. Чистая доходность явно превзошла планку в 6% после сильных разрушений и многочисленных потрясений, которые капитал пережил в ходе войн двадцатого столетия, однако затем он довольно быстро вернулся к более низким значениям, наблюдавшимся в прошлом. Тем не менее в долгосрочной перспективе чистая доходность капитала, вероятно, немного снизилась: она зачастую превосходила 4–5% в XVIII–XIX веках, а в начале XXI века приближается к 3–4% по мере того, как соотношение между имуществом и доходом возвращается к высоким показателям, наблюдавшимся в прошлом.

Однако для того, чтобы мы могли делать обоснованные выводы относительно этого последнего пункта, нам не хватает исторической перспективы. Нельзя исключать, что в ближайшие десятилетия чистая доходность капитала вновь поднимется на более высокий уровень, учитывая растущую конкуренцию за привлечение капитала между странами и все более совершенные методы рынков и финансовых институтов по получению повышенной доходности на основе сложных и диверсифицированных портфелей.

В любом случае эта квазистабильность чистой доходности капитала в долгосрочной перспективе — или, возможно, небольшое снижение на четверть или пятую часть, с 4–5% в XVIII–XIX веках до 3–4% сегодня, — играет ключевую роль в нашем исследовании, и мы к ней не раз еще вернемся.

182 См. также доступные онлайн дополнительные графики S6.1–S6.2, на которых мы указываем нижние и верхние пределы доли капитала в Великобритании и во Франции.

183 См. часть третью, главу двенадцатую.

Чтобы лучше охарактеризовать эти цифры, мы прежде всего напомним, что в XVIII–XIX веках традиционный коэффициент перевода в ренту для наиболее широко распространенных и наименее рискованных форм капитала, таких как земли и государственные облигации, как правило, составлял 5% в год: стоимость капитала оценивалась примерно в 20 лет приносимого им ежегодно дохода. Иногда его стоимость оценивалась в 25 лет (что соответствует доходности 4% в год[184]).

В классическом романе начала XIX века, например в произведениях Бальзака или Джейн Остин, это соотношение между капиталом и ежегодной рентой, обеспечивающее доходность 5% (или — реже — 4%), считается очевидным фактом. Однако зачастую писатели не говорят о природе капитала и прежде всего о весе двух таких разных категорий, как земля и государственный долг, иногда считающихся почти полностью взаимозаменяемыми, и указывают лишь размер ежегодно получаемой ренты. Нам сообщают, например, что такой-то персонаж располагает 50 тысячами франков или двумя тысячами фунтов стерлингов ренты, не уточняя, идет ли речь о ренте земельной или государственной. Какая разница, ведь в обоих случаях доход надежен и постоянен и позволяет обеспечивать на протяжении длительного времени определенный образ жизни и поддерживать определенный социальный статус, атрибуты которого всем известны.

И Остин, и Бальзак зачастую полагают излишним уточнять доходность, которая позволяет высчитать капитал на основе годовой ренты: всякий читатель прекрасно знал, что нужен был капитал в размере одного миллиона франков для получения ежегодной ренты в 50 тысяч франков (или капитал в размере 40 тысяч фунтов стерлингов для получения ежегодной ренты в две тысячи фунтов), вне зависимости от того, вкладывался ли он в государственные облигации, в сельскохозяйственные земли или куда-либо еще. Для писателей XIX века, как и для их читателей, соотношение между имуществом и ежегодной рентой была очевидным, и они легко переходили от одного показателя к другому, как если бы использовали полные синонимы или два идентичных языка, которые всем понятны.

В этих романах столь же очевидно и то, что существуют сферы, которые требуют более серьезных личных вложений, будь то макаронные фабрики отца Горио или антильские инвестиции сэра Томаса в «Мэнсфилд-парке», и которые, естественно, приносят более высокую доходность. Такие вложения позволяли получать доходность в 7–8%, а то и больше, если дела идут удачно, на что рассчитывал Цезарь Бирото, пускаясь в вы-

184 Процентная ставка по государственному долгу в Великобритании и во Франции в XVIII–XIX веках, как правило, составляла 4–5%. Иногда она могла снижаться до 3% (как во время замедления экономического роста в конце XIX века). Напротив, она достигала 5–6% и даже больше в периоды сильной политической напряженности, когда возникали сомнения в готовности режима выполнять свои бюджетные обязательства, например в десятилетия, предшествовавшие Французской революции, или в революционную эпоху. См.: *Velde F., Weir D.* The financial market and government debt policy in France 1746–1793 // Journal of Economic History. 1992. См. также: *Béguin K.* Financer la guerre au XVIIe siècle. La dette publique et les rentiers de l'absolutisme. Champ Vallon, 2012. Подробные исторические данные представлены в техническом приложении.

годные операции с недвижимостью в районе церкви Мадлен после успеха, который он снискал в области парфюмерии. Однако всем было столь же очевидно, что, за вычетом времени и энергии, которых требовали эти дела (сэр Томас проводил на островах по многу месяцев), чистая доходность, получаемая в итоге, не всегда была намного выше 4–5%, обеспечиваемых вложениями в землю и в государственные облигации. Иными словами, дополнительная доходность в значительной степени соответствует вознаграждению за привнесенный в дело труд, а чистая доходность капитала, в том числе и с учетом премии за риск, как правило, ненамного выше 4–5% (что, впрочем, не так уж и плохо).

Доходность капитала в начале XXI века. Как определяется чистая доходность капитала (т. е. то, что ежегодно приносит капитал в любом виде после вычета всех расходов на управление и времени, потраченного на управление своим портфелем) и почему в долгосрочном плане она немного снизилась — с 4–5% во времена Бальзака и Джейн Остин до примерно 3–4% сегодня?

Прежде чем попытаться ответить на этот вопрос, нужно прояснить один важный аспект. Некоторые читатели, возможно, считают, что средняя доходность в 3–4%, наблюдаемая в начале 2010-х годов, выглядит довольно оптимистично по сравнению с тем, что они сами получают со своих скромных сбережений. Здесь следует уточнить несколько аспектов.

Во-первых, показатели, указанные на графиках 6.3–6.4, отражают доходность до уплаты налогов. Иными словами, речь идет о доходности, которую получали бы собственники капитала, если бы не существовало никаких налогов на капитал и на доходы с него (при определенном объеме капитала). В последней части книги мы подробно исследуем, какую роль эти налоги играли в прошлом и какую роль они могут играть в будущем, в условиях ожесточенной налоговой конкуренции между государствами. На данном этапе мы лишь можем отметить, что налоговое давление практически отсутствовало в XVIII–XIX веках и существенно выросло в XX и в начале XXI века, в результате чего средняя доходность после уплаты налогов в долгосрочном плане снизилась больше, чем средняя доходность до их уплаты. Сегодня уровень налогов на капитал и на доходы с него может быть довольно низким при выборе правильной стратегии налоговой оптимизации (некоторым инвесторам, обладающим особенно сильным даром убеждения, даже удается получать субсидии), однако в большинстве случаев он довольно существенен. Важно учитывать тот факт, что, помимо налога на доход, есть немало других налогов. Например, земельный налог заметно сокращает доходность недвижимого капитала, а налог на прибыль компаний оказывает такое же воздействие на доходы с финансового капитала, вложенного в предприятия. Однако даже если бы все эти налоги были упразднены — возможно, однажды это произойдет, но до этого еще далеко, — доходность с капитала, получаемая собственниками, все равно не достигла бы уровня, указанного на графиках 6.3–6.4. Если учесть все налоги, средняя ставка налогообложения на доходы с капитала

в настоящее время достигает порядка 30% в большинстве богатых стран. Это первая причина, которая приводит к серьезному расхождению между чистой экономической доходностью с капитала и доходностью, реально получаемой его собственниками.

Второй момент, о котором следует напомнить, заключается в том, что чистая доходность, составляющая в среднем 3–4%, скрывает огромное неравенство. Для всех тех, чьим единственным капиталом являются небольшие суммы на их банковских счетах, доходность отрицательна, поскольку эти средства не дают никаких процентов и ежегодно подтачиваются инфляцией. Сберегательные счета зачастую обеспечивают процент, лишь немного превышающий инфляцию[185]. Однако обращает на себя внимание тот факт, что, несмотря на многочисленность таких людей, их собственность относительно невелика. Напомним, что в настоящее время имущество в богатых странах распределяется на две приблизительно равные (или сравнимые) половины: недвижимость и финансовые активы. Финансовые активы почти полностью состоят из акций, облигаций и вложений, персональных планов сбережений и долгосрочных финансовых контрактов (например, в виде страхования жизни или пенсионных фондов). Суммы, размещенные на не приносящих доход банковских счетах, как правило, составляют всего 10–20% национального дохода, т. е. максимум 3–4% от общего объема имущества (который, напомним, достигает 500–600% национального дохода). Сберегательные счета добавят не больше 30% национального дохода, т. е. чуть больше 5% от общего объема имущества[186]. Тот факт, что банковские и сберегательные счета приносят лишь небольшой процент, разумеется, имеет большое значение для тех, кого это касается. Однако с точки зрения средней доходности капитала он играет весьма ограниченную роль.

С точки зрения средней доходности намного важнее отметить, что ежегодная арендная стоимость жилой недвижимости, составляющей половину стоимости имущества, как правило, равняется 3–4% от стоимости собственности. Например, квартира стоимостью 500 тысяч евро будет приносить около 15–20 тысяч евро в год (примерно 1500 евро в месяц) или позволит сэкономить эту арендную плату в том случае, если собственник решит сам в ней жить. Это касается и более скромного недвижимого имущества: квартира стоимостью 100 тысяч евро дает арендную плату — или позволяет избежать ее — в размере 3–4 тысяч евро в год или даже больше (как мы уже отмечали, доходность недвижимости может достигать 5% в случае небольших площадей). Еще более высокую доходность дают финансовые активы, преобладающие в тех случаях, когда речь идет о более крупном имуществе. Совокупность недвижимой и финансовой собственности, которая составляет большую часть частного имущества, и толкает среднюю доходность вверх.

185 Во Франции в 2013 году номинальный процент, начислявшийся на сберегательную книжку серии А, составлял всего 2%, т. е. реальная доходность была близка к 0%.

186 См. техническое приложение. Средства, размещенные на лицевых счетах, приносят доход в большинстве стран (во Франции это запрещено).

Активы реальные, активы номинальные. Третий момент, который стоит уточнить, состоит в том, что доходность, указанная на графиках 6.3–6.4, должна рассматриваться как доходность реальная. Иными словами, было бы ошибочным вычитать из нее уровень инфляции, составляющий сегодня 1–2% в богатых странах.

Причина этого проста, и мы ее уже называли: в большинстве своем имущество, принадлежащее домохозяйствам, представляет собой «реальные» активы (т. е. активы, которые связаны с реальной экономической деятельностью — например, жилая недвижимость или акции — и цена которых меняется в зависимости от этой деятельности), а не «номинальные» (т. е. такие активы, стоимость которых привязана к изначальной номинальной стоимости, как, например, деньги, размещенные на лицевых счетах и сберегательных книжках или вложенные в казначейские облигации и не индексируемые с учетом инфляции).

Отличительной чертой номинальных активов является то, что они сильно подвержены инфляционным рискам: если положить 10 тысяч евро на лицевой или сберегательный счет или вложить их в неиндексируемые государственные или частные облигации, то эта сумма останется неизменной и 10 лет спустя, даже если за это время потребительские цены удвоились. В этом случае говорят, что реальная стоимость вложения сократилась вдвое: на изначально вложенную сумму теперь можно купить вдвое меньше товаров и услуг. Это соответствует отрицательной доходности –50% за 10 лет, которая может быть компенсирована или не компенсирована за счет процентов, полученных за тот же период. В целом в периоды сильного роста цен «номинальная» процентная ставка, т. е. ставка до вычета инфляции, поднимается и чаще всего превышает инфляцию. Однако все зависит от даты, когда было осуществлено вложение, от инфляционных ожиданий в этот момент и т. д. «Реальная» процентная ставка, т. е. реально получаемая доходность после вычета инфляции, может быть сильноотрицательной или сильноположительной[187]. В любом случае для того, чтобы определить реальную доходность номинального актива, необходимо вычесть инфляцию из процентной ставки.

Совсем иная ситуация складывается с реальными активами. Цена недвижимой собственности, равно как и цена акций, долей в предприятиях или в различных финансовых вложениях и паевых инвестиционных фондах, инвестированных в биржевые рынки, обычно растет как минимум с той же скоростью, что и индекс потребительских цен. Иными словами, нужно не только вычитать инфляцию из арендной платы и дивидендов, получаемых каждый год, но и прибавлять к этой ежегодной доходности прирост капитала, полученный в случае продажи актива (или иногда вычитать его обесценение). Ключевой факт заключается в том, что эти реальные активы намного более показательны, чем номинальные: как пра-

187 Например, номинальная ставка в 5% при 10%-ной инфляции соответствует реальной процентной ставке –5%, тогда как номинальная ставка в 15% при 5%-ной инфляции соответствует реальной процентной ставке +10%.

вило, на них приходится более трех четвертей, а иногда и девять десятых общих активов, принадлежащих домохозяйствам[188].

Изучив в предыдущей главе процесс накопления капитала, мы пришли к выводу, что в долгосрочной перспективе эти разнообразные факторы уравновешивают друг друга. Если принять в расчет всю совокупность активов, то на протяжении периода с 1910 по 2010 год их цена, в среднем росла с той же скоростью, что и индекс потребительских цен, — по крайней мере, в первом приближении. Конечно, та или иная категория активов могла дорожать или дешеветь (особенно номинальные активы, которые обесцениваются, однако падение их цены компенсируется удорожанием реальных активов) или же претерпевать сильные колебания в стоимости в определенные периоды: относительная цена капитала сильно снизилась в 1910–1950-х годах, а затем выросла в 1950–2010-х годах. В этих условиях рациональнее всего будет считать, что средняя доходность капитала, указанная на графиках 6.3–6.4 и полученная, напомним, путем деления ежегодного притока доходов с капитала (арендных платежей, дивидендов, процентов, прибыли и т. д.) на объем капитала, т. е. без учета его прироста или убытков, отражает среднюю доходность капитала в долгосрочной перспективе[189]. Разумеется, при изучении доходности определенного актива это не избавляет от необходимости присовокупления прибавочной стоимости или вычета обесценения (например, вычета инфляции в случае номинального актива). Однако нет особого смысла в том, чтобы вычитать инфляцию из общей доходности капитала без присовокупления его прироста, который в среднем уравновешивает последствия инфляции.

Поясним: мы, разумеется, не собираемся отрицать, что инфляция иногда может оказывать вполне реальное воздействие на имущество, получаемую с него доходность и его распределение. Просто речь идет скорее о последствиях перераспределения в рамках имущества, чем о структурных долгосрочных последствиях. Например, мы видели, что инфляция сыграла ключевую роль в сокращении до минимума государственного долга в богатых странах после войн XX века. Однако если инфляция держится на высоком уровне в течение долгого времени, люди пытаются защититься от нее, инвестируя средства в реальные активы. Все указывает на то, что самые крупные состояния лучше всего индексируются с учетом инфляции и являются наиболее диверсифицированными в долгосрочном плане, а больше всего от нее страдают небольшие состояния вроде лицевых и сберегательных счетов.

Конечно, можно придерживаться идеи, согласно которой переход от почти нулевой инфляции в XIX и начале XX века к 2%-ной инфляции

188 На одни лишь недвижимые активы приходится примерно половина от общего объема активов, а в финансовых активах реальные активы представляют, как правило, более половины от общей суммы, а зачастую и более трех четвертей. См. техническое приложение.

189 Тем не менее, как мы объясняли в предыдущей главе, этот подход подразумевает включение в доходность прироста капитала, т. е. присовокупление нераспределенной прибыли к стоимости акций, что в долгосрочном плане является важным элементом доходности последних.

на рубеже XX–XXI веков привел к небольшому снижению чистой доходности капитала. При режиме нулевой инфляции легко быть рантье (нет риска, что инфляция будет подтачивать унаследованное от прошлого имущество), тогда как сегодня нужно посвящать больше времени управлению своим имуществом или, по крайней мере, следует разработать правильную стратегию его инвестирования. Однако и в этой ситуации вовсе не факт, что самые крупные состояния пострадают больше всего и что такой механизм является наиболее адекватным для достижения данной цели. Мы вернемся к этому ключевому вопросу в следующей части книги, когда будем исследовать, как полученная доходность варьируется в зависимости от размеров имущества, и в четвертой части, когда будем изучать и сравнивать различные институты и политические меры, которые могут повлиять на распределение богатства и первыми из которых являются налоги и инфляция. На данном этапе мы лишь отметим, что инфляция служит инструментом перераспределения прежде всего среди собственников имущества — иногда желательного, иногда не очень — и что при любых обстоятельствах инфляция может оказывать лишь ограниченное воздействие на среднюю доходность, причем намного меньшее, чем очевидное номинальное влияние[190].

Зачем нужен капитал? Опираясь на лучшие из имеющихся у нас данных, мы исследовали, как менялась доходность капитала в истории. Перейдем теперь к разъяснительной части: как определяется доходность капитала, имеющая место в данном обществе? Каковы основные экономические и социальные силы, влияющие на нее, как можно описать наблюдаемую историческую эволюцию и, самое главное, можно ли предсказать эволюцию доходности капитала в XXI веке?

Согласно простейшим экономическим моделям и гипотезе «чистой и совершенной» конкуренции на рынке капитала и на рынке труда, доходность капитала должна была быть равной «предельной производительности» капитала (т. е. вкладу дополнительной единицы капитала в рассматриваемый процесс производства). В более сложных и реалистичных моделях доходность также зависит от способности к ведению переговоров и от соотношения сил, и в различных ситуациях и отраслях она может быть выше или ниже предельной производительности капитала (тем более что последнюю тоже не всегда можно точно измерить).

В любом случае, доходность капитала определяется следующими силами: с одной стороны, технологией (зачем нужен капитал?), а с другой — доступностью капитала (избыток капитала убивает капитал).

Технология, естественно, играет ключевую роль. Если капитал как фактор производства не нужен, то и его предельная производительность

190 Иными словами, переход от нулевой к 2%-ной инфляции в мире, где доходность капитала изначально составляла 4%, не является аналогом 50%-ного налога на доходность капитала по той простой причине, что цена недвижимых и биржевых активов также будет расти на 2% в год и что лишь небольшая часть активов, принадлежащих домохозяйствам, — в основном денежная наличность и часть номинальных активов — будет платить инфляционный налог. Мы вернемся к этому вопросу в третьей части, в двенадцатой главе.

равна нулю. Теоретически можно представить общество, в котором капитал не имеет никакого значения в процессе производства, никакие инвестиции не могут улучшить производительность сельскохозяйственных земель, никакие инструменты или оборудование не могут привнести никаких улучшений. Тем не менее в таком обществе капитал мог бы играть важную роль в качестве чистого средства сбережения: например, каждый мог бы решить запасать в огромных количествах еду (если предположить, что условия хранения это позволяют), чтобы подготовиться к возможному ее дефициту в будущем, или же оставлять капитал из чисто эстетических соображений (добавляя к нему груды драгоценностей и различных украшений). Теоретически ничто не мешает представить общество, в котором соотношение между капиталом и доходом β очень велико, но при этом доходность капитала r строго равна нулю. В этом случае доля капитала в национальном доходе $\alpha = r \times \beta$ также была бы строго равна нулю. В таком обществе весь национальный доход и все производство приходились бы на труд.

Ничто не мешает это представить, однако во всех известных человеческих обществах, даже в самых архаичных, складывалась иная ситуация. Во всех цивилизациях капитал выполняет две важные экономические функции: во-первых, он необходим для жилья (т. е. для производства «жилищных услуг», стоимость которых измеряется арендной стоимостью жилья: это стоимость комфорта, который человек получает за счет того, что спит и живет под крышей, а не под открытым небом); во-вторых, он является фактором производства других товаров и услуг (процесс изготовления которых может требовать использования сельскохозяйственных земель, зданий, служебных помещений, станков, оборудования, патентов и т. д.). Исторически первыми формами накопления капитала были как орудия (кремень и т. д.) и сельскохозяйственные решения (огораживание, орошение, осушение и т. д.), так и примитивное жилье (пещеры, палатки, хижины и т. д.), после чего произошел переход к более сложным формам промышленного и профессионального капитала и ко все более комфортному жилью.

Понятие предельной производительности капитала. Предельная производительность капитала определяется через стоимость прибавочного производства, обеспеченного дополнительной единицей капитала. Предположим, что сельскохозяйственная фирма, располагающая дополнительной землей или дополнительными инструментами стоимостью 100 евро (учитывая текущие цены на землю и на инструменты), может увеличить ежегодное производство продовольствия на сумму пять евро (при прочих равных и прежде всего при использовании того же объема труда, что и прежде). В этом случае говорят, что предельная производительность капитала составляет пять евро на 100 вложенных евро, или 5% в год. В условиях чистой и совершенной конкуренции это соответствует ежегодной доходности, которую собственник капитала — землевладелец или владелец инструментов — получает от сельскохозяйственного работника. Если работник хочет получить больше 5%, он сдаст его землю и инструменты в аренду другому капиталисту. А если работник хочет платить

меньше 5%, он сдаст землю и инструменты в аренду другому работнику. Разумеется, может сложиться ситуация, в которой собственник располагает монопольным правом на сдачу в аренду своей земли и инструментов работнику или на покупку его труда (в этом случае речь идет о монопсонии): тогда собственник может потребовать доходность, превосходящую эту предельную доходность.

В более сложно устроенной экономике, которая предлагает разнообразные формы использования капитала и в которой 100 евро можно вложить не только в фермерское хозяйство, но и в жилую недвижимость или в предприятие, производящее промышленные товары или услуги, определить предельную производительность капитала может быть непросто. Функция системы финансового посредничества (прежде всего банков и финансовых рынков) заключается в том, чтобы найти наилучшие формы использования капитала, благодаря которым каждая единица капитала вкладывается в ту сферу, где она оказывается максимально производительной — на другом конце света, если потребуется — и приносит своему владельцу наивысшую доходность. Рынок капитала называют «совершенным» в том случае, когда каждая единица капитала может быть использована наилучшим образом и, если это возможно, в рамках максимально диверсифицированного портфеля инвестиций (так, чтобы приносить среднюю доходность, характерную для данной экономики, без малейшего риска), а издержки на посредничество при этом, разумеется, остаются минимальными.

На практике финансовые институты и биржевые рынки очень далеки от этого идеала: их отличительными чертами являются постоянная нестабильность, спекулятивные настроения и постоянно надувающиеся пузыри. Следует сказать, что непросто обнаружить на всей планете или даже в одной-единственной стране наилучшие формы использования единицы капитала, не говоря уже о том, что стремление к быстрой наживе и фальсификация учета — это самый короткий путь к максимальной доходности частного капитала. Однако, сколь бы несовершенны ни были существующие институты, системы финансового посредничества, безусловно, сыграли ключевую и незаменимую роль в истории экономического развития. В этот процесс всегда было вовлечено множество участников, к числу которых относились не только банки и формальные финансовые рынки. Например, в XVIII–XIX веках нотариусы играли ключевую роль в установлении связей между людьми, располагавшими средствами, и теми, кто предлагал инвестиционные проекты, как, например, отец Горио с его макаронными фабриками или Цезарь Бирото с его проектами в сфере недвижимости[191].

Важно уточнить, что понятие предельной производительности капитала определяется вне зависимости от институтов и правил — или от отсутствия таковых, — которыми характеризуется распределение между капиталом и трудом в данном обществе. Например, если собственник земли и инструментов сам использует свой капитал, то он, разумеется, не будет

191 См.: *Hoffman P., Postel-Vinay G., Rosenthal J.-L.* Priceless Markets. The Political Economy of Credit in Paris 1660–1870. University of Chicago Press, 2000.

отдельно учитывать доходность капитала, которую он оставляет себе. Однако от этого капитал не становится менее полезным, а его предельная производительность остается такой же, как и в том случае, если бы доходность получал внешний собственник. То же происходит, если существующая экономическая система решает обобществить весь объем капитала или его часть и в крайнем случае, как, например, в Советском Союзе, полностью уничтожает частную доходность капитала. В этом случае частная доходность оказывается ниже «общественной» доходности капитала, однако последняя все равно определяется через предельную производительность дополнительной единицы капитала. Вопрос о том, будет ли оправданным и полезным для общества, если владельцы капитала, не привнося никакого нового труда, будут получать предельную производительность в качестве вознаграждения за права собственности (и за их сбережения, накопленные в прошлом ими или их предками), разумеется, имеет ключевое значение; ниже у нас будет возможность рассмотреть его подробно.

Избыток капитала убивает капитал. Какие бы институты и нормы ни регулировали соотношение между капиталом и трудом, естественно ожидать, что предельная производительность капитала будет сокращаться по мере того, как растет его объем. Например, если каждый сельскохозяйственный рабочий уже владеет тысячами гектаров земли, дополнительная доходность, приносимая одним прибавочным гектаром, вероятно, будет ограниченной. Точно так же, если страна уже построила огромное количество жилой недвижимости, благодаря чему у каждого ее жителя есть сотни квадратных метров жилья, увеличение благосостояния за счет дополнительного здания — измеряемого в прибавочной арендной плате, которую были бы готовы платить люди, желающие в него заселиться, — было бы несущественным. То же касается любых станков и оборудования: предельная производительность падает до определенного порога (возможно, для начала производства необходимо минимальное количество инструментов, однако затем ситуация становится противоположной). Напротив, в стране, где огромное население вынуждено делить скудную пахотную землю и небольшое количество жилья и инструментов, предельная производительность каждой дополнительной единицы капитала, разумеется, была бы очень высокой, чем с радостью воспользовались бы собственники капитала.

Соответственно вопрос заключается не в том, чтобы понять, что предельная производительность капитала сокращается, когда увеличивается объем капитала (это и так очевидно), а в том, чтобы выяснить, какими темпами происходит это сокращение. Ключевая задача состоит в том, чтобы определить, как уменьшается средняя доходность капитала r — при условии, что она равна предельной производительности капитала, — когда соотношение между капиталом и доходом β увеличивается. Здесь может быть два возможных варианта. Если доходность капитала r в пропорции падает больше, чем растет соотношение между капиталом и доходом β (например, если доходность сокращается больше чем в два раза при том,

что соотношение увеличивается вдвое), то это означает, что доля доходов с капитала в национальном доходе $\alpha = r \times \beta$ уменьшается, когда β растет. Иными словами, сокращение доходности капитала с лихвой компенсирует увеличение соотношения между капиталом и доходом. Если же доходность r в пропорции падает меньше, чем увеличивается соотношение (например, если доходность сокращается меньше чем в два раза, когда соотношение увеличивается вдвое), то это означает, что доля капитала $\alpha = r \times \beta$ увеличивается, когда β растет. В этом случае доходность лишь амортизирует и смягчает изменение доли капитала по сравнению с изменением соотношения между капиталом и доходом.

Если проследить эволюцию капитала в Великобритании и Франции, в долгосрочной перспективе второй вариант точнее отражает исторические реалии. Доля капитала α следовала по той же U-образной траектории, что и соотношение между капиталом и доходом β (высокий уровень в XVIII–XIX веках, падение в середине XX века, рост в конце двадцатого – начале двадцать первого столетия). Эволюция средней доходности капитала r, разумеется, сильно сократила амплитуду колебания этой U-образной кривой: доходность была очень высокой после Второй мировой войны, когда капитала было мало, что обусловлено принципом сокращения предельной производительности. Однако этот эффект был недостаточно сильным для того, чтобы повлиять на траекторию, по которой следовала U-образная кривая, отражающая соотношение между капиталом и доходом β, и превратить ее в зеркальную U-образную кривую, отражающую долю капитала α.

Тем не менее важно подчеркнуть, что с теоретической точки зрения обе эти ситуации возможны. Все зависит от превратностей технологии, или, вернее, все зависит от разнообразия имеющихся методов, которые позволяют сочетать капитал и труд для производства различных видов товаров и услуг, потребляемых в данном обществе. Рассматривая эти вопросы, экономисты часто используют понятие «производственная функция», которое представляет собой математическую формулу, позволяющую обобщить технологический уровень, достигнутый данным обществом. Производственная функция определяется прежде всего эластичностью замещения труда капиталом, которая измеряет, насколько легко можно заместить, т. е. заменить, труд капиталом или капитал трудом для производства товаров и услуг, пользующихся спросом.

Например, эластичность замещения, равная нулю, соответствует четко установленным коэффициентам производственной функции: на одного сельскохозяйственного работника требуются ровно один гектар и один инструмент (или ровно один станок на одного промышленного рабочего) – ни больше, ни меньше. Если каждый работник располагает лишней землей, пусть даже сотой долей гектара, или еще одним инструментом, он не сможет использовать их с пользой, а значит, предельная производительность этой дополнительной единицы капитала будет равняться нулю. Подобным же образом, если есть один лишний рабочий по отношению к имеющемуся объему капитала, заставить его работать производительно нельзя.

Напротив, бесконечная эластичность замещения означает, что предельная производительность капитала и труда полностью независимы от объема капитала и от доступного труда. Доходность капитала фиксирована и не зависит от количества капитала: всегда можно накопить больше капитала и увеличить производство на фиксированный процент, например, на 5 или 10% на дополнительную единицу капитала. Можно представить себе полностью роботизированную экономику, в которой производство может увеличиваться до бесконечности исключительно за счет капитала.

Ни один из этих двух крайних примеров не правдоподобен: в первом чувствуется недостаток воображения, а во втором — излишний оптимизм относительно технологического прогресса (или пессимизм по отношению к человеческому роду, в зависимости от точки зрения). Вопрос заключается в том, чтобы понять, на каком уровне находится эластичность замещения труда капиталом: выше или ниже единицы. Если эластичность колеблется от нуля до единицы, то увеличение соотношения между капиталом и доходом β приведет к такому сильному снижению предельной производительности капитала, что доля капитала $\alpha = r \times \beta$ уменьшится (если предположить, что доходность капитала определяется его предельной производительностью)[192]. Если эластичность выше единицы, то увеличение соотношения между капиталом и доходом β, напротив, приведет к ограниченному снижению предельной производительности капитала, вследствие чего доля капитала $\alpha = r \times \beta$ возрастет (если предположить, что доходность капитала равна его предельной производительности)[193]. В случае, если эластичность точно равна единице, оба эффекта полностью компенсируют друг друга: доходность капитала r снижается в тех же пропорциях, что возрастает соотношение между капиталом и доходом β, в результате чего уравнение $\alpha = r \times \beta$ остается неизменным.

За рамками функции Кобба — Дугласа: вопрос стабильности распределения между капиталом и трудом. Этот промежуточный пример эластичности замещения, равной единице, соответствует производственной функции Кобба — Дугласа, получившей свое название в честь экономистов Кобба и Дугласа, которые впервые предложили ее в 1928 году. Производственная функция Кобба — Дугласа показывает, что при любых условиях и вне зависимости от имеющихся объемов капитала и труда доля капитала всегда равна фиксированному коэффициенту α, который может рассматриваться как чисто технологический параметр[194].

192 В случае нулевой эластичности доходность, а значит, и доля капитала падают до нуля, как только появляется небольшой избыток капитала.

193 В случае бесконечной эластичности доходность не меняется, в результате чего доля капитала растет в той же пропорции, что и соотношение между капиталом и доходом.

194 Производственную функцию Кобба — Дугласа можно записать следующей математической формулой: $Y = F(K,L) = K^{\alpha}L^{1-\alpha}$, где Y — производство, K — капитал, а L — труд. Есть другие математические формулы, позволяющие отобразить ситуацию, в которой эластичность замещения выше или ниже единицы. Бесконечная эластичность соответствует линейной производственной функции: производство вычисляется по формуле $Y = F(K,L) = rK + vL$. Иными словами, доходность капитала r никак не зависит от задействованного объема капитала и труда, так же как и доходность труда v, которая соответствует зарплате, в данной ситуации остается фиксированной. См. техническое приложение.

Например, если α = 30%, то, каким бы ни было соотношение между капиталом и доходом, доходы с капитала будут составлять 30% национального дохода (а трудовые доходы будут равны 70%). Если норма сбережений и темпы роста данной страны таковы, что долгосрочное соотношение между капиталом и доходом $\beta = s/g$ соответствует шести годам национального дохода, то доходность капитала равняется 5%, а доля капитала α составляет 30%. Если в долгосрочном плане объем капитала достигает лишь трех лет национального дохода, то доходность капитала вырастает до 10%. А если норма сбережений и темпы роста таковы, что объем капитала составляет 10 лет национального дохода, то доходность падает до 3%. В любом случае доля капитала всегда будет равна 30%.

Функция Кобба — Дугласа стала очень популярной в учебниках по экономике, издававшихся после Второй мировой войны (например, в учебнике Самюэльсона); отчасти это было оправдано, отчасти — нет, потому что она слишком проста (экономисты любят простые истории, даже когда их точность остается приблизительной) и особенно потому, что стабильность распределения между капиталом и трудом создает относительно мирную и гармоничную картину общественного устройства. На самом деле стабильность доли капитала — если предположить, что она действительно имеет место, — ни в коей мере не гарантирует гармонию. Она может прекрасно сочетаться с крайним, запредельным неравенством во владении капиталом и в распределении доходов. Вопреки распространенному представлению стабильность доли капитала в национальном доходе вовсе не предопределяет стабильность соотношения между капиталом и доходом, которое может сильно меняться в зависимости от эпохи и от страны и приводить к сильному дисбалансу во владении капиталом на международном уровне.

Однако здесь мы должны подчеркнуть, что исторические реалии сложнее, чем можно представить, исходя из гипотезы о полной стабильности распределения капитала и труда. Функция Кобба — Дугласа может помочь понять ситуацию, складывавшуюся в отдельные эпохи или в отдельных отраслях, и в любом случае является хорошей отправной точкой для размышлений. Однако, как показывают собранные нами данные, она не дает возможности в полной мере отразить исторические перемены во всем их многообразии — как в долгосрочной, так и в средне- и краткосрочной перспективе.

Впрочем, это и неудивительно, ведь американские экономисты Кобб и Дуглас, предложившие эту гипотезу, располагали весьма скромным объемом данных, и у них не было достаточной исторической перспективы. В первоначальной статье, опубликованной в 1928 году, они использовали данные, касавшиеся американской обрабатывающей промышленности в период с 1899 по 1922 год и действительно демонстрировавшие определенную стабильность доходов[195]. Судя по всему, впервые этот тезис был сформулирован британским экономистом Артуром Боули, который в 1920 году издал серьезный труд, посвященный распределению нацио-

195 См.: *Cobb C., Douglas P.* A theory of production // American Economic Review. 1928.

нального дохода Великобритании в период с 1880 по 1913 год. Главный вывод этой работы заключался в том, что распределение между капиталом и трудом в эти годы оставалось относительно стабильным[196]. Однако видно, что периоды, которые исследовались этими авторами, были относительно короткими: не было предпринято попыток сравнить полученные результаты с расчетами, касавшимися начала XIX века (и уже тем более восемнадцатого столетия).

Также стоит напомнить, что, как мы уже отмечали во введении, эти вопросы были связаны с высокой политической напряженностью конца XIX — начала XX века, равно как и в течение всего периода холодной войны, что осложняет спокойное изучение фактов. Экономисты консервативного или либерального толка пытались доказать, что рост приносит выгоду всем, поэтому они очень дорожили тезисом о полной стабильности распределения между капиталом и трудом и не учитывали факты, свидетельствовавшие о повышении доли капитала в отдельные периоды. Напротив, экономисты-марксисты стремились во что бы то ни стало показать, что доля капитала всегда увеличивается, а зарплаты не растут, и также иногда подгоняли факты. В 1899 году на съезде социал-демократической партии в Ганновере Эдуард Бернштейн, на свою голову, заявил, что зарплаты растут и что рабочий класс только выиграет от сотрудничества с правящим режимом (он даже был готов стать вице-президентом рейхстага), и оказался в меньшинстве. В 1937 году молодой немецкий историк и экономист Юрген Кучински, который позже, в 1950–1960-е годы, занимал должность профессора экономической истории в университете Гумбольдта в Восточном Берлине и в 1960–1972 годах издал монументальную всеобщую историю заработной платы в 38 томах, выступил с критикой Боули и других буржуазных экономистов. Кучински отстаивал тезис о постоянном сокращении доли труда со времен возникновения промышленного капитализма до 1930-х годов, что было справедливо для первой половины и даже для первых двух третей XIX века, однако выглядело сильным преувеличением применительно ко всему этому периоду[197]. В последующие годы в академических журналах разгорелись жаркие споры. В 1939 году в журнале «Economic History Review», привыкшем к более мягким дебатам, Фредерик Браун открыто выступил на стороне Боули, назвав его «великим ученым» и «серьезным статистиком», тогда как Кучински, по его мнению,

196 Согласно расчетам Боули, доходы с капитала на протяжении всего периода составляли около 37% национального дохода, а трудовые доходы — около 63%. См.: *Bowley A.* The Change in the Distribution of National Income, 1880–1913. Clarendon Press, 1920. Эти оценки совпадают с нашими расчетами, касающимися данной эпохи. См. техническое приложение.

197 См.: *Kuczynski J.* Labour Conditions in Western Europe 1820 to 1935. Lawrence & Wishart, 1937. В том же году Боули обновил и расширил свою работу 1920 года: см. *Bowley A.* Wages and Income in the United Kingdom since 1860. Cambridge University Press, 1937. См. также: Gesichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus. 38 volumes. Berlin, 1960–1972. Тома 32, 33 и 34 посвящены Франции. Критический анализ данных Кучински, которые сегодня представляют собой незаменимый исторический источник, несмотря на пробелы, см.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX[e] siècle... P. 677–681. Дополнительные ссылки см. в техническом приложении.

был всего лишь «манипулятором», — это тоже было преувеличением[198]. В том же году Кейнс также примкнул к лагерю буржуазных экономистов, заявив, что стабильность распределения между капиталом и трудом является «самой твердо установленной закономерностью во всей экономической науке». Это утверждение было по меньшей мере поспешным, поскольку Кейнс опирался в основном на некоторые данные, касавшиеся британской обрабатывающей промышленности в 1920–1930-е годы, чего было недостаточно для выведения общей закономерности[199].

В учебниках, издававшихся в 1950–1970-е и даже в 1980–1990-е годы, тезис о полной стабильности распределения между капиталом и трудом, как правило, представлялся как очевидный факт, однако период, на протяжении которого действовал этот предполагаемый закон, далеко не всегда уточнялся. Обычно в качестве обоснования брались данные начиная с 1950–1960-х годов, при этом не проводилось сравнений с межвоенным периодом или с началом XX века и уж тем более с XVIII–XIX веками. Однако многочисленные исследования 1990–2000-х годов выявили существенное повышение доли доходов и капитала в национальном доходе богатых стран с 1970–1980-х годов и соответственное снижение доли, приходящейся на зарплаты и на труд. Тезис об универсальной стабильности стал оспариваться, и в 2000-е годы многие официальные доклады ОЭСР и МВФ стали обращать внимание на этот феномен (что доказывает его значимость)[200].

Новизна настоящей работы заключается в том, что, насколько мне известно, она представляет собой первую попытку поместить вопрос о распределении между капиталом и доходом и недавнее повышение доли капитала в более широкий исторический контекст с акцентом на эволюции соотношения между капиталом и доходом с XVIII до начала XXI века. Разумеется, у этого исследования есть свои ограничения, связанные с несовершенством имеющихся исторических источников, однако, на мой взгляд, оно позволяет лучше определить научную проблематику и обновить исследование данного вопроса.

Замещение между капиталом и трудом в XXI веке: эластичность выше единицы. Начнем с недостатков, которые присущи модели Кобба — Дугласа при анализе эволюции в очень долгосрочной перспективе. В течение очень длительных периодов эластичность замещения труда капиталом превышает единицу: рост соотношения между капиталом и трудом β приводит к небольшому повышению доли капитала α в национальном доходе, и наоборот. В целом это соответствует ситуации, в которой капитал может использоваться в различных целях в долгосрочном плане.

198 См.: *Brown F.* Labour and wages Economic History Review. 1939.

199 См.: *Keynes J. M.* Relative movement of wages and output // Economic Journal. 1939. P. 48. Интересно отметить, что в те времена сторонники тезиса о стабильности распределения между капиталом и трудом еще не были уверены, каким именно было это распределение, считавшееся стабильным. Так, Кейнс настаивал на том, что доля доходов, приходящаяся на «ручной труд» («manual labor», категория, которую трудно определить в долгосрочном плане), составляла около 40% национального дохода в 1920–1930-е годы.

200 Полный библиографический обзор см. в техническом приложении.

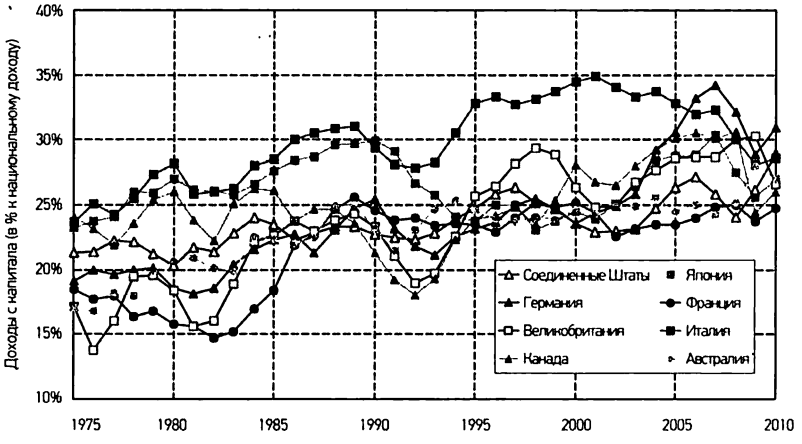
Действительно, наблюдаемые исторические изменения показывают, что всегда возможно, по крайней мере с определенной точки зрения, обнаружить полезные и новые сферы приложения капитала: например, новые способы строительства или оснащения жилых домов (здесь можно вспомнить о солнечных или цифровых датчиках на стенах или крышах), создание все более сложных электронных устройств или роботов или же разработка медицинских технологий, требующих все больше капитала. Если не затрагивать примеры полностью роботизированной экономики, где капитал будет воспроизводиться самостоятельно, что соответствует бесконечной эластичности замещения, то именно так будет выглядеть развитая экономика, обладающая различными возможностями использования капитала и характеризующаяся эластичностью замещения, превышающей единицу.

Разумеется, очень сложно предугадать, насколько будет превышать единицу эластичность замещения труда капиталом в течение XXI века. Исходя из исторических данных можно предположить, что эластичность будет составлять от 1,3 до 1,6[201]. Однако эта оценка довольно расплывчата и неточна; кроме того, нет никаких оснований считать, что технологии будущего будут обеспечивать такую же эластичность, как технологии прошлого. Относительно установленным фактом можно считать лишь то, что тенденция к повышению соотношения между капиталом и доходом β, которая наблюдается в богатых странах в последние десятилетия и которая может распространиться на всю планету в течение двадцать первого столетия в случае повсеместного снижения темпов роста (особенно демографического), может сопровождаться длительным повышением доли капитала α в национальном доходе. Конечно, вполне вероятно, что доходность капитала r будет снижаться по мере того, как будет расти соотношение между капиталом и доходом β. Однако, исходя из исторического опыта, можно сказать, что эффект объема, скорее всего, возьмет верх над эффектом цены, т. е. эффект накопления возобладает над снижением доходности.

Действительно, имеющиеся данные показывают, что в период с 1970 по 2010 год доля капитала росла в большинстве богатых стран по мере того, как увеличивалось соотношение между капиталом и доходом (см. график 6.5). Тем не менее нужно подчеркнуть, что этот рост коррелирует не только с эластичностью замещения, превышающей единицу, но и с улучшением переговорных позиций капитала относительно труда в последние десятилетия в условиях растущей мобильности капиталов и усиливающейся конкуренции государств за привлечение инвестиций. Оба процесса, вероятно, взаимно подстегивали друг друга в последние десятилетия; возможно, это будет происходить и в будущем. В любом случае важно подчеркнуть, что ни один самокорректирующийся экономический механизм не может помешать тому, чтобы постоянное повышение соотношения между капиталом и доходом β сопровождалось постоянным ростом доли капитала в национальном доходе α.

201 См. техническое приложение.

График 6.5
Доля капитала в богатых странах в 1975–2010 годах



Примечание. В богатых странах доходы с капитала составляли от 15 до 25% национального дохода в 1975 году и от 25 до 35% в 2000–2010 годах.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Традиционные аграрные общества: эластичность ниже единицы. Как мы только что увидели, современные экономики характеризуются широкими возможностями замещения труда капиталом. Интересно отметить, что в традиционных экономиках, которые зиждились на сельском хозяйстве и в которых капитал принимал форму прежде всего сельскохозяйственных земель, дело обстояло совсем иначе. Исторические данные, имеющиеся в нашем распоряжении, четко показывают, что в традиционных аграрных обществах эластичность замещения была заметно ниже единицы. Только этим можно объяснить, почему в XVIII–XIX веках в Соединенных Штатах Америки, где земли было намного больше, чем в Европе, стоимость земли (измеренная в соотношении между капиталом и доходом) и земельная рента (и доля капитала в национальном капитале) были заметно ниже, чем в Старом Свете.

Это и логично: для того чтобы могло осуществляться значительное замещение труда капиталом, капитал должен иметь возможность принимать различные формы. Для заданной формы — в данном случае для сельскохозяйственных земель — эффект цены в определенный момент обязательно возобладает над эффектом объема. Если у нескольких сотен человек есть целый континент для ведения хозяйства, то цена на землю и земельная рента неизбежно упадут практически до нуля. Нет лучшей иллюстрации принципа «избыток капитала убивает капитал», чем сравнение стоимости сельскохозяйственных земель и земельной рентой в Новом Свете и в Европе.

Человеческий капитал — это иллюзия? Теперь перейдем к важнейшему вопросу: является ли иллюзией повышение роли человеческого капитала на протяжении истории? Согласно довольно распространенному мнению, процесс развития и экономического роста характеризуется тем,

что значение навыков, умений и — шире — человеческого труда в производственном процессе постепенно возрастало. Даже несмотря на то, что эта гипотеза не всегда формулировалась в четкой форме, логично предположить, что она подразумевает, будто технология трансформировалась таким образом, что фактор труда сегодня играет большую роль, чем прежде[202]. Именно так можно объяснить снижение доли капитала в долгосрочном плане — с 35–40% в 1800–1810-е годы до 25–30% в 2000–2010-е годы — и соответствующее повышение доли труда с 60–65% до 70–75%. Доля труда выросла просто потому, что увеличилось значение труда в производственном процессе. Именно повышение роли человеческого капитала позволило сократить долю земельного, недвижимого и финансового капитала.

Если это объяснение правильно, то речь действительно идет об очень важном изменении. Однако здесь нужно быть осторожным. С одной стороны, как мы уже отмечали, нам не хватает исторической перспективы для того, чтобы полноценно рассуждать о долгосрочной эволюции доли капитала. Вполне вероятно, что в ближайшие десятилетия доля капитала вырастет до уровня начала XIX века. Это может быть обусловлено как тем, что структурная роль технологии — и относительная значимость труда и капитала — на самом деле не сильно изменились (скорее, изменились переговорные позиции труда и капитала), так и тем, что эта структурная роль изменилась слегка, что нам кажется более правдоподобным, однако из-за повышения соотношения между капиталом и доходом доля капитала естественным образом стремится к историческому максимуму и даже превышает его при условии, что эластичность замещения труда капиталом в долгосрочной перспективе превышает единицу. Возможно, на данном этапе нашего исследования это главный вывод: современная технология требует все большего объема капитала, а разнообразие возможных форм приложения капитала приводит к тому, что можно его накопить в огромных количествах, при этом его доходность не упадет. В этих условиях не существует ни одной естественной причины, по которой в долгосрочной перспективе доля капитала уменьшалась бы, даже если бы технологические изменения благоприятствовали труду.

Есть еще одна причина, по которой следует быть осторожным. Предполагаемое снижение доли капитала в долгосрочном плане с 35–40% до 25–30%, которое нам представляется довольно правдоподобным, действительно очень значимо. Однако речь не идет об изменении цивилизации. Уровень квалификации, разумеется, сильно вырос на протяжении последних двух столетий. Однако объем недвижимого, промышленного, финансового капитала также намного увеличился. Иногда нам кажется, будто капитал исчез и мы, словно по волшебству, перешли от цивилизации, основанной на капитале, наследстве и связях, к цивилизации, основанной

202 Это может выразиться в повышении показателя степени 1-σ в производственной функции Кобба — Дугласа (при соответствующем снижении σ) или схожих изменений в более общих производственных функциях, отражающих эластичность замещения выше или ниже единицы. См. техническое приложение.

на человеческом капитале и личных достоинствах. Благодаря технологическим изменениям на смену разжиревшим акционерам пришли заслуженные менеджеры. Мы вернемся к этому вопросу, когда в следующей части книги будем изучать неравенство в распределении доходов и имущества на индивидуальном уровне; на данном этапе мы не можем корректно на него ответить. Но мы уже знаем достаточно, чтобы остерегаться такого безмятежного оптимизма: капитал не исчез просто потому, что он приносит не меньше пользы, чем во времена Бальзака и Остин, и, возможно, станет еще более нужным в будущем.

Измерения в распределении между капиталом и трудом в среднесрочной перспективе. Как мы убедились, гипотеза Кобба — Дугласа о полной стабильности распределения между капиталом и трудом не позволяла в полной мере отразить долгосрочные изменения в этом распределении. То же касается — возможно, даже в большей степени — изменений в кратко- и среднесрочной перспективе, которые иногда могут занимать немало времени, особенно в восприятии современников, переживающих их на своем личном опыте.

Самым значительным примером этого, о котором уже шла речь во введении, является повышение доли капитала на начальных стадиях промышленной революции — в период с 1800–1810-х до 1850–1860-х годов. В Великобритании, где сохранились наиболее подробные данные, исторические исследования, прежде всего Роберта Аллена (который назвал застой в росте заработной платы «паузой Энгельса»), показывают, что доля капитала в национальном доходе выросла на 10 пунктов — с 35–40% на рубеже XVIII–XIX веков до 45–50% к середине девятнадцатого столетия, когда был издан «Манифест коммунистической партии» и Маркс взялся за написание «Капитала». Согласно имеющимся у нас данным, это повышение сменилось сравнимым по масштабам снижением доли капитала в 1870–1900-х годах, за которым последовал небольшой рост в 1900–1910-х годах, в результате чего в Прекрасную эпоху доля капитала не сильно отличалась от показателей революционного периода и наполеоновских времен (см. график 6.1). Это изменение можно рассматривать как среднесрочное, а не как длительное. Тем не менее повышение национального дохода на 10 пунктов в течение первой половины XIX века было весьма значительным: оно показывает, что рост в основном обеспечивал увеличение прибыли, в то время как зарплаты, которые тогда были ничтожными, не менялись. По мнению Аллена, эта эволюция объясняется прежде всего притоком рабочей силы, обеспеченным исходом сельского населения, а также технологическими изменениями, которые привели к росту производительности капитала в производственной функции: в общем, капризы технологии[203].

Исторические данные, касающиеся Франции, свидетельствуют о схожих процессах. Так, все источники подтверждают длительный застой в росте зарплат рабочих в период с 1810 по 1850 год, когда промышленность развивалась полным ходом. Данные, собранные Жаном Бувье и Франсуа

203 См. техническое приложение.

Фюре на основе счетов крупных французских промышленных компаний XIX века, подтверждают эту хронологию: повышение доли прибыли до 1850–1860-х годов, снижение в 1870–1900 годах, новое повышение в 1900–1910-е годы[204].

По данным, охватывающим XVIII век и период Французской революции, прослеживается повышение доли земельной ренты в десятилетия, предшествовавшие революции (что коррелирует с замечаниями Артура Янга относительно нищеты французских крестьян[205]), и сильный рост зарплат с 1789 по 1815 год (обусловленный, по-видимому, перераспределением земли и мобилизацией рабочей силы в условиях военных конфликтов)[206]. В эпоху Реставрации и Июльской монархии низшие классы с ностальгией вспоминали времена революции и Наполеона.

Для того чтобы продемонстрировать, что кратко- и среднесрочные изменения в распределении между капиталом и трудом происходят постоянно и во все эпохи, мы также отметили на графиках 6.6–6.8 ежегодную эволюцию этого распределения во Франции в период с 1900 по 2010 год, отдельно показав, с одной стороны, эволюцию распределения добавленной стоимости компаний между прибылью и зарплатой[207], а с другой — эволюцию доли арендных платежей за жилье в национальном доходе. Особого внимания заслуживает тот факт, что в период после Второй мировой войны распределение между прибылью и зарплатами прошло через три фазы: сильное повышение доли прибыли с 1945 по 1968 год, затем резкое снижение с 1968 по 1983 год и, наконец, быстрое повышение с 1983 года и стабилизация с начала 1990-х годов. Мы вернемся к этой хронологии, имеющей сильную политическую подоплеку, в следующих главах, когда будем изучать динамику неравенства в доходах. Мы отметим устойчивый рост арендных платежей с 1945 года, который обеспечивал дальнейшее повышение доли совокупного капитала в 1990–2000-е годы, несмотря на стабилизацию доли прибыли.

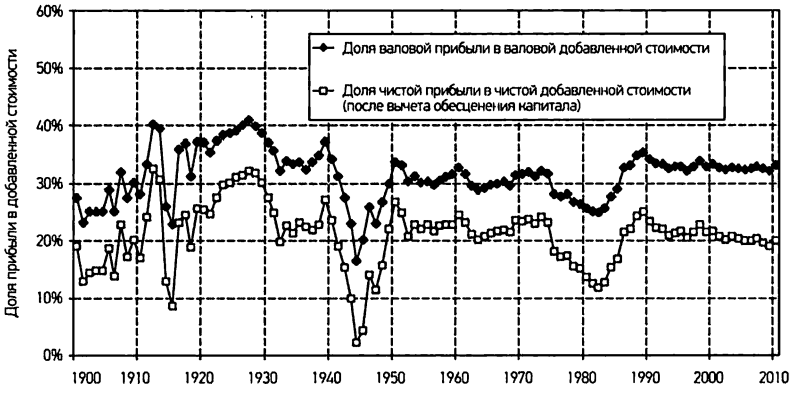
204 См.: *Bouvier J., Furet F., Gilet M.* Le Mouvement du profit en France au XIX[e] siècle...

205 См.: *Simiand F.* Le Salaire, l'évolution sociale et la monnaie...; *Labrousse E.* Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII[e] siècle. Собранные Джеффри Уильямсоном и его коллегами исторические данные, касающиеся очень долгосрочной эволюции земельной ренты и зарплат, также свидетельствуют о повышении доли земельной ренты в национальном доходе в XVIII — начале XIX веков. См. техническое приложение.

206 См.: *Chabert A.* Essai sur les mouvements des prix et des revenus en France de 1798 à 1820. 2 vol. Librairie de Médicis, 1945–1949. См. также: *Postel-Vinay G.* À la recherche de la révolution économique dans les campagnes (1789–1815) // Revue économique. 1989.

207 Под добавленной стоимостью компании понимается разница между доходом, получаемым от продажи производимых ею товаров и услуг (во французском бухгалтерском учете эта сумма называется торговым оборотом, который по-английски звучит как sales revenue), и расходами на приобретение товаров и услуг других компаний (эта сумма называется промежуточным потреблением). Из самого названия ясно, что добавленная стоимость соответствует стоимости, которую компания добавила в процессе производства. Из нее выплачиваются зарплаты, а оставшиеся средства представляют собой прибыль компании. Исследование распределения между капиталом и трудом зачастую ограничивается лишь распределением между прибылью и зарплатами, вследствие чего арендные платежи упускаются из виду.

График 6.6
Доля прибыли в добавленной стоимости компаний во Франции в 1900–2010 годах



Примечание. Доля валовой прибыли в валовой добавленной стоимости компаний выросла с 25% в 1982 году до 33% в 2010 году; доля чистых доходов в чистой добавленной стоимости выросла с 12 до 20%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

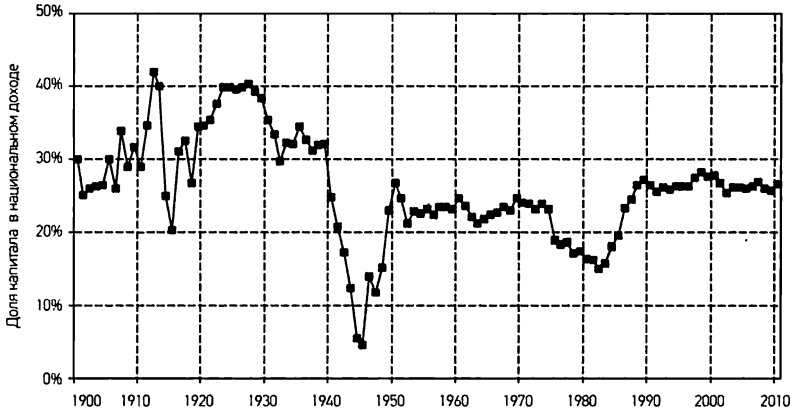
График 6.7
Доля арендных платежей в национальном доходе во Франции в 1900–2010 годах

Примечание. Доля арендных платежей (стоимости жилья при сдаче в аренду) в национальном доходе выросла с 2% в 1948 году до 10% в 2010 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Возвращение к Марксу и к тенденции снижения нормы прибыли. В завершение этих изысканий, посвященных исторической динамике соотношения между капиталом и доходом и распределению между капиталом и трудом, не будет лишним уточнить, как связаны между собой полученные нами выводы и марксистские тезисы.

По мнению Маркса, основной механизм, при помощи которого «буржуазия производит своих собственных могильщиков», соответствует тому, что во введении мы назвали «принципом бесконечного накопления»:

График 6.8
Доля капитала в национальном доходе во Франции в 1900–2010 годах



Примечание. Доля доходов с капитала (чистой прибыли и арендных платежей) в национальном доходе выросла с 15% в 1982 году до 27% в 2010 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

капиталисты накапливают капитал во все возрастающих объемах, что приводит к неизбежному снижению нормы прибыли (т. е. доходности капитала) и означает их собственную гибель. Маркс не обращался к математическим моделям, и его язык не всегда ясен, поэтому трудно точно понять, что именно он имел в виду. Однако было бы логично объяснить его тезис, представив, что в динамическом законе $\beta = s/g$ темпы роста g равны нулю или очень близки к нему.

Напомним, что g отражает темпы структурного роста в долгосрочной перспективе, т. е. сумму темпов роста производительности и населения. Однако Маркс, как, впрочем, и все остальные экономисты XIX — начала XX века, а по большому счету все экономисты до Солоу, опубликовавшего свои работы в 1950–1960-х годах, не сформулировал и не дал определение самого понятия структурного роста на основе постоянного и продолжительного роста производительности[208]. В те времена подразумевалось, что рост производства, прежде всего промышленного, обусловлен в первую очередь накоплением промышленного капитала. Иными словами, производство растет исключительно потому, что каждый работник получает в свое распоряжение все большее количество станков и оборудования, а не потому, что увеличивается производительность как таковая при определенном количестве капитала и труда. Сегодня мы знаем, что лишь рост производительности обеспечивает долгосрочный структурный рост, но во времена Маркса, ввиду отсутствия необходимых данных и достаточной исторической перспективы, это было далеко не очевидно.

208 Не было определено и понятие постоянного и длительного роста населения в долгосрочной перспективе; на самом деле оно и сегодня остается столь же запутанным и пугающим, из-за чего и получила повсеместное распространение гипотеза о стабилизации мирового населения. См. вторую главу.

В ситуации, когда структурного роста нет и темпы роста g равны нулю, мы сталкиваемся с логическим противоречием, очень схожим с тем, что описал Маркс. Когда норма чистых сбережений s становится положительной, т. е. когда капиталисты, исходя из стремления к власти и к сохранению своего положения или просто потому, что у них уже достаточно высокий уровень жизни, из года в год накапливают все больше капитала, соотношение между капиталом и доходом бесконечно увеличивается. В целом, если темпы роста g низкие и приближаются к нулю, соотношение между капиталом и доходом $\beta = s/g$ в долгосрочной перспективе стремится к бесконечности. А при бесконечно высоком соотношении между капиталом и доходом β доходность капитала r непременно должна упасть и стать бесконечно близкой нулю, поскольку в противном случае доля капитала $\alpha = r \times \beta$ поглотит весь национальный доход[209].

Таким образом, динамическое противоречие, отмеченное Марксом, приводит к серьезным трудностям, единственным логическим выходом из которых является структурный рост: только он дает возможность до определенной степени уравновесить процесс накопления капитала. Именно постоянный рост производительности и населения позволяет уравновесить постоянное прибавление новых единиц капитала, как показывает закон $\beta = s/g$. В противном случае капиталисты действительно роют себе могилу: либо они борются друг с другом, отчаянно пытаясь справиться с тенденцией к снижению доходности (например, посредством войны за право на лучшие колониальные инвестиции, как это чуть было не произошло в 1905 и 1911 годах между Францией и Германией во время марокканских кризисов); либо им удается добиться того, что труду достается все меньшая часть национального дохода, что в конечном итоге приводит к пролетарской революции и ко всеобщей экспроприации. В любом случае капитализм подтачивают его же внутренние противоречия.

Предположение, что Маркс представлял себе модель такого типа, т. е. модель, основанную на бесконечном накоплении капитала, подтверждается тем фактом, что он много раз обращался к балансам промышленных предприятий, отличавшихся очень высокой капиталоемкостью. В первом томе «Капитала» он приводит пример баланса текстильной фабрики, уточняя, что «получил данные от собственника»; они показывали очень высокое соотношение между общей стоимостью основного и переменного капитала, используемого в процессе производства, и стоимостью продукции, выпущенной за год, — они различались в 10 раз. Такое соотношение между капиталом и доходом действительно пугает: при доходности капитала в 5% доля прибыли превысит половину производства. Логично, что Маркс, как и многие другие обеспокоенные наблюдатели тех времен, задавался вопросом, чем это чревато (тем более что зарплаты с начала

209 Доходность не будет стремиться к нулю только в экономике, которая на протяжении длительного времени является бесконечно капиталистической и «роботизированной» (в этом случае эластичность замещения труда капиталом бесконечна, а в асимптотическом производстве используется только капитал). См. техническое приложение.

XIX века практически не росли) и к какому социально-экономическому равновесию такое сверхкапиталоемкое промышленное развитие может привести в долгосрочной перспективе.

Маркс также внимательно читал британские парламентские отчеты 1820–1860-х годов, которые были для него источником информации о мизерных зарплатах рабочих, о несчастных случаях на производстве, об ужасающих гигиенических условиях и в целом об алчности владельцев промышленного капитала. Он привлекал и статистику по шедулярному налогу на прибыль, которая свидетельствует об очень быстром росте промышленных доходов в Великобритании в 1840–1850-е годы. Маркс даже пытался использовать, хотя и в довольно субъективном ключе, некоторые статистические данные, касавшиеся наследства и отражавшие быстрое увеличение крупнейших британских состояний со времен наполеоновских войн[210].

Проблема заключается в том, что, несмотря на все эти важные гипотезы, Маркс чаще всего описывает мелкие факты, а не предлагает систематический анализ имеющихся статистических данных. Так, он не стремится установить, является ли очень высокая капиталоемкость, которую он выявляет на основе анализа балансов нескольких фабрик, отличительной чертой всей британской экономики или хотя бы какой-то отдельной ее отрасли, — он мог бы попытаться это сделать, обобщив балансы хотя бы нескольких десятков компаний. В книге, в значительной степени посвященной вопросу накопления капитала, еще более удивительным выглядит то, что Маркс вообще не ссылается на попытки определения объема национального капитала, которые предпринимались в Великобритании с начала XVIII века и число которых заметно увеличилось с начала девятнадцатого столетия — от работ Колкагуна 1800–1810-х годов до исследований Гиффена 1870–1880-х годов[211]. Маркс обходит стороной систему национальных счетов, которая развивалась в то время; это вызывает тем больше сожаления, что она могла бы подтвердить его гипотезу об огромном накоплении частного капитала и уточнить его модель объяснения этого феномена.

За рамками спора «двух Кембриджей». Однако следует подчеркнуть, что национальных счетов и различных статистических материалов, имевшихся на рубеже XIX–XX веков, было недостаточно для корректного исследования динамики соотношения между капиталом и доходом. Так, существовало намного больше расчетов объема капитала, чем расчетов национального дохода и внутреннего производства. Обратная ситуация сложилась в середине XX века, после потрясений 1914–1945 годов. Это отчасти дает ответ на вопрос, почему проблема накопления капитала

210 Самые интересные налоговые данные приведены в приложении 10 первой книги «Капитала». Анализ некоторых расчетов доли прибыли и масштабов эксплуатации на основе использованных Марксом балансов компаний см. в техническом приложении. В работе «Заработная плата, цены и прибыль» (1865) Маркс также приводит пример баланса капиталистической фабрики, где прибыль составляет 50% добавленной стоимости (столько же, сколько зарплаты). Хотя он и не говорит это прямо, он считает, что промышленной экономике присуще именно такое общее распределение.

211 См. первую главу.

и вероятности уравновешивания этого динамического процесса столь долгое время вызывала активные споры, а зачастую и большую путаницу, как показывает знаменитый спор «двух Кембриджей», разгоревшийся в 1950–1960-е годы.

Изложим вкратце его суть. Когда формула $\beta = s/g$ была впервые введена экономистами Харродом и Домаром на рубеже 1930–1940-х годов, было принято ее записывать и читать в обратном порядке, т. е. $g = s/\beta$. Так, Харрод в 1939 году утверждал, что соотношение между капиталом и доходом β фиксировано и предопределено существующими технологиями (как в случае производственной функции с фиксированными коэффициентами, когда замещение между трудом и капиталом невозможно), вследствие чего темпы роста полностью зависят от нормы сбережений. Если норма сбережений составляет 10% и технологии предопределяют соотношение между капиталом и доходом, равное пяти (нужно ровно пять единиц капитала для производства одной единицы продукции, ни больше ни меньше), то темпы роста производственных мощностей экономики составят 2% в год. Однако, поскольку темпы роста также должны быть равными темпам роста населения (и производительности — тогда этот термин еще не имел четкого определения), напрашивается вывод о том, что рост — это внутренне нестабильный процесс, который движется «по лезвию ножа». Капитала всегда либо слишком много, либо недостаточно, что приводит к появлению избыточных мощностей и спекулятивных пузырей или безработицы или же того и другого, в зависимости от отрасли и от года.

Предположение Харрода, который писал в разгар кризиса 1930-х годов и находился под сильным впечатлением от макроэкономической нестабильности той поры, нельзя считать полностью ошибочным. Действительно, описанный им механизм позволяет объяснить, почему процесс роста всегда очень нестабилен: в масштабах целой страны процесс коррекции решений по сбережениям и инвестициям, которые принимаются разными людьми и по разным причинам, очень сложен и хаотичен, тем более что зачастую трудно изменить капиталоемкость и организацию производства за короткий срок[212]. Тем не менее в долгосрочной перспективе соотношение между капиталом и доходом носит довольно гибкий характер, как показывают наблюдавшиеся в истории сильные колебания, которые мы проанализировали, — они даже указывают на то, что эластичность замещения труда капиталом на протяжении очень длительного периода времени была выше единицы.

В 1948 году Домар предложил более оптимистичный и гибкий подход к закону $g = s/\beta$, подчеркнув, что норма сбережений и соотношение между капиталом и доходом могут до определенной степени коррелировать. А в 1956 году Солоу ввел понятие производственной функции с заменяемыми факторами, которое позволило перевернуть формулу и записать ее как $\beta = s/g$: в долгосрочной перспективе соотношение между капиталом

212 Некоторые недавние теоретические модели пытаются развить это предположение. См. техническое приложение.

и доходом коррелирует с нормой сбережения и темпами роста экономики, а не наоборот. Тем не менее в 1950–1960-е годы споры между экономистами продолжались: их основными участниками были, с одной стороны, ученые из Кембриджа, штат Массачусетс (прежде всего Солоу и Самюэльсон, отстаивавшие понятие производственной функции с заменяемыми факторами), а с другой — исследователи из британского Кембриджа (например, Робинсон, Калдор и Пасинетти), которые, хотя иногда и путались в своих рассуждениях, в целом полагали, что согласно модели Солоу получается, что рост всегда уравновешен, а кейнсианские краткосрочные факторы не имеют значения. Лишь с 1970–1980-х годов так называемая «неоклассическая» модель Солоу окончательно возобладала.

Если читать об этом с высоты сегодняшнего дня, становится очевидным, что этот спор, который временами принимал довольно выраженный постколониальный оттенок (американские экономисты стремились избавиться от исторической опеки со стороны британцев, которые господствовали в экономической науке со времен Адама Смита, а британцы пытались защитить память лорда Кейнса, на которую, как им казалось, посягали американцы), способствовал скорее затуманиванию вопроса, чем его прояснению. На самом деле подозрения англичан были ни на чем не основаны. Солоу и Самюэльсон были убеждены в краткосрочной нестабильности процесса роста и в необходимости продолжения кейнсианской политики макроэкономической стабилизации и рассматривали закон $\beta = s/g$ исключительно в долгосрочном плане. Однако американские экономисты, некоторые из которых были родом из Европы (например, Модильяни), иногда были склонны преувеличивать значение открытого ими «пути сбалансированного роста»[213]. Закон $\beta = s/g$, конечно, описывает путь роста, в котором в долгосрочной перспективе все макроэкономические величины — объем капитала и оборот дохода и производства — увеличиваются с одинаковой скоростью. Однако, помимо вопроса о краткосрочной волатильности, сбалансированный рост не обеспечивает гармоничного распределения богатств и не приводит к исчезновению или хотя бы к уменьшению неравенства во владении капитала. И, в отличие от широко распространенного до недавнего времени представления, закон $\beta = s/g$ ни в коей мере не препятствует сильным колебаниям соотношения между капиталом и доходом во времени и между странами — совсем напротив. На мой взгляд, ожесточенность — а порой и бесплодность — полемики между двумя Кембриджами отчасти объясняется тем, что и те и другие не располагали достаточными историческими данными, которые позволили бы уточнить категории спора. Поразительно, насколько редко его участники обращались к расчетам национального капитала, проводившимся до Первой мировой войны и, безусловно, казавшимся им слишком далекими от реалий 1950–1960-х годов.

213 Не говоря уже о том, что некоторые американцы (начиная с Модильяни) выдвигали мысль о том, что природа капитала полностью изменилась (и теперь зависела от накопления жизненного цикла), тогда как англичане (начиная с Калдора) по-прежнему рассматривали имущество через призму наследства, что вызывает намного меньше оптимизма. В следующей части книги мы вернемся к этому ключевому вопросу.

Войны создали такой разрыв в концептуальном анализе и в статистических данных, что долгосрочная перспектива в этом вопросе на некоторое время затуманилась, особенно с европейской точки зрения.

Возвращение капитала в условиях режима медленного роста. В самом деле, лишь на рубеже XX–XXI веков было собрано достаточно статистических данных и открылась необходимая историческая перспектива для того, чтобы правильно проанализировать долгосрочную динамику соотношения между капиталом и доходом и распределения между капиталом и трудом. Данные, которые мы собрали, и историческая перспектива, которой мы, к счастью, располагаем (конечно, этой перспективы недостаточно, но все же у нас ее больше, чем было у наших предшественников), приводят нас к следующим выводам.

Прежде всего, возвращение к историческому режиму слабого роста и особенно, к нулевому, а то и отрицательному росту населения ведет к возвращению капитала. Тенденция к восстановлению очень высоких объемов капитала в обществах, переживающих слабый рост, отражена законом $\beta = s/g$ и может быть сформулирована следующим образом: в обществах, переживающих застой, имущество, полученное в прошлом, естественным образом играет значительную роль.

В Европе соотношение между капиталом и доходом в начале двадцать первого века уже вернулось на уровень пяти-шести лет национального дохода, что лишь ненамного ниже показателей, наблюдавшихся в XVIII–XIX веках и накануне Первой мировой войны.

В мировом масштабе соотношение между капиталом и доходом может достичь и даже превзойти этот показатель в течение XXI века. Если норма сбережений будет держаться на уровне 10%, а темпы роста стабилизируются вокруг отметки 1,5% в очень долгосрочной перспективе ввиду демографического застоя и замедления технического прогресса, то объем капитала в мире достигнет шести-семи лет дохода. А если рост упадет до 1%, то объем капитала может увеличиться до 10 лет дохода.

Что касается доли доходов капитала в национальном и мировом доходе, которая определяется законом $\alpha = r \times \beta$, то исторический опыт показывает, что ожидаемое повышение соотношения между капиталом и доходом необязательно приведет к заметному снижению доходности капитала. Действительно, есть много способов долгосрочного использования капитала, а это означает, что в долгосрочном плане эластичность замещения труда капиталом безусловно превышает единицу. Снижение доходов, скорее всего, будет меньше повышения соотношения между капиталом и доходом, вследствие чего доля капитала вырастет. При соотношении между капиталом и доходом, равном семи-восьми годам, и доходности капитала в 4–5% в мировом масштабе доля капитала может достичь 30–40% мирового дохода, т. е. уровня, близкого к показателям XVIII–XIX веков, а возможно, и превзойдет их.

Как мы отмечали выше, возможно также, что технологические изменения в очень долгосрочном плане дают небольшое преимущество челове-

ческому труду по сравнению с капиталом, что даже приводит к снижению доходности капитала и его доли. Однако этот вероятный долгосрочный эффект носит ограниченный характер и, по-видимому, компенсируется другими силами, действующими в противоположном направлении, такими, как все большее усложнение систем финансового посредничества, а также международная конкуренция за привлечение капиталов.

Капризы технологий. Подведем итоги. Главный вывод, который можно извлечь из второй части книги, заключается в том, что в истории не существует никакой естественной силы, способной снизить значение капитала и доходов, полученных от прав собственности на капитал. В послевоенные десятилетия стало принято считать, что торжество человеческого капитала над капиталом в традиционном смысле слова, т. е. земельным, недвижимым и финансовым, было естественным и необратимым процессом и, возможно, объяснялось технологиями и чисто экономическими силами. На самом деле уже тогда некоторые говорили, что главную роль играют политические силы. Технологическая эволюция, разумеется, требовала от людей все более высокой квалификации. Однако она также увеличила потребность в зданиях, в жилой недвижимости, в служебных помещениях, в оборудовании самого разного рода, в патентах, в результате чего в долгосрочном плане общая стоимость всех этих составляющих не человеческого капитала – недвижимого, профессионального, промышленного, финансового – росла почти столь же быстро, сколь и производство и национальный доход. А доходы, приносимые этими различными формами капитала, росли почти так же быстро, как и трудовые доходы. Если мы стремимся к установлению более справедливого и рационального социального устройства, основанного на общей пользе, нельзя просто полагаться на капризы технологий.

Итак, современный рост, основанный на росте производительности и распространении знаний, позволил избежать марксистского апокалипсиса, уравновесив процесс накопления капитала. Однако он не изменил глубинные основы капитала – или, по крайней мере, не уменьшил его макроэкономическое значение по отношению к труду. Теперь мы должны изучить, что происходит с распределением доходов и имущества: в какой мере структура неравенства изменилась с XIX века в соотношении с капиталом и трудом?

Часть третья. Структура неравенства

ГЛАВА 7. НЕРАВЕНСТВО И КОНЦЕНТРАЦИЯ: ПЕРВЫЕ ОРИЕНТИРЫ

Во второй части книги мы исследовали динамику соотношения между капиталом и доходом в различных странах и глобальное распределение национального дохода между доходами с капитала и трудовыми доходами, но не рассматривали детально неравенство в доходах и во владении имуществом на личном уровне. Мы проанализировали, как повлияли потрясения 1914–1945 годов на соотношение между капиталом и доходом и на распределение дохода между капиталом и трудом в течение XX века; от этих потрясений Европа и весь мир оправились лишь недавно, из-за чего и возникает впечатление, будто имущественный капитализм, процветавший в начале двадцать первого столетия, представляет собой совершенно новое явление. На самом деле речь в значительной мере идет о повторении прошлого, которое характеризовалось медленным ростом, как в XIX веке.

В третьей части нам следует перейти к изучению таких категорий, как неравенство и распределение дохода на индивидуальном уровне. В следующих главах мы увидим, что мировые войны и политика, проводившаяся после их завершения, сыграли ключевую роль в процессе сокращения неравенства в XX веке, который, вопреки оптимистичным предсказаниям теории Кузнеца, вовсе не был естественным и спонтанным. Мы также увидим, что неравенство заметно увеличилось с 1970–1980-х годов, хотя этот процесс протекал по-разному в разных странах, что показывает важную роль различий в институтах и проводимой политике. Мы также изучим эволюцию относительного значения наследства и трудовых доходов в очень долгосрочной перспективе как с исторической, так и с теоретической точки зрения: откуда взялось широко распространенное представление о том, что современный рост обеспечивает преимущество труда перед наследством, компетентности перед происхождением? Можем ли мы быть в этом уверены? Наконец, в последней главе третьей части мы исследуем перспективы эволюции распределения имущества в ближайшие десятилетия в мировом масштабе: будет ли неравенство в XXI веке еще сильнее, чем в девятнадцатом? А может быть, оно уже сейчас сильнее? Чем структура неравенства в современном мире отличается от структуры неравенства в эпоху промышленной революции или в традиционных аграрных обществах? Вторая часть подсказала нам некоторые идеи, однако лишь анализ структуры неравенства на индивидуальном уровне позволит нам ответить на этот ключевой вопрос.

Прежде чем двигаться по этому пути, в этой главе мы ознакомимся с ключевыми понятиями и цифрами. Для начала отметим, что в любом обществе неравенство в доходах можно разложить на три категории: неравенство в трудовых доходах, неравенство в собственности на капитал и в получаемых с него доходах и связь между этими составляющими. Знаменитый монолог, который Вотрен произносит перед Растиньяком в романе «Отец Горио», служит лучшим введением в проблематику.

Речь Вотрена. «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 произведения[214]. 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,

214 *Бальзак О.* Отец Горио. М.: Детская литература, 1980.

т. е. в областях, где успех в принципе предопределяется логикой профессиональной конкуренции, а не наследственным состоянием. Вотрен рассказывает Растиньяку, на какой именно ежегодный доход он может рассчитывать 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 экю 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 год»[215].

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 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.

215 Там же. Для измерения доходов и состояний Бальзак чаще всего использует золотые франки или турские ливры (они были равны друг другу с момента введения франка-жерминаля), иногда — экю (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. Мы подробно рассмотрим суммы, которые указывает Бальзак, в одиннадцатой главе.

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 рабов[216]. Бывшего каторжника в Америке явно привлекают не те стороны, что интересны Токвилю.

216 Там же.

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 проповедовал бывший каторжник? Конечно, бывают редкие случаи, когда лучшей стратегией является получение наследства[217]. 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 зарплаты; 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

217 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. — *Примеч. пер.*)

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 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 удается 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 показатели, 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 показательно 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%, т. е. 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 сберегать тем, кто унаследовал квартиру и не должен платить арендную плату за жилье). Тот факт, что доходность имущества часто достигает очень высоких показа-

телей, 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 7.1, 7.2 и 7.3 мы привели примеры распределения в различных странах и в различные эпохи. Указанные цифры 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 7.1[218]). 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

218 Мы определяем децили на уровне взрослого населения (несовершеннолетние, как правило, не располагают доходом) и на уровне индивидов, насколько это возможно. Оценки, приведенные в таблицах 7.1–7.3, 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 7.1
Общее неравенство трудовых доходов в пространстве и во времени

Доля различных групп в общем объеме трудовых доходов	Слабое неравенство (Скандинавские страны в 1970–1980-е годы)	Умеренное неравенство (Европа в 2010 году)	Сильное неравенство (Соединенные Штаты в 2010 году)	Очень сильное неравенство (Соединенные Штаты в 2030 году?)
10% самых богатых «высшие классы»	20%	25%	35%	45%
в том числе: 1% самых богатых («доминирующие классы»)	5%	7%	12%	17%
в том числе: 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.

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 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 представитель данной группы в среднем зарабатывает чуть более двух третей (ровно 70%) от средней зарплаты. А если промежуточные 40%

Таблица 7.2
Неравенство в собственности на капитал во времени и в пространстве

Доля различных групп в общем объеме трудовых доходов	Слабое неравенство (никогда не наблюдалось; идеальное общество?)	Умеренное неравенство (Скандинавские страны в 1970–1980-е годы)	Умеренно-сильное неравенство (Европа в 2010 году)	Сильное неравенство (Соединенные Штаты в 2010 году)	Очень сильное неравенство (Европа в 1910 году)
10% самых богатых «высшие классы»	30%	50%	60%	70%	90%
в том числе: 1% самых богатых («доминирующие классы»)	10%	20%	25%	35%	50%
в том числе: 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.

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 1 400 евро в месяц, а промежуточные 40% получают 2 250 евро в месяц[219]. В таком случае промежуточная группа соответствует «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%, т. е. 40% населения, находящиеся

219 См. техническое приложение и таблицу S7.1 (доступна онлайн).

Таблица 7.3
Общее неравенство в доходах (трудовых и с капитала) во времени и в пространстве

Доля различных групп в общем объеме трудовых доходов	Слабое неравенство (Скандинавские страны в 1970–1980-е годы)	Умеренное неравенство (Европа в 2010 году)	Сильное неравенство (Соединенные Штаты в 2010 году)	Очень сильное неравенство (Соединенные Штаты в 2030 году?)
10% самых богатых «высшие классы»	25%	35%	50%	60%
в том числе: 1% самых богатых («доминирующие классы»)	7%	10%	20%	25%
в том числе: 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 показатель 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.

между 50% наименее обеспеченных и 10% наиболее обеспеченных) и «высшие классы» (10% наиболее обеспеченных), которые мы используем в таблицах 7.1–7.3, 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 дебатах 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, т. е. 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», т. е. 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 общества[220]. Можно было бы разделить общество 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 обеспеченых, 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 упрощен-

220 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 среднего показателя (например, при средней зарплате 2 000 евро медианная зарплата будет равняться 1 600 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.

ный 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. Понятия 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 7.1 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, т. е. 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 направ-

лено 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%*»[221]), но вызывающих в памяти знаменитый памфлет «Что такое третье сословие?», опубликованный в январе 1789 года аббатом Сийесом[222].

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 соотношение, 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.

221 «Мы — 99%» (*англ.*). — *Примеч. пер.*

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

Отметим, наконец, что распределение доходов, как и имущества, отраженное в таблицах 7.1–7.3 и проанализированное в этой и следующих главах, представляет собой так называемое «первичное» распределение, т. е. до учета налогов. В зависимости от того, насколько «прогрессивно» или «регрессивно» налогообложение (т. е. 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 налогов[223].

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 доходах 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 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

223 Следуя сложившейся традиции, мы включили замещающий доход (т. е. 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 7.1 и 7.3, 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».

(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 7.1). 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% — 2 250 евро в месяц, а 50% хуже всего оплачиваемых — 1 400 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% — 1 400 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% — 1 750 евро, а нижних 50% — всего 800 евро. Иными словами, 10% самых богатых смогут нанимать в качестве прислуги значительную часть нижних 50%[224].

224 Все эти простейшие расчеты подробно приведены в таблице S7.1 (доступна онлайн).

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.

Неравенство в капитале — крайнее неравенство. Неравенство в трудовых доходах может казаться умеренным и спокойным — хотя это и не так, прежде всего если его сравнивать с распределением собственности на капитал, которое во всех странах приводит к крайнему неравенству (см. таблицу 7.2).

В самых эгалитарных в имущественном отношении странах, которыми также являлись Скандинавские страны в 1970–1980-е годы, на 10% самых крупных состояний приходилось около 50% национального имущества, а то и немного больше — от 50 до 60%, если правильно подсчитывать самые большие состояния. В настоящее время, т. е. в начале 2010-х годов, доля 10% самых крупных состояний составляет около 60% национального имущества в большинстве европейских стран, особенно во Франции, Германии, Великобритании и Италии.

Самым поразительным, безусловно, является то, что во всех этих обществах беднейшая половина населения не владеет практически ничем: 50% самых бедных с имущественной точки зрения повсюду располагают менее 10% национального дохода, а чаще всего — менее 5%. Согласно последним имеющимся данным, касающимся 2010–2011 годов, во Франции доля 10% самых богатых в национальном имуществе составляет 62%, а на 50% самых бедных приходится всего 4%. В Соединенных Штатах последнее исследование, проведенное Федеральной резервной системой и касающееся тех же лет, показывает, что верхняя дециль владеет 72% американского имущества, а нижняя половина — всего 2%. Стоит уточнить, что этот источник, как и большинство исследований, построенных на ответах респондентов, недооценивает самые крупные состояния[225]. Как мы уже отмечали, также важно учитывать, что очень сильная концентрация имущества наблюдается внутри каждой возрастной группы[226].

Наконец, имущественное неравенство в наиболее эгалитарных с имущественной точки зрения странах — например, в Скандинавских странах в 1970–1980-е годы — намного сильнее, чем неравенство в зарплатах в странах, где неравенство в трудовых доходах сильнее всего, — например, в Соединенных Штатах в начале 2010-х годов (см. таблицы 7.1–7.2). Насколько мне известно, ни в одном обществе ни в одну эпоху не наблюдалось такого неравенства в распределении собственности на капитал, которое можно было бы охарактеризовать как «слабое», т. е. неравенства, при котором самая бедная половина общества владела бы значительной долей, скажем

225 Доля верхней децили в США, бесспорно, ближе к 75% от общего имущества.

226 См. техническое приложение.

пятой частью или четвертью, в общем имуществе[227]. Тем не менее ничто не мешает нам быть оптимистами, поэтому в таблице 7.2 мы привели пример возможного распределения имущества, при котором неравенство является «слабым», или, по крайней мере, оно слабее, чем в распределении скандинавского типа (охарактеризованном как «среднее» неравенство), европейского («умеренно-сильное») и американского («сильное»). Разумеется, методы построения такого «идеального общества» — если признать, что такая цель действительно желательна, — предстоит разрабатывать с нуля (к этому ключевому вопросу мы вернемся в четвертой части книги)[228].

Как и в случае неравенства в зарплатах, важно понимать, чему соответствуют эти цифры. Представим себе общество, в котором чистое среднее имущество составляет 200 тысяч евро на одного взрослого[229], — это более или менее отражает ситуацию в самых богатых европейских странах[230]. Во второй части книги мы видели, что в первом приближении среднее частное имущество делится на две сравнимые по размеру части: с одной стороны, недвижимое имущество, а с другой — финансовые и профессиональные активы (банковские вклады, планы сбережений, портфели акций и облигаций, контракты по страхованию жизни, пенсионные накопления и т. д., очищенные от долгов). Разумеется, имеются существенные вариации между странами и огромные вариации от одного человека к другому.

Если 50% самых бедных владеют 5% общего имущества, это по определению означает, что в среднем они обладают имуществом в размере 10% от среднего уровня, характерного для данного общества. В рассматриваемом случае это означает, что 50% самых бедных в среднем владеют чистым имуществом на сумму 20 тысяч евро. Это больше, чем ничего, но представляет собой незначительную величину по сравнению с богатствами, которыми обладает остальная часть страны.

В таком обществе в число беднейшей половины населения входит множество тех, кто не располагает никаким или почти никаким имуществом (несколько тысяч евро), — как правило, четверть населения — и значительное количество тех, чье имущество измеряется слабоотрицательными величинами (т. е. их долги превышают активы), — зачастую от одной двадцатой до одной десятой населения. Оставшиеся состояния этой группы могут достигать 60–70 тысяч евро и даже немного больше. Столь различные ситуации и наличие большого количества людей, чье имущество стремится к нулю, приводят к тому, что средняя стоимость

227 Трудно сказать, соблюдался ли этот критерий в Советском Союзе и в странах бывшего коммунистического блока, — для этого нам не хватает доступных данных. В любом случае капитал принадлежал прежде всего государству, что сильно ограничивает значимость данного вопроса.

228 Отметим, что в «идеальном обществе», описанном в таблице 7.2, неравенство остается сильным (10% самых богатых владеют большим объемом имущества, чем 50% самых бедных; хотя количественно их в пять раз меньше; среднее имущество 1% самых богатых в 20 раз выше среднего имущества 50% самых бедных). То есть цели могут быть и более амбициозными.

229 Или 400 тысяч евро в среднем на двух взрослых, например на одну пару.

230 См. третью, четвертую и пятую главы. Точные цифры доступны онлайн в техническом приложении.

имущества беднейшей части населения составляет около 20 тысяч евро. В некоторых случаях речь может идти о людях, которые получили доступ к недвижимой собственности, но пока еще отягощены долгами, в результате чего их чистое имущество очень мало. Однако чаще всего речь идет о квартиросъемщиках, чье имущество ограничено несколькими тысячами евро сбережений — иногда несколькими десятками тысяч евро — на банковском счете и на сберегательной книжке. Если включить в их имущество принадлежащие им предметы длительного пользования — автомобили, мебель, бытовую технику и т. д., то средний размер имущества 50% самых бедных возрастет максимум до 30–40 тысяч евро[231].

Для этой половины населения само понятие имущества и капитала довольно абстрактно. Для миллионов человек имущество ограничивается зарплатой, выплаченной за несколько недель — или задержанной — и хранящейся на лицевом счете, старой сберегательной книжкой серии А, которую в свое время открыла какая-нибудь тетушка и на которой мало что осталось, автомобилем и несколькими предметами мебели. Эти реалии, когда имущество настолько сконцентрировано, что значительная часть населения ничего о нем не знает и иногда думает, что этой собственностью владеют нереальные существа и таинственные организации, лишь увеличивают важность методического и систематического исследования капитала и его распределения.

Если же 10% самых богатых, находящихся на другом конце нашей шкалы, владеют 60% общего имущества, это автоматически означает, что в среднем они обладают имуществом, чья стоимость в шесть раз превышает средние показатели. При избранных нами значениях, т. е. при среднем размере имущества в 200 тысяч евро на взрослого, 10% самых богатых в среднем будут владеть чистым имуществом в размере 1,2 миллиона евро на взрослого.

Верхняя дециль в распределении имущества еще более неравномерна по своей структуре, чем в распределении зарплат. Когда доля верхней децили составляет 60% от общего имущества, как это происходит в настоящее время в большинстве европейских стран, доля верхней центили, как правило, составляет около 25%, а доля следующих 9% — около 35%. Таким образом, среднее имущество первых в 25 раз выше среднего показателя для данного общества, тогда как среднее имущество вторых превышает его лишь в четыре раза. При избранных нами величинах 10% самых богатых в среднем владеют средним чистым имуществом на сумму 1,2 миллиона евро, при этом для 1% этот показатель равен пяти миллионам евро, а для оставшихся 9% — чуть менее 800 тысяч евро[232].

Структура имущества также сильно варьируется внутри самой этой группы. Почти все люди, входящие в верхнюю дециль, являются собственниками своего жилья. Однако значение недвижимости сильно уменьшается по мере того, как мы поднимаемся выше в имущественной иерархии. На

231 О предметах длительного пользования см. пятую главу и техническое приложение.

232 Если точнее — 35/9 от 200 тысяч евро, т. е. 777 778 евро. См. таблицу S7.2 (доступна онлайн).

долю группы «9%», представители которой располагают примерно по одному миллиону евро, приходится более половины имущества, а для некоторых людей — более трех четвертей. В верхней же центили финансовые и профессиональные активы заметно преобладают над недвижимостью. На акции и доли участия в компаниях приходится практически весь объем крупнейших состояний. В категории от двух до пяти миллионов евро доля недвижимости не достигает и трети; в категории более пяти миллионов она падает ниже 20%; в категории более 20 миллионов евро она составляет менее 10%, тогда как на акции и доли приходится практически все имущество. В недвижимость предпочитают вкладывать средние и достаточно состоятельные классы. Крупные же состояния почти всегда состоят из финансовых и профессиональных активов.

Между 50% самых бедных (которые владеют 5% всего имущества, т. е. при избранных нами показателях среднего имущества — 20 тысячами евро) и 10% самых богатых (которые обладают 60% всего имущества, т. е. их среднее имущество составляет 1,2 миллиона евро) находятся промежуточные 40%. Этот «средний имущественный класс» владеет 35% от общего имущества, что означает, что его средние имущественные показатели очень близки к среднему уровню общества в целом: в данном случае они равны 175 тысячам евро на взрослого. Внутри этой крупной группы, где размер имущества колеблется от 100 тысяч до более чем 400 тысяч евро, зачастую ключевую роль играет владение основным жильем и способы его приобретения и оплаты. Этот преимущественно недвижимый капитал иногда дополняется довольно значительными финансовыми сбережениями. Например, чистое имущество на сумму 200 тысяч евро может состоять из дома, стоящего 250 тысяч евро, из которых нужно вычесть еще не погашенные 100 тысяч евро займа и к которым нужно прибавить 50 тысяч евро, вложенные в договор о страховании жизни или в пенсионный сберегательный вклад. Когда выплаты по кредиту на покупку дома завершатся, чистое имущество достигнет 300 тысяч евро и даже больше, если за это время увеличатся финансовые сбережения. Так выглядит типичная ситуация среднего класса в имущественной иерархии, который богаче 50% самых бедных (не владеющих практически ничем), но беднее 10% самых богатых (чье состояние намного больше).

Крупнейшее новшество XX века — имущественный средний класс. В этом сомнений быть не может: становление настоящего «имущественного среднего класса» является ключевым структурным изменением в распределении богатства в развитых странах в XX веке.

Вернемся на одно столетие назад — в Прекрасную эпоху, в 1900–1910-е годы. Во всех европейских странах концентрация капитала тогда была намного выше, чем сегодня. Важно представлять себе ее масштабы, которые мы отразили в данных, представленных в таблице 7.2. В 1900–1910-е годы во Франции, в Великобритании и в Швеции, равно как и во всех странах, данными по которым мы располагаем, 10% самых богатых владели практически всем национальным имуществом: доля верхней децили достигала 90%.

Одному проценту самых обеспеченных принадлежало более 50% всего имущества. В странах, отличавшихся особенно высоким уровнем неравенства, таких как Великобритания, доля верхней центили даже превосходила 60%. В то же время промежуточные 40% владели чуть более 5% национального имущества (от 5 до 10% в зависимости от страны), т. е. практически таким же объемом, что и бедные, на которых тогда, как и сегодня, приходилось менее 5%.

Иными словами, среднего класса не существовало, поскольку промежуточные 40% были практически такими же бедными в имущественном отношении, как и 50% самых бедных. Капитал распределялся таким образом, что подавляющее большинство населения почти ничем не владело, в то время как меньшинству принадлежали почти все активы. Разумеется, это меньшинство было довольно значительным (верхняя дециль представляет собой намного более многочисленную элиту, чем верхняя центиль, которая сама по себе является значимой в количественном отношении группой), но все же оно было меньшинством. Кривая распределения, естественно, была непрерывной, как и во всех обществах. Однако эта кривая очень резко изгибалась при приближении к верхней децили и к верхней центили, в результате чего происходил практически мгновенный переход от мира 90% самых бедных (в котором каждый владел имуществом на сумму всего в несколько десятков тысяч евро, если перевести его стоимость в сегодняшние цены) к миру 10% самых богатых, каждому из которых принадлежало имущество стоимостью в несколько миллионов или в несколько десятков миллионов евро[233].

Было бы ошибкой недооценивать крупнейшее — хотя и хрупкое — историческое новшество, коим является появление имущественного среднего класса. Разумеется, можно сосредоточиться и на том факте, что концентрация имущества и сегодня остается очень высокой: в начале XXI века на верхнюю дециль приходится 60% имущества в Европе и более 70% в Соединенных Штатах[234]. Что касается нижней половины населения, то сегодня она так же бедна в имущественном отношении, как и вчера: в 2010-м, как и в 1910 году, она располагала всего 5% имущества. В целом средний класс урвал себе лишь крохи: не более трети имущества в Европе, не более четверти в Соединенных Штатах. Эта центральная группа включает в себя в четыре раза больше людей, чем верхняя дециль, однако имущество, принадлежащее ей, в два-три раза меньше. Из этого, возможно, захочется сделать вывод о том, что на самом деле ничего не изменилось: капитал по-прежнему связан с крайним неравенством (см. таблицу 7.2).

233 Для того чтобы это увидеть, достаточно просто продолжить арифметическое упражнение, приведенное выше. При среднем имуществе в 200 тысяч евро «очень сильное» неравенство в капитале, описанное в таблице 7.2, соответствует среднему имуществу стоимостью в 20 тысяч евро для 50% самых бедных, 25 тысяч евро для следующих 40% и 1,8 миллиона евро для 10% самых богатых (в том числе 890 тысяч для 9% и 10 миллионов евро для 1%). См. техническое приложение и таблицы S7.1–S7.3 (доступны онлайн).

234 Если ограничиться лишь финансовым и профессиональным капиталом, т. е. контролем над предприятиями и орудиями труда, то доля верхней децили превзойдет 70–80% от всего имущества. Для подавляющего большинства населения собственность над предприятиями остается довольно абстрактным понятием.

Этот вывод нельзя считать совершенно неверным, и нужно осознавать тот факт, что историческое сокращение имущественного неравенства было намного меньшим, чем иногда представляют. Кроме того, нет гарантий, что это ограниченное сжатие неравенства необратимо. Тем не менее речь идет о весьма существенных крохах, и было бы ошибкой недооценивать историческое значение этих изменений. Человек, владеющий имуществом на сумму в 200 или 300 тысяч евро, не очень богат, но он далек от того, чтобы быть бедным, — и, как правило, не любит, когда его таковым считают. Тот факт, что десятки миллионов человек — а 40% населения представляют собой значительную социальную группу, располагающуюся между богатыми и бедными, — лично владеют несколькими сотнями тысяч евро, а в целом им принадлежит от четверти до трети национального имущества, представляет собой немаловажную трансформацию. Речь идет об изменении исторического масштаба, которое заметно преобразило социальный пейзаж и политическую структуру общества и способствовало новому определению категорий конфликта вокруг распределения. Поэтому очень важно понять его причины.

В то же время эта трансформация также выразилась в очень сильном снижении доли крупнейших состояний: доля верхней центили в Европе уменьшилась более чем вдвое — с более чем 50% в начале XX века до примерно 20–25% на рубеже XX–XXI веков. Мы увидим, что это в значительной степени изменило категории, которыми оперировал Вотрен, в том смысле, что сильно уменьшилось количество состояний, крупных настолько, чтобы можно было бы жить на получаемую с них ренту, т. е. снизилась вероятность того, что Растиньяку жилось бы лучше, если бы он женился на мадмуазель Викторине, а не продолжил изучать право. Это изменение тем более важно с исторической точки зрения, что крайняя степень концентрации имущества, наблюдавшаяся в Европе в 1900–1910-е годы, имела место и на протяжении всего девятнадцатого столетия. Все имеющиеся в нашем распоряжении источники указывают, что эти цифры — около 90% имущества для верхней децили и по меньшей мере 50% для верхней центили — также были характерны для традиционных аграрных обществ, будь то Франция при Старом режиме или Великобритания XVIII века. Мы увидим, что такая концентрация капитала на самом деле является необходимым условием для того, чтобы могли существовать и процветать имущественные общества, описанные в романах Бальзака и Джейн Остин и полностью предопределявшиеся состояниями и наследством. Поэтому одна из главных целей нашей книги заключается в том, чтобы попытаться понять условия достижения, сохранения, обвала и возможного возвращения подобной степени концентрации имущества.

Общее неравенство доходов: два мира. Теперь исследуем, каких масштабов достигает общее неравенство доходов, получаемое при совмещении трудовых доходов и доходов с капитала (см. таблицу 7.3). Сюрпризов здесь ожидать не приходится: уровень общего неравенства оказывается промежуточным между неравенством в трудовых доходах

и неравенством в собственности на капитал. Также можно отметить, что общее неравенство в доходах ближе к неравенству в труде, чем к неравенству в капитале, что не вызывает особого удивления, поскольку трудовые доходы, как правило, составляют от двух третей до трех четвертей в общем национальном доходе. Если точнее, то верхней децили в иерархии доходов принадлежало примерно 25% национального дохода в наиболее эгалитарных скандинавских обществах 1970–1980-х годов (в Германии и Франции в те времена этот показатель составлял около 30%, а сегодня приближается к 35%); в обществах с самым высоким уровнем неравенства доля верхней децили может подниматься до 50% национального дохода (в том числе около 20% для верхней центили), как это было при Старом режиме или в Прекрасную эпоху во Франции и в Великобритании или же в Соединенных Штатах в 2010-е годы.

Можно ли представить себе общество, в котором концентрация доходов была бы выше этого максимального уровня? Конечно нет. Если бы верхняя дециль присваивала бы себе, скажем, 90% ежегодно производимых ресурсов (а верхняя центиль — 50%, как в случае с имуществом), то такая ситуация, вполне вероятно, очень скоро привела бы к революции, разумеется в отсутствие чрезвычайно эффективного репрессивного аппарата. Когда речь идет о собственности на капитал, такой уровень концентрации уже чреват сильной политической напряженностью и плохо коррелирует со всеобщим избирательным правом. Он может быть приемлем в том случае, если доходы с капитала представляют собой лишь ограниченную часть национального дохода: от четверти до трети, иногда немного больше, как это было при Старом режиме, хотя и такая концентрация будет чрезвычайно высокой. Однако если такой уровень неравенства применяется ко всему национальному доходу, то довольно трудно представить, что население будет терпеть такую ситуацию в течение долгого времени.

Вместе с тем ничто не позволяет нам утверждать, что верхняя дециль не может преодолеть порог в 50% национального дохода и что мир рухнет, если в одной стране этот символический рубеж будет перейден. На самом деле имеющиеся у нас исторические данные относительно несовершенны, и нельзя исключать, что этот символический предел уже переступался. Вполне вероятно, что доля верхней децили была больше 50% и приближалась к 60% национального дохода и даже превышала эту отметку при Старом режиме и накануне Французской революции или в целом в традиционных аграрных обществах. Более или менее приемлемый характер столь крайнего неравенства зависит не только от эффективности репрессивного аппарата, но и — а возможно, и прежде всего — от эффективности аппарата оправдания. Если неравенство воспринимается как оправданное, например потому, что оно проистекает из того факта, что самые богатые предпочитают работать больше или более эффективно, чем самые бедные, или же потому, что попытки помешать им зарабатывать больше неизбежно нанесли бы вред самым бедным, то концентрация доходов вполне может побить исторические

рекорды. Именно поэтому в таблице 7.3 мы указали вероятный новый рекорд, которого Соединенные Штаты достигнут к 2030 году в том случае, если неравенство в трудовых доходах — и в меньшей степени неравенство в собственности на капитал — продолжит развиваться так же, как и в последние десятилетия. Тогда доля верхней децили достигнет примерно 60% национального дохода, а на нижнюю половину населения будет приходится лишь 15% национального дохода.

Подчеркнем еще раз, что ключевой вопрос в намного большей степени касается оправдания неравенства, а не его масштабов как такового. Именно поэтому так важно исследовать структуру неравенства. С этой точки зрения главный вывод, который можно извлечь из таблиц 7.1–7.3, безусловно, заключается в том, что общество может достичь сильного неравенства в общем доходе (когда на верхнюю дециль приходится около 50% общего дохода, а на верхнюю центиль — порядка 20%) двумя способами, сильно отличающимися друг от друга.

Во-первых, — и в данном случае речь идет о классической схеме, — такое неравенство может явиться следствием «гиперимущественного» общества (или «общества рантье»), т. е. такого общества, в котором имущество в своей совокупности имеет большое значение, а его концентрация достигает крайних значений (верхняя дециль владеет 90% общего имущества, а верхняя центиль — 50%). В иерархии распределения общего дохода доминируют очень высокие доходы с капитала, в первую очередь доходы с наследственного капитала. Эту схему с достаточно ограниченными вариациями относительно общих характеристик мы наблюдаем в обществах Старого режима и в Европе Прекрасной эпохи. Нам следует понять условия, обеспечившие появление и сохранение таких структур собственности и неравенства, и выяснить, характерны ли они лишь для прошлого или же могут вновь сложиться в XXI веке.

Во-вторых, мы имеем дело с новой концепцией, которая была сформулирована по большей части в Соединенных Штатах в течение последних десятилетий и согласно которой очень сильное неравенство в общем доходе может быть следствием «гипермеритократического общества» (или, по крайней мере, люди, находящиеся на вершине иерархии, любят представлять ее таковой). Также можно говорить об «обществе суперзвезд» (или, скорее, «обществе топ-менеджеров», что несколько отличается: мы увидим, какое из этих определений более оправдано), т. е. обществе с очень высоким уровнем неравенства, в котором тем не менее на вершине иерархии доходов доминируют очень высокие трудовые, а не наследственные доходы. Сразу же уточним, что на данном этапе мы не высказываем своей точки зрения о том, действительно ли можно определять такое общество как «гипермеритократическое». Нет ничего удивительного в том, что люди, добившиеся успеха в таком обществе, предпочитают именно таким образом описывать социальную иерархию и иногда даже умудряются убедить в этом часть проигравших. Однако для нас речь должна идти о возможном выводе — априори столь же вероятном, как и противоположный, — а не о гипотезе.

Мы увидим, насколько рост неравенства в трудовых доходах в Соединенных Штатах следует «меритократической» логике (и насколько возможно ответить на этот сложный нормативный вопрос).

На данном этапе мы лишь ограничимся замечанием о том, что полное противопоставление между двумя типами гипернеэгалитарных обществ — между «обществом рантье» и обществом «топ-менеджеров» — наивно и чрезмерно. Два вида неравенства прекрасно сочетаются: ничто не мешает быть одновременно рантье и относиться к числу топ-менеджеров, как показывает тот факт, что сегодня концентрация имущества в Соединенных Штатах заметно выше, чем в Европе. И, разумеется, ничто не мешает детям топ-менеджеров становиться рантье. На практике во всех обществах эти две логики всегда смешиваются. Тем не менее есть много способов достижения такого уровня неравенства, и Соединенные Штаты отличаются прежде всего рекордным неравенством в трудовых доходах (оно выше, чем во всех обществах в истории и в пространстве, в том числе и в тех, которые отличаются очень большим разбросом в уровне квалификации), тогда как имущественное неравенство там не столь велико, как в традиционных обществах или в Европе 1900–1910-х годов. Поэтому важно понять условия развития, присущие обеим этим логикам, не забывая при этом, что в XXI веке они вполне могут дополнять друг друга, а не замещать одна другую, что может привести к новому миру, в котором неравенство окажется еще большим, чем в первых двух[235].

Проблемы, связанные с обобщающими показателями. Прежде чем переходить к подробному изучению исторической эволюции, наблюдавшейся в различных странах, и попытаться ответить на эти вопросы, нужно также уточнить некоторые методологические моменты. Так, в таблицах 7.1–7.3 мы указали коэффициенты Джини, соответствующие различным видам распределения. Коэффициент Джини, который получил свое название по имени итальянского статистика Коррадо Джини, писавшего в начале XX века и в межвоенный период, является одним из обобщающих показателей неравенства, чаще всего используемых в официальных докладах и в общественных дебатах. Он всегда колеблется от нуля до единицы: он равен нулю в случае полного равенства и единице в случае полного неравенства, т. е. если одна бесконечно малая группа владеет всеми имеющимися ресурсами.

Можно констатировать, что коэффициент Джини колеблется приблизительно от 0,2 до 0,4, когда речь идет о распределении трудовых доходов, наблюдаемом в различных обществах, от 0,6 до 0,9, когда дело касается распределения собственности на капитал, и от 0,3 до 0,5 при рассмотрении общего неравенства в доходах. Коэффициент Джини, составлявший в Скандинавских странах в 1970–1980-е годы 0,19, был недалек от полного равенства, тогда как коэффициент Джини, равный 0,85, показывает, что

235 Эта усиливающаяся связь между двумя измерениями неравенства может проистекать, например, из тенденции к повышению платы за обучение в университетах (к этому мы еще вернемся).

распределение имущества в Европе в Прекрасную эпоху было близко к полному неравенству[236].

Такие коэффициенты — а существуют и другие, например индекс Тейла, — иногда бывают полезны, но создают множество проблем. Они претендуют на то, чтобы одним-единственным числовым показателем полностью отразить неравенство распределения: как неравенство, отделяющее нижнюю часть иерархии от середины, так и то, что отделяет середину от верха или верх от самого верха пирамиды; на первый взгляд такой подход кажется очень простым и привлекательным, однако неизбежно является иллюзией. На самом деле невозможно выразить многомерную реальность при помощи одного одномерного показателя без максимального упрощения этой реальности и смешивания вещей, которые смешивать нельзя. Социальная реальность и экономическое и политическое значение неравенства различаются в зависимости от уровня распределения, поэтому важно анализировать их по отдельности. Кроме того, в коэффициенте Джини и других обобщающих показателях также прослеживается тенденция к смешению неравенства в труде и в капитале, хотя в каждом из этих случаев вступают в действие различные экономические механизмы, равно как и разные аппараты нормативного оправдания неравенства. По всем этим причинам нам представляется предпочтительным исследовать неравенство на основе таблиц распределения, в которых указывается доля различных децилей и центилей в общем доходе и в общем имуществе, а не использовать обобщающие показатели вроде коэффициента Джини.

Еще одним достоинством таблиц распределения является то, что они показывают уровень доходов и имущества различных социальных групп, из которых состоят иерархии, в звонкой монете (или в процентном соотношении к средним доходам и имуществу в данной стране), а не в фиктивной статистической единице, трудной для понимания. Таблицы распределения позволяют составить более конкретное и живое представление об общественном неравенстве, а также осознать реалии и ограниченность данных, которыми мы располагаем для изучения этих вопросов. Обобщающие статистические показатели вроде коэффициента Джини, напротив, создают абстрактное и стерильное представление о неравенстве, которое не только не дает возможности соотнести себя с существующей иерархией (что всегда полезно, особенно когда человек входит в состав верхней центили распределения и склонен об этом забывать, как это часто случается с экономистами), но и порой мешает осознать, что скрывающиеся за ними данные отражают аномалии, или что они плохо друг с другом связаны, или же что их некорректно сравнивать во времени или между разными странами (например, потому, что верхняя доля распределения отсекается, или потому, что доходы с капитала опу-

236 Эти расчеты немного недооценивают настоящие коэффициенты Джини, поскольку они отражают ограниченное количество социальных групп (указанных в таблицах 7.1–7.3), тогда как в реальности распределение происходит непрерывно. Подробные результаты, полученные при анализе различного количества социальных групп, см. в техническом приложении и в таблицах S7.4–S7.6.

скаются для одних стран и учитываются для других). Составление таблиц распределения требует большей связности и прозрачности.

Вуаль стыдливости на официальных публикациях. По тем же причинам мы также должны предостеречь от использования таких показателей, как соотношение по децилям, которые часто используются ОЭСР и статистическими ведомствами различных стран в их официальных докладах, посвященных неравенству. Чаще всего в них используется соотношение P90/P10, т. е. соотношение между порогом дохода, соответствующим 90 центилям распределения, и порогом, соответствующим десятой центили[237]. Например, если порог перехода в группу 10% самых богатых составляет пять тысяч евро в месяц, а порог для перехода в группу 10% самых бедных — тысячу евро в месяц, то соотношение по децилям P90/P10 будет равно пяти.

Такие показатели могут быть полезными: всегда ценно иметь больше информации о всех видах текущего распределения. Но нужно также осознавать тот факт, что подобные показатели в принципе никак не учитывают эволюцию распределения за рамками девяностой центили. Если точнее, то при все том же соотношении между децилями P90/P10 доля верхней децили в общем доходе или имуществе может составлять как 20% (как в скандинавских зарплатах в 1970–1980-е годы), так и 50% (как в американских доходах в 2010-е годы) и даже 90% (как в европейском имуществе в Прекрасную эпоху). Во всех этих случаях мы ничего не сможем сказать, если будем использовать публикации международных организаций и официальных статистических ведомств, которые чаще всего сознательно сосредотачиваются на показателях, игнорирующих верхнюю долю распределения, и не дают никаких сведений о средних доходах и имуществе за пределами девяностой центили.

Как правило, в качестве оправдания ссылаются на «несовершенство» имеющихся данных. Эти трудности действительно существуют, но их можно преодолеть: для этого достаточно лишь использовать адекватные источники, как показывают исторические данные, собранные, несмотря на ограниченность средств, в World Top Incomes Database (WTID) и уже начавшие менять, пусть и медленно, подходы к изучению неравенства. На самом деле такой методологический выбор со стороны национальных и международных ведомств далеко не нейтрален. Официальные отчеты, призванные служить источником данных для общественных дебатов по вопросу о распределению богатства, зачастую рисуют искусственно смягченную картину неравенства. Для сравнения можно представить себе ситуацию, в которой официальный правительственный отчет по неравенству во Франции в 1789 году полностью игнорировал бы все то, что происходит за пределами девяностой центили (т. е. за пределами группы, в пять или шесть раз более многочисленной, чем аристократия той поры), по той причине, что говорить об этом слишком сложно. Это вызывает

237 Используют также соотношения P90/P50, P50/P10, P75/P25 и т. д. (P50 соответствует пятидесятой центили, т. е. медиане, P25 и P75 — двадцать пятой и семьдесят пятой центилям).

тем больше сожаления, что подобный стыдливый подход содействует не умиротворению, а появлению самых диких фантазий и дискредитации статистики и статистиков.

Напротив, соотношения между децилями иногда раздувают пропорции по причинам в основном искусственным. Например, когда речь идет о распределении собственности на капитал, 50% наименьших состояний в целом приближаются к нулю. В зависимости от того, как измеряются мелкие состояния — например, учитываются ли или нет предметы длительного пользования или долги, — одни и те же реалии могут приводить к совершенно разным оценкам именно на уровне десятой центили в имущественной иерархии: это могут быть 100, 1 000 или 10 000 евро, что, в сущности, мало различается, но может привести к очень разным соотношениям между децилями в различных странах и эпохах, при том что на нижнюю половину имущественной пирамиды в любом случае приходится менее 5% от общего имущества. Это касается и трудовых доходов, пусть и в чуть меньшей степени: выбор методов, при помощи которых мы исследуем замещающий доход и короткие промежутки трудовой деятельности (например, если мы рассчитываем средний показатель трудовых доходов на основе данных за неделю, месяц, год или десятилетие), может привести к чрезвычайной волатильности порога P10 (а значит, и соотношений между децилями), тогда как доля 50% самых низких трудовых доходов в действительности остается сравнительно стабильной[238].

Возможно, это один из ключевых элементов, объясняющих, почему предпочтительнее изучать распределение в том виде, в котором мы его представили на таблицах 7.1–7.3, т. е. путем выделения долей, приходящихся на разные группы — особенно на нижнюю половину и на верхнюю дециль в каждом обществе — в общем объеме доходов и имущества, а не посредством определения порогов. Доли позволяют исследовать намного более стабильные реалии, чем соотношение между порогами.

Возвращение к «социальным таблицам» и к политической арифметике. По этим разнообразным причинам таблицы распределения, которые мы исследовали в этой главе, на наш взгляд, представляют собой намного более подходящий инструмент для исследования распределения богатств, чем обобщающие показатели и пропорции между децилями.

Добавим, что наш подход в наилучшей степени сочетается с методами системы национальной статистики. Поскольку в большинстве стран национальные счета сегодня обеспечивают ежегодные сведения по национальному доходу и национальному имуществу (а значит, и по среднему доходу и среднему имуществу, так как демографические источники позволяют легко узнать общее количество населения), следующий этап будет заключаться в разложении этих объемов доходов и имущества

238 Точно так же выбор того, измерять ли неравенство на индивидуальном уровне или на уровне домохозяйств, может оказывать намного большее влияние — и усиливать волатильность — на соотношения между децилями типа P90/P10 (особенно ввиду того, что женщин в домохозяйстве иногда бывает много), чем на долю нижней половины в целом. См. техническое приложение.

между различными децилями и центилями. Эта рекомендация была сформулирована во многих докладах, составленных с целью улучшить и «очеловечить» национальную статистику, однако на сегодняшний день продвинуться в этом направлении удалось очень недалеко[239]. Разложение, позволяющее выделить 50% самых бедных, 40% следующих за ними и 10% самых богатых, может совершенно обоснованно считаться первым этапом на этом пути. Такой подход дает каждому возможность понять, насколько темпы роста внутреннего производства и национального дохода коррелируют с доходами, которые реально получают различные социальные группы. Например, лишь представление о доли верхней децили позволяет узнать, насколько непропорциональная часть роста досталась верхней доле в распределении. Созерцание коэффициента Джини или соотношения между децилями не позволяет дать на этот вопрос столь же точный и ясный ответ.

Наконец, уточним, что таблицы распределения, за использование которых мы ратуем, в определенном отношении довольно близки «социальным таблицам» (*social tables*), модным в XVIII и в начале XIX века. Составлявшиеся в Великобритании и во Франции в конце XVII и в течение XVIII века, эти таблицы широко использовались, оттачивались и комментировались во Франции в эпоху Просвещения, например в знаменитой статье «Политическая арифметика» в «Энциклопедии» Дидро. Авторы этих таблиц — от первых версий, составленных Грегори Кингом для 1688 года, до более сложных вариантов, разработанных Экпильи и Инаром накануне Французской революции или Пеше, Колкагуном и Блоджетом в течение наполеоновского эпохи, — всегда пытались представить целостную картину социальной структуры: они указывали количество представителей знати, буржуа, дворян, ремесленников, землепашцев и т. д. и предполагаемый размер их доходов (а иногда и их имущества) в связке с первыми расчетами национального дохода и национального имущества, осуществленными этими авторами в ту же эпоху. Тем не менее ключевое различие заключается в том, что в этих таблицах используются социальные категории того времени и не предпринимается попыток распределить богатство в категориях децилей или центилей[240].

Тем не менее эти таблицы, пытающиеся дать живую картину неравенства и выделяющие доли национального богатства, которые достаются различным социальным группам (прежде всего различным слоям элиты), явно близки к тому подходу, которому мы пытаемся следовать.

239 См., например, доклад Стиглица — Сена — Фитусси, опубликованный в 2009 году.

240 Эти «таблицы» следует сопоставить — по крайней мере по духу — со знаменитой «Экономической таблицей», опубликованной Франсуа Кене в 1758 году и впервые отразившей в обобщенной форме функционирование экономики и обмен между социальными группами. Со времен античности в различных странах можно обнаружить и более древние «социальные таблицы». См. интересные таблицы, собранные в статье: *Milanovic B., Lindert P., Williamson J.* Measuring ancient inequality // NBER. 2007. См. также: *Milanovic B.* The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality. Basic Books, 2010. Степень однородности и сравнимости этих материалов, к сожалению, не всегда удовлетворительна. См. техническое приложение.

269 Вместе с тем они довольно далеки по духу от стерильных статистических измерений неравенства, которым слишком часто отдавалось предпочтение в XX веке и которые были склонны представлять вопрос о распределении богатств как естественный, вневременной и не вызывающий конфликтов, как это делали, например, Джини или Парето. Наш метод измерения неравенства далеко не нейтрален. Мы вернемся к этим спорам в следующих главах, когда поведем разговор о Парето и его знаменитых коэффициентах.

Теперь, когда мы точно определили используемые нами понятия и составили представление о размерах, которых на практике достигает неравенство в труде и в капитале в различных обществах, пора вернуться к хронологии и исследовать историческую эволюцию неравенства в разных странах. Как и почему структура неравенства изменилась с XIX века? Мы увидим, что потрясения 1914–1945 годов сыграли ключевую роль в сокращении неравенства в двадцатом столетии и что этот феномен мало походил на гармоничную и самопроизвольную эволюцию. Мы также увидим, что рост неравенства, начавшийся в 1970–1980-е годы, очень сильно различается по странам, а это наталкивает на мысль, что центральную роль в этом процессе играют институциональные и политические факторы.

Простой пример: сокращение неравенства во Франции в XX веке. Мы начнем с довольно подробного изучения примера Франции, достоинства которого состоят в том, что он хорошо задокументирован (благодаря богатству имеющихся исторических источников), относительно прост и линеен (насколько история неравенства может быть таковой) и очень представителен, поскольку отражает общую эволюцию во многих европейских странах, по крайней мере в континентальной Европе (в некоторых аспектах Великобритания является промежуточным примером между Европой и Америкой), а также в Японии. Затем мы перейдем к Соединенным Штатам, после чего расширим охват анализа на все развитые и развивающиеся страны, по которым имеются удовлетворительные исторические данные.

На графике 8.1 мы показали две эволюции: во-первых, изменение доли в национальном доходе, которая приходится на верхнюю дециль в иерархии доходов; во-вторых, изменение доли в зарплатном фонде, которая достается верхней децили в иерархии зарплат. Здесь очевидны три факта.

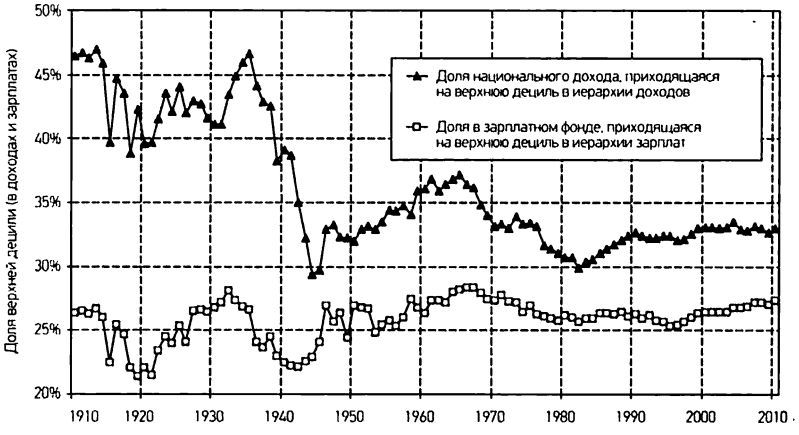
Прежде всего отметим, что неравенство в доходах во Франции сильно уменьшилось по сравнению с Прекрасной эпохой: доля верхней децили сократилась с примерно 45–50% национального дохода накануне Первой мировой войны до 30–35% в наши дни.

Речь идет о снижении приблизительно на 15 пунктов национального дохода, что весьма существенно: доля произведенных богатств, которые ежегодно достаются 10% самых богатых, сократилась на треть, а доля, приходящаяся на остальные 90%, соответственно на треть увеличилась. Можно также отметить, что в первом приближении это равно трем четвертям того, что получала нижняя половина населения в Прекрасную эпоху, и более чем половине того, что она получает сегодня[241]. Напомним также, что в этой части книги мы изучаем эволюцию неравенства первичных доходов (т. е. до уплаты налогов и трансфертов). В следующей части мы увидим, в какой степени налоги и трансферты позволили еще больше сократить неравенство. Уточним также, что это уменьшение неравенства

241 См. седьмую главу, график 7.3.

не означает, что сегодня мы живем в эгалитарном обществе: оно отражает прежде всего тот факт, что общество Прекрасной эпохи было чрезвычайно неэгалитарным, одним из самых неэгалитарных в истории, и неравенство в нем принимало такие формы, с которыми население вряд ли согласилось бы мириться сегодня.

График 8.1
Неравенство доходов во Франции в 1910–2010 годах



Примечание. Во Франции в XX веке неравенство в общем доходе (трудовом доходе и доходе с капитала) снизилось, тогда как неравенство в зарплатах осталось прежним.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

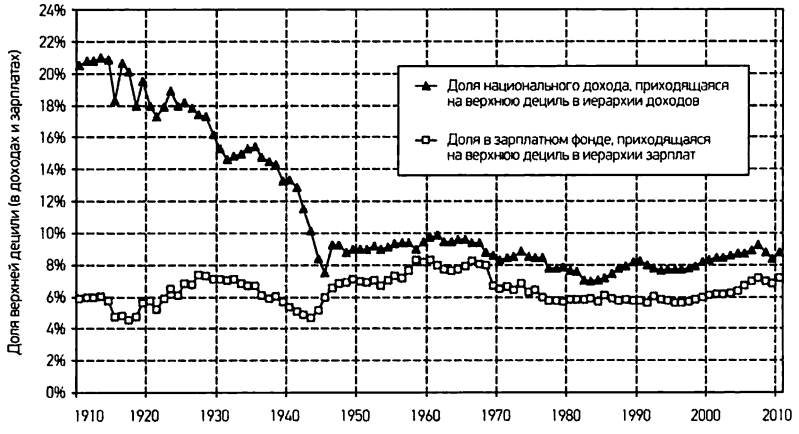
Второй ключевой факт, который вытекает из графика 8.1, заключается в том, что сильное сокращение неравенства в доходах в течение минувшего столетия было полностью обусловлено падением высоких доходов с капитала. Если исключить доходы с капитала и сосредоточиться на неравенстве в зарплатах, мы обнаружим, что в долгосрочном плане распределение остается очень стабильным. В 1900–1910 годы, как и в 2010-е годы, доля верхней децили в иерархии зарплат составляла примерно 25% от зарплатного фонда. Имеющиеся в нашем распоряжении источники также указывают на стабильность неравенства в зарплате в долгосрочном плане в нижней части иерархии распределения. Например, 50% хуже всего оплачиваемых работников всегда получали около 25–30% от общего объема зарплат (т. е. средняя зарплата в данной группе составляла порядка 50–60% от средней зарплаты наемных работников), и в долгосрочном плане никакой ясной тенденции к изменению не прослеживалось[242]. Уровень зарплат, разумеется, сильно изменился за столетие, а структура профессий и квалификации полностью преобразилась. Однако иерархия зарплат осталась приблизительно той же. Без падения высоких доходов с капитала неравенство доходов в XX веке не уменьшилось бы.

Этот факт становится еще более очевидным, когда мы поднимаемся выше по ступеням социальной иерархии. Исследуем, как изменилось

242 См. седьмую главу, график 7.1 и техническое приложение.

положение верхней центили (см. график 8.2[243]). По сравнению с пиком неравенства, достигнутым в Прекрасную эпоху, доля верхней центили в иерархии доходов во Франции буквально обрушилась в течение XX века, сократившись с более чем 20% национального дохода в 1900–1910-е годы до примерно 8–9% в 2000–2010-е годы. То есть доля верхней центили уменьшилась более чем вдвое за столетие и даже в три раза, если сравнивать с нижней точкой в 7% национального дохода, достигнутой во Франции в начале 1980-х годов.

График 8.2
Крах рантье в 1910–2010 годах



Примечание. Снижение доли верхней центили (1% самых высоких доходов) с 1914 по 1945 год было обусловлено падением высоких доходов с капитала.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Такой обвал был вызван исключительно падением очень высоких доходов с капитала (крахом рантье, проще говоря): если сосредоточиться на зарплатах, то можно констатировать, что доля верхней центили оставалась стабильной практически в течение всего этого периода, составляя около 6–7% от общего объема зарплаты. Накануне Первой мировой войны неравенство в доходах — если оценивать его исходя из доли верхней центили — было в три раза выше, чем неравенство в зарплатах. Сегодня оно больше всего на треть и сливается с неравенством в зарплатах настолько, что может показаться — хотя это и неверно, — что доходы с капитала почти исчезли (см. график 8.2).

Подытожим: уменьшение неравенства во Франции в XX веке в значительной мере было обусловлено крахом рантье и обрушением очень высоких доходов с капитала. Вопреки оптимистичным предсказаниям теории Кузнеца в долгосрочной перспективе не обнаруживается ни-

243 Полные данные, касающиеся различных центилей и доходящие даже до верхней десятитысячной, а также подробный анализ всех этих процессов см.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX siècle... Здесь мы излагаем основной сюжет этой истории в обобщенном виде и с учетом последних исследований. Обновленные данные также доступны онлайн в World Top Incomes Database.

какого структурного процесса общего сжатия неравенства, особенно неравенства в труде.

Этот фундаментальный вывод, касающийся исторической динамики распределения богатства, бесспорно, является самым важным уроком двадцатого столетия, тем более что мы можем обнаружить те же факты, пусть и с небольшими вариациями, во всех развитых странах.

История неравенства: история, полная политики и хаоса. Третий ключевой факт, который следует из графиков 8.1–8.2, состоит в том, что история неравенства не похожа на длинную спокойную реку. Она полна бесчисленных скачков и, конечно, не проявляет неистребимой и постоянной тенденции к «естественному» равновесию. Во Франции, как, впрочем, и во всех странах, история неравенства всегда была тесно связана с политикой и носила хаотичный характер; в каждом конкретном обществе она сопровождалась потрясениями, многочисленными социальными, политическими, военными и культурными движениями — помимо чисто экономических, — которыми отмечена история данной страны в данный период. Социально-экономическое неравенство и диспропорции в доходах и состояниях между социальными группами всегда являются причинами и следствиями других фактов и связаны с другими сферами: все эти аспекты теснейшим образом переплетены друг с другом. Именно поэтому история распределения богатства во все эпохи представляет собой ключ к пониманию истории страны в целом.

В данном случае поразительно, что сжатие неравенства доходов во Франции в XX веке в основном произошло в особый период — во время потрясений 1914–1945 годов. Доля верхней децили, как и доля верхней центили, в общем доходе достигла нижней точки после завершения Второй мировой войны и так и не восстановилась после этих жесточайших потрясений (см. графики 8.1–8.2). В значительной степени сокращение неравенства в течение минувшего столетия носило хаотический характер, явившись следствием войн и вызванных ими экономических и политических потрясений, а не постепенной, согласованной и плавной эволюции. В двадцатом столетии прошлое уничтожили именно войны, а не логика мирного демократического и экономического развития.

Мы уже сталкивались с этими потрясениями во второй части книги: разрушения, вызванные двумя мировыми конфликтами, банкротства, обусловленные кризисом 1930-х годов, и особенно различные политические меры, принятые в течение этого периода (от замораживания цен на аренду жилья до национализации и эвтаназии рантье, получавших доход с облигаций государственного долга, за счет инфляции), привели к сильнейшему падению соотношения между капиталом и доходом с 1914 по 1945 год и к значительному снижению доли доходов с капитала в национальном доходе. А поскольку капитал сконцентрирован намного сильнее, чем труд, доходы с капитала в иерархии доходов имеют значительно больший вес в верхней децили (и особенно в верхней центили). Поэтому нет ничего удивительного в том, что потрясения, пережитые капиталом, особенно

частным, в период с 1914 по 1945 год, привели к сокращению доли верхней децили (и в еще большей степени верхней центили) и в конечном итоге к сильному сжатию неравенства в доходах.

Поскольку подоходный налог во Франции был введен лишь в 1914 году (сенат блокировал эту реформу с 1890-х годов, и в конечном итоге закон был принят только 15 июля 1914 года, за несколько недель до объявления войны, в крайне напряженной политической атмосфере), к сожалению, не существует подробных ежегодных данных, касающихся структуры доходов в эпоху, предшествующую этой дате. Многочисленные оценки распределения доходов, проводившиеся в 1900–1910-е годы с целью рассчитать поступления от всеобщего подоходного налога, который планировалось ввести, дают приблизительные сведения об очень высокой концентрации доходов в Прекрасную эпоху. Однако их недостаточно для того, чтобы рассмотреть в исторической перспективе потрясения, связанные с Первой мировой войной (это было бы возможно лишь в том случае, если бы подоходный налог был введен несколькими десятилетиями ранее[244]). Мы увидим, что, к счастью, данные по налогу на наследство, введенному в 1791 году, позволяют исследовать эволюцию имущественного распределения на протяжении всего XIX и XX века и подтверждают тот факт, что ключевую роль сыграли потрясения 1914–1945 годов: накануне Первой мировой войны ничто не предвещало произвольного снижения концентрации собственности на капитал — совсем наоборот. Этот источник также показывает, что в 1900–1910-е годы на доходы с капитала приходилась основная часть доходов верхней центили.

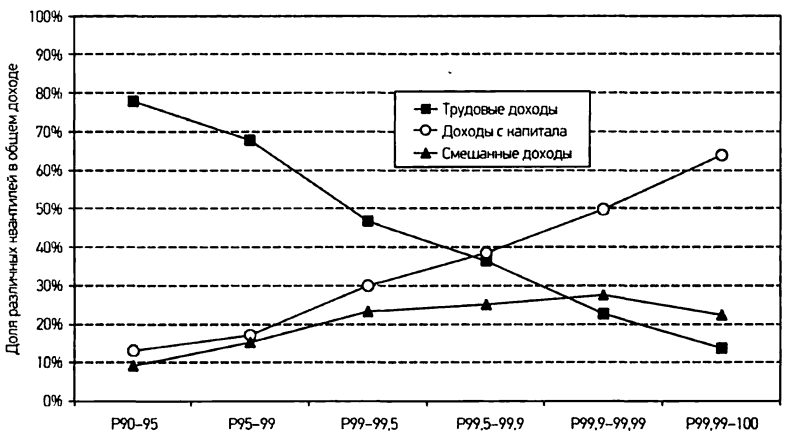
От «общества рантье» к «обществу менеджеров». В 1932 году, несмотря на экономический кризис, доходы с капитала по-прежнему представляли собой основной источник дохода для 0,5% лиц с самыми высокими доходами (см. график 8.3[245]). Если мы попытаемся таким же образом измерить структуру высоких доходов в 2000–2010-е годы, то обнаружим, что ситуация сильно изменилась. Безусловно, сегодня, как и в прошлом, трудовые доходы постепенно исчезают по мере того, как мы поднимаемся

244 Оценки, указанные на графиках 8.1–8.2, были рассчитаны на основе деклараций о доходах и зарплатах (всеобщий подоходный налог во Франции был введен в 1914 году, а так называемый шедулярный налог на зарплаты — в 1917 году, что позволяет оценивать по годам и по отдельности уровень высоких доходов и высоких зарплат начиная с этих двух дат) и на основе национальных счетов (которые позволяют определить общий национальный доход, а также общий объем зарплат) по методу, изначально предложенному Кузнецом и вкратце описанному во введении. Налоговые данные берут отсчет лишь с доходов 1915 года (когда новый налог был впервые применен), поэтому для 1910–1914 годов мы дополнили их расчетами, осуществленными до войны налоговой администрацией и экономистами того времени. См. техническое приложение.

245 В графике 8.3 (и в последующих графиках того же типа) мы использовали те же категории, что и в книге «Les Hauts Revenus en France au XX siècle...» и в World Top Incomes Database, для обозначения различных квантилей в иерархии доходов: P90–95 объединяет людей, находящихся между девяностой и девяносто пятой центилью (более бедная половина из 10% самых богатых), P95–99 — тех, кто расположен между девяносто пятой и девяносто девятой центилью (следующие 4%), P99–99,5 — следующие 0,5% (более бедная половина из 1% наиболее богатых), P99,5–99,9 — следующие 0,4%, P99,9–99,99 — следующие 0,09% и P99,99–100 — самые богатые 0,01% (верхняя одна десятитысячная).

в иерархии доходов, а доходы с капитала становятся преобладающими при приближении к верхним центилям и тысячным долям распределения: эти структурные реалии остались прежними. Однако ключевая разница состоит в том, что сегодня нужно подняться намного выше, чем прежде, в социальной иерархии, для того чтобы капитал начал преобладать над трудом. В настоящее время доходы с капитала превышают трудовые доходы лишь в рамках относительно узкой социальной группы: 0,1% самых высоких доходов (см. график 8.4). В 1932 году эта социальная группа была в пять раз больше, а в Прекрасную эпоху — в 10 раз.

График 8.3
Структура высоких доходов во Франции в 1932 году



Примечание. Доля трудовых доходов сокращается по мере того, как мы поднимаемся в верхней децили иерархии доходов.

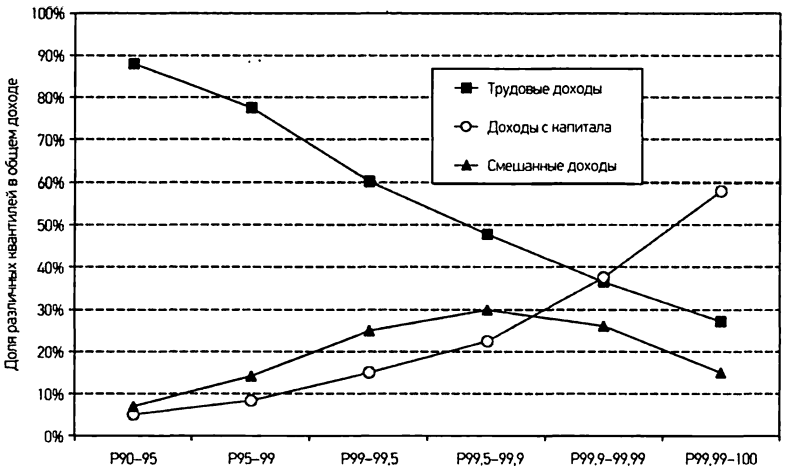
Источник: см. график 8.1. *Примечания.* (i) P90–95 объединяет людей, находящихся между 90-й и 95-й центилью, P95–99 — следующие 4%, P99–99,5 — следующие 0,5% и т. д. (ii) Трудовые доходы: зарплаты, премии, надбавки, пенсии по возрасту. Доходы с капитала: дивиденды, проценты, арендные платежи. Смешанные доходы: доходы лиц, трудящихся не по найму, и индивидуальных предпринимателей. Подробнее см.: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Сомнений быть не может: речь идет о значительном изменении. Верхняя центиль занимает в обществе важное место (она формирует экономический и политический пейзаж); верхняя тысячная часть — намного меньшее[246]. Хотя это и вопрос степени, но он важен: бывают моменты, когда количество переходит в качество. Это изменение также объясняет, почему в иерархии доходов доля верхней центили в национальном доходе сегодня лишь немного выше, чем доля верхней центили в общем объеме зарплаты. Доходы с капитала имеют решающее значение лишь в рамках верхней тысячной, а то и верхней десятитысячной части, вследствие чего они оказывают слабое влияние на долю верхней центили, взятой в совокупности.

В целом можно сказать, что мы перешли от общества рантье к обществу менеджеров, т. е. от общества, где в верхней центили массово преобладали рантье (лица, владеющие достаточно крупным имуществом

246 Напомним, что численность верхней центили во Франции в начале 2010-х годов составляет 500 тысяч человек при общем взрослом населении 50 миллионов.

График 8.4
Структура высоких доходов во Франции в 2005 году



Примечание. Во Франции в 2005 году доходы с капитала преобладали в рамках 0,1% самых высоких доходов, а не 0,5% самых высоких доходов, как в 1932 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

для того, чтобы жить на получаемую с него ежегодную ренту), к обществу, где вершина иерархии доходов — в том числе и верхней центили — в подавляющем большинстве состоит из наемных работников, получающих большую зарплату, т. е. людей, живущих на свои трудовые доходы. Можно выразить это точнее — или менее оптимистично: мы перешли от общества супер-рантье к менее крайней форме общества рантье, чем в прошлом, где шансы на успех за счет труда более уравновешены с возможностями добиться успеха благодаря капиталу. Важно подчеркнуть тот факт, что во Франции эти перемены ни в коей мере не были обусловлены каким-либо расширением иерархии зарплат (она оставалась стабильной на протяжении длительного времени: наемный труд никогда не был таким однородным, каким его иногда представляют), а были вызваны исключительно падением высоких доходов с капитала.

Подытожим: во Франции рантье — или по крайней мере девять десятых из них — опустились ниже менеджеров, а не менеджеры превзошли рантье. Следует выяснить причины этого долгосрочного изменения, не являющегося априори неизбежным, поскольку, как мы увидели во второй части книги, соотношение между капиталом и доходом в начале XXI века достигло почти столь же высокого уровня, как и в Прекрасную эпоху. Крах рантье в 1914–1945 годах представляет собой очевидную часть истории. Сложнее и в определенном смысле важнее и интереснее понять причины, по которым они не сумели восстановить свое положение. Среди структурных факторов, которые могли ограничить концентрацию имущества в период после Второй мировой войны и тем самым помешать восстановлению общества рантье в крайних формах, имевших место накануне Первой мировой, особое внимание обращает на себя введение прогрессивного налогообложения на до-

ходы, имущество и наследство (оно практически отсутствовало в XIX веке и до 1920-х годов). Однако, как мы увидим, значительную и, возможно, не менее важную роль могли сыграть и другие факторы.

Разные миры верхней децили. Прежде чем переходить к этому вопросу, остановимся ненадолго на многообразии социальных групп, из которых состоит верхняя дециль иерархии доходов. Ведь, помимо изменений границ между различными подгруппами с течением времени (раньше доходы с капитала преобладали в рамках верхней центили, тогда как сегодня они преобладают лишь в верхней тысячной части), тот факт, что в верхней децили сосуществуют разные миры, также позволяет лучше понять кратко- и среднесрочную эволюцию, зачастую носящую хаотический характер. Отметим также, что, несмотря на все свои недостатки (мы к ним еще вернемся), декларации о доходах представляют собой богатейший исторический источник, который позволяет точно анализировать все многообразие ситуаций, складывающихся в верхней децили, и их эволюцию. Особенно поразительно то, что во всех странах, по которым мы располагаем данными такого рода, и во все эпохи структура высоких доходов характеризуется такими же перекрещивающимися кривыми, которые мы отразили на графиках 8.3–8.4 и которые показывают ситуацию во Франции в 1932 и 2005 годах: доля трудовых доходов всегда снижается по мере того, как мы поднимаемся по верхней децили, а доля доходов с капитала заметно возрастает.

Более бедная половина верхней децили — это мир менеджеров: зарплаты здесь составляют, как правило, от 80 до 90% от общего объема доходов[247]. У следующих 4% доля зарплаты несколько снижается, однако остается преобладающей: и в межвоенный период, и в наши дни на нее приходится от 70 до 80% от общего объема доходов (см. графики 8.3–8.4). Лица, входящие в эту широкую группу «9%» (напомним, что она представляет собой верхнюю дециль без учета верхней центили), живут прежде всего на зарплату, идет ли речь о менеджерах и инженерах частных компаний или о менеджерах и преподавателях, работающих в государственном секторе. Обычно их заработок в два-три раза превышает среднюю зарплату для данного общества: например, четыре или шесть тысяч евро в месяц при средней зарплате в две тысячи евро в месяц.

Разумеется, виды профессии и уровень квалификации сильно изменились с течением времени. В межвоенный период учителя средней и даже младшей школы на исходе карьеры входили в состав «9%», сегодня же для того, чтобы попасть в эту группу, лучше быть университетским преподавателем или исследователем, а еще лучше — крупным чиновником[248]. Прежде бригадир или квалифицированный технический работник

247 Как, впрочем, и у девяти десятых населения, находящихся ниже девяностой центили, но получающих меньшую заплату (или замещающий доход: пенсию или пособие по безработице).

248 В долгосрочной перспективе тарифная сетка в государственном секторе относится к числу тех зарплатных иерархий, по которым имеется наибольший объем данных. Так, во Франции точные и подробные ежегодные сведения по ней с начала XIX века содержатся в бюджетных и парламентских документах. Этого нельзя сказать о зарплатах

был близок к этой группе; сегодня нужно быть полноценным кадровым сотрудником, скорее высшего ранга, а не среднего, с дипломом престижного технического вуза или бизнес-школы. То же касается и более низких ступеней иерархии зарплат: раньше хуже всего оплачиваемыми работниками (примерно половина от средней зарплаты: тысяча евро в том случае, если средняя зарплата составляет две тысячи евро) были сельскохозяйственные рабочие и прислуга; затем в эту категорию вошли наименее квалифицированные рабочие, зачастую женщины, трудившиеся в текстильной или пищевой промышленности. Сегодня эта группа не исчезла, однако хуже всего оплачиваются наемные работники в сфере услуг, такие как официанты в ресторанах и продавцы в магазинах (часто на этих рабочих местах тоже трудятся женщины). За столетие профессии полностью изменились. Однако структурные реалии остались прежними. Неравенство в зарплатах, которое характеризует мир труда и при котором группа «9%» находится совсем близко к вершине иерархии, а ее основу составляют 50% хуже всего оплачиваемых наемных работников, за длительный период никак не изменилось.

В группе «9%» мы также обнаруживаем врачей, адвокатов, коммерсантов, рестораторов и других предпринимателей, не работающих по найму. Их число увеличивается по мере приближения к группе «1%», как показывает кривая, которая отражает долю смешанных доходов (т. е. доходов лиц, не работающих по найму и получающих доход как от своего труда, так и со своего профессионального капитала) и которую мы вывели отдельно на графиках 8.3–8.4. Смешанные доходы составляют до 20–30% от общего объема доходов при приближении к порогу верхней центили, а затем уменьшаются, все больше уступая чистым доходам с капитала (арендным платежам, процентам и дивидендам), когда мы поднимаемся все выше по верхней центили. Если поставить перед собой цель достойно выглядеть в группе «9%» или проникнуть в первые страты группы «1%» и, например, достичь дохода, в четыре или пять раз превосходящего средний (допустим, восемь или 10 тысяч евро в месяц в обществе, где средняя зарплата составляет две тысячи), то успешная карьера врача, адвоката или ресторатора может быть правильной стратегией: ее выбирают почти так же часто, как и карьеру руководителя высшего звена в крупной компании (впрочем, в первом случае шансы вдвое ниже[249]). Однако для того, чтобы

в частном секторе, которые нам известны лишь по налоговым источникам, а значит, информации, касающейся периода, предшествовавшего введению подоходного налога в 1914–1917 годах, крайне мало. Имеющиеся у нас данные по зарплатам чиновников позволяют сделать вывод о том, что в XIX веке иерархия зарплат в первом приближении была сравнима со средними показателями периода с 1910 по 2010 год (как для верхней децили, так и для ее нижней половины; зарплаты верхней центили, возможно, были немного выше; отсутствие надежных данных по частному сектору не позволяет достичь большей точности). См. техническое приложение.

249 В 2000–2010-е годы доля зарплат в рамках квантилей P99-P99,5 и P99,5–99,9 (т. е. девять десятых верхней центили) достигает 50–60% доходов, тогда как на смешанные доходы приходится 20–30% (см. график 8.4). Преобладание высоких зарплат над высокими смешанными доходами было лишь ненамного слабее в межвоенный период (см. график 8.3).

достигнуть стратосферного уровня «1%» и располагать доходом, в десятки раз превышающим средний (скажем, несколько сотен тысяч евро в год или даже несколько миллионов), этого может быть недостаточно: для этого предпочтительнее быть владельцем крупного состояния[250].

Интересно отметить, что лишь непосредственно после войн (в 1919–1920 годах во Франции, затем вновь в 1945–1946 годах — всякий раз эти периоды продолжались очень недолго) эта иерархия опрокидывалась и смешанные доходы на короткое время превышали чистые доходы с капитала на вершине верхней центили. По-видимому, это отражает феномен очень быстрого накопления состояний в эпоху послевоенного восстановления[251].

Таким образом, верхняя дециль состоит из двух очень разных миров: в группе «9%» явно преобладают трудовые доходы, тогда как в группе «1%» постепенно берут верх доходы с капитала (более или менее быстро и массово, в зависимости от эпохи). Эти переходы всегда протекают плавно, а границы довольно зыбкие, однако при этом различия носят четкий и систематический характер.

Например, в доходах группы «9%», разумеется, доходы с капитала не отсутствуют полностью. Однако чаще всего речь идет о дополнительных доходах, а не об основных. Скажем, менеджер, имеющий зарплату четыре тысячи евро в месяц, также может владеть квартирой, которую он сдает за тысячу евро в месяц (или живет в ней сам, благодаря чему избегает ежемесячных выплат за аренду квартиры в размере тысячи евро: с финансовой точки зрения это одно и то же). В этом случае его общий доход составляет пять тысяч евро и состоит на 80% из трудовых доходов и на 20% из доходов с капитала. Распределение между трудом и капиталом, выражающееся соотношением 80 на 20, можно считать достаточно репрезентативным для структуры доходов группы «9%» как в межвоенный период, так и в начале XXI века. Часть доходов с капитала обеспечивают сберегательные книжки, договоры о страховании жизни и финансовые вложения, однако в целом преобладает недвижимость[252].

250 Как и в предыдущей главе, приводимые здесь суммы в евро были сознательно округлены и носят приблизительный характер (речь идет лишь о том, чтобы дать представление о масштабах). Точные пороги различных центилей и тысячных долей по годам доступны онлайн.

251 Тем не менее следует подчеркнуть, что имеющиеся в нашем распоряжении категории, при помощи которых определяются границы, несовершенны: как мы отмечали в шестой главе, некоторые предпринимательские доходы могут скрываться за дивидендами, а значит, классифицируются как доходы с капитала. Подробный ежегодный анализ эволюции структуры различных центилей и тысячных долей высоких доходов во Франции с 1914 года см.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX siècle... P. 93–168.

252 Доходы с капитала составляют менее 10% дохода в группе «9%» на графике 8.4, однако это обусловлено только тем фактом, что данные графики — как и расчеты долей верхней децили и верхней центили — основаны исключительно на доходах с капитала, указанных в декларациях о доходах, и, соответственно, с 1960-х годов не включают в себя так называемые фиктивные арендные платежи (т. е. официально установленную арендную ставку для занимаемого собственниками жилья, которая прежде была частью налогооблагаемого дохода). Если включить не облагаемые налогом доходы (в том числе и фиктивные арендные платежи), то доля доходов с капитала в доходах группы «9%» в 2000–2010-е годы достигнет — и даже немного превзойдет — планку в 20%. См. техническое приложение.

Напротив, в группе «1%» дополнительными постепенно становятся трудовые доходы, тогда как доходы с капитала плавно превращаются в основной доход. Еще одна интересная закономерность состоит в том, что если мы продолжим разложение доходов с капитала и выделим доходы с недвижимости (арендные платежи) и доходы с оборотного капитала (дивиденды и проценты), то выяснится, что очень сильное повышение доли доходов с капитала в рамках верхней децили в основном обеспечивается доходами с оборотного капитала (прежде всего дивидендами). Например, во Франции доля доходов с капитала увеличивалась с 20% в группе «9%» до примерно 60% на уровне верхней десятитысячной части (0,01% самых высоких доходов) как в 1932, так и в 2005 году. В обоих случаях это сильное повышение полностью объясняется финансовыми доходами (и почти целиком дивидендами). Доля доходов с недвижимости остается на уровне 10% от общего дохода и даже демонстрирует тенденцию к снижению в рамках верхней центили. Эта закономерность обусловлена тем фактом, что крупные состояния складываются в основном из финансовых активов (прежде всего в виде акций и долей в компаниях).

Ограниченность деклараций о доходах. Эти закономерности интересны, однако необходимо подчеркнуть ограниченный характер налоговых источников, которые мы здесь используем. Прежде всего в графиках 8.3–8.4 мы учитываем лишь доходы с капитала, указанные в декларациях о доходах, а значит, вынужденно недооцениваем их объем — как из-за уклонения от налогов (проще скрыть доход от капиталовложений, чем зарплату, например посредством банковских счетов, размещенных в странах, неохотно сотрудничающих со страной, в которой проживает владелец капитала), так и из-за существования исключительных налоговых режимов, которые позволяют на совершенно законных основаниях не уплачивать с некоторых категорий доходов с капитала подоходный налог (который изначально и во Франции, и во всех прочих странах исходил из принципа обложения всех возможных доходов). Поскольку в рамках верхней децили доходы с капитала имеют непропорционально большое значение, их недоучет приводит к недооценке долей верхней децили и верхней центили на графиках 8.1–8.2, построенных исключительно на основе данных о задекларированных доходах как по Франции, так и по всем прочим странам, которые мы будем исследовать. Эти доли, которые в любом случае носят приблизительный характер и интересны прежде всего потому, что дают представление о масштабах (как, впрочем, и любая экономическая и социальная статистика), должны рассматриваться скорее как заниженные оценки существующего неравенства в доходах.

Что касается Франции, то, сравнивая декларации о доходах с другими имеющимися источниками (особенно с национальными счетами и источниками, непосредственно касающимися распределения имущества), мы можем предположить, что коррекция недоучета доходов с капитала может составлять несколько пунктов национального дохода (вероятно, вплоть до пяти пунктов, если считать уклонение от налогов максимальным, и около 2–3 пунктов, если

придерживаться более реалистичных позиций), что довольно значительно. Иными словами, доля верхней децили в иерархии доходов, которая, согласно графику 8.1, уменьшилась приблизительно с 45–50% национального дохода в 1900–1910 годы до примерно 30–35% в 2000–2010 годы, на самом деле была ближе к 50% в Прекрасную эпоху (и даже немного выше 50%), а сегодня немного выше 35%[253]. Однако это не оказывает существенного влияния на общую эволюцию неравенства в доходах, поскольку даже несмотря на то, что возможности законного и незаконного уклонения от уплаты налогов в последние десятилетия увеличились (особенно благодаря развитию офшоров, к которым мы еще вернемся), не стоит забывать, что недоучет доходов с оборотного капитала уже представлял собой очень существенную проблему в начале XX века и в межвоенный период (а все указывает на то, что «ведомости о выплате процентов», придуманные правительствами того времени, не были безупречнее сегодняшних двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения).

Иными словами, в первом приближении мы можем считать, что учет законного или незаконного уклонения от налогов приведет к повышению уровня неравенства, измеренного на основании деклараций о доходах, в сопоставимых для разных эпох пропорциях, а значит, наблюдаемые тенденции не претерпят существенных изменений.

Тем не менее стоит подчеркнуть тот факт, что до настоящего времени мы не пытались систематически проводить подобную коррекцию для различных стран. Это важное ограничение World Top Incomes Database, из-за которого в используемых нами данных рост неравенства, наблюдавшийся в большинстве стран с 1970–1980-х годов, немного недооценивается, а мы недооцениваем роль доходов с капитала. На самом деле декларации о доходах являются все менее надежным источником для изучения доходов с капитала, поэтому их необходимо дополнять другими источниками, будь то макроэкономические (как те, что были использованы во второй части книги для исследования динамики соотношения между капиталом и доходом и распределения национального дохода между капиталом и трудом) или микроэкономические (эти источники позволяют непосредственно изучать распределение имущества; к ним мы обратимся в следующих главах).

Уточним также, что сравнения между странами могут искажаться и вследствие различия в нормах налогообложения, касающихся доходов с капитала. В целом правила учета арендных платежей, процентов и дивидендов в разных странах довольно схожи[254]. Однако существуют значительные вариации, касающиеся прироста капитала. Например, во французском налоговом учете он не указывается полностью и в однородной форме (поэтому мы ее просто исключили), тогда как в американском налоговом учете он регистрируется достаточно точно. Это может приводить к зна-

253 См. техническое приложение.

254 Так, для всех стран мы всегда учитывали всю совокупность арендных платежей, процентов и дивидендов, которые указываются в декларациях, в том числе и в тех случаях, когда некоторые из этих доходов не подпадают под общепринятые нормы и на них распространяются особые налоговые вычеты или сниженные ставки.

чительной разнице, поскольку прирост капитала — особенно прибыль, полученная за счет продажи акций, — представляет собой разновидность дохода с капитала, которая сильно сконцентрирована в группе высоких доходов (иногда даже сильнее, чем дивиденды). Например, если бы мы исключили прирост капитала на графиках 8.3–8.4, то доля доходов с капитала на уровне верхней десятитысячной части составила бы не 60%, а скорее 70–80% (в зависимости от года[255]). Для того чтобы не искажать сравнения, результаты по США мы будем представлять как с учетом, так и без учета прироста капитала.

Другое важное ограничение деклараций о доходах состоит в том, что этот источник по определению не содержит никакой информации о происхождении имущества. Мы видим, какие доходы дают капиталы, принадлежащие в определенный момент времени налогоплательщикам, однако мы не знаем, получены ли эти капиталы по наследству или же они были накоплены человеком в течение жизни за счет трудовых доходов (или же за счет доходов, полученных с других капиталов). Иными словами, схожее неравенство в доходах с капитала может скрывать совершенно различные ситуации, и мы никогда не узнаем истины, если будем ограничиваться лишь декларациями о доходах. В целом,что касается очень высоких доходов с капитала, соответствующее им имущество настолько велико, что трудно представить, что оно было накоплено благодаря скромным сбережениям, откладываемым с зарплаты (пусть даже с более высокой зарплаты руководителя высшего звена). Все указывает на то, что в этом случае наследство играет преобладающую роль. Тем не менее, как мы увидим в следующих главах, относительное значение наследства и сбережений в формировании имущества сильно изменилось с течением времени, и этот вопрос заслуживает более подробного рассмотрения. Для этого нам придется обратиться к источникам, непосредственно касающимся имущества и наследства.

Хаос межвоенной эпохи. Вернемся к хронологии и к эволюции неравенства в доходах во Франции в течение минувшего столетия. С 1914 по 1945 год доля верхней центили в иерархии доходов сокращалась практически непрерывно — с более чем 20% в 1914 году до всего 7% в 1945 году (см. график 8.2). Это безостановочное падение отражает длительную череду следовавших одно за другим потрясений, которые пережил капитал и доходы с него в течение этого периода. В то же время снижение доли верхней децили в иерархии доходов было намного менее постоянным. Сокращение началось в течение Первой мировой войны, однако за ним последовал неравномерный рост в 1920-е годы, который, как это ни странно, заметно усилился в 1929–1935 годах; ему на смену пришло падение в 1936–1938 годах, за которым последовал обвал в течение Второй мировой войны. В итоге доля верхней децили, составлявшая более 45% в 1914 году, упала ниже 30% национального дохода в 1944–1945 годах[256].

255 См. техническое приложение.

256 Уточним, что на протяжении всей Второй мировой войны французские налоговые власти как ни в чем не бывало продолжали собирать декларации о доходах, обрабатывали по-

При рассмотрении всего периода 1914–1945 годов как единого целого эти два снижения логично вытекают одно из другого: доля верхней децили, по нашим оценкам, сократилась почти на 18%, причем 14 пунктов из них пришлось на верхнюю центиль[257]. Иными словами, сокращение неравенства в период с 1914 по 1945 год на три четверти произошло за счет группы «1%» и всего на четверть — за счет группы «9%». В этом нет ничего удивительного, если учесть крайнюю концентрацию капитала в руках группы «1%», которая к тому же осуществляла наиболее рискованные вложения (мы к этому еще вернемся).

Вместе с тем различия, наблюдавшиеся в рамках этого периода, на первый взгляд кажутся удивительными: как могло случиться, что доля верхней децили сильно выросла во время кризиса 1929 года и продолжала расти до 1935 года, тогда как доля верхней центили сокращалась, особенно с 1929 по 1932 год?

На самом деле, если исследовать ситуацию более внимательно и обратиться к данным по каждому году, эти колебания можно легко объяснить и тем самым внести некоторую ясность в хаотическую историю межвоенного периода, отмеченного очень напряженными отношениями между различными социальными группами. Для того чтобы в этом разобраться, нужно учесть тот факт, что группы «9%» и «1%» не живут за счет одних и тех же доходов. Представители группы «1%» живут прежде всего за счет доходов, получаемых с имущества, в первую очередь с процентов и дивидендов, которые им выплачивают компании, чьими акциями и облигациями они владеют. Вполне логично, что доля верхней центили сильно уменьшилась во время кризиса 1929 года, когда экономическая активность замерла, прибыль компаний резко уменьшилась и банкротства стали следовать одно за другим.

Группа «9%», напротив, представляет собой мир менеджеров, которые, в сравнении с другими категориями, заметно выиграли в кризис 1930-х годов. Безработица затронула их намного меньше, чем наемных работников, занимавших более скромное положение (им были неведомы колоссальные масштабы безработицы, от которой страдали промышленные рабочие), а сокращение прибыли компаний не оказало на них такого значительного влияния, как на лиц, получавших более высокие доходы. В группе «9%» менеджеры на государственной службе и преподаватели оказались в наиболее выгодном положении. Они выиграли от повышения зарплат госслужащих в 1927–1931 годах (надо сказать, что последние сильно пострадали во время Первой мировой войны и во время инфляции начала 1920-х годов, особенно верхние страты), и им совершенно не угрожала безработица. Уровень

лученные данные и на их основании составляли статистические таблицы: это был золотой век механизированного учета (незадолго до этого был изобретен метод автоматической сортировки перфорированных карточек, который позволил очень быстро составлять различные таблицы перекрестных ссылок, тогда как прежде обработка данных производилась вручную), вследствие чего статистические сборники Министерства финансов в эти годы были как никогда богаты и подробны.

257 Доля верхней децили уменьшилась с 47 до 29% национального дохода, а доля верхней центили — с 21 до 7%. Подробные данные доступны онлайн.

зарплат в государственном секторе до 1933 года оставался неизменным в номинальном выражении (и лишь немного снизился в 1934–1935 годах вследствие знаменитых декретов-законов Лаваля, которые преследовали цель урезать зарплаты госслужащих), тогда как уровень зарплат в частном секторе упал более чем на 50% с 1929 по 1935 год. Центральную роль в этом процессе сыграла сильнейшая дефляция, охватившая тогда Францию (цены упали в целом на 25% с 1929 по 1935 год в результате сокращения торговли и производства). В разгар дефляции у тех счастливчиков, кто смог удержаться на рабочем месте и сохранить номинальную зарплату, — ими, как правило, были госслужащие — выросла покупательная способность и реальная зарплата на фоне падения цен. Добавим, что доходы с капитала, которые в группе «9%» в основном состояли из арендных платежей, жестко привязанных к номинальным показателям, также увеличились благодаря дефляции: их реальная стоимость значительно выросла, в то время как дивиденды, выплачиваемые группе «1%», рухнули.

По всем этим причинам во Франции в период с 1929 по 1935 год доля группы «9%» в национальном доходе сильно выросла — намного сильнее, чем сократилась доля группы «1%», в результате чего доля верхней децили в целом увеличилась более чем на пять пунктов национального дохода (см. графики 8.1–8.2). Этот процесс обратился вспять с приходом к власти «Народного фронта», за которым последовало резкое повышение зарплат рабочих в результате Матиньонских соглашений и девальвация франка в сентябре 1936 года. Эти меры привели к возобновлению инфляции и к падению доли группы «9%» и верхней децили в целом в 1936–1938 годах[258].

Объясним попутно, почему имеет смысл раскладывать неравенство в доходах на центили и на категории доходов. Если бы мы попытались исследовать динамику неравенства в межвоенный период, используя обобщающий показатель неравенства, такой как коэффициент Джини, мы бы ничего не поняли, так как не смогли бы определить, что относится к трудовым доходам, а что — к доходам с капитала и как эти две категории меняются в кратко- и долгосрочной перспективе. Более того, сложность периода с 1914 по 1945 год заключается в том, что на сравнительно ясный общий фон (сильнейшее падение доли верхней децили в 1914–1945 годах, обусловленное обрушением доли верхней центили) накладывается второстепенный сюжет, сотканный из множества противоречивых поворотов как в 1920-е, так и в 1930-е годы. Интересно отметить, что такую же сложность в межвоенный период мы обнаруживаем во всех странах, у каждой из которых есть свои специфические особенности. Например, в США дефляция закончилась с приходом к власти Рузвельта в 1933 году, в результате чего описанный выше поворот произошел там в 1933-м, а не в 1936 году. История неравенства во всех странах тесно связана с политикой и развивается хаотично.

258 Подробный анализ всех этих процессов по годам см.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX^e^ siècle..., особенно главы 2–3, с. 93–229.

Нестыковка временных периодов. В целом при изучении динамики распределения богатства очень важно отличать различные временные периоды. В рамках настоящей книги мы исследуем прежде всего долгосрочную эволюцию, глубинные процессы, которые зачастую можно осмыслить, лишь изучая периоды продолжительностью тридцать-сорок лет или даже больше, как показывает процесс структурного роста соотношения между капиталом и доходом, начавшийся в Европе после окончания Второй мировой войны и длящийся уже около 70 лет. Его невозможно было четко выявить еще 10 или 20 лет назад, поскольку этому мешало наложение друг на друга различных эволюций (а также отсутствие необходимых данных). Однако, сосредоточиваясь на длительных периодах, мы не должны забывать, что, помимо долгосрочных тенденций, имеют место и более короткие движения: зачастую они уравновешивают друг друга, но людям, непосредственно их переживающим, они кажутся самыми значимыми явлениями их эпохи. Это тем более справедливо, что «короткие» движения порой могут длиться долго — 10–15 лет и даже больше, а значит, занимают важное место в масштабах человеческой жизни.

История неравенства во Франции, как, впрочем, и в других странах, полна таких кратко- и среднесрочных движений, причем не только в хаотичный межвоенный период. Напомним вкратце основные эпизоды. В течение каждой из двух мировых войн мы наблюдаем феномен сжатия иерархии зарплат, на смену которому в послевоенный период (в 1920-е годы, а затем в конце 1940-х и в 1950–1960-е годы) приходит процесс восстановления и увеличения неравенства в заработной плате. Эти движения носят масштабный характер: доля 10% самых высоких зарплат снижалась примерно на пять пунктов в ходе обоих конфликтов, а затем восстанавливалась (см. график 8.1[259]). Мы можем наблюдать такие колебания в тарифной сетке как в государственном, так и в частном секторе, причем в обоих случаях они протекают по следующему сценарию. Во время войны экономическая активность сокращается, растет инфляция, реальные зарплаты и покупательная способность снижаются. На этом фоне самые низкие зарплаты, как правило, повышаются и оказываются защищены от инфляции несколько лучше, чем более высокие заработки, что в условиях сильной инфляции может привести к важным изменениям в распределении общего фонда зарплаты. Лучшая индексация низких и средних зарплат может объясняться важностью того, как наемные работники понимают социальную справедливость и нормы равенства: правительство стремится избежать слишком сильного падения покупательной способности у лиц с наиболее скромным достатком и просит наиболее обеспеченных дождаться окончания конфликта для восстановления их доходов. Этими соображениями до определенной степени обуславливается и замораживание зарплат государственных служащих и — пусть и отчасти — зарплат работников, трудящихся в частном секторе. Можно также представить, что мобилизация

259 Применительно ко Второй мировой войне движение сжатия зарплатной иерархии на самом деле началось с 1936 года, когда были подписаны Матиньонские соглашения.

значительной части молодых и низкоквалифицированных работников для службы в армии — или их удержание в лагерях военнопленных — улучшает на время войны положение низких и средних зарплат на рынке труда.

В любом случае это сжатие неравенства в зарплатах всякий раз уравновешивалось в послевоенный период, в связи с чем может возникнуть соблазн вообще его не учитывать. Тем не менее для людей, живших в то время, эти эпизоды, разумеется, имели огромное значение. Вопрос восстановления иерархии зарплат как в государственном, так и в частном секторе стал важной составляющей самых острых политических, социальных и экономических конфликтов двух послевоенных эпох.

Если же обратиться к изучению истории неравенства во Франции в период с 1945 по 2010 год, то в ней можно выделить три стадии. Неравенство в доходах быстро росло с 1945 по 1966–1967 годы (доля верхней децили увеличилась с менее чем 30% национального дохода до примерно 36–37%). Затем неравенство значительно сократилось с 1968 по 1982–1983 годы (доля верхней децили упала до 30%). Наконец, после 1983 года неравенство стало планомерно увеличиваться, в результате чего доля верхней децили достигла приблизительно 33% в 2000–2010-е годы (см. график 8.1). Более или менее те же колебания мы обнаруживаем на уровне верхней центили и в том, что касается неравенства в зарплатах (см. графики 8.2–8.3). Эти различные стадии также более или менее уравновешивают друг друга, поэтому есть соблазн не учитывать их вовсе и сосредоточиться на относительной долгосрочной стабильности периода 1945–2010 годов. Действительно, если мы будем обращать внимание лишь на изменения в очень долгосрочном плане, то ключевым феноменом в XX веке во Франции окажется сильное сжатие неравенства в доходах в период с 1914 по 1945 год и относительная стабильность после него. На самом деле каждая из этих точек зрения по-своему важна и обоснована, поэтому, на наш взгляд, крайне важно мыслить в категориях различных временных периодов: долгого времени, с одной стороны, и кратко- и среднесрочной перспективы — с другой. Мы уже касались этого аспекта, когда изучали эволюцию соотношения между капиталом и доходом и распределения дохода между капиталом и трудом во второй части книги (см. прежде всего шестую главу).

Интересно отметить, что вариации в распределении дохода между капиталом и трудом и колебания неравенства в трудовых доходах явно движутся в одном направлении и усиливают друг друга в кратко- и среднесрочной перспективе, но совсем необязательно в долгосрочном плане. Например, обе мировые войны характеризовались как снижением доли капитала в национальном доходе (и соотношения между капиталом и доходом), так и сжатием неравенства в зарплатах. В целом неравенство демонстрирует тенденцию скорее к «проциклическому» развитию (т. е. оно движется в одном направлении с экономическим циклом, в отличие от «контрциклических» процессов). В периоды экономического бума доля доходов в национальном доходе, как правило, увеличивается, а высокие

зарплаты, в том числе надбавки и бонусы, зачастую растут быстрее, чем низкие и средние зарплаты. Напротив, в периоды замедления экономического роста или рецессии (крайними формами проявления которых можно считать войны) они сокращаются. Тем не менее существуют самые разные факторы, прежде всего политические, вследствие которых эти колебания зависят не только от экономического цикла.

Сильное повышение неравенства во Франции с 1945 по 1967 год совпадает со значительным увеличением доли капитала в национальном доходе и неравенства в зарплатах на фоне мощного экономического роста. Политическая атмосфера, безусловно, также сыграла свою роль. Страна была полностью сосредоточена на восстановлении, поэтому приоритет отдавался явно не сокращению неравенства, тем более что всем было и так очевидно, что оно очень сильно сократилось в результате войн. В 1950–1960-е годы зарплаты менеджеров, инженеров и других квалифицированных работников росли быстрее, чем низкие и средние зарплаты, и поначалу это никого не беспокоило. Минимальный размер оплаты труда был введен в 1950 году, однако затем он практически не повышался и, соответственно, заметно отставал от роста средней зарплаты.

Перелом произошел в 1968 году. Движение мая 1968 года имело студенческие, культурные и социальные истоки, которые, разумеется, выходят далеко за рамки вопроса о зарплатах (хотя усталость от экономической модели 1950–1960-х годов, основанной на росте производства и на неравенстве, давала о себе знать). Однако его наиболее непосредственным политическим результатом стали изменения в оплате труда: для выхода из кризиса правительство генерала де Голля пошло на подписание Гренельских соглашений, согласно которым минимальная зарплата повышалась на 20%. Она была официально проиндексирована на основе средней зарплаты в 1970 году, и все правительства, находившиеся у власти с 1968 по 1983 год, когда сохранялась бурная политическая и социальная обстановка, считали себя обязанными каждый год проводить значительные «поправки». Благодаря этому покупательная способность минимальной зарплаты выросла более чем на 130% с 1968 по 1983 год, тогда как средняя зарплата увеличилась всего на 50%, что привело к очень сильному сжатию неравенства в зарплатах. Произошел полный разрыв с предшествующим периодом, ведь с 1950 по 1968 год покупательная способность минимальной зарплаты выросла всего на 25%, в то время как средняя зарплата увеличилась более чем вдвое[260]. Под влиянием сильного повышения низких зарплат общий зарплатный фонд в 1968–1983 годах вырос заметно больше, чем производство, что привело к значительному снижению доли капитала в национальном доходе, которое мы исследовали во второй части книги, и к особенно сильному сокращению неравенства в доходах.

260 См.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX siècle... P. 201–202. О том, что в 1968 году в эволюции неравенства в зарплатах произошел сильнейший перелом, современники прекрасно знали. См. прежде всего подробные исследования К. Бодло и А. Лебопена: *Baudelot C., Lebeaupin A.* Les Salaires de 1950 à 1975. INSEE, 1979.

Процесс вновь обратился вспять в 1982–1983 годах. Новое социалистическое правительство, пришедшее к власти по итогам выборов мая 1981 года, безусловно, предпочло бы, чтобы все развивалось в прежнем русле. Однако было объективно непросто и дальше увеличивать минимальную зарплату в два с лишним раза быстрее, чем росла средняя зарплата (особенно если учесть тот факт, что сама средняя зарплата росла быстрее, чем производство). Поэтому в 1982–1983 годах было решено начать «поворот к экономии», как это тогда называли: зарплаты были заморожены, а от политики постоянных «поправок» окончательно отказались. Результат не заставил себя ждать: доля прибыли в производстве взмыла вверх и продолжала быстро увеличиваться до конца 1980-х годов, а неравенство в зарплатах — и еще больше в доходах — вновь стало расти (см. графики 8.1–8.2). Перелом был столь же резким, как и в 1968 году, но в обратном направлении.

Рост неравенства во Франции с 1980–1990-х годов. Как охарактеризовать стадию повышения неравенства, которая началась во Франции с 1982–1983 года? Может возникнуть желание отнестись к нему как к небольшому феномену в длительном процессе, как к простому повторению предшествующих колебаний — ведь, в конце концов, около 1990 года доля прибыли лишь вернулась к показателям, достигнутым накануне мая 1968 года[261]. Однако такой подход будет ошибочным по нескольким причинам. Прежде всего, как мы видели во второй части книги, в 1966–1967 годах доля прибыли достигла исторически высоких показателей, что стало следствием увеличения доли капитала, начавшегося после завершения Второй мировой войны. Если в доходы с капитала включить арендные платежи (а не только прибыль), как это и следует делать, то обнаружится, что в 1990–2000-е годы рост доли капитала в национальном доходе на самом деле продолжился. Мы видели, что для правильного понимания и изучения этого долгосрочного феномена его необходимо поместить в контекст длительной эволюции соотношения между капиталом и доходом, которое во Франции начала XXI века практически вернулось к показателям, достигнутым накануне Первой мировой войны. Невозможно в полной мере оценить последствия, которые оказало на структуру неравенства возвращение имущественного процветания Прекрасной эпохи, если мы ограничимся лишь анализом эволюции доли верхней децили в иерархии доходов, — во-первых, потому, что недоучет доходов с капитала приводит к небольшой недооценке повышения высоких доходов; а во-вторых, потому, что главный вопрос заключается в наследстве. Правильное изучение этого длительного процесса, который проявился еще далеко не в полной мере, возможно лишь при непосредственном анализе эволюции роли и значения наследства как такового. К этому вопросу мы обратимся в следующих главах.

Также стоит добавить, что в конце 1990-х годов во Франции дал о себе знать новый феномен — тенденция к резкому росту очень высоких зарплат, особенно руководителей высшего звена в крупных компаниях,

261 См. шестую главу, график 6.6.

и заработков в финансовой сфере. На настоящий момент этот феномен носит намного менее масштабный характер, чем в Соединенных Штатах, однако было бы неправильно им пренебрегать. Доля верхней центили в иерархии зарплат, которая оставалась ниже 6% от общего объема зарплат на протяжении 1980–1990-х годов, стала планомерно повышаться с конца 1990-х — начала 2000-х годов и приблизилась к уровню 7,5–8% на рубеже 2000–2010-х годов. Речь идет об увеличении примерно на 30% за 10 лет, что довольно существенно. Если мы поднимемся еще выше в иерархии зарплат и бонусов и исследуем 0,1% или 0,01% самых высоких зарплат, то обнаружим еще более сильный рост, который привел к повышению их покупательной способности на 50% за 10 лет[262]. В условиях очень слабого роста и застоя покупательной способности зарплат и наемных работников в целом подобная эволюция не могла не привлечь к себе внимания. Речь идет о совершенно новом феномене, который нельзя правильно оценить без анализа международного контекста.

Более сложный пример: трансформация неравенства в Соединенных Штатах. Перейдем теперь к изучению примера Соединенных Штатов, оригинальность которого заключается в том, что в этой стране в последние десятилетия сложилось общество «топ-менеджеров». Уточним прежде всего, что мы сделали все возможное для того, чтобы установить для Соединенных Штатов серии исторических данных, максимально сопоставимые с нашими французскими сериями. На графиках 8.5–8.6 мы отразили ровно те же серии для Соединенных Штатов, что и для Франции на графиках 8.1–8.2: речь идет о сравнении эволюции долей верхней децили и верхней центили в иерархии доходов, с одной стороны, и в иерархии зарплат — с другой. Уточним, что в Соединенных Штатах федеральный подоходный налог был введен в 1913 году, после длительного разбирательства в Верховном суде[263]. Американские декларации о доходах в целом менее подробны, но все же отлично сопоставляются с французскими данными. Так, обработка деклараций по уровню дохода проводилась каждый год начиная с 1913 года, однако лишь в 1927 году стал проводиться анализ по уровню зарплаты, вследствие чего серии данных, касающихся распределения зарплат в Соединенных Штатах до 1927 года, несколько менее надежны[264].

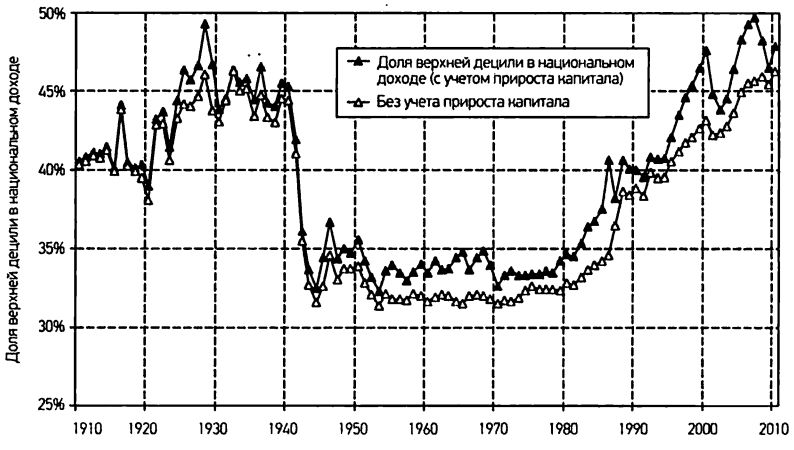
При сравнении французского и американского пути обнаруживается не только немало общих черт, но и существенные различия. Начнем с изучения общей эволюции той доли национального дохода Соединенных Штатов, которая приходится на верхнюю дециль (см. график 8.6). Самый поразительный факт заключается в том, что в течение XX и в начале XXI века

262 См. прежде всего исследования К. Ланде (*Landais C.* Les hauts revenus en France (1998–2006). Une explosion des inégalités? // PSE. 2007) и О. Годешо (*Godechot O.* Is finance responsible for the rise in wage inequality in France? // Socio-Economic Review. 2012).

263 Для 1910–1912 годов мы дополнили серии, использовав различные доступные данные, прежде всего различные расчеты, проведенные в Соединенных Штатах в преддверии введения подоходного налога (так же, как и для Франции). См. техническое приложение.

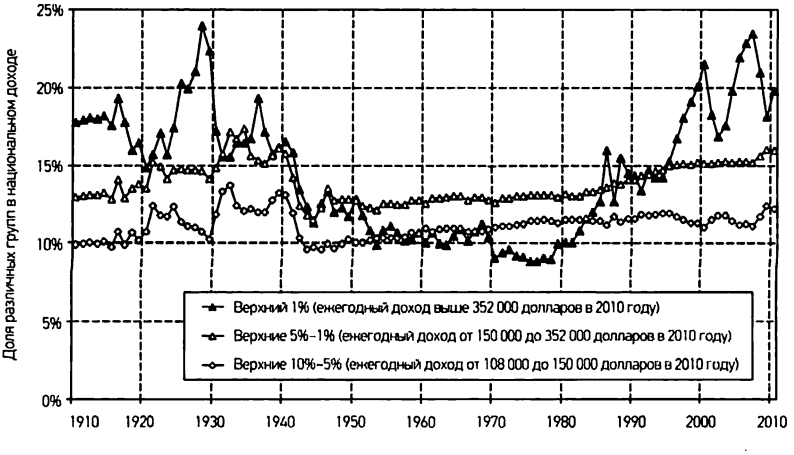
264 Для расчета эволюции неравенства в зарплатах в 1913–1926 годах мы использовали результаты обработки данных по уровню доходов и по категориям дохода. См. техническое приложение.

График 8.5
Неравенство в доходах в Соединенных Штатах в 1910–2010 годах



Примечание. Доля верхней децили выросла с менее чем 35% в 1970-е годы до примерно 50% в 2000–2010-е годы.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

График 8.6
Структура верхней децили в Соединенных Штатах в 1910–2010 годах



Примечание. Повышение доли верхней децили с 1970-х годов было обусловлено прежде всего ростом доходов верхней центили.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Соединенные Штаты стали страной с заметно более высоким уровнем неравенства, чем Франция, да и вся Европа в целом, тогда как в начале XX века ситуация была противоположной. Сложность состоит в том, что речь не идет о простом возвращении к реалиям прошлого: в США неравенство в 2010-е годы принимает столь же крайние формы, что и в старой Европе в 1900–1910-е годы, однако структура его совершенно иная.

Исследуем все по порядку. Прежде всего, в Прекрасную эпоху на Старом континенте неравенство в доходах было заметно сильнее. Согласно

имеющимся в нашем распоряжении данным, в 1900–1910-е годы на верхнюю дециль в иерархии доходов приходилось чуть более 40% доходов в Соединенных Штатах и 45–50% во Франции (и, несомненно, немного больше в Великобритании, как мы увидим ниже). Этот факт отражает двойную разницу: во-первых, соотношение между капиталом и доходом, равно как и доля капитала, в национальном доходе в Европе было выше, как мы выяснили во второй части книги; во-вторых, неравенство в собственности на капитал в Новом Свете принимало не столь крайние формы. Разумеется, это не означает, что в 1900–1910-е годы американское общество соответствовало мифическому идеалу эгалитарного общества первопроходцев. На самом деле уже в ту эпоху Соединенные Штаты представляли собой общество с высоким уровнем неравенства, намного более высоким, чем, скажем, сегодняшняя Европа. Достаточно перечитать произведения Генри Джеймса или вспомнить, что ужасный Хокни, путешествовавший на роскошном «Титанике» в 1912 году, существовал не только в воображении Джеймса Камерона, но и в действительности, чтобы понять, что общество рантье процветало не только в Лондоне и в Париже, но и в Бостоне, Нью-Йорке и Филадельфии. Просто неравенство в распределении капитала, а значит, и в получаемых с него доходах было не столь выраженным, как во Франции или в Великобритании. По сравнению с Европой в Соединенных Штатах рантье были более малочисленны и менее состоятельны относительно среднего уровня жизни в стране. Теперь нужно выяснить, почему это было так.

Тем не менее в 1920-е годы неравенство в Америке быстро усиливалось и достигло первого пикового значения накануне кризиса 1929 года, когда на долю верхней децили приходилось около 50% национального дохода, что было выше, чем в Европе того же времени, где капитал пережил серьезные потрясения после 1914 года. Однако американское неравенство не было таким же, как в Европе: следует отметить, что в США прирост капитала играл ключевую роль в высоких доходах уже во время биржевой эйфории 1920-х годов (см. график 8.5).

Во время мирового экономического кризиса 1930-х годов, который начался в Соединенных Штатах и затронул их особенно сильно, а затем в годы Второй мировой войны, когда вся страна мобилизовалась для ведения войны (и для того, чтобы выйти из кризиса), за океаном произошло очень сильное сжатие неравенства в доходах, сопоставимое в некоторых аспектах с тем, что имело место в Европе в ту же эпоху. Действительно, как мы видели во второй части книги, американские капиталы пережили весьма существенные потрясения. Конечно, в США не было физических разрушений от боевых действий — потрясения были обусловлены Великой депрессией и значительными изменениями в налогообложении, предпринятыми федеральным правительством в 1930–1940-е годы. Наконец, если рассматривать период с 1910 по 1950 год как единое целое, то обнаружится, что сжатие неравенства в США было заметно меньшим, чем во Франции (и в целом в Европе). Таким образом, накануне Первой мировой войны неравенство в Соединенных Штатах находилось на более низком уровне,

чем в Европе, и не достигло столь низкой точки по завершении Второй мировой. Период 1914–1945 годов был отмечен историей самоубийства Европы и ее общества рантье, но не самоубийства Америки.

Взрывной рост неравенства в Соединенных Штатах начиная с 1970–1980-х годов. С 1950-х по 1970-е годы неравенство в Соединенных Штатах было наименьшим в истории: верхняя дециль в иерархии доходов владела примерно 30–35% американского национального дохода, т. е. ее доля была более или менее такой же, как и во Франции сегодня. Это была та самая «любимая нами Америка», о которой с ностальгией говорил Пол Кругман, Америка его детства[265]. В 1960-е годы, в эпоху генерала де Голля и во времена, когда развивается сюжет сериала «Безумцы», неравенство в Соединенных Штатах было ниже, чем во Франции (где доля верхней децили сильно выросла и превзошла отметку в 35%), по крайней мере для белого населения.

Начиная с 1970–1980-х годов мы наблюдаем беспрецедентный рост неравенства в доходах в Соединенных Штатах. Доля верхней децили постепенно увеличилась с 30–35% национального дохода в 1970-е годы до 45–50% в 2000–2010-е годы, т. е. примерно на 15 пунктов национального дохода страны (см. график 8.5). Такое движение кривой впечатляет, и вполне естественно задаться вопросом, каковы пределы этого процесса: ведь если сегодняшние темпы сохранятся, то, например, к 2030 году доля верхней децили превысит планку в 60% национального дохода.

Относительно данной эволюции уже сейчас стоит уточнить сразу несколько аспектов. Прежде всего напомним, что в данных, отраженные на графике 8.5, равно как и в данных World Top Incomes Database, учитываются лишь те доходы, которые указываются в декларациях о доходах, и не корректируется недоучет доходов с капитала, имеющий место как на законных, так и на незаконных основаниях. Если принять во внимание растущее расхождение между, с одной стороны, массой доходов с капитала (особенно дивидендов и процентов), учитываемых в американских национальных счетах, а с другой — массой доходов с капитала, указываемых в декларациях о доходах, а также быстрое развитие офшоров (национальные счета, как правило, не учитывают эти потоки), то окажется, что график 8.5 недооценивает рост доли верхней децили, который имеет место на самом деле. Сравнивая различные имеющиеся источники, мы можем сделать вывод, что доля верхней децили ненамного превзошла планку в 50% национального дохода США накануне финансового кризиса 2008 года и затем вновь в начале 2010-х годов[266].

265 Недавние исследования П. Кругмана (*Krugman P.* The Conscience of a Liberal. Norton, 2009) и Дж. Стиглица (*Stiglitz J.* The Price of Inequality. Norton, 2012), посвященные росту неравенства в США, показывают, насколько сильно привязаны американцы к этому эгалитарному периоду в истории страны.

266 Имеющиеся данные, пусть они и несовершенны, показывают, что коррекция недоучета доходов с капитала может составлять около двух-трех пунктов национального дохода. Неоткорректированная доля верхней децили достигала 49,7% национального дохода США в 2007 году и 47,9% в 2010 году (при этом наблюдалась явная тенденция к ее росту). См. техническое приложение.

Далее, стоит отметить, что структурное повышение доли верхней децили в течение последних 30–40 лет лишь отчасти объясняется биржевой эйфорией и приростом капитала. Конечно, прирост капитала в Соединенных Штатах достигал небывалого уровня во время пузыря интернет-компаний в 2000 году и затем в 2007 году: в обоих случаях он один обеспечил верхней децили дополнительный доход в размере пяти пунктов национального дохода, а это очень много. Предыдущий рекорд, поставленный в 1928 году, накануне биржевого краха 1929 года, равнялся примерно трем пунктам национального дохода. Однако такие показатели не могут держаться в течение длительного времени, как показывают очень сильные колебания от года к году на графике 8.5. Наконец, бесконечные краткосрочные движения прироста капитала и биржевых рынков усиливают волатильность эволюции доли верхней децили (и, безусловно, способствуют увеличению волатильности американской экономики в целом), однако никак не влияют на структурный рост неравенства. Если просто-напросто вычесть прирост капитала из доходов (что тоже неправильно, учитывая то, какое значение приобрел в Соединенных Штатах этот вид дохода), то повышение доли верхней децили все равно останется почти столь же сильным: она выросла с 32% в 1970-е годы до более чем 46% в 2010 году, т. е. на 14 пунктов национального дохода (см. график 8.5). Прирост капитала колебался на уровне одного-двух пунктов дополнительного национального дохода для верхней децили в 1970-е годы и на уровне двух-трех пунктов в 2000–2010-е годы (за исключением чрезвычайно удачных или чрезвычайно неудачных годов). Структурное повышение, таким образом, составило один пункт: это немало, но не так существенно по сравнению с ростом доли верхней децили на 14 пунктов национального дохода без учета прироста капитала[267].

Исследование эволюции без прироста капитала позволяет лучше определить структурный характер повышения неравенства в США. Действительно, с конца 1970-х до начала 2010-х годов доля верхней децили (без учета прироста капитала) повышалась относительно равномерно и последовательно: она превысила 35% в 1980-е годы, затем 40% в 1990-е и, наконец, 45% в 2000-е годы (см. график 8.5[268]). Особенно поражает тот факт, что уровень доли верхней децили, достигнутый в США в 2010 году и составивший более 46% национального дохода без учета прироста капитала, заметно выше показателя, достигнутого в 2007 году, накануне

267 Данные «с приростом капитала», разумеется, учитывают прирост капитала и в числителе (для децилей и центилей высоких доходов), и в знаменателе (для национального дохода в целом), тогда как данные «без прироста капитала» исключают его в обоих случаях. См. техническое приложение.

268 Единственный подозрительный скачок произошел во времена налоговой реформы Рейгана 1986 года, когда значительное число компаний изменили юридическую форму для того, чтобы их прибыль облагалась подоходным налогом с физических лиц, а не налогом с компаний. Этот чистый краткосрочный эффект перехода с одной налоговой базы на другую компенсировался за несколько лет (доходы, которые были бы получены немного позже в виде прироста капитала, были получены несколько ранее) и оказал второстепенное воздействие на долгосрочные тенденции. См. техническое приложение.

финансового кризиса. Первые данные по 2011–2012 годам, которыми мы располагаем, позволяют предположить, что это повышение продолжается.

Данный аспект имеет ключевое значение: эти факты ясно показывают, что не стоит рассчитывать на то, что финансовый кризис сам по себе может положить конец структурному повышению неравенства в Соединенных Штатах. Разумеется, сначала биржевой крах приводит к замедлению роста неравенства подобно тому, как бум ускоряет его. Две тысячи восьмой и две тысячи девятый годы, когда обанкротился банк Lehman Brothers, также как и 2001–2002 годы, когда лопнул первый пузырь интернет-компаний, разумеется, были не лучшим временем для получения прироста капитала на бирже. Неудивительно, что прирост капитала в эти годы резко сократился. Однако эти краткосрочные движения никак не изменили долговременную тенденцию, которая направляется другими силами, чью логику нам следует понять.

Для того чтобы продвинуться дальше в понимании этого феномена, будет полезно разложить верхнюю дециль в иерархии доходов на три группы: 1% самых богатых, следующие 4% и следующие 5% (см. график 8.6). Можно констатировать, что повышение было обеспечено в основном группой «1%», чья доля в национальном доходе увеличилась с 9% в 1970-е годы до примерно 20% в 2000–2010-е годы (при этом наблюдались сильные колебания, обусловленные прибавочной стоимостью): т. е. рост составил 11 пунктов. Доля группы «5%» (чьи ежегодные доходы составляли от 108 до 150 тысяч долларов на домохозяйство в 2010 году), равно как и доля группы «4%» (чьи доходы составляли от 150 до 352 тысяч долларов), разумеется, тоже существенно увеличилась: доля первых в национальном доходе Соединенных Штатах выросла с 11 до 12% (т. е. на один пункт), а доля вторых — с 13 до 16% (т. е. на три пункта[269]). По определению это означает, что с 1970–1980-х годов рост доходов этих социальных групп заметно превысил средние темпы роста американской экономики, — этим фактом не стоит пренебрегать.

В этих группах мы обнаруживаем, например, преподавателей экономики в американских университетах, которые зачастую склонны считать, что экономика США функционирует хорошо и что она справедливо и точно вознаграждает талан и достоинства: такая человеческая реакция вполне понятна[270]. Правда, однако, заключается в том, что расположенные над ними социальные группы находятся в гораздо лучшем положении: из 15 пунктов дополнительного национального дохода, которые достались верхней децили, около 11 пунктов, или три четверти, пришлось на группу «1%» (т. е. на тех, чьи ежегодные доходы превышали 352 тысячи долларов в 2010 году), в том числе половина — на 0,1% (доходы выше 1,5 миллиона долларов[271]).

269 Ежегодные доходы до уплаты налогов, приведенные здесь, соответствует доходам домохозяйств (представленных женатыми парами или отдельными индивидами). Неравенство в доходах, измеренное на индивидуальном уровне, росло приблизительно в тех же пропорциях, что и на уровне домохозяйств. См. техническое приложение.

270 Эта признательность иногда особенно сильно выражена у экономистов, работающих в американских университетах, но родившихся за рубежом (как правило, в более бедных странах, чем Соединенные Штаты), что также вполне понятно, хотя представляется несколько автоматической реакцией.

271 Подробные данные доступны онлайн.

Был ли вызван финансовый кризис ростом неравенства? Как мы только что выяснили, финансовый кризис сам по себе не оказал воздействия на структурное повышение неравенства. А как насчет обратной связи? Быть может, рост неравенства в Соединенных Штатах способствовал началу финансового кризиса в 2008 году? Учитывая тот факт, что доля верхней децили в национальном доходе Соединенных Штатов достигла двух пиковых значений в течение последних 100 лет — первый раз в 1928 году (накануне кризиса 1929 года), второй раз в 2007 году (накануне кризиса 2008 года), этот вопрос возникает сам собой.

На мой взгляд, нет никаких сомнений в том, что повышение неравенства сделало американскую финансовую систему более хрупкой. По одной простой причине: повышение неравенства в Соединенных Штатах имело своим следствием стагнацию покупательной способности низших и средних классов, что лишь усилило тенденцию к наращиванию задолженности небогатыми домохозяйствами. Тем более что именно в это время не отличавшиеся добросовестностью банки и финансовые посредники предлагали им все более легкие и дерегулированные кредиты, стремясь добиться хорошей доходности для огромных финансовых накоплений, которые вбрасывали в систему состоятельные лица[272].

Чтобы подкрепить этот довод, обратим еще раз внимание на масштабы перетекания американского национального дохода, происходившего между 90% наиболее бедных и 10% самых богатых с 1970-х годов и составившего около 15 пунктов. Если сложить общий рост американской экономики в течение 30 лет, предшествовавших кризису, т. е. с 1977 по 2007 год, то мы обнаружим, что 10% самых богатых досталось три четверти этого роста; 1% самых богатых заполучили около 60% от общего роста национального дохода Соединенных Штатов в этот период; для оставшихся 90% темпы роста среднего дохода ограничивались менее чем 0,5% в год[273]. Эти цифры неоспоримы и поразительны: как ни относиться к обоснованности неравенства в доходах, их следует внимательно изучить[274]. Трудно представить себе экономику и общество, которые будут вечно функционировать при сохранении столь разительного расхождения между социальными группами.

Разумеется, если бы повышение неравенства сопровождалось необычайно сильным ростом американской экономики, ситуация развивалась бы совершенно иначе. К сожалению, этого не произошло: рост скорее был

272 Этот довод пользуется все более широкой поддержкой. Например, его отстаивают Р. Рансьер и М. Кумхоф (*Rancière R., Kumhof M.* Inequality, leverage and crises // IMF. 2010). См. также книгу Р. Раджана (*Rajan R.* Fault Lines. Princeton Universiy Press, 2010), в которой, впрочем, недооценивается значение роста доли высоких доходов в национальном доходе Соединенных Штатов.

273 См.: *Atkinson A., Piketty T., Saez E.* Top incomes in the long-run of history, таблица 1, с. 9. Эта статья доступна онлайн.

274 Напомним, что все цифры касаются распределения первичных доходов (до уплаты налогов и трансфертов). В четвертой части книги мы исследуем последствия системы налогов и трансфертов. Одним словом, прогрессивность налогообложения значительно снизилась за этот период, что увеличивает эти цифры, однако рост некоторых трансфертов в пользу бедных немного их смягчает.

слабее, чем в предшествующие десятилетия, в результате чего повышение неравенства привело к застою низких и средних доходов.

Можно также отметить, что перетекание дохода между социальными группами (около 15 пунктов американского национального дохода) почти в четыре раза превысило дефицит торгового баланса, составлявший в течение 2000-х годов около четырех пунктов национального дохода Соединенных Штатов. Это сравнение интересно, ведь огромный торговый дефицит, обратной стороной которого является положительное сальдо Китая, Японии и Германии, часто описывался как один из ключевых элементов международного дисбаланса (*global imbalances*), приведшего к дестабилизации американской и мировой финансовой системы в годы, предшествовавшие кризису 2008 года. Это вполне вероятно, однако важно осознавать тот факт, что внутренние дисбалансы в американском обществе были в четыре раза более значимыми, чем международные диспропорции. Это позволяет предположить, что некоторые решения проблем, возможно, стоит искать в Соединенных Штатах, а не в Китае или в других странах.

Вместе с тем было бы преувеличением считать повышение неравенства единственной — и даже основной — причиной финансового кризиса 2008 года и, в более широком смысле, хронической нестабильности международной финансовой системы. На мой взгляд, структурный рост соотношения между капиталом и доходом (особенно в Европе), сопровождавшийся колоссальным ростом валовых международных финансовых позиций, является еще более важным фактором нестабильности, чем повышение неравенства в Соединенных Штатов[275].

Рост супер-зарплат. Вернемся к причинам повышения неравенства в Соединенных Штатах. В значительной степени оно обусловлено беспрецедентным ростом неравенства в зарплатах и выплатой чрезвычайно высоких вознаграждений на вершине иерархии зарплат, прежде всего руководителям высшего звена в крупных компаниях (см. графики 8.7–8.8).

В целом в Соединенных Штатах неравенство в зарплатах претерпело серьезные изменения в течение минувшего столетия: иерархия сильно расширилась в 1920-е годы, оставалась относительно стабильной в 1930-е годы и очень сжалась в годы Второй мировой войны. Эта стадия «великой компрессии» зарплатной иерархии в США стала предметом детального изучения. Она привела к созданию Национального военно-трудового управления, которое в 1941–1945 годах ведало вопросами повышения зарплаты в Соединенных Штатах и, как правило, выдавало разрешения только в тех случаях, когда речь шла о самых низких зарплатах. Номинальные зарплаты руководителей систематически замораживались и были лишь частично повышены в конце войны[276]. В течение 1950–1960-х годов неравенство зарплат в США стабилизировалось на относительно низком

275 См. рассуждения на тему японского и испанского пузырей в пятой главе.

276 См.: *Piketty T., Saez E.* Income inequality in the United States, 1913–1998. P. 29–30. См. также: *Goldin C., Margo R.* The great compression: the wage structure in the United States at mid-century // Quarterly Journal of Economics. 1992.

График 8.7
Высокие доходы и высокие зарплаты в Соединенных Штатах в 1910–2010 годах

Примечание. Повышение неравенства в доходах с 1970-х годов в значительной степени обусловлено повышением неравенства в зарплатах.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

График 8.8
Изменение положения верхней центили в Соединенных Штатах

Примечание. Повышение доли 1% самых высоких доходов с 1970-х годов в значительной степени обусловлено повышением доли 1% самых высоких зарплат.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

уровне — более низком, чем во Франции. Доля верхней децили в иерархии зарплат составляла около 25% от общего объема зарплат, а доля верхней центили — примерно 5–6%. Затем, начиная с середины 1970-х годов и на протяжении 1980–2010-х годов, 10% самых высоких зарплат и в еще большей степени 1% самых высоких зарплат стали расти быстрее, чем средний показатель. В целом доля верхней децили в иерархии зарплат увеличилась с 25 до 35% от общего зарплатного фонда. Это повышение, составившее 10 пунктов, обеспечило две трети роста доли национально-

го дохода, которая приходится на верхнюю дециль в иерархии доходов (см. графики 8.7–8.8).

Здесь нужно уточнить несколько аспектов. Прежде всего это необычайное повышение неравенства в зарплатах не было компенсировано каким-либо ростом мобильности зарплат в карьере отдельных индивидов[277]. Это ключевой момент, поскольку такой довод часто приводится для того, чтобы ограничить значение повышения неравенства. Действительно, если каждый в течение определенного периода в своей жизни имеет очень высокую зарплату (например, если каждый проводит год в верхней центили иерархии), то повышение уровня очень высоких зарплат необязательно означает, что неравенство в труде, измеренное на протяжении всей жизни, на самом деле увеличилось. Классический аргумент мобильности тем более убедителен, что зачастую его истинность невозможно проверить. Однако в этом конкретном случае административные и налоговые данные по Соединенным Штатам позволяют измерить эволюцию неравенства в зарплатах с учетом мобильности, т. е. на основе расчета средних зарплат, получаемых на индивидуальном уровне в течение продолжительного времени (10, 20, 30 лет). Можно констатировать, что повышение неравенства в зарплатах одинаково во всех случаях, каким бы ни был избранный временной интервал[278]. Иными словами, ни официанты «Макдональдса», ни рабочие в Детройте, ни учителя в Чикаго, ни даже менеджеры среднего и высшего звена в Калифорнии не проводят по очереди год своей жизни в должности руководителя какой-либо крупной американской компании. Об этом можно было бы догадаться и так, но всегда лучше определить это систематическим путем.

Сосуществование в рамках верхней центили. Тот факт, что повышение неравенства в зарплатах до беспрецедентного уровня в значительной степени обусловило рост неравенства в доходах в Соединенных Штатах, не означает, что доходы с капитала не играли в этом процессе никакой роли. Не стоит придерживаться крайней точки зрения, согласно которой доходы с капитала полностью исчезли на верхних уровнях американской социальной иерархии.

Действительно, очень сильное неравенство в доходах с капитала и их рост начиная с 1970-х годов обеспечили примерно треть повышения неравенства в доходах в Соединенных Штатах, что весьма существенно. Также следует подчеркнуть, что в Америке, как и во Франции и в Европе, и в прошлом, и в наши дни доходы с капитала всегда начинают преобладать над трудовыми доходами по мере того, как мы приближаемся к вершине иерархии зарплат. Разница во времени и в пространстве представляет собой лишь разницу в масштабах: она значительна, но не оказывает влияния на этот общий принцип. Как справедливо отметили Вольфф и Закариас,

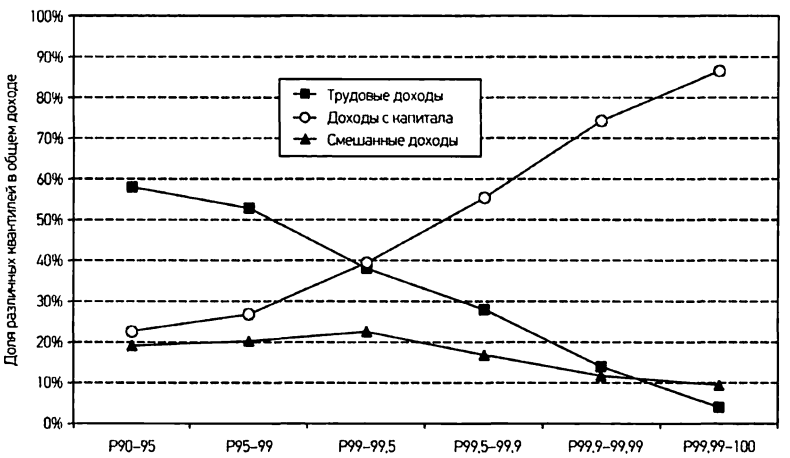
277 Оно не было компенсировано и повышением мобильности от одного поколения к другому — напротив, движение шло в обратном направлении (мы вернемся к этому аспекту в четвертой части книги, в тринадцатой главе).

278 См.: *Kopczuk W., Saez E., Song J.* Earnings inequality and mobility in the United States: evidence from social security data since 1937 // Quarterly Journal of Economics. 2010.

верхняя центиль всегда характеризуется скорее сосуществованием различных социальных групп (очень высоких доходов с капитала и очень высоких трудовых доходов), а не замещением одних другими[279].

В Соединенных Штатах разница в еще большей степени, чем во Франции, заключается в том, что сегодня нужно подняться намного выше для того, чтобы доходы с капитала начали преобладать. В 1929 году доходы с капитала (в основном дивиденды и прирост капитала) являлись самым важным источником ресурсов для 1% самых высоких доходов в целом (см. график 8.9). В 2007 году это было справедливо лишь для 0,1% самых высоких доходов (см. график 8.10). Нужно также уточнить, что это связано с тем фактом, что мы включаем прирост капитала в доходы с капитала: без него зарплаты оставались бы основным источником дохода вплоть до уровня 0,01% самых высоких доходов[280].

График 8.9
Структура высоких доходов в Соединенных Штатах в 1929 году



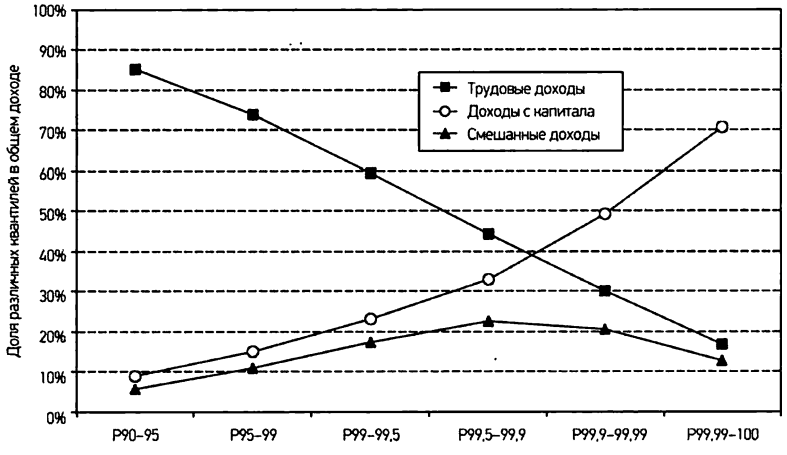
Примечание. Доля трудовых доходов сокращается по мере того, как мы поднимаемся в верхней децили иерархии доходов.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Последний аспект, который стоит уточнить и который, возможно, является самым важным, состоит в том, что повышение очень высоких доходов и очень высоких зарплат отражает прежде всего появление «топ-менеджеров», т. е. группы руководителей высшего звена в крупных компаниях, получающих чрезвычайно высокие, не имеющие аналогов в истории вознаграждения. Если мы ограничимся тем, что учтем пять самых высоких зарплат в каждой котируемой компании (как правило,

279 См.: *Wolff E., Zacharias A.* Household wealth and the measurement of economic well-being in the U. S. // Journal of Economic Inequality. 2009. Вольфф и Закариас справедливо отмечают, что в статье 2003 года, которую мы написали с Эмманюэлем Саэзом, мы отражали эволюцию в терминах замещения «рантье, получающих доход с бумаг» («coupon-clipping rentiers») «работающими богачами» («working rich»), тогда как в действительности речь шла об их сосуществовании.

280 См. дополнительные графики S8.1–S8.2 (доступны онлайн).

График 8.10
Структура высоких доходов в Соединенных Штатах в 2007 году



Примечание. Во Соединенных Штатах в 2007 году доходы с капитала преобладали в рамках 0,1% самых высоких доходов, а не 1% самых высоких доходов, как в 1929 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

только такие вознаграждения становятся достоянием публики в отчетах и счетах этих компаний), то придем к парадоксальному выводу: количества руководителей компаний недостаточно для объяснения роста очень высоких доходов в Соединенных Штатах, а значит, неясно, чем обусловлена эволюция, наблюдающаяся в декларациях о доходах[281]. Однако факт заключается в том, что во многих крупных американских компаниях есть намного больше пяти руководителей, получающих такую зарплату, которая вводит их в группу 1% самых высоких доходов в масштабах страны (352 тысячи долларов в 2010 году) или даже в группу 0,1% самых высоких доходов (1,5 миллиона долларов в 2010 году).

Недавние исследования, основанные на сопоставлении данных деклараций о доходах и данных деклараций о зарплатах в компаниях, позволяют констатировать, что подавляющее большинство тех, кто входит в группу 0,1% самых высоких доходов, — от 60 до 70%, в зависимости от используемых определений, — в 2000-е годы относились к числу руководителей высшего звена. Что касается спортсменов, актеров и представителей творческих профессий, то вместе взятые они составляли менее 5% от численности этой группы[282]. В этом смысле новое американское неравенство намного

281 См.: *Kaplan S., Rauh J.* Wall Street and Main Street: what contributes to the rise of the highest incomes? // Review of Financial Studies. 2009.

282 См.: *Bakija J., Cole A., Heim B.* Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: evidence from U. S. tax return data // Internal Revenue Service. 2010, таблица 1. Другими важными профессиональными категориями являются врачи и адвокаты (вместе на них приходится около 10% от общей численности) и риэлторы (около 5% от общей численности). Тем не менее необходимо подчеркнуть ограниченность этих данных: нам неизвестно происхождение имущества (было ли оно унаследовано или нет); а ведь доходы с капитала составляют более половины доходов на уровне верхней тысячной доли, если включать в них прирост капитала (см. график 8.10), и около четверти, если ее не включать (см. график S8.2, доступен онлайн).

больше отражает формирование общества «топ-менеджеров», чем общества «суперзвезд»[283].

Также интересно отметить, что финансовые профессии — идет ли речь о руководителях банков и других финансовых институтов или о «трейдерах», действующих на финансовых рынках, — занимают примерно в два раза больше места в рамках очень высоких доходов, чем в экономике в целом (около 20% в группе 0,1% самых высоких доходов и менее 10% от ВВП). Тем не менее 80% самых высоких доходов не связаны с финансами, а повышение очень высоких доходов в Соединенных Штатах объясняется прежде всего взрывным ростом вознаграждений руководителей высшего звена в крупных компаниях как финансового, так и нефинансового сектора.

Уточним, наконец, что, согласно американским нормам налогового учета и экономической логике, мы включили в зарплаты все надбавки и бонусы, выплачиваемые руководителям, а также стоимость такой формы вознаграждения, как «опционы на акции», которые сыграли важную роль в повышении неравенства в зарплатах, отраженном на графиках 8.9–8.10[284]. Очень высокая волатильность надбавок, бонусов и стоимости опционов обуславливает значительные колебания высоких зарплат в 2000–2010-е годы.

283 Вопрос о «супер-предпринимателях» вроде Билла Гейтса касается лишь очень небольшого числа людей, не имеющего существенного значения для изучения доходов, и может корректно рассматриваться лишь при анализе соответствующего имущества и прежде всего эволюции рейтинга состояний. См. двенадцатую главу.

284 Суть опционов заключается в следующем: если руководитель получает возможность приобрести акции своей компании на сумму 100 долларов, а курс этих акций составляет 200 долларов на момент реализации опциона, то разница между двумя курсами — т. е. 100 долларов — будет рассматриваться как часть зарплаты в течение данного года. Если затем руководитель продает свои акции по еще более высокой цене (допустим, за 250 долларов), то разница — т. е. 50 долларов — будет учтена как прирост капитала.

Теперь мы достаточно хорошо представляем эволюцию неравенства в доходах и в зарплатах, наблюдавшуюся во Франции и в США с начала XX века. Далее нам предстоит объяснить эти процессы и изучить, насколько они репрезентативны для разных ситуаций, которые мы можем наблюдать в долгосрочном плане в различных развитых и развивающихся странах.

В этой главе мы начнем исследовать динамику неравенства в трудовых доходах: как можно объяснить резкий рост неравенства в зарплатах и возникновение прослойки топ-менеджеров в Соединенных Штатах в 1970–1980-е годы и в целом многообразие форм исторической эволюции неравенства в разных странах?

В последующих главах мы перейдем к эволюции распределения собственности на капитал: как и почему концентрация имущества сократилась во всех странах и особенно в Европе по сравнению с Прекрасной эпохой? Вопрос появления имущественного среднего класса имеет ключевое значение для нашего исследования, поскольку этот феномен в значительной степени объясняет причины, по которым неравенство в доходах уменьшилось в течение первой половины XX века и мы перешли от общества рантье к обществу менеджеров или, в менее оптимистичной версии, от общества супер-рантье к менее крайней форме общества рантье.

Неравенство в трудовых доходах: гонка между образованием и технологиями? Почему неравенство в трудовых доходах и особенно в зарплатах неодинаково в различных обществах и в различные эпохи? Согласно наиболее распространенной теории, все дело в своеобразной гонке преследования между образованием и технологиями. Сразу отметим, что эта теория объясняет далеко не все. Например, она не может дать удовлетворительного объяснения того, почему начиная с 1970-х годов в Соединенных Штатах сложилась прослойка топ-менеджеров и возросло неравенство в зарплатах. Тем не менее в ней есть интересные и важные элементы, позволяющие объяснить некоторые исторические процессы. Поэтому мы начнем с ее изложения.

В основе этой теории лежат две гипотезы. Первая гласит, что зарплата наемного работника равна его предельной производительности, т. е. его индивидуальному вкладу в производство компании или в деятельность администрации, в которой он работает. Согласно второй гипотезе, его производительность зависит прежде всего от уровня квалификации и от спроса и предложения квалификации в данном обществе. Например, в обществе, где очень немногие наемные работники обладают квалификацией инженера (т. е. «предложение» этой квалификации низкое) и где существующий уровень технологий требует большого количества инженеров (т. е. имеется высокий «спрос»), велика вероятность того, что вследствие сочетания низкого предложения и высокого спроса инженеры будут получать очень высокую зарплату (по сравнению с другими наемными работниками), а зна-

чит, в зарплатах между лучше всего оплачиваемыми работниками и всеми остальными будет наблюдаться значительное неравенство.

Сколь бы ограниченной и наивной ни была эта простая — а то и чрезмерно упрощенная — теория (на деле производительность наемного работника — это не неизменная и объективная величина, которая написана у него на лбу; соотношение сил между социальными группами часто играет ключевую роль в определении зарплаты различных работников), ее достоинство заключается в том, что она делает акцент на двух социальных и экономических силах, имеющих фундаментальное значение в определении неравенства в зарплатах, в том числе и в рамках более сложных и менее наивных теорий. Этими силами являются спрос и предложение квалификации. На деле предложение квалификации в первую очередь зависит от состояния системы образования: сколько людей сумели получить доступ к той или иной специальности, каково качество этого образования, в какой мере оно было дополнено соответствующей профессиональной практикой и т. д. Что же касается спроса на квалификацию, то он зависит прежде всего от уровня развития технологий, при помощи которых производятся товары и услуги, потребляемые в данном обществе. Несмотря на все прочие действующие силы, представляется очевидным, что состояние системы образования и уровень технологий играют ключевую роль и как минимум влияют на соотношение сил между различными социальными группами.

Эти два элемента, в свою очередь, зависят от разнообразных сил. Система образования зависит прежде всего от государственной политики в этой сфере, от критериев отбора в разных специальностях, от финансирования системы и от стоимости обучения для учеников и их семей, а также от возможностей обучения в течение профессиональной жизни. Технологический прогресс зависит от темпа внедрения изобретений и, как правило, приводит к постоянному усилению спроса на квалификацию, а также к постоянному обновлению содержания квалификации и соответствующих профессий. Отсюда и возникает представление о гонке преследования между образованием и технологиями и между социальными группами: если предложение квалификации не поспевает за потребностями технологии, то группы, профессиональное обучение которых оказалось недостаточным, получают низкую зарплату и занимают менее привлекательные рабочие места, а неравенство в труде усиливается. Для того чтобы избежать увеличения неравенства, система образования должна обеспечивать достаточно быстрое улучшение профессионального обучения и повышение уровня квалификации. А для того чтобы неравенство снижалось, предложение квалификации должно увеличиваться еще быстрее, особенно для групп, имеющих самый низкий уровень обучения.

Возьмем в качестве примера неравенство в зарплатах во Франции. Мы видели, что в долгосрочном плане иерархия зарплат была относительно стабильной. Средняя зарплата сильно выросла с начала XX века, однако масштабы расхождения в зарплатах, например между лучше всего и хуже всего оплачиваемыми децилями, остались прежними. Как так могло получиться,

если в течение минувшего столетия произошла массовая демократизация школьной системы? Самое естественное объяснение заключается в том, что квалификация на всех уровнях прогрессировала приблизительно в одном темпе, в результате чего неравенство просто переместилось выше. Люди, которые находились на уровне начального образования, перешли на уровень основного общего образовании, а затем полного общего образования, однако те, кто раньше сдавал экзамен на получение аттестата о полном общем образовании, перешли на уровень бакалавриата, а затем докторантуры. Иными словами, демократизация школьной системы не сократила неравенство в квалификации, а значит, не дала возможности уменьшить неравенство в зарплатах. Однако если бы она вообще не произошла и потомки тех, кто получал аттестаты о начальном образовании столетие назад (три четверти представителей того поколения), остались бы на прежнем уровне, то неравенство в труде и особенно неравенство в зарплатах, безусловно, очень сильно увеличилось бы.

Обратимся к примеру Соединенных Штатов. Исследователи провели систематическое сравнение двух процессов — расхождения зарплат между выпускниками университетов и теми, кто остановился на уровне средней школы, и темпов роста количества выпускников университетов — в период с 1890 по 2005 год. По мнению Голдина и Каца, результат однозначен: кривые, отражающие эти два процесса, следуют по противоположным траекториям. Так, расхождение в зарплатах, которое постепенно сокращалось вплоть до 1970-х годов, начало резко увеличиваться в 1980-е годы, как раз тогда, когда количество выпускников университетов стало расти намного медленнее, чем в прошлом[285]. По мнению исследователей, сомнений быть не может: увеличение неравенства в зарплатах обусловлено тем, что Соединенные Штаты вкладывали недостаточно средств в высшее образование, а точнее, оставили значительную часть населения за рамками этого сегмента образовательной системы, прежде всего потому, что плата за обучение, которую должны были вносить семьи, стала чрезмерной. Обратить эту тенденцию вспять можно за счет серьезных вложений в образование и за счет обеспечения доступности университетского образования для большего количества абитуриентов.

Анализ примеров Франции и Соединенных Штатов приводит к схожим выводам. В долгосрочной перспективе лучший способ сократить неравенство в труде, равно как и увеличить среднюю производительность рабочей силы и стимулировать рост экономики в целом, — это, безусловно, инвестиции в образование. Если покупательная способность зарплат за столетие увеличилась в пять раз, то это произошло потому, что прогресс квалификации и технологические изменения позволили в пять раз увеличить производство на одного наемного работника. Очевидно, что в долгосрочном плане силы образования и технологии оказывают определяющее влияние на формирование зарплат.

285 См.: *Goldin C., Katz L.* The Race Between Education and Technology: The Evolution of U. S. Educational Wage Differentials, 1890–2005. Harvard University Press et NBER, 2010.

Более того, если бы Соединенные Штаты — или Франция — вкладывали больше средств в качественное высшее профессиональное образование и делали бы его доступным для более широких слоев населения, то это было бы самым эффективным способом увеличить низкие и средние зарплаты и снизить долю верхней децили в общем зарплатном фонде и в общем доходе. Все указывает на то, что в Скандинавских странах, о которых мы говорили выше, неравенство в зарплатах было меньшим, чем в прочих странах, в значительной степени потому, что их система образования носит сравнительно эгалитарный и инклюзивный характер[286]. Во всех странах вопрос о финансировании образования и особенно о покрытии расходов на высшее образование в начинающемся столетии является одним из самых важных. Доступные данные по этим вопросам, к сожалению, чрезвычайно ограничены, особенно в Соединенных Штатах и во Франции. В обеих странах, очень привязанных к модели, в которой ключевую роль в социальном продвижении играет школа и профессиональное обучение, теоретические рассуждения, касающиеся этих вопросов и меритократии, вступают в противоречие с реалиями, в рамках которых доступ к самым престижным специальностям зачастую сильно облегчается благодаря социальному происхождению. Мы вернемся к этому в четвертой части книги (в тринадцатой главе).

Ограниченность теоретической модели: роль институтов. В долгосрочном плане образование и технологии, без сомнения, играют ключевую роль. Тем не менее теоретическая модель, основанная на представлении о том, что зарплата всегда полностью соответствует предельной производительности наемного работника и зависит прежде всего от его квалификации, имеет серьезные ограничения. Мы не будем подробно останавливаться на том факте, что одних инвестиций в образование далеко не всегда бывает достаточно: технологии не всегда способны использовать полученную квалификацию. Не будем долго рассуждать и о том, что данная теоретическая модель, по крайней мере в своей наиболее упрощенной форме, отражает слишком инструментальное и утилитаристское представление об образовании. Подобно тому как основной задачей сферы здравоохранения не является обеспечение других отраслей здоровыми работниками, основная задача образования не заключается в подготовке людей к работе в других отраслях. Во всех человеческих обществах здравоохранение и образование имеют ценность сами по себе. Цель цивилизации как таковой состоит в предоставлении возможности провести долгие годы в добром здравии и в обеспечении доступа к знаниям и к научной и художественной культуре[287]. Можно представить идеальное общество, где все прочие задачи почти полностью автоматизированы и где каждый сможет целиком посвятить себя образованию, культуре и здоровью, будь то своему собственному

286 См. седьмую главу, таблицу 7.2.

287 На языке национальной статистики расходы на здравоохранение и образование определяются как потребление (источник благосостояния сам по себе), а не как инвестиции. Это еще одна причина, по которой словосочетание «человеческий капитал» вызывает трудности.

или других людей, где каждый будет преподавателем, писателем, актером, врачом для кого-то другого. Как мы уже отмечали во второй главе, этот путь в определенном смысле уже предначертан: отличительной чертой современного роста является значительное увеличение доли образования, культуры и медицины в производимом богатстве и в структуре занятости.

В ожидании этого счастливого времени попытаемся хотя бы немного продвинуться в понимании неравенства в зарплатах. С этой точки зрения, безусловно более узкой, чем предшествующая, главная проблема теории предельной производительности заключается в том, что она неспособна отразить многообразие исторических процессов и опыта различных стран. Для понимания динамики неравенства в зарплатах необходимо учитывать значение различных институтов и норм, которые отличают функционирование рынка труда во всех обществах. Рынок труда в еще меньшей степени, чем остальные рынки, является математической абстракцией, функционирование которой полностью предопределяется естественными и неизменными механизмами и неумолимыми технологическими силами: это социальный конструкт, сотканный из специфических норм и компромиссов.

В предыдущей главе мы уже говорили о нескольких важных этапах сжатия и расширения зарплатной иерархии, которые трудно понять исключительно через игру спроса и предложения на различных уровнях квалификации. Например, сжатию неравенства в зарплат, которое имело место во Франции и в Соединенных Штатах в течение обеих мировых войн, предшествовали переговоры по вопросу о тарифной сетке как в государственном, так и в частном секторе и создание специфических институтов, таких как Национальное военно-трудовое управление в США. Мы также отметили, что во Франции начиная с 1950 года изменения минимального размера оплаты труда играли ключевую роль в эволюции неравенства в зарплатах; в этой эволюции отчетливо выделяются три периода: с 1950 по 1968 год минимальная зарплата повысилась совсем ненамного, а зарплатная иерархия расширилась; в 1968–1983 годах наблюдался быстрый рост минимальной зарплаты и сильное сжатие неравенства в зарплатах; наконец, в 1983–2012 годах минимальная зарплата увеличивалась довольно медленно и прослеживалась тенденция к расширению зарплатной иерархии[288]. В начале 2013 года она составляла 9,43 евро в час.

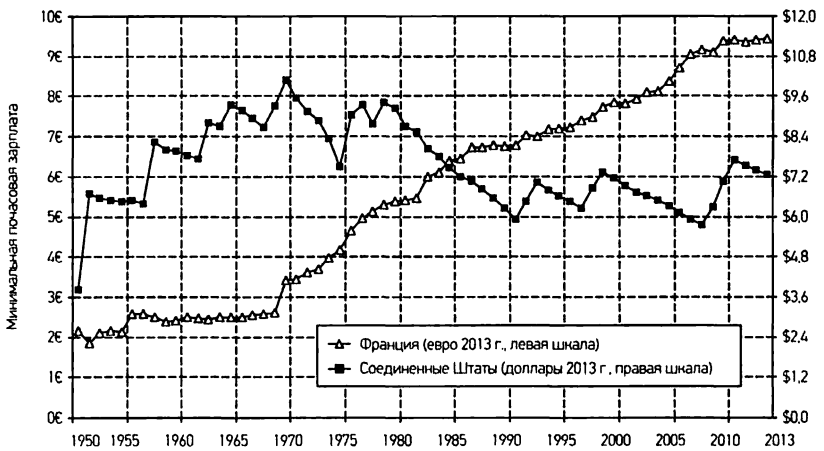
В Соединенных Штатах федеральный минимум зарплаты был введен в 1933 году, т. е. почти на 20 лет раньше, чем во Франции[289]. Как и во Франции, в США изменения минимальной зарплаты сыграли важную роль в эволюции неравенства в зарплатах. Поразительно, что ее покупательная способность достигла максимального уровня почти полвека назад, в 1969 году: во вре-

288 В каждом периоде было множество более мелких эпизодов: так, минимальная почасовая оплата выросла примерно на 10% с 1998 по 2002 год, что компенсировало переход с 39-часовой к 35-часовой трудовой неделе и позволило сохранить прежнюю месячную зарплату.

289 Как и в истории с подоходным налогом, вокруг минимальной зарплаты разгорелась ожесточенная борьба: ее аннулировал Верховный суд в 1935 году и окончательно ввел президент Рузвельт в 1938 году.

мена, когда безработица была ниже 4%, минимальная зарплата составляла 1,6 доллара в час (т. е., если учесть инфляцию с 1969 по 2013 год, 10,1 доллара в ценах 2013 года). С 1980 по 1990 год, в эпоху президентства Рейгана и Буша-старшего, федеральный минимум зарплаты оставался замороженным на уровне 3,35 доллара, что привело к значительному снижению его покупательной способности вследствие инфляции. В 1990-е годы, при Клинтоне, он вырос до 5,25 доллара, оставался таким при Буше-младшем и был несколько раз повышен при администрации Обамы. В начале 2013 года он составлял 7,25 доллара в час, т. е. всего шесть евро, что на треть ниже, чем минимальная зарплата во Франции, тогда как в начале 1980-х годов ситуация была противоположной (см. график 9.1[290]). В своем послании к Конгрессу о положении дел в стране, произнесенном в феврале 2013 года, президент Обама заявил о намерении повысить его до девяти долларов в час в течение 2013–2016 годов[291].

График 9.1
Минимальная зарплата во Франции и в Соединенных Штатах в 1950–2013 годах



Примечание. Выраженная в покупательной способности в 2013 году, минимальная почасовая зарплата с 1950 по 2013 год выросла с 3,8 до 7,3 доллара в Соединенных Штатах и с 2,1 до 9,4 евро во Франции.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Неравенство, имеющее место в Соединенных Штатах в нижней части пирамиды распределения зарплат, отражало эти изменения. Расхождение между 10% самыми низкими зарплатами и средней зарплатой сильно выросло в 1980-е годы, затем значительно сократилось в 1990-е годы и вновь увеличилось в 2000-е годы. Тем не менее интересно отметить, что неравенство в верхней части распределения — например, доля 10% самых высоких зарплат в общем зарплатном фонде — продолжало расти в тече-

290 На графике 9.1 мы перевели номинальные минимальные зарплаты в евро и доллары 2013 года. Данные по номинальным минимальным зарплатам см. в дополнительных графиках S9.1–S9.2, доступных онлайн.

291 В некоторых штатах в 2013 году минимальная зарплата была выше федерального минимума: 8 долларов в Калифорнии и Массачусетсе и даже 9,2 доллара в штате Вашингтон.

ние всего этого периода. Разумеется, минимальная зарплата оказывает влияние на нижнюю часть распределения и намного меньше воздействует на верхнюю часть, где действуют другие силы.

Тарифные сетки и минимальная зарплата. Нет никаких сомнений в том, что минимальная зарплата играет ключевую роль в формировании и эволюции неравенства в зарплатах, как показывает опыт Франции и Соединенных Штатов. В этой области у каждой страны своя собственная история, своя особая хронология, что неудивительно, ведь регулирование рынка труда зависит в значительной степени от восприятия социальной справедливости и от норм, действующих в данном обществе и тесно связанных с его социальной, политической и культурной историей. Соединенные Штаты использовали минимальную зарплату для того, чтобы сильно повысить низкие зарплаты в 1950–1960-е годы, но затем в 1970–1980-е годы отказались от этого инструмента. Во Франции ситуация развивалась в противоположном направлении: минимальная зарплата была заморожена в 1950–1960-е годы, а с 1970-х годов начала регулярно повышаться. График 9.1 отражает этот удивительный контраст.

Можно обратиться и к примеру других стран. Великобритания решила ввести национальный минимум зарплаты в 1999 году. В 2013 году он находился на промежуточном уровне между Соединенными Штатами и Францией, составляя 6,19 фунта в час (т. е. около 8,05 евро[292]). Такие страны, как Германия и Швеция, предпочли не вводить минимальную зарплату в национальном масштабе, оставив профсоюзам задачу договариваться с работодателями о минимуме — и чаще всего о полных тарифных сетках — в каждой конкретной отрасли. На практике в 2013 году минимумы в обеих странах превышали 10 евро в час во многих отраслях (т. е. были выше, чем в странах, где существует минимальная национальная зарплата). Однако они могут быть значительно ниже в отраслях, которые слабо регулируются и в которых мало профсоюзов. Для того чтобы установить общую планку, Германия намеревается ввести минимальную зарплату в 2013–2014 годах. Разумеется, здесь не идет речь о том, чтобы подробно описывать историю минимальной зарплаты и тарифных сеток в различных странах и их влияния на неравенство в зарплатах. У нас более скромная задача — вкратце очертить общие принципы, при помощи которых можно анализировать институты, регулирующие формирование зарплат во всех странах.

Чем обосновано существование более или менее жестких тарифных сеток или минимальной зарплаты? Прежде всего тем, что не всегда просто узнать в любой момент и в любом месте предельную производительность данного наемного работника. Это утверждение, очевидное в государственном секторе, столь же справедливо и для частного сектора: в организации, где трудятся десятки, а иногда и десятки тысяч сотрудников, не так легко

292 При обменном курсе 1,3 евро за фунт. На практике расхождение с французской минимальной зарплатой окажется значительнее, если учесть разницу в ставках взносов, уплачиваемых предпринимателями (которые прибавляются к валовой зарплате). Мы вернемся к этим вопросам в четвертой части.

узнать, каков вклад каждого работника в общее производство. Конечно, его можно рассчитать приблизительно, по крайней мере в том, что касается дублирующих друг друга обязанностей и задач, т. е. таких, которые могут выполняться несколькими сотрудниками одинаково или почти одинаково. Например, если речь идет о поточной линии или о ресторане «Макдональдс», компания может рассчитать, какой дополнительный оборот ей принесет еще один рабочий или официант. Однако в любом случае речь будет идти лишь о приблизительном расчете, об определенном диапазоне производительности, а не об абсолютной истине. Как устанавливать зарплаты в таких условиях? Есть основания полагать, что если руководителю компании будет предоставлена абсолютная власть устанавливать зарплату каждого сотрудника каждый месяц или даже каждый день (почему бы нет?), то это может привести не только к произволу и к несправедливости, но и к тому, что работа компании в целом будет неэффективна.

В целом более эффективное решение может заключаться в том, чтобы зарплаты оставались стабильными, а не менялись постоянно в зависимости от колебаний продаж компании. Чаще всего собственники и руководители компаний действительно располагают намного более значительными доходами и имуществом, чем их сотрудники, и потому легко могут смягчить краткосрочные колебания в доходах. В этих условиях все могут быть заинтересованы в том, чтобы трудовой договор выполнял еще и страховочную роль в том смысле, что зарплата гарантированно выплачивается на протяжении определенного периода времени, ежемесячно и практически в одинаковом объеме (что не исключает возможности выплаты надбавок или бонусов). В этом заключалась суть революции ежемесячных зарплат, которые постепенно распространились во всех развитых странах в течение XX века и были закреплены в законах и в договорах между наемными работниками и работодателями. Ежедневная зарплата, которая считалась нормой в XIX веке, постепенно исчезла. Это был ключевой этап в становлении наемных работников как определенной социальной группы, отличительной чертой которой является получение стабильного и предсказуемого вознаграждения, — этим они отличались от получавших сдельную оплату мелких поденщиков, кустарей и рабочих, которые были широко распространены в обществах XVIII–XIX веков[293].

Это обоснование изначально фиксированной зарплаты, разумеется, имеет определенные ограничения. Если продажи падают и остаются на низком уровне в течение длительного времени, то для компании поддержание зарплат и занятости на прежнем уровне может стать самой короткой дорогой к банкротству. Тут все дело в степени: тот факт, что низкие и средние зарплаты в целом намного стабильнее, чем уровень производства, а высокая прибыль и зарплаты в значительной степени уравновешивают

293 В этом отношении также имеются существенные различия между странами: в Великобритании самые разные цены и доходы — например, арендные платежи, пособия и определенное количество зарплат — по-прежнему устанавливаются по неделям, а не по месяцам. По этим вопросам см. прежде всего: *Castel R.* Les Métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat. Fayard, 1995.

краткосрочную волатильность, следует оценить положительно; однако в вопросе зарплаты необходимо избегать чрезмерной жесткости.

Помимо этого обоснования, исходящего из неопределенности и социального распределения рисков, есть еще один классический довод в пользу минимальных зарплат и тарифных сеток: это проблема «специфических инвестиций». Суть ее заключается в следующем: отдельные функции и задания, которые должны выполняться в данной компании, часто требуют от сотрудников специфических инвестиций в компанию, т. е. таких, которые совершенно бесполезны — или могут принести очень ограниченную пользу — другим компаниям. Например, речь может идти о методах работы, особенностях организации или особых навыках, связанных со специфическим производственным процессом на данном предприятии. Если руководитель компании может устанавливать зарплату в одностороннем порядке и менять ее в любой момент, а сотрудники заранее не знают размеров своего вознаграждения, то велика вероятность того, что последние не будут инвестировать в компанию столько, сколько должны были бы. Поэтому общий интерес может заключаться в том, чтобы вознаграждение сотрудников фиксировалось заранее. Помимо вопроса о тарифных сетках, довод, основанный на понятии специфических инвестиций, применим и к другим решениям, касающимся деятельности компании, и представляет собой основной аргумент в пользу ограничения власти акционеров, которые, как иногда считается, слишком заинтересованы в краткосрочных показателях, и в пользу введения общественной собственности, распределенной между всеми заинтересованными лицами (в том числе, разумеется, и между сотрудниками), как это происходит в модели рейнского капитализма, упомянутой во второй части книги. Это, безусловно, является самым весомым обоснованием существования тарифных сеток.

В целом, поскольку переговорные позиции работодателей сильнее, чем позиции наемных работников, а значит, мы отклоняемся от условий «чистой и совершенной» конкуренции, описанной в самых простых теоретических моделях, может иметь смысл ограничить власть работодателей путем введения строгих правил, касающихся зарплат. Например, если несколько работодателей располагают монопсонией на местном рынке труда, т. е. фактически только они могут предложить работу (вследствие ограниченной мобильности местной рабочей силы), то они, скорее всего, попытаются получить выгоду из своего преимущества и максимально снизить зарплаты, возможно даже ниже уровня предельной производительности наемных работников. В этих условиях введение минимальной зарплаты не только справедливо, но и эффективно, поскольку увеличение разрешенного законом минимума может приблизить экономику к конкурентному равновесию и увеличить уровень занятости. Эта теоретическая модель, построенная на основе несовершенной конкуренции, представляет собой наиболее очевидное обоснование существования минимальной заработной платы: ее цель в данном случае заключается в том, чтобы ни один работодатель не мог злоупотреблять своим конкурентным преимуществом.

В данной ситуации все, разумеется, тоже зависит от уровня минимальной зарплаты: этот предел не может быть зафиксирован вне зависимости от общего уровня квалификации и производительности в данном обществе. Многочисленные исследования, проведенные в Соединенных Штатах в 1980–2000-е годы, прежде всего Кардом и Крюгером, показали, что в течение этого периода минимальная зарплата в США сократилась до такого низкого уровня, что ее повышение позволяло увеличить низкие зарплаты без потери рабочих мест и даже повлекло бы за собой увеличение занятости, если следовать чистой модели монопсонии[294]. Если отталкиваться от этих исследований, планируемое в настоящее время в США повышение минимальной зарплаты примерно на 25% (с 7,25 до 9 долларов в час) не приведет к потере рабочих мест или вызовет лишь минимальное их сокращение. Однако при увеличении минимальной зарплаты в два или три раза было бы странно, если бы негативные последствия не возобладали. В такой стране, как Франция, где она довольно высока относительно средней зарплаты и средней производительности в расчете на наемного работника, обосновать сильное повышение минимальной зарплаты труднее, чем в такой стране, как Соединенные Штаты. Чтобы увеличить покупательную способность низких зарплат во Франции, лучше использовать другие инструменты, такие как повышение уровня квалификации или налоговая реформа (впрочем, эти два инструмента взаимно дополняют друг друга). Тем не менее замораживать минимальную зарплату тоже не стоит. Проблематично в течение долгого времени увеличивать зарплаты быстрее, чем растет производство, однако столь же вредно увеличивать зарплаты — или значительную их часть — медленнее, чем растет производство. Все эти институты и государственная политика играют свою определенную роль и должны применяться адекватно.

Подытожим. В долгосрочном плане инвестиции в образование и в повышение квалификации представляют собой лучшее средство для увеличения зарплат и сокращения зарплатного неравенства. На протяжении длительного периода зарплаты увеличиваются в пять или в 10 раз вовсе не благодаря существованию минимальной зарплаты или тарифных сеток. Определяющими силами для достижения такого роста являются образование и технологии. Тем не менее эти нормы играют ключевую роль в фиксировании зарплат в рамках, заданных образованием и технологией.

294 См. прежде всего: *Card D., Krueger A. B.* Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage. Princeton University Press, 1995. Кард и Крюгер исследуют, среди прочего, многочисленные колебания минимальной зарплаты в соседних государствах. Чистая монопсония возникает в ситуации, когда труд наемных сотрудников в данной географической зоне может покупать лишь один работодатель (при чистой монополии есть только один продавец). В этом случае он устанавливает зарплату на самом низком уровне, и повышение минимальной зарплаты не только не сокращает уровень занятости (работодатель получает такую большую маржу, что может нанимать всех приходящих к нему людей), но может даже увеличивать его (поскольку побуждает больше людей обращаться к нему за работой, например из-за того, что они отказываются от нелегальной деятельности, что положительно, или же из-за того, что они бросают учебу, что уже не так хорошо). Именно это и отмечают Кард и Крюгер.

На практике эти рамки могут быть относительно широкими как потому, что предельная производительность отдельных лиц может быть установлена лишь приблизительно, так и вследствие специфических инвестиций и несовершенной конкуренции.

Чем обусловлен взрывной рост неравенства в Соединенных Штатах? Самым поразительным ограничением теории предельной производительности и гонки преследования между образованием и технологиями, бесспорно, является взрывной рост очень высоких трудовых доходов, который наблюдается в Соединенных Штатах с 1970-х годов. Согласно этой теории, такая эволюция обусловлена техническим прогрессом, «дающим преимущество высокому уровню квалификации» («*skill-biased technical change*»). Иными словами, возможное — и довольно популярное среди части американских экономистов — объяснение заключается в том, что в Соединенных Штатах очень высокие зарплаты росли намного быстрее, чем средняя зарплата, начиная с 1970-х годов просто потому, что эволюция навыков и технологий привела к тому, что производительность наиболее квалифицированных работников росла намного быстрее, чем средняя производительность. Тем не менее такое объяснение, носящее несколько тавтологический характер (любое усиление неравенства в зарплатах всегда можно «объяснить» соответствующим техническим изменением), вызывает множество серьезных затруднений, которые, на мой взгляд, лишают его убедительности.

Прежде всего, как мы видели в предыдущей главе, рост неравенства в зарплатах в Соединенных Штатах пришелся главным образом на очень высокие зарплаты: на 1% и в еще большей степени 0,1% самых высоких вознаграждений. Если мы рассмотрим верхнюю дециль в целом (10% самых высоких зарплат), то мы обнаружим, что зарплаты группы «9%», конечно, тоже росли выше среднего уровня, однако это не идет ни в какое сравнение с ростом, наблюдавшимся в группе «1%». Так, вознаграждения от 100 до 200 тысяч долларов увеличивались чуть быстрее среднего уровня, в то время как зарплаты, превышающие 500 тысяч долларов (и в еще большей степени те, что исчисляются миллионами долларов), пережили в буквальном смысле взрывной рост[295]. Сильные диспропорции среди высоких зарплат представляют собой первое серьезное затруднение, с которым сталкивается теория предельной производительности. Если мы исследуем эволюцию квалификации этих групп, выраженную в годах обучения, в избирательности определенных отраслей или в профессиональном опыте, то нам будет трудно выявить какой-либо разрыв между группой «9%» и группой «1%». Иными словами, если следовать «объективистской» теории, основанной на понятиях квалификации и производительности, то зарплаты в рамках верхней децили должны были бы расти сравнительно равномерно или, по крайней мере, для разных групп они должны были бы увеличиваться намного более схожими темпами, чем это происходило в действительности.

295 См. прежде всего восьмую главу, графики 8.6–8.8.

Не хочу быть неправильно понятым: разумеется, я не отрицаю определяющее значение инвестиций в профессиональное обучение и в высшее образование, которое отстаивают Катц и Голдин. Такая политика, преследующая цель обеспечить более широким слоям населения доступ к обучению в университетах, чрезвычайно важна в долгосрочной перспективе и в Соединенных Штатах, и в любой другой стране. Однако, сколь бы желательной она ни была, она может оказать лишь ограниченное воздействие на феномен взрывного роста очень крупных вознаграждений, наблюдаемый в США с 1970–1980-х годов.

Иными словами, в течение последних десятилетий переплелись различные феномены: с одной стороны, рост расхождения зарплат выпускников университетов и тех, кто окончил лишь среднюю школу, — это явление, о котором говорят Голдин и Кац, вполне реально; с другой стороны, взлет вознаграждений группы «1%» (и в еще большей степени «0,1%»), который представляет собой весьма специфический феномен, непосредственно затрагивающий самих выпускников университетов и зачастую людей, обучавшихся одним и тем же элитным специальностям на протяжении одинакового количества времени. В количественном отношении второй феномен оказывается важнее первого. Как мы видели в предыдущей главе, увеличение доли верхней децили в национальном доходе Соединенных Штатов с 1970-х годов в значительной степени — примерно на три четверти — было обусловлено взлетом зарплат верхней центили[296]. Поэтому крайне важно найти удовлетворительное объяснение этому феномену, и довод, связывающий его с образованием, априори не кажется убедительным.

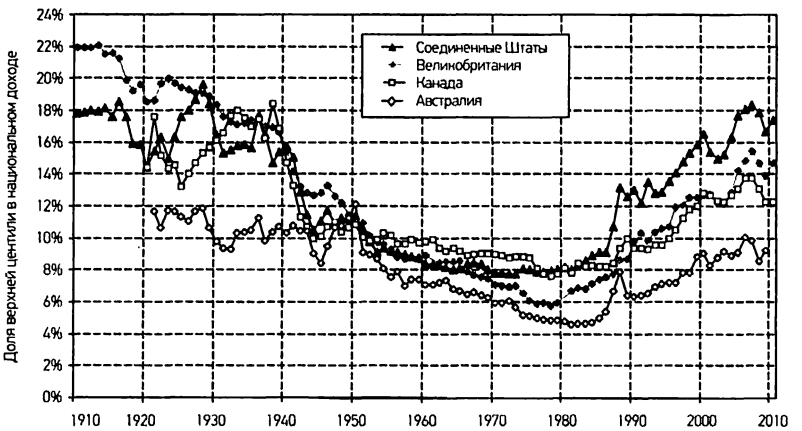
Становление прослойки топ-менеджеров: англосаксонский феномен. Вторая и, безусловно, самая серьезная трудность, с которой сталкивается теория предельной производительности, состоит в том, что отрыв очень высоких зарплат от прочих произошел лишь в некоторых из развитых стран. Это наводит на мысль о том, что центральную роль в этом процессе сыграли институциональные различия между странами, а не общие и априори универсальные причины вроде технологических изменений.

Начнем с анализа англосаксонских стран. В целом становление прослойки топ-менеджеров в значительной мере представляет собой

296 Этот ключевой факт зачастую игнорируется в американских научных дебатах. Помимо уже указанных работ Голдина и Каца можно также привести недавнее исследование Р. Бланка (*Blank R.* Changing Inequality. University California Press, 2011), которое практически полностью сосредоточено на эволюции расхождения в зарплатах, обусловленного образованием (и на эволюции семейных структур). Р. Раджан в своей книге (*Rajan R.* Fault Lines) также, судя по всему, полагает, что эволюция неравенства в образовании сыграла значительную роль во взлете зарплат группы «1%» (что не точно). Отчасти это объясняется тем, что опросы, обычно используемые экономистами, специализирующимися на трудовых отношениях и образовании, не позволяют в полной мере оценить рост доли верхней центили (это позволяют сделать лишь налоговые данные). Опросы, бесспорно, имеют то преимущество, что предоставляют больше социальных и демографических сведений (особенно о лицах с высшим образованием), чем налоговые данные. Однако они основаны на ограниченных образцах и ставят множество проблем, связанных с их декларативным характером. В идеале эти два вида источника следовало бы использовать вместе. Освещение методологических вопросов см. в техническом приложении.

англосаксонский феномен. Действительно, с 1970–1980-х годов наблюдается серьезное повышение верхней центили в национальном доходе как в Соединенных Штатах, так и в Великобритании, Канаде и Австралии (см. график 9.2). К сожалению, не по всем этим странам мы располагаем отдельными сериями данных по неравенству в зарплатах и в общем доходе (подобных тем, что мы привели по Франции и по Соединенным Штатам). Однако данные, касающиеся структуры доходов по уровню общего дохода, доступны для большинства из них и указывают на то, что во всех этих странах взлет высоких зарплат в значительной степени — как правило, не менее чем на две трети — объясняется повышением доли верхней центили (остальная часть повышения обусловлена хорошим состоянием доходов с капитала). Во всех англосаксонских странах именно становление прослойки топ-менеджеров как в финансовой, так и в нефинансовых сферах обусловило рост неравенства в доходах в последние десятилетия.

График 9.2
Неравенство в доходах в англосаксонских странах в 1910–2010 годах



Примечание. Начиная с 1970-х годов доля верхней центили в национальном доходе выросла во всех англосаксонских странах, но в разных масштабах.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Тем не менее сходство не должно скрывать тот факт, что масштабы данного феномена сильно различаются в разных странах. График 9.2 ясно это показывает. В 1970-е годы доля верхней центили в национальном доходе в разных странах была очень схожей. Она составляла от 6 до 8% в четырех рассматриваемых англосаксонских странах, и Соединенные Штаты на их фоне не выделялись: Канада, где этот показатель достигал 9%, даже немного превосходила их, а замыкала список Австралия, где на рубеже 1970–1980-х годов на верхнюю центиль приходилось 5% национального дохода. Тридцать лет спустя, в начале 2010-х годов, ситуация полностью преобразилась. Доля верхней центили достигла почти 20% национального дохода в Соединенных Штатах, тогда как в Великобритании она составляет около 14–15% национального дохода, а в Австралии — всего

9–10% (см. график 9.2[297]). В первом приближении можно сказать, что доля верхней центили в Соединенных Штатах увеличилась в два раза больше, чем в Великобритании и в Канаде, и в три раза больше, чем в Австралии и в Новой Зеландии[298]. Если бы становление топ-менеджеров было чисто технологическим феноменом, то такое значительное расхождение между близкими странами было бы трудно понять[299].

Теперь исследуем остальную часть богатого мира, т. е. континентальную Европу и Японию. Ключевой факт состоит в том, что с 1970–1980-х годов доля верхней децили в национальном доходе выросла здесь намного меньше, чем в англосаксонских странах. Сравнение графиков 9.2 и 9.3 поражает. Конечно, значительный рост доли верхней центили наблюдается во всех странах. В Японии эта эволюция была почти такой же, как во Франции: доля верхней центили составляла всего 7% национального дохода в начале 1980-х годов и достигает 9% — или немного больше — в начале 2010-х годов. В Швеции доля верхней центили едва превышала 4% национального дохода в начале 1980-х годов (самый низкий уровень, зарегистрированный в World Top Incomes Database, среди всех стран и всех эпох) и достигает 7% в начале 2010-х годов[300]. В Германии доля верхней центили выросла примерно с 9 до 11% национального дохода с начала 1980-х до начала 2010-х годов (см. график 9.3).

Если мы исследуем другие европейские страны, то обнаружим схожую эволюцию. Доля верхней центили в течение последних 30 лет увеличилась примерно на два-три пункта национального дохода как в Северной, так и в Южной Европе. В Дании, как и в других североевропейских странах, уровень высоких доходов ниже, однако и здесь повышение было похожим: верхняя центиль получала чуть более 5% датского национального дохода в 1980-е годы, а в 2000–2010-е годы ее доля приблизилась к 7%. В Италии и Испании цифры очень близки к показателям Франции: в этих странах доля верхней центили за тот же период возросла приблизительно с 7 до 9% национального дохода, т. е. примерно на два пункта национального дохода

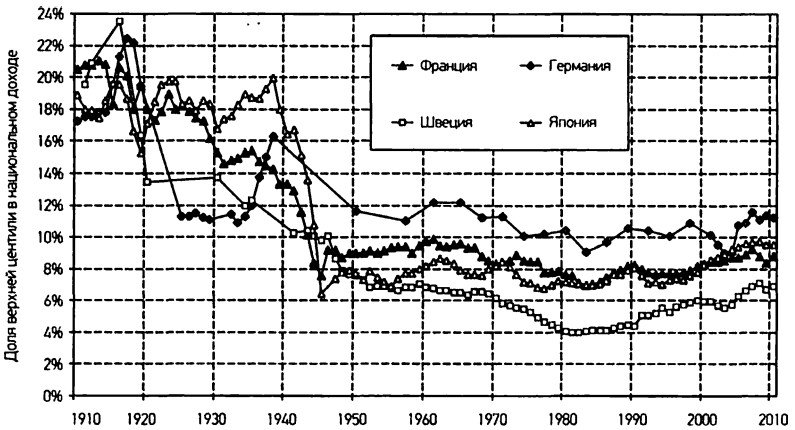
297 Стоит отметить, что на графике 9.2 и на следующих графиках мы представили данные, полученные без учета прироста капитала (которые в разных странах измеряются не полностью сопоставимыми методами). Учитывая тот факт, что прирост капитала получил особенно сильное развитие в Соединенных Штатах (доля верхней центили с учетом прироста капитала явно превзошла планку в 20% национального дохода в 2000–2010-е годы), расхождение с другими англосаксонскими странами на деле еще сильнее, чем указано на графике 9.2. См., например, график S9.3 (доступен онлайн).

298 Новозеландский путь практически идентичен австралийскому. См. график S9.4 (доступен онлайн). В целом мы представили здесь лишь часть стран и имеющихся данных, чтобы не перегружать текст графиками. Читателю, заинтересовавшемуся полными данными, мы предлагаем ознакомиться с техническим приложением (http://piketty.pse.ens.fr/capital21c) или же с сайтом World Top Incomes Database (http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu).

299 Тот факт, что пути таких близких во многих отношениях стран, как Соединенные Штаты и Канада, так сильно расходятся в том, что касается неравенства в зарплатах, вследствие многочисленных институциональных различий, внимательно изучался американскими и канадскими экономистами. См., например: *Card D., Freeman R.* Small Differences that Matter: Labor Markets and Income Maintenance in Canada and the United States. University of Chicago Press, 1993.

300 Она даже достигнет 9% национального дохода, если включить прирост капитала, который сильно вырос в Швеции в течение 1990–2010-х годов. См. техническое приложение.

График 9.3
Неравенство в доходах: континентальная Европа и Япония в 1910–2010 годах



Примечание. По сравнению с англосаксонскими странами с 1970-х годов доля верхней децили в континентальной Европе и Японии выросла незначительно.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

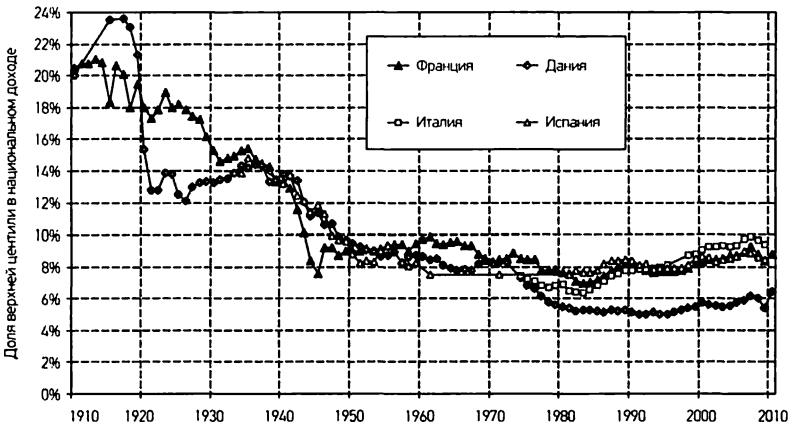
(см. график 9.4). В данном конкретном отношение Европейский континент достиг почти полного единства, за исключением Великобритании, чей путь ближе к североамериканскому[301].

Нужно внести ясность: повышение в размере двух-трех пунктов национального дохода, наблюдавшееся в Японии и во всех странах континентальной Европы, также свидетельствует о значительном увеличении неравенства в доходах. Это повышение по определению означает, что 1% самых высоких доходов рос заметно быстрее, чем средний доход (и даже намного быстрее, ведь доля верхней децили увеличилась на 30% и даже больше в некоторых странах, где она стартовала с более низкой точки): это поражает воображение людей, которые наблюдают эту эволюцию своими глазами и каждый день слышат по радио и читают в газетах о головокружительном росте зарплат топ-менеджеров. Это особенно поражает в экономических условиях 1990–2010-х годов, когда средний доход практически не менялся или по крайней мере рос намного более медленными темпами, чем в прошлом.

Мир верхней тысячной. Следует также отметить, что чем выше мы поднимаемся в иерархии доходов, тем больше впечатляет повышение доходов. Даже если оно в конечном итоге затрагивает ограниченное количество людей, оно не может не бросаться в глаза, а значит, вопрос о его

301 Эволюция всех остальных европейских стран, учтенных в WTID, особенно Голландии, Швейцарии, Норвегии, Финляндии и Португалии, сопоставима с той, что наблюдалась в других странах континентальной Европы. Стоит отметить, что данные, касающиеся Южной Европы, относительно полны: для Испании они начинаются с 1933 года, когда был введен подоходный налог, однако затем их учет неоднократно прерывался; в Италии подоходный налог был введен в 1923 году, однако полная обработка данных имеется лишь с 1974 года. См. техническое приложение.

График 9.4
Неравенство в доходах: Северная и Южная Европа в 1910–2010 годах



Примечание. По сравнению с англосаксонскими странами доля верхней децили начиная с 1970-х годов выросла незначительно как в Северной, так и в Южной Европе.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

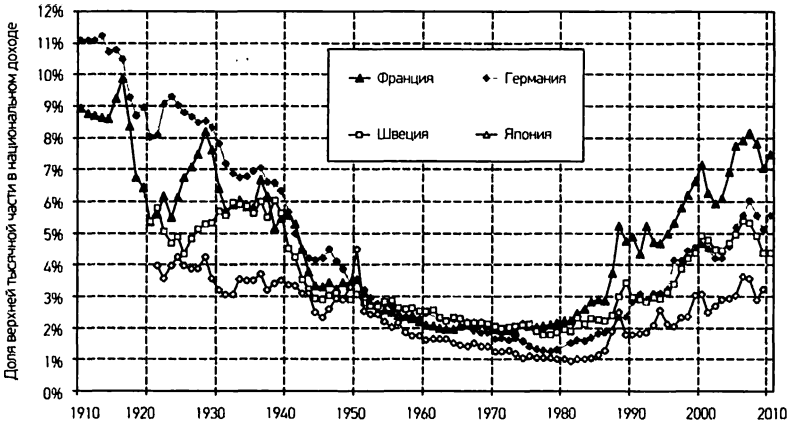
обосновании встает сам собой. Если мы изучим эволюцию доли верхней тысячной части — 0,1% самых богатых — в национальном доходе англосаксонских стран, с одной стороны (см. график 9.5), и стран континентальной Европы и Японии — с другой (см. график 9.6), то мы, конечно, обнаружим существенные различия: в Соединенных Штатах в последние десятилетия доля верхней тысячной части выросла с 2 до 10% национального дохода, что является беспрецедентным ростом[302], однако мы также увидим, что увеличение было очень существенным во всех странах. Во Франции и в Японии доля верхней тысячной доли увеличилась с 1,5% национального дохода в начале 1980-х годов до примерно 2,5% в начале 2010-х годов, т. е. почти удвоилась; в Швеции за то же время этот показатель вырос с менее чем 1% до более чем 2% национального дохода.

Чтобы дать представление о масштабах, напомним, что если на 0,1% населения приходится 2% национального дохода, то это по определению означает, что каждый представитель этой группы в среднем располагает доходом, в 20 раз превышающим средний показатель для данной страны (т. е. 600 тысяч евро, если средний доход на взрослого жителя составляет 30 тысяч евро); доля, равная 10%, означает, что каждый представитель данной группы получает доход, в 100 раз больший, чем средний уровень (т. е. три миллиона евро при среднем доходе в 30 тысяч евро[303]). Напомним

302 В Соединенных Штатах доля верхней тысячной достигла 8% в течение 2000–2010-х годов, если исключить прирост капитала, и превысила 12%, если его учесть. См. техническое приложение.

303 Таким образом, доход группы «0,1%» во Франции или в Японии, прежде превышавший средний доход в 15 раз, теперь стал превышать его в 25 раз (т. е. вырос с 450 до 750 тысяч евро при среднем доходе в 30 тысяч), тогда как в США доход группы «0,1%», превышавший средний в 20 раз, теперь стал больше в 100 раз (т. е. увеличился с 600 тысяч до трех миллионов евро при все том же среднем доходе, равном 30 тысячам). Эти мас-

График 9.5
Верхняя тысячная часть в англосаксонских странах в 1910–2010 годах



Примечание. Начиная с 1970-х годов доля верхней тысячной (0,1% самых богатых) в национальном доходе сильно увеличилась во всех англосаксонских странах.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

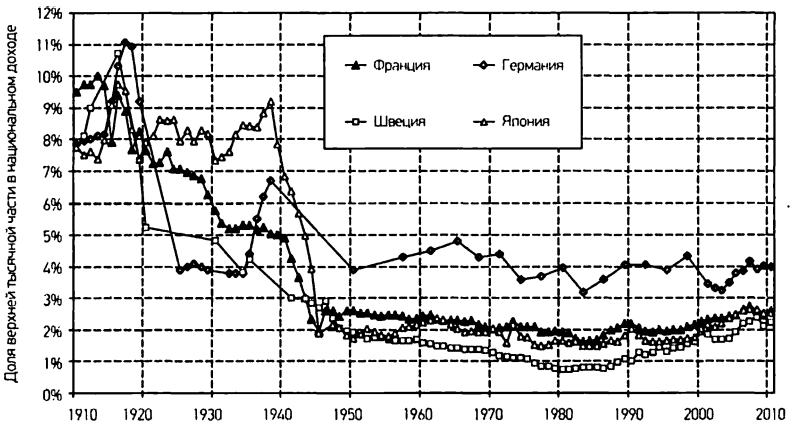
также, что группа 0,1% самых богатых насчитывает 50 тысяч человек в стране, где взрослое население достигает 50 миллионов (как во Франции в начале 2010-х годов). Таким образом, речь идет об очень небольшой группе (в 10 раз меньшей, чем группа «1%»), которая тем не менее занимает весьма значительное место в социальном и политическом пейзаже страны[304]. Центральный факт заключается в том, что во всех богатых странах, в том числе в странах континентальной Европы и в Японии, в течение 1990–2010-х годов покупательная способность этой группы резко возросла, в то время как средняя покупательная способность практически не менялась.

Тем не менее на сегодняшний день в континентальной Европе и в Японии феномен взрывного роста очень высоких доходов по-прежнему имеет ограниченные масштабы с макроэкономической точки зрения: повышение очень высоких доходов, конечно, производит впечатление, однако пока что оно затронуло слишком мало людей для того, чтобы его последствия были столь же значительными, как в Соединенных Штатах. Если точнее, то перетекание средств в пользу группы «1%» составило два-три пункта

штабы приблизительны, однако позволяют лучше отразить данный феномен и связать его с вознаграждениями, о которых часто говорят СМИ.

304 На уровне группы «1%», взятой в целом, средний доход, разумеется, заметно ниже: если на 1% самых богатых приходится 10% национального дохода, то это означает, что их средний доход в 10 раз больше, чем средний доход в целом (а если на них приходится 20%, то это означает, что он в 20 раз выше). Коэффициент Парето (к которому мы вернемся в десятой главе) позволяет связать доли верхней децили, центили и тысячной части: в странах с низким уровнем неравенства (например, в Швеции в 1970-е годы) представители группы «0,1%» в среднем лишь в два раза богаче, чем те, кто входят в группу «1%», в результате чего доля верхней тысячной части в общем доходе составляет лишь пятую часть от доли верхней центили; в странах с высоким уровнем неравенства (например, в США в 2000–2010-е годы) они богаче в четыре-пять раз, вследствие чего на долю верхней тысячной части приходится 40–50% от доли верхней центили.

График 9.6
Верхняя тысячная часть в странах континентальной Европы и в Японии в 1910–2010 годах



Примечание. По сравнению с англосаксонскими странами доля верхней тысячной части в континентальной Европе и Японии начиная с 1970-х годов выросла незначительно.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

национального дохода в континентальной Европе и в Японии и 10–15 пунктов в Соединенных Штатах, т. е. в пять-семь раз больше[305].

Разницу между географическими зонами проще всего выразить следующим образом: в 2000–2010-е годы в Соединенных Штатах неравенство в доходах достигло рекордного уровня, наблюдавшегося в 1900–1910-е годы (хотя и в иной форме: по сравнению с прошлым роль высоких трудовых доходов увеличилась, а доля высоких доходов с капитала сократилась). В Великобритании и в Канаде оно движется в том же направлении, а в континентальной Европе и в Японии неравенство в доходах в наши дни по-прежнему намного ниже, чем в начале XX века, и на самом деле лишь немного изменилось с 1945 года, если рассматривать его в очень долгосрочной перспективе. Сравнение графиков 9.2 и 9.3 в этом отношении особенно показательно.

Это, разумеется, не означает, что процессами, наблюдавшимися в последние десятилетия в Европе и в Японии, можно пренебречь. Совсем напротив: в некоторых аспектах они очень похожи на эволюцию Соединенных Штатов, хотя и запаздывают на одно-два десятилетия, и не стоит ждать, пока эти процессы примут масштабы, сравнимые с тем, что происходит в США, чтобы начать беспокоиться по этому поводу.

Однако факт заключается в том, что в настоящее время эта эволюция выражена намного слабее в континентальной Европе и в Японии, чем в Соединенных Штатах (и в меньшей степени, чем в других англосаксонских странах). Это может прояснить механизмы, определяющие данный процесс.

305 В зависимости от того, учитываем мы прирост капитала или нет. Подробные данные см. в техническом приложении.

Разница между различными частями богатого мира тем более поразительна, что технологические изменения были более или менее одинаковыми повсюду: информационные технологии успешно развиваются как в Японии, Германии, Франции, Швеции и Дании, так и в Соединенных Штатах, Великобритании или Канаде. Более того, экономический рост — а точнее, рост производства на душу населения, т. е. рост производительности, — был одинаковым во всех частях богатого мира: разница составляла десятые доли процента, как мы видели в предыдущих главах[306]. В этих условиях столь значительное расхождение в эволюции распределения доходов нуждается в объяснении, которое не способна дать теория предельной производительности, технологии и образования.

В 1900–1910-е годы уровень неравенства в Европе был выше, чем в Новом Свете. Отметим также, что, вопреки представлению, получившему распространение в начале XXI века, неравенство в Соединенных Штатах далеко не всегда было выше, чем в Европе. Как мы уже отмечали в предыдущих главах, на самом деле в Европе в начале XX века неравенство в доходах было выше. Это подтверждают все привлеченные нами показатели и все исторические источники, имеющиеся в нашем распоряжении. Так, в 1900–1910-е годы доля верхней центили достигала или превосходила 20% национального дохода во всех европейских странах (см. графики 9.2–9.4). Это справедливо не только для Великобритании, Франции и Германии, но и для Швеции и Дании (что доказывает, что североевропейские страны далеко не всегда были образцами равенства) и в целом для всех европейских стран, по которым имеются расчеты, касающиеся данного периода[307].

Подобное сходство в уровне концентрации доходов, имевшее место в европейских странах в Прекрасную эпоху, разумеется, требует объяснения. Учитывая тот факт, что самые высокие доходы в те времена состояли в большинстве своем из доходов с капитала[308], объяснение следует искать прежде всего в концентрации имущества. Почему концентрация имущества в Европе 1900–1910-х годов была такой высокой?

Интересно отметить, что неравенство было слабее, чем в Европе, не только в Соединенных Штатах и в Канаде (где доля верхней центили достигала 16–18% национального дохода в начале XX века), но и в Австралии и в Новой Зеландии (где доля верхней центили составляла около 11–12%). Таким образом, в Прекрасную эпоху во всем Новом Свете и прежде всего в самых новых и недавно заселенных его частях неравенство было ниже, чем в Европе.

306 См. прежде всего пятую главу, таблицу 5.1.

307 В Швеции и Дании в отдельные годы периода 1900–1910-х годов доля группы «1%» даже достигала 25% национального дохода, т. е. была выше, чем в Великобритании, Франции или Германии в ту же эпоху (где максимальные значения были ближе к 22–23%). Однако, учитывая ограниченность имеющихся данных, трудно сказать, действительно ли расхождение между странами было значительным. См. техническое приложение.

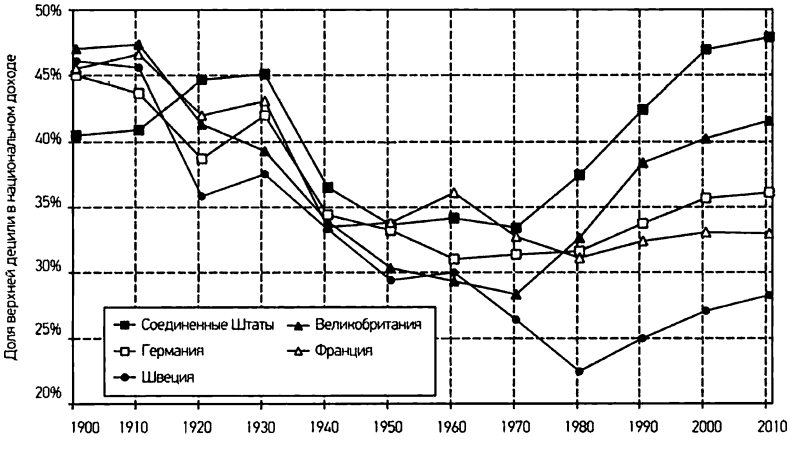
308 Эти реалии мы обнаруживаем во всех странах, по которым мы располагаем данными относительно структуры доходов по уровню дохода, подобными тем, что мы привели для Франции и Соединенных Штатах в предыдущей главе (см. графики 8.3–8.4 и 8.9–8.10).

Также интересно отметить, что, несмотря на все социальные и культурные различия по сравнению с Европой, в Японии уровень неравенства в начале XX столетия был столь же высок, а доля верхней центили достигала примерно 20% национального дохода. Имеющиеся данные не позволяют проводить максимально полные сравнения, однако все указывает на то, что и по структуре, и по уровню неравенства Япония, как и Европа, принадлежала к Старому Свету. Столь же поразительно сходство процессов, протекавших в Японии и в Европе на всем протяжении XX века (см. график 9.3).

Несколько ниже мы вернемся к причинам очень высокой концентрации имущества в Прекрасную эпоху и к изменениям (в первую очередь к снижению концентрации), произошедшим в разных странах в течение XX века. Прежде всего мы увидим, что более высокое имущественное неравенство в Европе и в Японии обусловлено слабым демографическим ростом в Старом Свете, который почти автоматически приводит к большему накоплению и к большей концентрации капитала.

На данном этапе подчеркнем лишь масштаб этих изменений в разных странах и на разных континентах. Они, безусловно, проявляются еще более отчетливо при изучении доли верхней децили в национальном доходе. На графике 9.7 мы представили эволюцию доли верхней децили в Соединенных Штатах и в четырех европейских странах (Великобритании, Франции, Германии, Швеции) с начала двадцатого столетия. Мы указали средние значения по десятилетиям для того, чтобы обратить внимание на долгосрочные процессы[309].

График 9.7
Доля верхней децили в Европе и Соединенных Штатах в 1900–2010 годах



Примечание. В 1950–1970-е годы доля верхней децили составляла около 30–35% национального дохода как в Европе, так и в Соединенных Штатах.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

309 См. доступный онлайн график S9.6, на котором также отражены ежегодные данные. Серии данных по другим странам похожи и доступны онлайн.

Мы можем констатировать, что накануне Первой мировой войны доля верхней децили составляла около 45–50% национального дохода во всех европейских странах и чуть более 40% в Соединенных Штатах. После двух мировых войн неравенство в Соединенных Штатах немного превышало европейские показатели: в результате потрясений 1914–1945 годов доля верхней децили снизилась на обоих континентах, однако падение было явно более выраженным в Европе (равно как и в Японии), что объясняется намного более значительным ущербом, который понесло здесь имущество. В течение 1950–1970-х годов доля верхней децили была относительно стабильной и схожей в Соединенных Штатах и в Европе, составляя около 30–35% национального дохода. Сильное расхождение, начавшееся в 1970–1980-е годы, привело к следующей ситуации: в 2000–2010-е годы доля верхней децили достигла 45–50% национального дохода в Соединенных Штатах, т. е. примерно того же уровня, что и в Европе в 1900–1910-е годы; в европейских же странах ситуация складывается очень по-разному: в одних неравенство велико (в Великобритании на верхнюю дециль приходится более 40% национального дохода), другие более эгалитарны (в Швеции этот показатель не достигает 30%), третьи занимают промежуточное положение (в Германии и Франции он составляет около 35%).

Если подсчитать — хотя это и будет некоторой натяжкой — средний показатель для Европы на основе данных этих четырех стран, то мы получим очевидное сопоставление двух континентов: неравенство в Соединенных Штатах было ниже, чем в Европе, в 1900–1910-е годы, чуть выше в 1950–1960-е годы и намного выше в 2000–2010-е годы (см. график 9.8[310]).

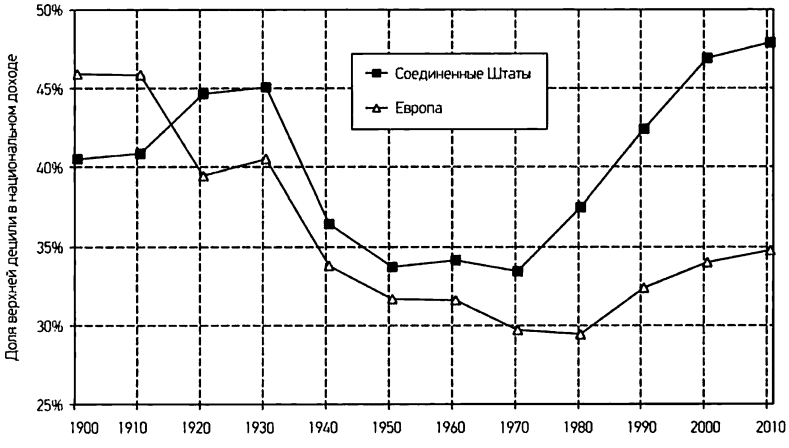
Разумеется, наряду с этой общей линией долгосрочной эволюции существует множество национальных историй, в которых наблюдаются бесконечные кратко- и среднесрочные колебания, связанные с особенностями социальных и политических процессов в каждой стране, как мы видели в предыдущей главе, когда подробно исследовали изменения неравенства во Франции и в Соединенных Штатах. Мы не можем здесь столь же детально изучить примеры каждой страны[311].

Мы лишь упомянем, что межвоенный период повсеместно был очень бурным и хаотичным и хронология его сильно варьируется по странам. В Германии гиперинфляция 1920-х годов последовала сразу после военного поражения, а через несколько лет мировая депрессия вновь погрузила страну в кризис, и к власти пришли нацисты. Интересно отметить, что

310 На графике 9.8 мы просто вывели средний арифметический показатель, рассчитанный на основе данных четырех европейских стран, представленных на графике 9.7. Эти четыре страны хорошо отражают европейское разнообразие, и эволюция среднего показателя не сильно изменилась бы, если бы мы включили в него страны Северной и Южной Европы, по которым имеются данные, или если бы мы рассчитывали его на основе национального дохода каждой страны. См. техническое приложение.

311 Заинтересовавшемуся читателю мы предлагаем ознакомиться с исследованием данных по 23 странам, собранных в двух томах и опубликованных в 2007 и 2010 годах. См.: *Atkinson A., Piketty T.* Top Incomes over the 20th Century: A Contrast Between Continental-European and English-Speaking Countries; Top Incomes: A Global Perspective. Oxford University Press, 2010.

График 9.8
Неравенство в доходах в Европе и в Соединенных Штатах в 1900–2010 годах



Примечание. В 1900–1910-е годы доля верхней децили была выше в Европе; в 2000–2010-е она значительно выше в Соединенных Штатах.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

в Германии доля верхней центили быстро росла с 1933 по 1938 год, что резко контрастировало с ситуацией в других странах. Этот феномен отражает прежде всего увеличение прибыли промышленности (мощным стимулом для которой стало размещение государственных заказов на предприятиях, производивших вооружения) и восстановление иерархии доходов в нацистскую эпоху. Отметим также, что начиная с 1950-х годов отличительной чертой Германии стал заметно более высокий уровень верхней центили — и в еще большей степени верхней тысячной, — чем в большинстве стран континентальной Европы (особенно по сравнению с Францией) и в Японии, хотя общий уровень неравенства не сильно отличался. Этот феномен можно объяснить разными причинами, из которых трудно выбрать основную (мы к этому еще вернемся).

Также необходимо подчеркнуть, что в немецких налоговых источниках есть серьезные лакуны, которые в значительной степени объясняются бурной историей страны в XX веке; вследствие этого трудно целиком осветить все процессы и провести точные сравнения с другими странами. Подоходный налог был введен довольно рано — в 1880–1890-е годы — в большинстве немецких государств, прежде всего в Пруссии и Саксонии. Однако законодательство и налоговая статистика были унифицированы по всей Германии лишь после завершения Первой мировой войны. Затем в 1920-е годы статистические источники велись зачастую непоследовательно и полностью прервались с 1938 по 1950 год, вследствие чего невозможно исследовать эволюцию распределения доходов в течение Второй мировой войны и в первые послевоенные годы.

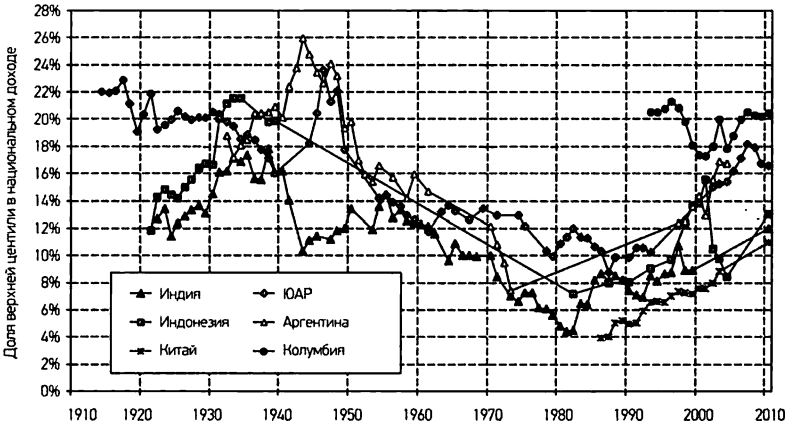
В этом заключается серьезное отличие Германии от прочих стран, вовлеченных в мировой конфликт, прежде всего от Японии и Франции,

где в военные годы налоговая администрация как ни в чем не бывало продолжала вести такую же непрерывную статистическую обработку данных, как и прежде. Если исходить из опыта других стран, в первую очередь Японии и Франции (пути которых в этом отношении были схожими), то в Германии доля высоких доходов в общем доходе достигла минимума в 1945 году («нулевой год», когда имущество и доходы с него за Рейном практически обратились в ничто) и начала быстро расти начиная с 1946–1947 годов. Когда в 1950 году в Германии вновь стала вестись нормальная налоговая статистика, иерархия доходов отчасти уже вернулась к уровню 1938 года. В отсутствие полных источников трудно продвинуться дальше в этом вопросе. Многочисленные территориальные изменения, которые пережила Германия в течение минувшего столетия и в результате недавнего объединения, произошедшего в 1990–1991 годах, а также тот факт, что полная обработка налоговых данных проводится раз в три года (а не ежегодно, как в большинстве прочих стран), еще больше усложняет детальное изучение немецкого материала[312].

Неравенство в развивающихся странах слабее, чем в Соединенных Штатах. Теперь перейдем к бедным и развивающимся странам. К сожалению, как только мы выходим за пределы богатого мира, исторических источников, позволяющих исследовать динамику распределения богатства в долгосрочной перспективе, становится намного меньше. Тем не менее во многих бедных и развивающихся странах можно найти налоговые источники, охватывающие длительный период и позволяющие проводить сравнения, пусть и приблизительные, с результатами, полученными для развитых стран. Вскоре после введения всеобщего прогрессивного подоходного налога в метрополии британские колонизаторы решили сделать то же самое в большинстве своих владений, в результате чего подоходный налог, похожий на тот, что был введен в Великобритании в 1909 году, появился в 1913 году в ЮАР и в 1922 году в Британской Индии (включавшей тогда и современный Пакистан). Голландские колонизаторы поступили так же, введя подоходный налог в Индонезии в 1920 году. Во многих странах Южной Америки подоходный налог был введен в межвоенный период, например в 1932 году в Аргентине. По этим четырем странам — ЮАР, Индии, Индонезии и Аргентине — мы располагаем налоговыми данными, которые начинаются соответственно с 1913, 1922, 1920 и 1932 года и продолжаются, пусть и с лакунами, до 2000–2010-х годов. Эти данные схожи с теми, которыми мы располагаем по богатым странам, и должны анализироваться при помощи тех же методов и прежде всего на основе расчетов национального дохода, проводившихся в этих странах с начала двадцатого столетия.

312 Подробный исторический анализ динамики неравенства в Германии с учетом несовершенства имеющихся источников см.: *Dell F.* L'Allemagne inégale. Inégalités de revenus et de patrimoine en Allemagne, dynamique d'accumulation du capital et taxation de Bismarck à Schröder 1870–2005. EHESS, 2008.

График 9.9
Неравенство в доходах в развивающихся странах в 1910–2010 годах



Примечание. В развивающихся странах неравенство, выраженное в доле верхней центили, выросло с 1980-х годов, но все равно находится ниже уровня Соединенных Штатов.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Результаты этих расчетов отражены на графике 9.9. Здесь стоит подчеркнуть сразу несколько аспектов. Прежде всего, самый поразительный вывод заключается в том, что в первом приближении полученные показатели доли верхней центили в национальном доходе в бедных и развивающихся странах очень близки к тем, что мы можем наблюдать в богатых странах. В периоды, когда неравенство было наиболее высоким, особенно в течение первой половины XX века, с 1910-х по 1940-е годы, верхней центили принадлежало примерно 20% национального дохода во всех четырех рассматриваемых странах: около 15–18% в Индии и до 22–25% в ЮАР, Индонезии и Аргентине. В наиболее эгалитарный период, т. е. с 1950-х по 1970-е годы, доля верхней центили снизилась до 6–12% в зависимости от страны (всего 5–6% в Индии, 8–9% в Индонезии и Аргентине, 11–12% в ЮАР). Начиная с 1980-х годов повсеместно наблюдалось повышение доли верхней центили, которая в 2000–2010-е годы достигла отметки в 15% национального дохода (около 12–13% в Индии и Индонезии и 16–18% в ЮАР и Аргентине).

На графике 9.9 мы также показали две страны, налоговые данные по которым позволяют исследовать эволюцию неравенства только с середины 1980-х и начала 1990-х годов: это Китай и Колумбия[313]. В Китае наблюдается сильное увеличение доли верхней центили в национальном доходе в течение последних десятилетий, однако в середине 1980-х годов,

313 В Китае подоходный налог как таковой не существовал до 1980 года, вследствие чего нет источников, которые позволили бы исследовать эволюцию неравенства в доходах на протяжении всего двадцатого столетия (представленные здесь данные начинаются с 1986 года). По Колумбии собранные нами налоговые данные начинаются лишь с 1993 года, однако подоходный налог в этой стране был введен намного раньше, и, возможно, нам удастся обнаружить более ранние данные (исторические налоговые данные довольно плохо архивируются во многих странах Южной Америки).

по данным имеющихся в нашем распоряжении источников, она находилась на относительно низком уровне, почти таком же, как в Скандинавских странах: менее 5% национального дохода, что не очень удивительно для коммунистической страны, где тарифные сетки сильно сжаты, а доходы с частного капитала практически отсутствуют. Неравенство в Китае стало расти очень быстро после либерализации экономики в 1980-е годы и в условиях ускоренного роста 1990–2000-х годов, однако, по нашим расчетам, доля верхней центили в 2000–2010-е годы равна 10–11%, что ниже, чем в Индии и в Индонезии (где она достигает 12–14%, т. е. находится примерно на том же уровне, что в Великобритании или в Канаде), и намного ниже, чем в ЮАР и в Аргентине (где она составляет около 16–18%, т. е. находится примерно на том же уровне, что в Соединенных Штатах).

Колумбия, напротив, является одной из стран с самым высоким уровнем неравенства, зарегистрированных в World Top Incomes Database: доля верхней центили составляла около 20% национального дохода на протяжении 1990–2010-х годов, и никаких изменений не прослеживалось (см. график 9.9). Речь идет о еще более высоком уровне неравенства, чем тот, что был достигнут в Соединенных Штатах в 2000–2010-е годы, по крайней мере если исключить прирост капитала. Если же его включить, то США ненамного опережали Колумбию в течение последних 10 лет.

Тем не менее следует подчеркнуть, что имеющиеся у нас данные связаны с серьезными ограничениями, когда речь идет об измерении динамики распределения богатств в бедных и развивающихся странах и об их сопоставлении с богатыми странами. Мы привели самые надежные цифры, которые можно получить на основе имеющихся источников, однако наши познания остаются очень ограниченными. Налоговые данные по небольшому количеству развивающихся стран, которыми мы располагаем с первых десятилетий XX века, полны лакун и часто прерываются, особенно в 1950–1970-е годы, когда шла борьба за независимость, как, например, в Индонезии. В настоящее время мы пытаемся включить в нашу базу исторические данные по многим другим странам, прежде всего по бывшим британским и французским колониям в Индокитае, Северной, Центральной и Западной Африке, однако зачастую трудно связать воедино данные колониальной эпохи и современные налоговые данные[314].

Когда налоговые данные имеются, их ценность уменьшается еще и тем, что подоходный налог в менее развитых странах зачастую касается лишь незначительного меньшинства населения, вследствие чего можно, например, рассчитать долю верхней центили в общем доходе, но не долю верхней децили. Когда данные это позволяют, как в ЮАР в некоторые периоды, мы можем констатировать, что самый высокий уровень, которого достигала доля верхней децили, составлял 50–55% национального дохода, что сравнимо — или немного выше — с самым высоким уровнем неравенства в богатых странах, достигнутым в Европе в 1900–1910-е годы или в Соединенных Штатах в 2000–2010-е годы.

314 Список текущих проектов приведен на сайте World Top Incomes Database.

Кроме того, начиная с 1990–2000-х годов наблюдается некоторое ухудшение качества налоговых данных. Отчасти это связано с появлением цифровых баз данных, из-за которых власти часто отказываются от публикации подробных статистических данных, как это происходило в прежние времена, когда это было необходимо им самим. Парадоксальным образом это может вести к ухудшению качества источников информации в цифровую эпоху (тот же феномен можно наблюдать и в богатых странах)[315]. Однако представляется, что в этом проявляется прежде всего утрата интереса к прогрессивному подоходному налогу как со стороны международных организаций, так и со стороны правительств некоторых стран[316]. Особенно показателен пример Индии, которая с начала 2000-х годов вообще прекратила проводить и публиковать подробную обработку данных деклараций о доходах, которая велась непрерывно с 1922 года. Как ни странно, в результате эволюцию высоких доходов в Индии стало труднее изучать в начале XXI века, чем в течение минувшего столетия[317].

Отсутствие информации и демократической прозрачности вызывает тем больше сожаления, что в бедных и развивающихся странах вопрос распределения богатства и плодов роста стоит не менее остро, чем в богатых странах. Также следует подчеркнуть, что очень высокий рост, который официально регистрируется в развивающихся странах в последние десятилетия, прежде всего в Индии и в Китае, практически полностью обеспечивается статистикой производства. Когда предпринимаются попытки измерить рост доходов при помощи опросов, касающихся бюджетов домохозяйств, часто оказывается сложным подтвердить заявленные макроэкономические темпы роста. Конечно, доходы в Китае и Индии растут высокими темпами, однако не настолько быстро, как гласят официальные статистические данные. Этот парадокс «черной дыры» роста в развивающихся странам, разумеется, представляет собой существенную проблему. Он может быть обусловлен завышенной оценкой роста производства (есть много причин, по которым власти могут идти на манипулирование производственными потоками), или недооценкой роста дохода (у опросов домохозяйств есть свои недостатки), или же тем и другим. Парадокс может объясняться и тем фактом, что на самые высокие доходы, которые особенно плохо регистрируются в устных опросах, приходится непропорциональная доля роста производства.

В случае Индии исходя из задекларированных доходов можно сказать, что от четверти до трети «черной дыры» роста в период с 1990 по 2000 год

315 В тех случаях, когда имеется доступ к налоговой документации, оцифровка может улучшить источники информации. Однако если документация недоступна или плохо заархивирована (что часто случается), то исчезновение бумажных публикаций статистических данных во многих случаях может привести к потере сведений о налоговой истории.

316 Чем больше налог приближается к чисто пропорциональному, тем менее необходимы подробные данные по категориям дохода. В четвертой части книги мы вернемся к чисто налоговой эволюции, а здесь мы лишь напомним, что она оказывает воздействие на инструменты анализа.

317 Сведения по 2010 году, указанные на графике 9.9, были получены на основе очень несовершенных данных по вознаграждениям руководителей компаний и должны рассматриваться лишь как приблизительные. См. техническое приложение.

пришлось на одно лишь увеличение доли верхней центили в национальном доходе, которое прослеживается по налоговым данным[318]. Учитывая ухудшение налоговой статистики в 2000-е годы, невозможно корректно продолжить разложение роста на социальные составляющие для этого периода. В случае Китая статистика, которую ведет налоговое ведомство, носит еще более рудиментарный характер, чем в Индии, и отражает полное отсутствие прозрачности властей по этим вопросам. Расчеты, указанные на графике 9.9, представляют собой самые надежные оценки, которые можно дать при нынешнем положении дел[319]. Однако властям обеих этих стран, как, впрочем, и всех остальных стран, следует как можно скорее обнародовать более полные сведения. Когда это будет сделано, возможно, обнаружится, что неравенство в Индии и в Китае росло быстрее, чем мы думали.

В любом случае отметим, что, несмотря на все несовершенство налоговой администрации в бедных и развивающихся странах, уровень высоких доходов оказывается намного выше и намного реалистичнее, если исходить из данных деклараций о доходах, а не из опросов домохозяйств. Например, налоговые декларации позволяют констатировать, что в 2000–2010-е годы на одну лишь верхнюю центиль приходилось более 20% национального дохода в Колумбии (и около 20% в Аргентине). Возможно, в действительности неравенство еще выше. Однако представляется маловероятным, что, как следует из опросов, проведенных в этих же странах, самые высокие доходы зачастую всего в четыре-пять раз выше среднего дохода (т. е. по-настоящему богатых нет), вследствие чего доля верхней центили оказывается ниже 4% национального дохода. Очевидно, что опросы домохозяйств, часто являющиеся единственным источником, на который опираются международные организации (прежде всего Всемирный банк) и правительства при оценке неравенства, способствуют формированию искаженных представлений и создают искусственно смягченную картину распределения богатства. До тех пор, пока в официальных оценках данные опросов не будут систематически дополняться административными и налоговыми сведениями, будет невозможно проводить достоверное разложение макроэкономического роста между различными социальными группами и различными децилями и центилями в иерархии доходов как в бедных и развивающихся странах, так и в богатых.

Иллюзия предельной производительности. Вернемся ко взрывному росту неравенства в зарплатах, который наблюдался с 1970–1980-х годов в США (и в меньшей степени в Великобритании и в Канаде). Как мы видели, теория предельной производительности и гонки преследования

318 См.: *Banerjee A., Piketty T.* Top Indian incomes, 1922–2000 // World Bank Economic Review. 2005. См. также: *Banerjee A., Piketty T.* Are the rich growing richer? Evidence from Indian tax data // *Deaton A., Kozel V.* Data and Dogma: the Great Indian Poverty Debate. McMillan, 2004. На саму «черную дыру» приходится около половины общего роста в Индии в период с 1990 по 2000 год: доход на душу населения увеличивался примерно на 4% в год, согласно национальным счетам, и чуть более чем на 2%, согласно опросам домохозяйств. Так что эта задача важна.

319 См. техническое приложение.

между технологией и образованием оказалась неубедительной. Взлет очень высоких вознаграждений был сильно сконцентрирован в рамках верхней центили (и даже верхней тысячной) и в одних странах проявился намного больше, чем в других (на настоящий момент Япония и страны континентальной Европы оказались затронуты этим процессом намного меньше, чем Соединенные Штаты), в то время как технологические изменения должны были бы оказать намного более равномерное воздействие на верхнюю часть распределения квалификации во всех странах со схожим уровнем развития. Тот факт, что в Соединенных Штатах в 2000–2010-е годы неравенство в доходах достигает более высокого уровня, чем в бедных и развивающихся странах в разные эпохи, например чем в Индии или в ЮАР в 1920–1930-е, 1960–1970-е или 2000–2010-е годы, также порождает сомнения в правильности объяснения, исходящего исключительно из объективного неравенства в производительности. Можем ли мы быть уверены в том, что фундаментальное неравенство в индивидуальной квалификации и производительности сильнее в Соединенных Штатах в начале XXI века, чем в наполовину неграмотной Индии несколько десятилетий назад (или сегодня) или чем в ЮАР времен апартеида (или после его окончания)? Если это так, то это должно было бы вызвать беспокойство у американских образовательных учреждений, которые, разумеется, должны стать лучше и доступнее, но которые, вне всякого сомнения, не заслуживают такого унижения.

На мой взгляд, наиболее убедительное объяснение взлета очень высоких вознаграждений в Соединенных Штатах заключается в следующем. Прежде всего, когда речь идет об обязанностях руководителей в крупных компаниях, на которых, как мы видели, приходится основная масса самых высоких зарплат, сама мысль об объективной обоснованности таких вознаграждений, выраженной в терминах индивидуальной «производительности», кажется мне несколько наивной. В случае дублирующих друг друга обязанностей, например еще одного рабочего или официанта, мы можем приблизительно рассчитать «предельную производительность», привносимую этим работником, хотя погрешность будет довольно существенной, как мы уже отмечали выше. Однако если речь заходит об уникальных или почти уникальных обязанностях, то погрешность становится намного более значительной. На самом деле как только мы вводим гипотезу о несовершенстве информации, которая в данном контексте совершенно оправдана, в стандартные экономические модели, само понятие «индивидуальной предельной производительности» лишается конкретных очертаний и практически превращается в чисто идеологическую конструкцию, позволяющую оправдать более высокий статус.

В качестве примера представим себе крупную международную компанию, на которую работают 100 тысяч человек по всему миру и ежегодный оборот которой составляет 10 миллиардов евро, т. е. 100 тысяч евро на одного сотрудника. Предположим, что на покупку товаров и услуг приходится половина оборота (это типичная пропорция для экономики в целом), вслед-

ствие чего добавленная стоимость этой компании, т. е. то, чем она располагает для оплаты труда и капитала, используемых ею напрямую, составляет пять миллиардов евро, т. е. 50 тысяч евро на одного сотрудника. В принципе, для определения зарплаты финансового директора компании (или его заместителя, директора по маркетингу и его команды и т. д.) следовало бы оценить его предельную производительность, т. е. его вклад в получение пяти миллиардов евро добавленной стоимости: равна ли она 100 тысячам, 500 тысячам или пяти миллионам евро в год? Разумеется, невозможно ответить на этот вопрос точно и объективно. Конечно, можно было бы провести эксперимент, сравнив деятельность различных финансовых директоров в течение нескольких лет с цель определить долю указанного директора в обороте размером в 10 миллиардов евро. Очевидно, что полученный результат неизбежно был бы очень приблизительным, а погрешность была бы намного выше, чем максимально возможное вознаграждение для этой должности, в том числе и в совершенно стабильных экономических условиях[320]. А в обстановке практически непрерывного процесса определения контуров компаний и конкретных обязанностей в каждой компании подобная экспериментальная оценка и вовсе бессмысленна.

Как же определяются подобные вознаграждения, если существует эта информационная и когнитивная трудность? Как правило, их устанавливают вышестоящие руководители в иерархии, а на самом верхнем уровне их устанавливают либо руководители сами себе, либо комитеты по вознаграждениям, в которые входят различные лица, имеющие сопоставимые доходы (прежде всего руководители других крупных компаний). Общие собрания акционеров могут играть дополнительную роль, однако обычно это касается лишь небольшого количества руководящих должностей, а не всех высокопоставленных сотрудников. В любом случае, учитывая, что невозможно точно рассчитать вклад каждого в производство данной компании, решения, принимаемые таким образом, неизбежно носят произвольный характер и зависят от соотношения сил и от того, насколько сильны переговорные позиции заинтересованных лиц. Не будет непочтительным предположить, что люди, имеющие возможность устанавливать свою собственную зарплату, естественно, склонны перегибать палку или по крайней мере проявляют больше оптимизма, чем обычно, когда речь идет об оценке их собственной предельной производительности. Это вполне человеческая реакция, особенно в условиях, когда информация объективно несовершенна. Не будем это называть «рукой, которая сама лезет в кассу», однако приходится признать, что этот образ, бесспорно, точнее отражает

320 Действительно, главный — и, в общем, довольно очевидный — результат экономических моделей, построенных на основе опытов с учетом несовершенной информации, заключается в том, что задействованные в них экономические агенты (в данном случае компании) никогда не бывают заинтересованы в получении полной информации, поскольку существуют издержки на проведение опытов (проверка десятков финансовых директоров с тем, чтобы выбрать лучшего, — затратное мероприятие), тем более что у информации есть общественная стоимость, которая для данной компании превосходит ее частную стоимость. Библиографические указания см. в техническом приложении.

реальность, чем «невидимая рука», являющаяся, по мнению Адама Смита, метафорой рынка. На практике невидимой руки не существует, равно как не существует и «чистой и совершенной» конкуренции, а рынок всегда воплощается в специфических институтах, таких как высшие слои иерархии или комитеты по зарплатам.

Это не означает, что начальство и комитеты могут назначать любую зарплату и всегда и везде делают выбор в пользу самого высокого уровня. Институты и правила управления компаниями в каждой конкретной стране всегда несовершенны и действуют неуверенно, однако существуют и определенные противовесы. На эти институты оказывают сильное влияние социальные нормы, действующие в данном обществе и особенно среди руководителей компании и акционеров (или их представителей, когда речь идет об институциональных акционерах, таких как финансовые компании или пенсионные фонды), равно как и социальная приемлемость того или иного уровня вознаграждений для сотрудников компании, получающих меньшие зарплаты, и для общества в целом. Социальные нормы зависят от системы представлений о вкладе разных категорий сотрудников в производство компаний и в экономический рост страны. Учитывая очень большую неопределенность в этом вопросе, неудивительно, что эти представления меняются в зависимости от страны и от эпохи и зависят от специфической истории каждой конкретной страны. Важно то, что конкретной компании трудно идти наперекор устоявшимся в данной стране нормам.

На мой взгляд, без такой теории очень трудно объяснить огромную разницу, которая наблюдается между странами в том, что касается уровня самых высоких зарплат, особенно между Соединенными Штатами (и в меньшей степени другими англосаксонскими странами), с одной стороны, и континентальной Европой и Японией — с другой. Иными словами, неравенство в зарплатах сильно выросло в Соединенных Штатах и в Великобритании просто потому, что начиная с 1970–1980-х годов американское и британское общества стали намного более толерантно относиться к огромным зарплатам. Подобная эволюция социальных норм произошла и в европейских обществах, и в Японии, однако она началась позже (в 1980–1990-е годы, а то и в 1990–2000-е годы) и была выражена намного слабее. В настоящее время, т. е. в начале 2010-х годов, многомиллионные зарплаты по-прежнему шокируют население Швеции, Германии, Франции, Японии или Италии сильнее, чем жителей Соединенных Штатов или Великобритании. Так было далеко не всегда. Напомним, что в 1950–1960-е годы Соединенные Штаты были заметно более эгалитарной страной, чем Франция, особенно в том, что касается иерархии зарплат. Однако в 1970–1980-е годы ситуация изменилась, и все указывает на то, что этот фактор сыграл ключевую роль в эволюции неравенства в зарплатах в разных странах.

Отрыв топ-менеджеров: мощная сила расхождения. Такой подход представляется достаточно правдоподобным в том, что касается норм и социальной приемлемости, однако он лишь заталкивает проблему еще глубже. Теперь нужно объяснить, откуда берутся эти социальные нормы

и как они эволюционируют. Анализ их изменения связан с социологией, психологией, исследованием представлений и восприятия и с культурной и политической историей не меньше, чем с экономикой в строгом смысле слова. Вопрос неравенства относится к общественным наукам в широком смысле слова, а не к какой-то одной из этих дисциплин. Мы уже отмечали, что англосаксонская «консервативная» революция 1970–1980-х годов, одним из аспектов которых стала большая терпимость по отношению к очень высоким зарплатам топ-менеджеров, безусловно, отчасти была обусловлена распространившимся в те годы в Соединенных Штатах и в Великобритании ощущением, что другие страны догнали их в развитии (хотя на самом деле успехи Славного тридцатилетия в Европе и Японии были лишь логическим следствием потрясений 1914–1945 годов). Однако очевидно, что важную роль сыграли и другие факторы.

Здесь нужно внести ясность. Мы вовсе не имеем ввиду, что зарплатная иерархия полностью определяется социальными нормами, касающимися равенства в вознаграждениях. Как мы уже отмечали, теория предельной производительности и гонки преследования между образованием и технологией позволяет удовлетворительно объяснить долгосрочную эволюцию распределения зарплат, по крайней мере до определенного уровня и до определенной степени точности. Логика технологий и квалификации очерчивает пределы, в которых должно находиться большинство зарплат. Однако для обязанностей, которые не дублируются или которые становятся все менее дублируемыми по мере продвижения наверх, прежде всего в рамках иерархии менеджмента в крупных компаниях, погрешности в определении индивидуальной производительности становятся все более значимыми. Теория технологий и квалификации все больше теряет свою объяснительную силу, и все более убедительной становится теория социальных норм, которая имеет определяющее значение лишь для меньшинства зарплат, составляющего всего несколько процентов от общего зарплатного фонда или даже меньше 1%, в зависимости от страны и от эпохи.

Однако ключевой факт, который априори совершенно не был очевиден, заключается в том, что доля, приходящаяся на верхнюю дециль в иерархии зарплат, может значительно колебаться во времени и между странами, как показывают процессы, протекавшие в богатых странах начиная с 1970–1980-х годов. Небывалый отрыв зарплат топ-менеджеров, бесспорно, следует связывать с масштабом крупных компаний и с многообразием должностей, которые в них имеются. Помимо объективно сложной проблемы управления большими организациями, данный отрыв также объясняется своеобразным «меритократическим экстремизмом», т. е. потребностью, которую испытывают современные общества — и прежде всего американское, — в том, чтобы самим определять победителей и назначать им тем более экстравагантные вознаграждения, что они, как кажется, были выбраны за свои заслуги, а не в соответствии с логикой неравенства, свойственной прошлому. Мы к этому вернемся.

В любом случае очевидно, что речь идет о мощном механизме, который приводит к расхождению в распределении богатства: если лица, получающие самые высокие зарплаты, сами себе устанавливают вознаграждение — по крайней мере отчасти, — то следствием этого может стать все большее увеличение неравенства. Очень трудно априори сказать, куда может завести подобный процесс. Вернемся к описанному выше примеру финансового директора в крупной компании, оборот которой составляет 10 миллиардов евро. Маловероятно, что в один прекрасный день будет решено, что предельная производительность данного директора равна одному миллиарду или даже 100 миллионам (хотя бы потому, что на все руководство денег просто не хватит); напротив, некоторые полагают, что вознаграждения отдельным лицам в размере одного миллиона, 10 миллионов или даже 50 миллионов могут быть вполне оправданы (неясность в определении индивидуальной производительности настолько велика, что никаких явных пределов не существует). Вполне вероятно, что в Соединенных Штатах доля верхней центили в общем зарплатном фонде достигнет 15–20%, а то и 25–30% или даже больше.

Крах принципов «делового администрирования» и тот факт, что назначение самых высоких зарплат слабо связано с рациональной логикой производительности, убедительно доказываются не только сравнением того, как протекала эта эволюция в различных богатых странах начиная с 1970–1980-х годов, но и следующими данными. Когда обобщаются базы данных на уровне отдельных компаний — это можно сделать для котируемых компаний в богатых странах, — довольно трудно объяснить имеющиеся различия в вознаграждении руководителей эффективностью данных компаний. Разницу в отдельных показателях эффективности, таких, как рост продаж предприятия, уровень прибыли и т. д., мы можем разложить на факторы, внешние по отношению к предприятию (например, общая конъюнктура, скачки мировых цен на сырье, изменения обменных курсов или же экономические показатели данной отрасли в целом), и на прочие факторы. Руководители компании могут повлиять, по крайней мере частично, лишь на факторы второго типа. Если бы вознаграждения определялись на основе логики предельной производительности, то следовало бы ожидать, что влиять на них могут лишь факторы второго типа, тогда как факторы первого типа никак или почти никак на них не воздействуют. Однако в действительности мы наблюдаем совершенно противоположную ситуацию: именно когда продажи или прибыли растут вследствие внешних причин, зарплаты руководства увеличиваются быстрее всего. Наиболее явно это прослеживается при исследовании американских компаний; Бертран и Муллайнатан называют это «вознаграждением за удачу» («*pay for luck*»[321]).

К этому подходу мы вернемся в четвертой части, где применим его к более широкому материалу. Мы увидим, что тенденция к тому, чтобы «воз-

321 См.: *Bertrand M., Mullainhatan S.* Are CEOs rewarded for luck? The ones without principals are // Quarterly Journal of Economics, 2001. См. также: *Bebchuk L., Fried J.* Pay Without Performance. Harvard University Press, 2004.

награждать за удачу», сильно меняется в зависимости от эпохи, от страны и от эволюции налогообложения, особенно когда последняя выражается в изменении верхней маржинальной ставки подоходного налога, которая выступает в роли «налогового ограничителя» (если находится на высоком уровне) или в роли «пьянящего стимула» (если она низка), по крайней мере до определенной степени. Разумеется, эта налоговая эволюция в свою очередь связана с трансформацией социальных норм, касающихся неравенства, однако, едва начавшись, она обретает собственную логику. Так, очень сильное снижение верхней маржинальной ставки в англосаксонских странах в 1970–1980-е годы (при том что именно в этих странах были придуманы почти что конфискационные налоги на доходы, считавшиеся неприличными в предшествующие десятилетия) полностью изменило принципы определения зарплаты менеджеров, поскольку теперь у последних появилось намного более серьезные стимулы, чем в прошлом, для того, что всячески добиваться значительного повышения вознаграждений. Мы также исследуем, в какой степени этот усиливающий механизм привел к возникновению силы расхождения, имеющей скорее политический характер: снижение верхней ставки влечет за собой взрывной рост высоких зарплат, который в свою очередь увеличивает политическое влияние — прежде всего через финансирование партий, лоббистских групп и аналитических институтов — социальной группы, заинтересованной в поддержании этой низкой ставки или в ее дальнейшем снижении.

Теперь обратимся к вопросу об имущественном неравенстве и о его исторической эволюции. Он тем более значим, что наблюдавшееся в первой половине двадцатого столетия сокращение неравенства в имуществе — и в получаемых с него доходах — является единственной причиной, по которой в этот период уменьшилось общее неравенство в доходах. Как мы видели, ни во Франции, ни в Соединенных Штатах неравенство в трудовых доходах структурно не уменьшилось между 1900–1910-ми и 1950–1960-ми годами (вопреки оптимистичным предсказаниям теории Кузнеца, основанной на представлении о постепенном автоматическом перетекании рабочей силы из отраслей с наиболее низкой оплатой труда в сферы, где выплачиваются наиболее высокие вознаграждения), а сильное снижение общего неравенства в доходах в основном было обусловлено обвалом высоких доходов с капитала. Все данные, которыми мы располагаем, указывают на то, что ситуация развивалась подобным образом во всех прочих развитых странах[322]. В связи с этим следует выяснить, как и почему произошло историческое сжатие имущественного неравенства.

Этот вопрос важен еще и потому, что концентрация собственности на капитал, судя по всему, вновь стала увеличиваться в начале XXI века на фоне тенденции к повышению соотношения между капиталом и доходом и слабого роста. Вероятный процесс имущественного расхождения порождает множество вопросов, касающихся его долгосрочных последствий, и в определенном смысле вызывает еще больше беспокойства, чем отрыв прослойки топ-менеджеров, географические масштабы которого на сегодняшний день остаются ограниченными.

Сверхконцентрация имущества в Европе и Америке. Как мы уже отмечали в седьмой главе, распределение имущества, а значит, и доходов с капитала всегда отличается намного большей концентрацией, чем распределение трудовых доходов. Во всех известных обществах во все эпохи у наиболее бедной в имущественном отношении половины населения не было практически ничего (как правило, ей принадлежит всего 5% от общего имущества), верхняя дециль в иерархии имущества владела большей частью того, чем можно владеть (как правило, более чем 60% общего имущества, а иногда и 90%), а оставшаяся часть, находящаяся между этими группами (т. е. 40% населения), обладала долей, составляющей от 5 до 35% общего имущества[323]. Мы также отметили, что становление настоящего «имущественного среднего класса», промежуточной группы, которая теперь явно богаче в имущественном отношении, чем беднейшая половина населения, поскольку ей принадлежит от четверти до трети

322 Это подтверждают все данные по структуре доходов и по общему уровню дохода. То же можно сказать и о сериях данных, начинающихся с конца XIX века (в Германии, Японии и многих североевропейских странах). Имеющиеся данные по бедным и развивающимся странам хотя и более разрозненны, но все же показывают, что процесс там протекал сходным образом. См. техническое приложение.

323 См. прежде всего седьмую главу, график 7.2.

национального имущества, безусловно, является самым значительным структурным изменением в распределении богатства в долгосрочной перспективе.

Теперь нам нужно понять причины, приведшие к этому изменению. Для этого нужно начать с уточнения хронологии. Когда и как началось уменьшение имущественного неравенства? Прежде всего нужно отметить, что на сегодняшний день имеющиеся источники, т. е. прежде всего данные по наследству, к сожалению, позволяют исследовать историческую эволюцию имущественного неравенства в меньшем количестве стран, чем эволюцию неравенства в доходах. Мы располагаем сравнительно полными историческими расчетами в первую очередь по Франции, Великобритании, Соединенным Штатам и Швеции. Однако выводы, следующие из изучения материала этих четырех стран, довольно ясны и совпадают друг с другом, особенно в том, что касается сходства и различий между европейским и американским путями[324]. Кроме того, огромным преимуществом данных, касающихся имущества, по сравнению с данными по доходам является то, что в некоторых странах они позволяют углубиться в историю намного дальше. Мы исследуем материал всех этих четырех стран.

Франция: полигон для изучения имущества. Пример Франции особенно интересен, поскольку речь идет о стране, по которой мы располагаем однородными историческими данными, позволяющими исследовать непрерывное распределение имущества с конца XVIII — начала XIX века. Это стало возможным благодаря тому, что в 1791 году, вскоре после отмены налоговых привилегий знати, был введен налог на наследство и дарения и создана на удивление современная для того времени и всеохватывающая система учета имущества. Новый налог на наследство, который ввела Французская революция, был всеохватывающим в трех отношениях: им облагались все виды имущества и собственности (сельскохозяйственные земли, городская и сельская недвижимость, ликвидные активы, облигации государственного или частного долга, разнообразные финансовые активы, акции, доли участия в компаниях, мебель, драгоценности и т. д.), кто бы ни был их владельцем (дворянин или простолюдин) и какой бы ни была их стоимость, пусть даже очень маленькой. Цель этой основополагающей реформы состояла не только в том, чтобы обеспечить новый режим налоговыми поступлениями, но и в том, чтобы позволить властям сохранять сведения о любой передаче имущества по наследству (в случае смерти) или посредством дарения (т. е. при жизни его владельца) и полностью гарантировать соблюдение прав собственности для всех. В официальном административном языке налог на наследство и дарения с 1791 года и по сей день входит в более широкую категорию «регистрационных сборов», а если точнее — «пошлин на оформление перехода права собственности»,

324 Изучение частичных данных по другим странам приводит к схожим результатам. Например, эволюция Дании и Норвегии начиная с XIX века очень близка к пути, по которому шла Швеция. Данные по Японии и Германии отражают динамику, близкую к французской. Недавнее исследование по Австралии привело к результатам, схожим с теми, что были получены по Соединенным Штатам. См. техническое приложение.

которые взимаются при «безвозмездном переходе» (т. е. при переходе прав собственности, осуществляемой без выплаты денежной компенсации, по наследству или посредством дарения), а также, в определенных условиях, при «переходе на возмездной основе» (т. е. при переходе прав собственности в обмен на деньги или ценные бумаги). Таким образом, каждый собственник, будь то крупный или мелкий, имеет возможность зарегистрировать свое имущество и быть уверенным в своих правах собственности; в случае их оспаривания он может обратиться к силам правопорядка в поисках защиты. Так на рубеже 1790–1800-х годов возникла сравнительно полная система регистрации собственности и прежде всего кадастр недвижимого имущества, который существует и сегодня.

В четвертой части книги мы вернемся к истории налога на наследство в различных странах. На данном этапе налоги интересуют нас прежде всего в качестве источника информации. Поэтому мы лишь ограничимся замечанием о том, что в большинстве остальных стран подобный налог был введен лишь на рубеже XIX–XX веков. В Великобритании пошлины, взимаемые с передачи недвижимого имущества (*real estate*) и с финансовых активов и личного имущества (*personal estate*), были унифицированы только реформой 1894 года, а однородная статистика по наследованию, касающаяся имущества в целом, стала вестись лишь в 1910–1920-е годы. В Соединенных Штатах федеральный налог на наследство и дарения был введен только в 1916 году, однако он затрагивал лишь незначительную часть населения (на уровне штатов существовали разнородные налоги, затрагивавшие иногда наиболее значительную часть собственников). В результате эволюцию неравенства в этих двух странах в период, предшествовавший Первой мировой войне, изучать очень трудно. Конечно, есть множество нотариальных актов и посмертных описей имущества, однако чаще всего речь идет об актах, не имевших нотариального подтверждения и касавшихся лишь определенных групп населения и части имущества, а значит, общих выводов из них делать нельзя.

Это вызывает тем больше сожаления, что Первая мировая война стала серьезным потрясением для имущества и его распределения. Одно из преимуществ изучения французского материала как раз и заключается в том, что он позволяет поместить этот ключевой поворот в более длительную историческую перспективу. С 1791 по 1901 год налог на наследство и дарения был строго пропорциональным. Его ставка колебалась в зависимости от степени родства, но он не менялся в зависимости от передаваемой суммы и, как правило, был очень низким (всего 1–2%). Налог стал немного прогрессивным в 1901 году после долгих баталий в парламенте. Налоговая администрация, публиковавшая подробную ежегодную статистику по актам наследства и дарения еще с 1820-х годов, начала с 1902 года проводить обработку по категориям наследства, которые с течением времени становились все более детальными (перекрестная сортировка по возрасту, уровню наследства, виду имущества и т. д.) вплоть до 1950–1960-х годов. Начиная с 1970–1980-х годов стали использоваться

цифровые файлы, которые содержат репрезентативные образцы по всем декларациям о наследстве и дарении, поданным в течение определенного года, что позволяет продлить эту статистическую обработку до 2000–2010-х годов. Помимо этих богатых источников, составлявшихся финансовыми властями на протяжении двух последних столетий, мы также собрали десятки тысяч индивидуальных деклараций, которые отлично сохранились в национальных архивах и в архивах департаментов и охватывают период с первых лет XIX века, для того, чтобы составить общие образцы с 1800–1810-х до 2000–2010-х годов. Наконец, французские архивы актов о переходе наследства дают чрезвычайно богатую и подробную информацию о двух веках накопления и перераспределения имущества[325].

Метаморфозы имущественного общества. На графике 10.1 мы указали основные результаты, касающиеся эволюции концентрации имущества в период с 1810 по 2010 год[326]. Первый вывод заключается в том, что до потрясений 1914–1945 годов никакой тенденции к снижению неравенства в собственности на капитал не прослеживалось. Напротив, мы можем констатировать небольшое повышение на протяжении всего XIX века (при том что начальный уровень уже был очень высоким) и даже ускорение спирали неравенства в 1880–1913 годах. Верхней децили в имущественной иерархии уже принадлежало от 80 до 85% общего имущества в начале XIX века; в начале XX века она владела 90%. На одну лишь верхнюю центиль в пирамиде распределения приходилось от 45 до 50% национального имущества в 1800–1810-е годы; ее доля превысила 50% в 1850–1860-е годы и достигла 60% к 1900–1910-м годам[327].

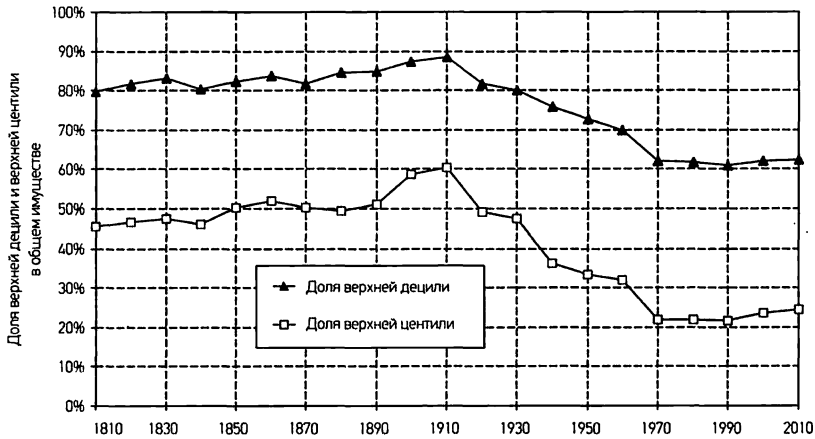
Когда мы анализируем эти данные в исторической перспективе, которой располагаем сегодня, невероятная концентрация имущества во французском обществе в Прекрасную эпоху не может не поражать воображение, несмотря на все успокоительные речи, которые произносили представители экономической и политической элиты Третьей республики. В Париже, где в 1900–1910-е годы проживала всего двадцатая часть французского населения, но была сосредоточена четвертая часть общего имущества, концентрация состояний была еще выше, и в десятилетия, предшествовавшие Первой

325 Подробное описание различных источников см.: *Piketty T.* On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050, (кратную версию см. в «Quarterly Journal of Economics», 2011). Индивидуальные декларации мы собрали вместе с Жилем Постель-Виньем и Жан-Лораном Розенталем в парижских архивах. Мы также используем декларации, которые были прежде собраны по всей Франции многими другими исследователями (прежде всего Жеромом Бурье, Лионелем Кестенбаумом и Акако Сува-Айземаном) в рамках проекта под названием «TRA». См. техническое приложение.

326 Подробный анализ этих результатов см.: *Piketty T., Postel-Vinay G., Rosenthal J.-L.* Wealth concentration in a developing economy: Paris and France, 1807–1994 // American Economic Review. 2006. Здесь мы предлагаем обновленную версию этих данных. На графике 10.1, равно как и на следующих графиках, мы указали средние показатели по десятилетиям для того, чтобы обратить внимание на долгосрочную эволюцию. Все имеющиеся данные по годам доступны онлайн.

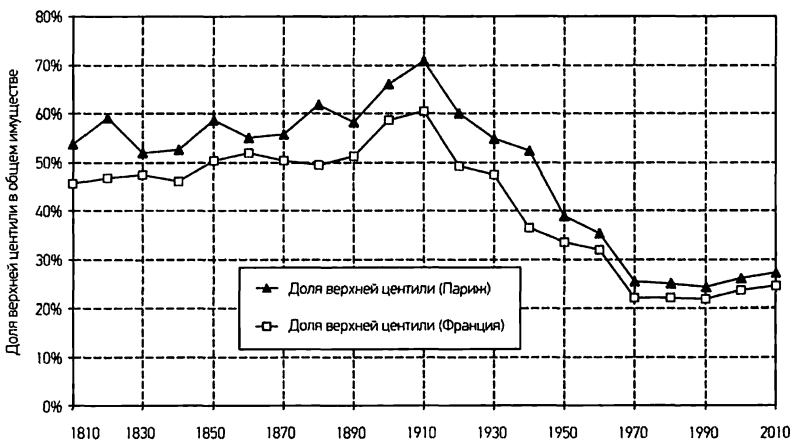
327 Доли децилей и центилей, указанные на графике 10.1 и следующих графиках, были рассчитаны в процентах к общему объему частного имущества. Однако разница невелика, учитывая тот факт, что частное имущество представляет собой подавляющую часть имущества национального.

График 10.1
Имущественное неравенство во Франции в 1810–2010 годах



Примечание. На верхнюю дециль (10% самых крупных состояний) приходилось 80–90% общего имущества в 1810–1910-е годы и 60–65% в наши дни.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

График 10.2
Имущественное неравенство: Париж и Франция в 1810–2010 годах



Примечание. В Париже накануне Первой мировой войны верхней центили (1% самых крупных состояний) принадлежало 70% общего имущества.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

мировой войне, ее рост, казалось, не знал границ. В столице, где в XIX веке две трети населения умирали, практически не имея никакого имущества (тогда как в остальной части страны таких была половина), но где также были сосредоточены самые крупные состояния, доля верхней центили, составлявшая около 55% в начале века, превысила 60% в 1880–1890-е годы и 70% накануне Первой мировой войны (см. график 10.2). При взгляде на эту кривую вполне естественно задаться вопросом, до какой степени могла бы дойти концентрация имущества, если бы не было войн.

Наши источники, касающиеся наследства, также позволяют констатировать, что имущественное неравенство было практически одинаково высоким в рамках каждой возрастной группы на протяжении всего девятнадцатого столетия. Уточним, что расчеты, отраженные на графиках 10.1–10.2 (и на последующих графиках), касаются имущественного неравенства среди всего взрослого населения по состоянию на указанную дату. Мы исходим из размера имущества на момент смерти, но пересчитываем каждое наблюдение в зависимости от количества представителей возрастной группы умершего, находившихся в живых в течение данного года. На практике разница невелика: имущественная концентрация среди живущих всего на несколько пунктов выше, чем неравенство в состояниях на момент смерти, а временная эволюция совершенно одинакова в обоих случаях[328].

Какова была концентрация имущества во Франции в XVIII веке и накануне Революции? В отсутствие источников, сравнимых с данными по наследству, созданными законодательными собраниями времен Революции (для Старого режима мы располагаем лишь неоднородными и неполными актами, не имевшими нотариального подтверждения, как и в Великобритании и в Соединенных Штатах до конца XIX века), к сожалению, невозможно проводить точные сравнения. Однако все указывает на то, что частное имущественное неравенство немного сократилось в период с 1780-х по 1800–1810-е годы в результате перераспределения сельскохозяйственных земель и аннулирования государственных долговых облигаций в годы Революции и в целом вследствие потрясений, которые обрушились на состояния аристократии. Доля верхней децили, вероятно, достигала и даже немного превосходила 90% общего имущества накануне 1789 года, а доля верхней центили достигала и даже превосходила 60%. «Миллиард эмигрантов» и возвращение знати на политическую сцену способствовали восстановлению определенного количества прежних состояний в эпоху конституционных монархий (1815–1848 годы). Действительно, наши данные по наследству позволяют констатировать, что доля аристократических имен в рамках верхней центили в парижской иерархии имущества постепенно увеличилась с 15% в 1800–1810-е годы до 30% в 1840-е годы, а с 1850–1860-х годов стала неуклонно снижаться и упала ниже 10% в 1890–1900-е годы[329].

328 Этот метод называется «коэффициентом смертности» («mortality multiplier») и соотносит каждый результат с уровнем смертности в данной возрастной группе: человек, умерший в 40 лет, представляет больше живых, чем тот, кто умер в 80 лет (также следует учитывать разницу в смертности по уровню богатства). Метод был разработан французскими и британскими экономистами и статистиками в 1900–1910-е годы (прежде всего Малле, Сеайем, Страттом и Стэмпом) и использовался во всех последующих исторических исследованиях. При наличии результатов анализа состояний или ежегодных налогов на имущество живых лиц (прежде всего в североевропейских странах, где такие налоги существуют с начала XX века, или во Франции, где имеются данные по налогу на состояния за 1990–2010-е годы) можно подтвердить обоснованность этого метода и усовершенствовать гипотезы, касающиеся разницы в уровне смертности. Рассмотрение этих методологических аспектов см. в техническом приложении.

329 См. техническое приложение. Доля аристократических имен, вероятно, превосходила 50% в 1789 году.

Тем не менее значение изменений, которые повлекла за собой Французская революция, не стоит преувеличивать. В конце концов, если отвлечься от этих колебаний (вероятное снижение имущественного неравенства в период с 1780-х по 1800–1810-е годы, затем постепенное увеличение с 1810–1820-х до 1900–1910-х годов, усилившееся в 1870–1880-е годы), ключевым фактом является относительная стабильность неравенства в собственности на капитал на очень высоком уровне в течение восемнадцатого и девятнадцатого столетий и в начале XX века. На протяжении всего этого периода верхней децили принадлежало около 80–90% от всего имущества, а верхней центили — около 50–60%. Как мы видели во второй части, структура капитала полностью преобразилась с XVIII века до начала двадцатого (земельный капитал был практически полностью вытеснен промышленным, финансовым и недвижимым капиталом и почти утратил значение в структуре имущества в Прекрасную эпоху), однако его общий объем, измеренный в годах национального дохода, оставался относительно стабильным. Так, Французская революция слабо повлияла на соотношение между капиталом и доходом. Как мы только что видели, то же можно сказать и о распределении капитала. В 1810–1820-е годы, в эпоху отца Горио, Растиньяка и мадмуазель Викторины, неравенство в распределении имущества, безусловно, было немного меньшим, чем при Старом режиме. Однако разница была довольно ограниченной: это были две разновидности имущественного общества, отличительной чертой которого являлась сверхконцентрация капитала, общества, где наследство и брак играли ключевую роль и где овладение крупным имуществом приносило такое благосостояние, которого невозможно было достичь при помощи учения и труда. В Прекрасную эпоху концентрация имущества была еще выше, чем во времена, когда Вотрен произносил свою речь. Однако в основе своей одно и то же общество и одна та же фундаментальная структура неравенства сохранялись и при Старом режиме, и при Третьей республике, несмотря на огромные экономические и политические изменения, произошедшие между этими эпохами.

Наши источники, касающиеся наследства, также позволяют констатировать, что всю выгоду из снижения доли верхней децили в национальном имуществе в XX веке извлекли промежуточные 40%, в то время как доля 50% самых бедных никак не изменилась (она всегда была ниже 5%). На протяжении XIX и XX веков самая бедная половина населения не владела практически никаким имуществом. Так, мы обнаруживаем, что на момент смерти представители бедной половины не имеют никаких недвижимых или финансовых активов, которые могли бы быть переданы другим лицам, или же их скромное имущество полностью поглощается расходами на похороны или долгами (в этом случае наследники, как правило, отказываются от наследства). В Париже доля таких смертей превышала две трети на протяжении всего XIX века и накануне Первой мировой войны, и никакой тенденции к ее снижению не наблюдалось. В эту обширную группу входил, например, и отец Горио, который умер в полной нищете, брошенный своими дочерьми: его хозяйка, мадам Воке, потребовала,

чтобы остававшуюся за ним оплату за пансион внес Растиньяк; он же должен был оплатить похороны, которые обошлись дороже, чем стоили все принадлежавшие старику вещи. В целом же во Франции XIX века около половины населения умирало, не имея имущества, которое можно было бы передать, или же имея отрицательное имущество, и эта пропорция никак не изменилась в двадцатом столетии[330].

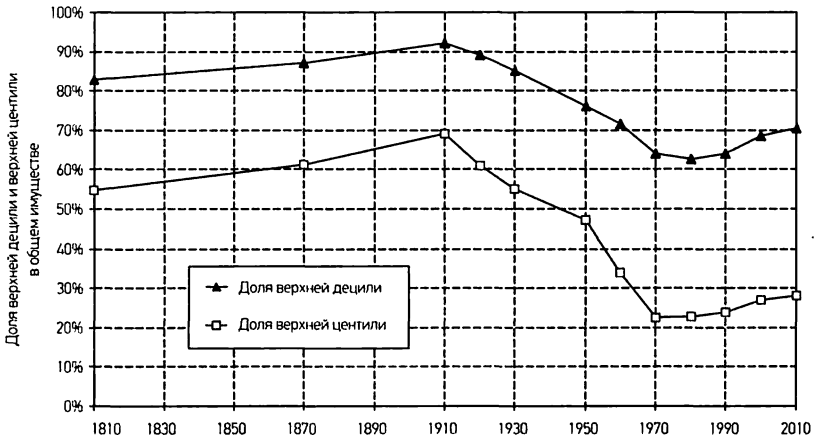
Неравенство в капитале в Европе Прекрасной эпохи. Данные, имеющиеся по другим европейским странам, несмотря на их недостатки, однозначно указывают на то, что крайняя концентрация имущества в XVIII–XIX веках и в начале двадцатого столетия наблюдалась не только во Франции, но и по всей Европе.

В Великобритании с 1910–1920-х годов стала вестись подробная статистика по имуществу, которая широко использовалась исследователями (прежде всего Аткинсоном и Харрисоном). Если дополнить ее имеющимися расчетами по недавнему прошлому, а также менее точными и однородными расчетами, осуществленными Питером Линдертом для 1810 и 1870 годов (на основе образцов посмертных описей имущества), то обнаружится, что общая эволюция очень близка к французскому пути, с той лишь разницей, что на туманном Альбионе уровень неравенства всегда был немного выше. Доля верхней децили составляла около 85% от всего имущества в 1810–1870 годах и превзошла 90% в 1900–1910-е годы; доля верхней центили выросла с 55–60% от всего имущества в 1810–1870 годах до 70% в 1910-е годы (см. график 10.3). Британские источники несовершенны, особенно по XIX веку, однако масштабы очевидны: концентрация имущества в Великобритании XIX века была очень высока, и вплоть до 1914 года не прослеживалось никакой тенденции к ее снижению — совсем наоборот. С французской точки зрения, самый поразительный факт заключается в том, что в конечном итоге в Прекрасную эпоху неравенство в Великобритании было лишь немного выше, чем во Франции, хотя республиканская элита того времени любила описывать Францию как эгалитарную страну по сравнению с ее монархическим соседом на другом берегу Ла-Манша. На самом деле форма политического режима почти не влияла на распределение богатства в этих двух странах.

Траектория Швеции, где начиная с 1910 года имеются очень богатые данные, которые были недавно исследованы Олсонном, Ройном и Вальденстремом, и где проводились расчеты по 1810 и 1870 годам (прежде всего Ли Солтоу), также была очень близка к тому пути, который мы можем наблюдать во Франции и в Великобритании (см. график 10.4). Так, шведские источники по имуществу подтверждают то, что мы уже узнали благодаря декларациям о доходах: Швеция не всегда была такой эгалитарной страной, какой ее иногда представляют. Конечно, в 1970–1980-е годы концентрация имущества в Швеции достигла самой низкой точки, которую

330 По этому вопросу см. также: *Bourdieu J., Postel-Vinay G., Suwa-Eisenmann A.* Pourquoi la richesse ne s'est-elle pas diffusée avec la croissance? Le degré zéro de l'inégalité et son évolution en France: 1800–1940 // Histoire et mesure. 2003.

График 10.3
Имущественное неравенство в Великобритании в 1810–2010 годах



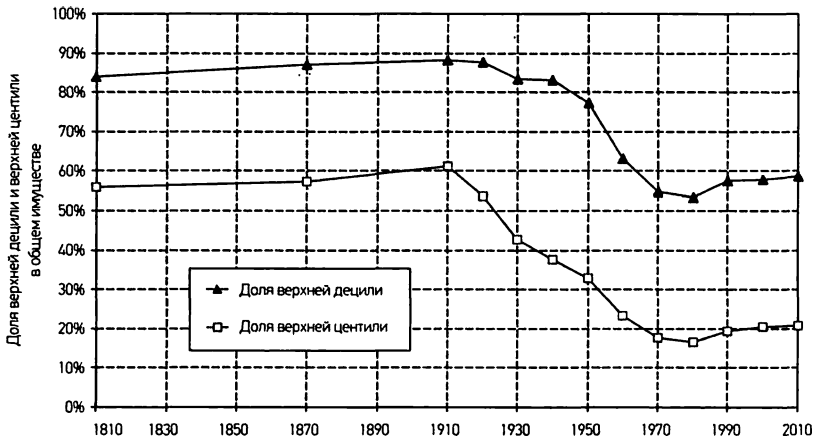
Примечание. На верхнюю дециль (10% самых крупных состояний) приходилось 80–90% от всего имущества в 1900–1910-е годы и 70% в наши дни.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

можно обнаружить в наших исторических данных (верхней децили принадлежало чуть более 50% от всего имущества, а верхней центили — всего 15%). Однако дело даже не в том, что этот уровень неравенства, который все равно был довольно высоким, заметно вырос с 1980–1990-х годов (в начале 2010-х годов концентрация имущества здесь лишь немного ниже, чем во Франции): ключевой факт, который я считаю необходимым подчеркнуть, заключается в том, что концентрация имущества в 1900–1910-е годы в Швеции была столь же высокой, как и во Франции и в Великобритании. Очень высокая концентрация имущества была отличительной чертой всех европейских обществ Прекрасной эпохи. Важно понять, каковы причины этого феномена и почему эти реалии сильно изменились в течение последнего столетия.

Интересно отметить, что столь крайняя степень имущественной концентрации — порядка 80–90% капитала принадлежало верхней децили, а около 50–60% приходилось на верхнюю центиль — также обнаруживается в большинстве обществ вплоть до XIX века и прежде всего в традиционных аграрных обществах как в Новое время, так и в Средневековье и в древности. Имеющиеся источники слишком ненадежны для того, чтобы мы могли проводить точные сравнения и исследовать эволюцию во времени, однако получаемая в результате их анализа доля верхней децили и верхней центили в общем объеме имущества (и особенно в общем объеме сельскохозяйственных земель), как правило, очень близка к тем показателям, которых достигали Франция, Великобритания и Швеция в XIX веке и в Прекрасную эпоху[331].

331 См., например, интересные данные по распределению земли, собранные Р. С. Багналлом: *Bagnall R. S.* Landholding in late roman Egypt. The distribution of wealth // Journal of Roman

График 10.4
Имущественное неравенство в Швеции в 1810–2010 годах



Примечание. На верхнюю дециль (10% самых крупных состояний) приходилось 80–90% от всего имущества в 1810–1910-е годы и 55–60% в наши дни.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Становление имущественного среднего класса. Два вопроса, которые будут теперь нас занимать, формулируются следующим образом. Почему имущественное неравенство принимало столь крайние формы — и даже усиливалось — вплоть до Первой мировой войны? И почему, несмотря на то что в начале XXI века имущество вновь вернулось к процветанию, которого достигало в начале двадцатого столетия (как показывает эволюция соотношения между капиталом и доходом), концентрация капитала сегодня явно ниже исторически рекордного уровня, и насколько мы можем быть уверены в том, что причины этого окончательны и необратимы?

Действительно, второй вывод, который вытекает из французских данных, представленных на графике 10.1, состоит в том, что концентрация имущества, равно как и получаемых с имущества доходов, так и не оправилась полностью от потрясений 1914–1945 годов. Доля верхней децили, достигавшая 90% от всего имущества в 1910-е годы, упала до 60–70% в 1950–1960-е годы; доля верхней центили сократилась еще больше — с 60% в 1910-е годы до 20–30% в 1950–1970-е годы. По сравнению с тенденциями эпохи, предшествовавшей Первой мировой войне, разрыв очевиден. Конечно, в 1980–1990-е годы имущественное неравенство вновь стало возрастать, а финансовая глобализация, как мы увидим, все больше затрудняет измерение имущества и его распределения в рамках отдельных стран: становится все очевиднее, что неравенство в капитале в XXI веке следует рассматривать в мировом масштабе. Однако, несмотря на всю эту неопределенность, нет никаких сомнений в том, что в настоящее время имущественное неравенство ниже, чем столетие назад. В начале 2010-х годов на верхнюю дециль приходится

Studies. 1992. Есть и другие работы того же рода, которые приходят к схожим результатам. См. техническое приложение.

60–65% от всего имущества, что одновременно и очень много, и заметно меньше, чем в Прекрасную эпоху. Ключевая разница заключается в том, что сегодня существует имущественный средний класс, которому принадлежит около трети национального имущества, что довольно много.

Данные, которыми мы располагаем по другим европейским странам, показывают, что этот феномен имел место повсюду. В Великобритании доля верхней децили сократилась с более чем 90% накануне Первой мировой войны до примерно 60–65% в 1970-е годы, а в настоящее время она составляет порядка 70%; доля верхней центили буквально обрушилась в результате потрясений двадцатого столетия, уменьшившись с 70% в 1910-е годы до всего 20% в 1970-е годы и закрепившись на уровне 25–30% в начале 2010-х годов (см. график 10.3). В Швеции уровень концентрации капитала всегда был немного ниже, чем в Великобритании, однако в целом траектории этих стран были схожими (см. график 10.4). В любом случае можно констатировать, что выгоду из падения доли 10% самых крупных состояний в основном извлек имущественный средний класс (к которому относятся следующие 40%), а не беднейшая половина населения, чья доля в общем имуществе всегда оставалась мизерной (как правило, около 5%), в том числе и в Швеции (где она никогда не превышала 10%). В некоторых случаях, особенно в Великобритании, обнаруживается, что значительную выгоду из сокращения доли 1% самых богатых извлекли следующие 9%. Однако, если отвлечься от особенностей каждой страны, общее сходство путей различных европейских стран просто поражает. Крупнейшее структурное изменение заключалось в возникновении группы, в которую входила почти половина населения и которая состояла из людей, сумевших получить доступ к имуществу в размере, равном от четверти до трети национального имущества.

Неравенство в капитале в США. Теперь перейдем к американскому материалу. В Соединенных Штатах с 1910–1920-х годов также велась статистика по наследству, которая широко использовалась исследователями (прежде всего Лампманом, Копчуком и Саэзом); однако ей были присущи серьезные ограничения, обусловленные тем, что федеральным налогом на наследство облагался лишь небольшой процент населения. Эти расчеты могут быть дополнены подробными исследованиями по наследству, проводимыми Федеральной резервной системой США с 1960-х годов (их использовали прежде всего Кенникелль и Вольфф), а также менее надежными расчетами по 1810 и 1870 годам, которые основывались на данных как посмертных описей, так и инвентаризации имущества и изучались Джонсом и Солтоу соответственно[332].

Между европейским и американским траекториями обнаруживается немало серьезных различий. Прежде всего, около 1800 года имущественное неравенство в Соединенных Штатах, судя по всему, было ненамного выше, чем в Швеции в 1970–1980-е годы. Учитывая, что речь идет о новой стране, населенной по большей части иммигрантами, приехавшими в Новый Свет

332 Точные библиографические и технические указания приведены в техническом приложении.

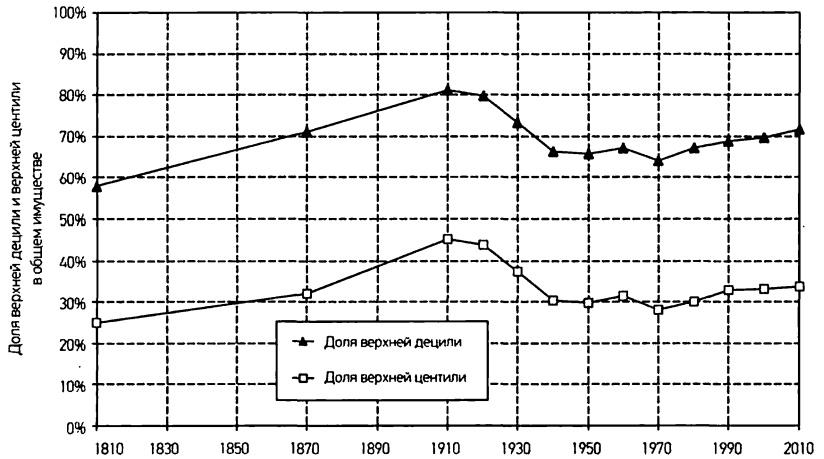
без имущества (или с небольшим капиталом), в этом нет ничего удивительного: прошло слишком мало времени для того, чтобы мог начаться процесс накопления и концентрации состояний. Тем не менее данные очень несовершенны и сильно варьируются в зависимости от того, относятся ли они к северным штатам (где, согласно расчетам, уровень неравенства был ниже, чем в Швеции в 1970–1980-е годы) или к южным (где уровень неравенства был ближе к европейским показателям того времени)[333].

Рост концентрации имущества в Соединенных Штатах в течение XIX века — установленный факт. Около 1910 года неравенство в капитале в США достигло очень высокого уровня, однако оставалось ниже, чем в Европе: верхней децили принадлежало около 80% от всего имущества, а верхней центили — около 45% (см. график 10.5). Интересно отметить, что тот факт, что Новый Свет догонял Европу по уровню неравенства, сильно беспокоил американских экономистов того времени. Книга о распределении богатства в Соединенных Штатах, написанная Уилфордом Кингом в 1915 году и ставшая первым комплексным исследованием данного вопроса, прекрасно иллюстрирует эти настроения[334]. В наши дни это, возможно, вызовет удивление: мы привыкли, что на протяжении многих десятилетий неравенство в Соединенных Штатах выше, чем Европе, и что зачастую сами американцы это подчеркивают в положительном смысле (за океаном неравенство в Америке регулярно описывается как признак предпринимательского динамизма, тогда как Европа считается воплощением эгалитаризма советского типа). Однако столетие назад и реальность, и ее восприятие были ровно противоположными: всем было очевидно, что Новый Свет по природе своей был более эгалитарным, чем Европа, и эта разница также служила поводом для гордости. В конце XIX века, во времена так называемого позолоченного века, когда в Соединенных Штатах сколачивались промышленные и финансовые состояния невиданных прежде размеров (это была эпоха Рокфеллеров, Карнеги и Дж. П. Моргана), многих заокеанских наблюдателей пугала мысль о том, что страна может утратить свой новаторский и эгалитарный дух — отчасти, конечно, мифический, но до некоторой степени обоснованный по сравнению с имущественной концентрацией в Европе. В следующей части мы увидим, что этот страх стать похожей на Европу, безусловно, в определенном смысле способствовал введению в Америке в 1910–1920-е годы очень прогрессивного налогообложения на наследство крупных состояний, которые, как считалось, противоречили американским ценностям, а также на доходы,

333 По некоторым расчетам в целом в США доля верхней центили в 1800 году была ниже 15% от всего имущества, однако это было обусловлено исключительно тем фактом, что в этих расчетах во внимание принимались лишь свободные люди, что представляется довольно спорным подходом. Приводимые здесь расчеты касаются всего населения (включая свободных и рабов). См. техническое приложение.

334 См.: *King W. I.* The Wealth and Income of the People of the United States. MacMillan, 1915. Автор, профессор статистики и экономики в университете Висконсина, собрал несовершенные, но показательные данные по многих американским штатам, сравнил их с европейскими расчетами, произведенными прежде всего на основе прусской налоговой статистики того времени, и обнаружил, что расхождение между ними меньше, чем считалось.

График 10.5
Имущественное неравенство в Соединенных Штатах в 1810–2010 годах



Примечание. На верхнюю дециль приходилось 80% от всего имущества в 1910-е годы и 70–75% в наши дни.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

считавшиеся чрезмерными. Поэтому просто сказать, что представления о неравенстве, перераспределении и национальной идентичности сильно изменились за столетие, значит ничего не сказать.

Имущественное неравенство в Соединенных Штатах сократилось в период с 1910 по 1950 год, равно как и неравенство в доходах, однако намного меньше, чем в Европе. Следует заметить, что оно отталкивалось от более низкой точки, а войны привели к меньшим потрясениям. В начале 2010-х годов доля верхней децили превзошла 70% от всего имущества, а доля верхней центили приближается к 35%[335].

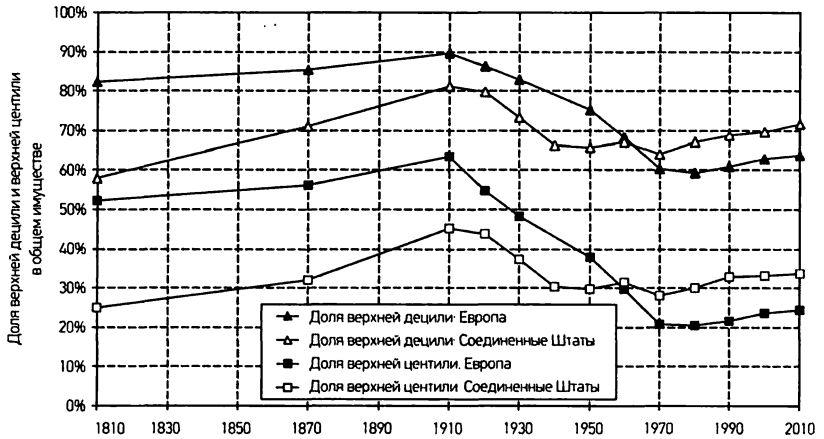
Наконец, в течение минувшего столетия снижение имущественной концентрации в Соединенных Штатах было довольно ограниченным: доля верхней децили сократилась с 80 до 70% от всего имущества, тогда как в Европе она упала с 90 до 60% (см. график 10.6)[336].

Мы видим, насколько велика разница между европейским и американским опытом. В Европе XX век привел к полной трансформации общества: неравенство в состояниях, которое накануне Первой мировой войны было столь же сильным, как и при Старом режиме, сократилось до невиданного прежде уровня, в результате чего около половины населения получило доступ к минимальному объему имущества и ему впервые стала принадлежать существенная часть национального капитала. Этим был обусловлен,

335 Возможно, эти показатели, полученные на основе официальных исследований Федеральной резервной системы, несколько занижены (учитывая трудности, связанные с оценкой самых крупных состояний), и на самом деле доля верхней центили достигает 40%. См. техническое приложение.

336 Средний европейский уровень, указанный на графике 10.6, был рассчитан на основе материала Франции, Великобритании и Швеции (все указывает на то, что он репрезентативен). См. техническое приложение.

График 10.6
Имущественное неравенство в Европе и Соединенных Штатах в 1810–2010 годах



Примечание. До середины XX века имущественное неравенство было сильнее в Европе, чем в Соединенных Штатах.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

по меньшей мере отчасти, оптимизм, которым была преисполнена Европа в течение Славного тридцатилетия (когда возникло ощущение, что удалось преодолеть капитализм, неравенство и классовое общество прошлого), а также тот факт, что начиная с 1980-х годов европейцам труднее смириться с мыслью о том, что этот победный марш по пути социального прогресса затормозился (они по-прежнему гадают, когда же наконец злой гений капитализма вернется в бутылку).

В Соединенных Штатах те же явления воспринимаются совсем по-другому. В определенной степени имущественный средний класс — белый — существовал уже в начале XIX века. В «позолоченный век» он переживал не лучшие времена, затем оправился в середине XX веке и вновь столкнулся с трудностями в 1970–1980-е годы. Это «движение волчка» по-американски нашло отражение и в налоговой истории страны. Соединенные Штаты в XX веке не сделали большого скачка вперед в вопросах социальной справедливости. На самом деле в начале XXI века американское имущественное неравенство сильнее, чем было в начале девятнадцатого столетия. В Соединенных Штатах утраченный рай — это эпоха истоков, о которой говорят «чайные партии», а не Славное тридцатилетие с их государственным вмешательством, преследовавшим цель поставить капитал на колени.

Механика имущественного расхождения: *r* против *g* в истории. Теперь попытаемся объяснить выявленные факты: сверхконцентрацию имущества в Европе в XIX веке и накануне Первой мировой войны, сильное сжатие неравенства в капитале вследствие потрясений 1914–1945 годов и то, что концентрация имущества и по сей день не достигла рекордного уровня, на котором находилась в прошлом.

Стоит отметить, что, насколько мне известно, нет данных, которые бы позволили надежно установить точные пропорции влияния различных механизмов на общий процесс. Однако можно попытаться ранжировать их по значимости на основе имеющихся в нашем распоряжении источников и исследований. Вот главный вывод, к которому я пришел.

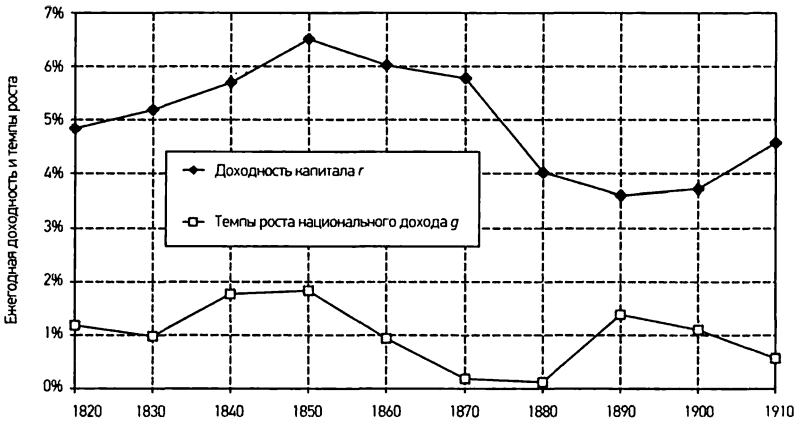
Главное объяснение сверхконцентрации имущества в традиционных аграрных обществах, а в значительной степени и во всех обществах вплоть до Первой мировой войны (пример первопроходческих обществ Нового Света по очевидным причинам очень специфичен и мало представителен в мировом масштабе и в долгосрочной перспективе) связано с тем фактом, что речь идет об обществах, чьими отличительными чертами были слабый рост и уровень доходности капитала, превышавший темпы роста в долгосрочном плане.

Эта ключевая сила расхождения, о которой уже говорилось во введении, действует следующим образом. Представим себе мир с низкими темпами роста, составляющими, например, 0,5–1% в год, как это было вплоть до XVIII–XIX веков. Доходность капитала, которая, как мы видели, обычно составляла 4–5% в год, заметно превышает темпы роста, характерные для таких обществ. Это означает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, осуществляется намного быстрее, чем растет экономика, в том числе и тогда, когда какие-либо трудовые доходы отсутствуют.

Например, если $g = 1\%$, а $r = 5\%$, то достаточно сберегать лишь пятую часть доходов с капитала и потреблять оставшиеся четыре пятых для того, чтобы капитал, унаследованный от предшествующего поколения, рос такими же темпами, что и экономика в целом. Если сберегать больше, например потому, что капитал достаточно велик для того, чтобы можно было вести приемлемый образ жизни, потребляя небольшую часть ежегодной ренты, то имущество будет расти быстрее, чем экономика в целом, а имущественное неравенство будет постепенно увеличиваться вне зависимости от трудовых доходов. Таким образом, с точки зрения логики это идеальные условия для существования общества наследников, которое характеризуется очень высокой концентрацией имущества и большой устойчивостью во времени, поскольку крупные состояния передаются из поколения в поколение.

Оказывается, такие условия были характерны для многих обществ в истории и особенно для европейских обществ XIX века. Как показывает график 10.7, во Франции в период с 1820 по 1913 год доходность капитала была явно выше, чем темпы роста: в среднем она достигала около 5% в год, тогда как рост колебался на уровне 1% в год. На доходы с капитала приходилось примерно 40% национального дохода, и достаточно было сберегать лишь четверть таких доходов для того, чтобы норма сбережения равнялась 10% (см. график 10.8), а состояния увеличивались немного быстрее, чем росли доходы, что приводило к росту концентрации имущества. В следующей главе мы увидим, что в течение этого периода состояния в основном наследовались и что, несмотря на высокий динамизм экономики в ту эпоху и впечатляющее усложнение финансовых инструментов, преобладание

График 10.7
Доходность капитала и рост во Франции в 1820–1913 годах



Примечание. Во Франции с 1820 по 1913 год доходность капитала была заметно выше, чем темпы роста.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

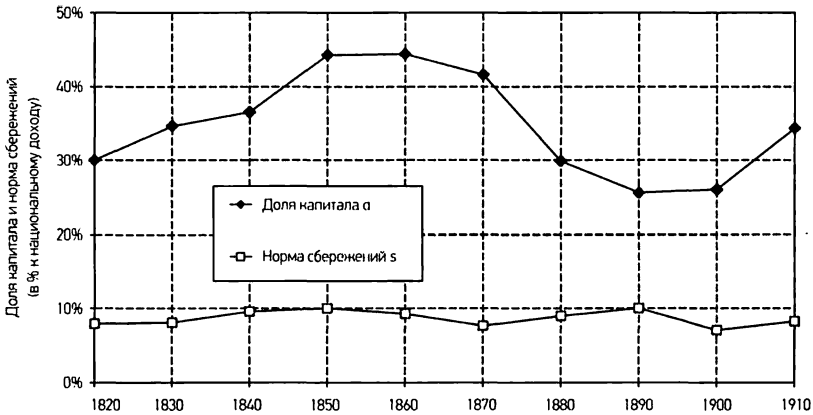
наследственных капиталов объяснялось динамическими последствиями фундаментального неравенства $r > g$: богатые французские данные по наследству позволяют установить этот факт с высокой степенью точности.

Почему доходность капитала превышает темпы экономического роста? Продолжим цепочку логических рассуждений. Есть ли глубинные причины, по которым доходность капитала систематически должна была быть выше темпов роста? Стоит сразу уточнить, что, на мой взгляд, речь идет скорее об историческом факте, чем о неизбежном логическом выводе.

Фундаментальное неравенство $r > g$ вытекает прежде всего из неоспоримой исторической реальности. Впервые сталкиваясь с этим утверждением, многие собеседники сначала удивляются, а затем задаются вопросом о том, возможно ли такое соотношение с логической точки зрения. Убедительнее всего историческую реальность неравенства, выраженного формулой $r > g$, можно доказать следующим образом.

Как мы видели в первой части книги, темпы роста практически равнялись нулю на протяжении большей части истории человечества. Если сложить демографический и экономический рост, то обнаружится, что ежегодные темпы мирового роста в период между античностью и XVII веком никогда не превышали 0,1–0,2% на протяжении длительного времени. Несмотря на всю неясность исторических данных, нет никаких сомнений в том, что доходность капитала всегда была выше этих показателей: средний ее уровень в долгосрочном плане колебался вокруг 4–5% в год. В большинстве традиционных аграрных обществ речь шла прежде всего о земельной ренте, выраженной в процентах по отношению к стоимости земли. Даже если взять намного более низкую оценку доходности капитала — например, приняв точку зрения многих земельных собственников различные эпох и согласившись с тем, что управлять большим владением непросто и что часть доходности на самом деле представляет собой справедливое возна-

График 10.8
Доля капитала и норма сбережений во Франции в 1820–1913 годах



Примечание. Во Франции с 1820 по 1913 год доля доходов с капитала была заметно выше, чем норма сбережений.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

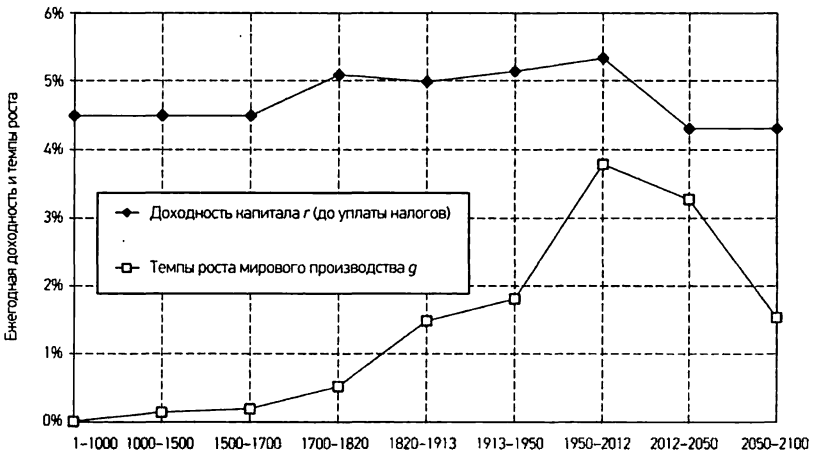
граждение за высококвалифицированный труд землевладельца, – то ее минимальный уровень (который, на мой взгляд, слишком низок и не очень реалистичен) все равно составит 2–3% в год. Это в любом случае больше, чем 0,1–0,2%. Ключевой факт заключается в том, что на протяжении большей части истории человечества доходность капитала всегда была как минимум в 10–20 раз выше темпов роста производства и дохода. В значительной степени на этом зиждились основы общества: именно такой уровень доходности позволял классу землевладельцев не только заботиться о простом выживании, но и посвящать себя другим занятиям.

Для того чтобы максимально ясно проиллюстрировать этот аспект, на графике 10.9 я показал эволюцию доходности капитала и темпов роста в мировом масштабе с античности до XXI века.

Разумеется, речь идет о приблизительных и неточных расчетах; однако масштабы и общую эволюцию можно считать обоснованными. Для того чтобы отразить темпы роста в мировом масштабе, я взял те исторические расчеты и прогнозы на будущее, которые анализировались в первой части книги. Доходность капитала в мировом масштабе в период с 1700 по 2010 год указана на основе расчетов доходности капитала во Франции и Великобритании, приведенных во второй части книги. Для предшествующих эпох я оценил чистую доходность в 4,5%: этот показатель следует считать минимальным (согласно имеющимся историческим данным средняя доходность скорее составляла 5–6%[337]). Для XXI века я предположил, что

337 Имеющиеся данные по античности и Средневековью показывают, что средняя доходность в эти эпохи составляла около 5%. Что касается процентных ссуд, то в древние времена ставка по ним часто превышала 5% и, как правило, составляла 6–8%, в том числе для ссуд, обеспеченных недвижимостью. См., например, данные, собранные С. Хомером и Р. Силлой (*Homer S., Sylla R.* A History of Interest Rates. Rutgers University Press, 1996). Тем не менее эти данные не позволяют определить, насколько репрезентативны эти разные уровни доходности.

График 10.9
Доходность капитала и темпы роста в мировом масштабе с античности до 2100 года



Примечание. Доходность капитала (до уплаты налогов) всегда была выше темпов мирового роста, однако расхождение сократилось в XX веке и может вновь увеличиться в двадцать первом столетии.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

уровень, наблюдавшийся в 1990–2010 годах (т. е. около 4%), сохранится, хотя это, конечно, далеко не очевидно: как мы видели во второй части, есть силы, ведущие к сокращению доходности, и силы, способствующие ее увеличению. Уточним также, что доходность капитала, указанная на графике 10.8, представляет собой доходность до уплаты налога (и до учета как потерь капитала в связи с войнами, так и его прироста или сокращения: эти факторы имели особое значение в течение XX века).

Как следует из графика 10.9, в истории доходность капитала, составлявшая, как правило, 4–5%, всегда была заметно выше темпов мирового роста, однако это расхождение сильно сократилось в течение XX века и особенно во второй его половине, когда темпы мирового роста достигли 3,5–4% в год. По всей видимости, расхождение снова увеличится в течение двадцать первого столетия по мере того, как будет замедляться рост (прежде всего демографический). Согласно основному сценарию, анализ которого дан во второй части книги, темпы мирового роста могут составить около 1,5% в период между 2050 и 2100 годом, т. е. достичь приблизительно того же уровня, что и в XIX веке. В этом случае расхождение между r и g вернется на уровень, который преобладал в эпоху промышленной революции.

Здесь сразу видна центральная роль, которую в данном контексте могут играть налоги на капитал и потрясения разного рода. Вплоть до Первой мировой войны налоги на капитал были очень невелики (в большинстве стран не существовало ни подоходного налога, ни дохода на прибыль компаний, а ставка налога на наследство обычно не превышала нескольких процентов). Поэтому для простоты мы можем считать, что доходность до и после уплаты налогов была практически одинаковой. Начиная с Первой мировой войны ставки подоходного налога, равно как и налогов на прибыль

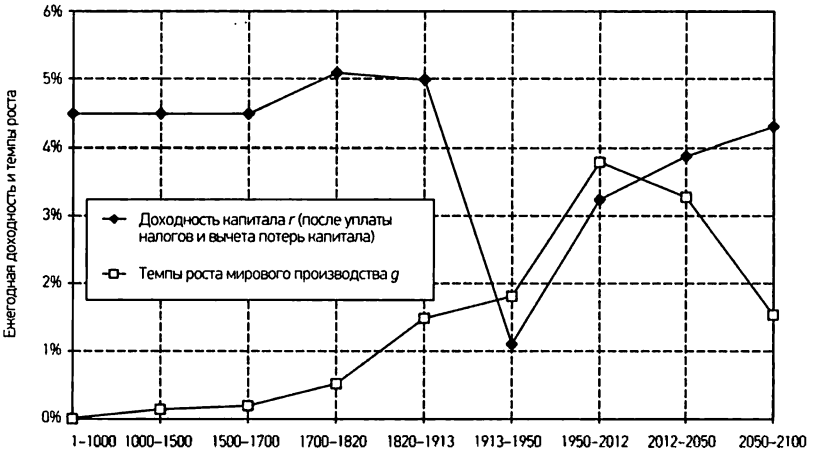
и на крупнейшие состояния, быстро выросли до значительного уровня. В 1980–1990-е годы, в сильно изменившемся идеологическом контексте, на который все большее влияние оказывали финансовая глобализация и ожесточенная конкуренция между государствами за привлечение капитала, ставки этих налогов начали снижаться, а в некоторых случаях просто-напросто обнулились.

На графике 10.10 я указал результаты расчетов средней доходности капитала после учета налогов и вычета среднего уровня потерь капитала, вызванных разрушениями 1913–1950 годов. Чтобы создать общую картину, я также предположил, что налоговая конкуренция постепенно приведет к полному исчезновению налогов на капитал в течение XXI века. Средний размер налогов на доходность капитала, установленный на уровне 30% для 1913–2012 годов, снижается до 10% в 2012–2050 годах и до 0% в 2050–2100 годах. На практике все сложнее: налоги очень сильно варьируются в зависимости от страны и от вида имущества и иногда могут быть прогрессивными (т. е. их ставка увеличивается вместе с уровнем дохода или имущества, по крайней мере в теории), а конкуренция в налоговой сфере, разумеется, вовсе не обязательно должна дойти до предела (мы вернемся к изучению этого вопроса в четвертой части книги).

Можно констатировать, что доходность после уплаты налогов (и вычета потерь) упала до 1–1,5% в год в течение периода с 1913 по 1950 год, т. е. оказалась ниже темпов роста. Эта необычная ситуация повторилась в 1950–2012 годах, когда темпы роста были чрезвычайно высокими. В результате мы обнаруживаем, что в XX веке налоговые и неналоговые потрясения привели к тому, что чистая доходность капитала впервые в истории упала ниже темпов роста. Вследствие стечения различных факторов (разрушений, вызванных войнами, прогрессивной налоговой политики, проводившейся после потрясений 1914–1945 годов, необычайного роста в период Славного тридцатилетия) эта непривычная для истории ситуация сохранялась на протяжении целого столетия. Все указывает на то, что она подходит к концу. Если налоговая конкуренция дойдет до своего логического завершения, чего нельзя исключать, то в течение XXI века расхождение между r и g вернется на уровень, близкий к показателям девятнадцатого столетия (см. график 10.10). Даже если налоги на капитал останутся на уровне 30%, в чем нельзя быть уверенными, очищенная от налогов доходность капитала, скорее всего, окажется выше темпов роста, по крайней мере в основном сценарии.

Для того чтобы максимально ясно отразить эту возможную эволюцию, на графике 10.11 я объединил временные интервалы с 1913 по 1950 год и с 1950 по 2012 год в один период, который продолжался с 1913 по 2012 год и охватывал целое столетие, ставшее необычным временем, когда чистая доходность капитала была ниже темпов роста. Также я объединил интервалы с 2012 по 2050 год и с 2050 по 2100 год в один период, который будет продолжаться почти столетие — с 2012 по 2100 год; мы предположили, что уровень доходности второй половины XXI века сохранится и в двадцать

График 10.10
Доходность капитала (после уплаты налогов) и темпы роста в мировом масштабе со времен античности до 2100 года

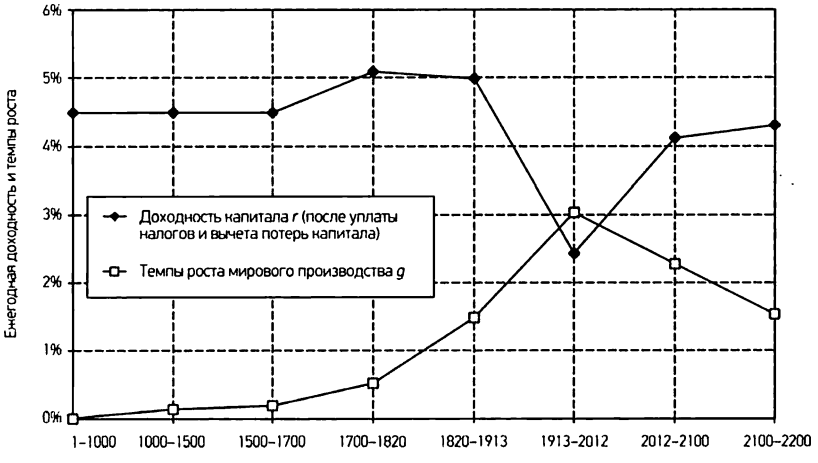


Примечание. Доходность капитала (после уплаты налогов и вычета потерь капитала) упала ниже темпов роста в XX веке и может вновь их превысить в двадцать первом столетии.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

втором столетии, что, разумеется, совершенно неочевидно. График 10.11 обладает хотя бы тем преимуществом, что показывает необычность — а возможно, и уникальность — XX века в том, что касается сравнения r и g. Также можно отметить, что, по мнению многих обозревателей, гипотеза о том, что темпы мирового роста в очень долгосрочной перспективе достигнут 1,5%, является слишком оптимистичной. Напомним, что средний рост производства на душу населения в мировом масштабе равнялся 0,8% в период с 1700 по 2012 год, а демографический рост, также составлявший 0,8% на протяжении трех последних столетий, согласно наиболее распространенным прогнозам, должен сильно снизиться к концу XXI века. Тем не менее стоит подчеркнуть, что главный недостаток графика 10.11 заключается в том, что он предполагает, что в течение двух грядущих столетий не произойдет никаких политических событий, которые повлияют на ход развития капитализма и на финансовую глобализацию. Учитывая бурную историю минувшего столетия, эта гипотеза представляется чрезмерно смелой и, на мой взгляд, малоправдоподобной именно потому, что такая ситуация приведет к существенным последствиям в сфере неравенства, с которыми население, безусловно, не будет мириться на протяжении длительного времени (ниже мы подробно рассмотрим этот вопрос).

Подытожим: как мы видим, неравенство $r > g$, разумеется, отражает неоспоримый исторический факт, характерный как для эпохи, предшествовавшей Первой мировой войне, так и для XXI века, однако речь идет о социальных и политических реалиях, на которые сильно повлияли потрясения, пережитые имуществом, а также проводимая политика и институты, созданные для того, чтобы регулировать соотношение между капиталом и трудом.

График 10.11
Доходность капитала (после уплаты налогов) и темпы роста в мировом масштабе со времен античности до 2200 года



Примечание. Доходность капитала (после уплаты налогов и вычета потерь капитала) упала ниже темпов роста в XX веке и может вновь их превысить в двадцать первом столетии.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Проблема предпочтения настоящего. Продолжим. Неравенство, выраженное формулой $r > g$, отражает прежде всего исторический факт, который более или менее подтверждается в различные периоды и при разной политической конъюнктуре. С чисто логической точки зрения можно представить себе общество, в котором темпы роста естественным образом превышают доходность капитала, в том числе и тогда, когда отсутствует какое-либо вмешательство со стороны государства. Все зависит, с одной стороны, от технологий (для чего нужен капитал?), а с другой — от позиции по отношению к сбережениям и к собственности (почему люди решают сохранять капитал?). Как мы уже отмечали во второй части книги, в теории можно представить общество, где капитал ни для чего не нужен (и является лишь чистым средством накопления, доходность которого строго равняется нулю), но где население стремится владеть им в больших количествах потому, что в будущем ожидает катастрофы — или большого потлача, — или же просто потому, что оно необычайно терпеливо и заботится о грядущих поколениях. Если же такое общество отличается еще и быстрым ростом производительности труда — благодаря постоянным изобретениям или же благодаря тому, что данная страна находится в процессе наверстывания других, технологически более развитых стран, — то темпы роста в нем, вполне вероятно, будут превышать доходность капитала.

Однако в действительности в истории, по-видимому, не было примеров общества, в котором доходность капитала на протяжении длительного времени оставалась ниже 2–3%; хотя вложения и доходность с них сильно варьировалась, средние показатели, как правило, были ближе к 4–5% (до уплаты налогов). Так, доходность сельскохозяйственных земель в тради-

ционных обществах, равно как и доходность недвижимости в современных обществах, которые представляют собой две наиболее распространенные и надежные формы собственности, обычно равнялась 4–5% в год со слабовыраженной тенденцией к снижению в очень долгосрочном плане (с 4–5% до 3–4%), как мы видели во второй части книги.

Экономическая модель, которая чаще всего используется для объяснения относительной стабильности доходности капитала на уровне 4–5% (и того факта, что она никогда не опускается ниже 2–3%), исходит из понятия предпочтения настоящего. Оно подразумевает, что экономическим агентам свойственна определенная степень предпочтения настоящего (часто обозначаемая буквой θ), которая показывает их нетерпеливость и их отношение к будущему. Например, если $\theta = 5\%$, то это означает, что они готовы пожертвовать потреблением на сумму 105 евро в следующем году ради того, чтобы дополнительно потратить 100 евро в этом году. Эта теория, как и многие другие теоретические модели экономистов, носит несколько тавтологический характер (любое наблюдаемое поведение всегда можно объяснить, предположив, что у данных людей есть свои предпочтения, или, выражаясь профессиональным языком, есть «функции полезности», которые побуждают их действовать таким образом; не всегда ясно, что именно дает такое «объяснение») и позволяет давать радикальные и безапелляционные прогнозы относительно будущего. В случае экономики, рост которой равен нулю, нет ничего удивительного в том, что доходность капитала r должна быть строго равна предпочтению настоящего θ[338]. Согласно этой теории стабильность доходности капитала в истории на уровне 4–5% обусловлена психологическими причинами: нетерпеливость и общая предрасположенность людей приводят к тому, что доходность капитала не может отклоняться от этого уровня.

Эта теория не только отдает тавтологией, но и сопряжена с целым рядом трудностей. Конечно, общий посыл этой объясняющей модели — равно как и, скажем, теории предельной производительности — не может быть совершенно неверным. Более того, при прочих равных более терпеливое общество или общество, предвидящее тяжелые потрясения, которые могут произойти в будущем, безусловно, будет стремиться увеличивать запасы и накапливать больше капитала. Точно так же в обществе, где будет накоплено столько капитала, что его доходность на долгое время упадет до очень низкого уровня, например до 1% в год (или где собственность в любом виде, в том числе та, что принадлежит низшим и средним классам, облагается такими налогами, что очищенная от налогов доходность сокращается до этого уровня), значительная часть владельцев имущества,

338 Если обладание капиталом приносит доходность, превышающую предпочтение настоящего, то каждый будет стремиться к сокращению потребления в настоящем и к увеличению сбережений (а значит, объем капитала будет расти до тех пор, пока доходность не упадет до уровня предпочтения настоящего). В противном случае каждый будет стремиться избавиться от части капитала для того, чтобы увеличить потребление в настоящем (тогда объем капитала будет уменьшаться до тех пор, пока не повысится его доходность). В обоих случаях мы возвращаемся к соотношению $r = \theta$.

вероятно, будет стремиться избавиться от своих земель, домов и финансовых активов, в результате чего общий объем капитала будет сокращаться до тех пор, пока его доходность не возрастет.

Проблема этой теории заключается в том, что она слишком схематична и упрощает действительность: невозможно выразить все разнообразие сберегательного поведения и отношения к будущему через один-единственный психологический критерий. Если серьезно отнестись к самой крайней версии этой модели (так называемые модели бесконечного горизонта, когда экономические агенты рассчитывают последствия своей стратегии в области сбережений для своих самых отдаленных потомков так, как если бы речь шла о них самих и об их степени предпочтения настоящего), то окажется, что чистую доходность капитала невозможно изменить даже на десятую долю процента: любая попытка такого рода, например посредством налоговой политики, привела бы к чрезмерным последствиям в обоих направлениях (как в сторону увеличения, так и в сторону снижения сбережений), а значит, чистая доходность вернулась бы к своему единственно возможному уровню равновесия. Такой прогноз совершенно не реалистичен: весь исторический опыт показывает, что эластичность сбережений положительна, но не бесконечна, особенно тогда, когда доходность варьируется в умеренных и разумных пределах[339].

Другое затруднение, с которым сталкивается эта теоретическая модель в ее наиболее строгой форме, заключается в том, что в соответствии с ней для поддержания экономического равновесия доходность капитала r должна настолько быстро увеличиваться вместе с темпами роста g, что расхождение между r и g должно было бы быть выше в мире, где наблюдается сильный рост, чем в мире с нулевым ростом. Этот прогноз, мало реалистичный и не согласующийся с историческими фактами (доходность капитала может увеличиваться в быстрорастущей экономике, однако этого будет явно недостаточно для того, чтобы расхождение между r и g заметно увеличилось, по крайней мере если исходить из наблюдений за реальными процессами), основан на гипотезе бесконечного горизонта. Тем не менее можно отметить, что в этом механизме есть одна догадка, которая отчасти верна и в любом случае интересна с чисто логической точки зрения. В стандартной экономической модели, исходящей из существования «совершенного» рынка капитала (доходность сбережений каждого человека равна самой высокой предельной производительности капитала, возможной в данной экономике, и каждый может занимать любое количество средств по этой ставке), причина, по которой доходность капитала r непременно оказывается выше темпов роста g, заключается в следующем. Если бы r было ниже g, то экономические агенты, понимая, что их будущие доходы и доходы их потомков увеличиваются быстрее, чем растет ставка,

339 Модель бесконечного горизонта и предпочтения настоящего подразумевает бесконечную эластичность сбережений — а значит, и предложения капитала — в долгосрочном плане. Поэтому она изначально предполагает невозможность проведения какой-либо налоговой политики, затрагивающей капитал.

по которой можно занимать средства, почувствовали бы себя бесконечно богатыми и были бы склонны занимать в неограниченных количествах для того, чтобы потреблять эти ресурсы немедленно (до тех пор, пока доходность r не превзойдет темпы роста g). В своей крайней форме этот механизм не очень правдоподобен. Однако он показывает, что неравенство $r > g$ прекрасно подтверждается стандартными экономическими моделями и имеет тем больше шансов подтвердиться, что рынок капитала в них действует эффективно[340].

Подытожим. Сберегательное поведение и отношение к будущему невозможно выразить одним-единственным параметром. Решения, принимаемые людьми в этой области, должны анализироваться в рамках более сложных моделей, которые учитывают предпочтение настоящего, сбережения из предосторожности, эффекты, связанные с жизненным циклом, значение, которое придается богатству как таковому, и многое другое. Эти решения зависят от социальных и институциональных условий (например, от государственной пенсионной системы), от семейных стратегий и влияния семьи, от ограничений, которые различные социальные группы накладывают на самих себя (например, в аристократических родах есть поместья, которые наследники не могут свободно продавать), а также от индивидуальных психологических и культурных факторов.

На мой взгляд, неравенство $r > g$ следует анализировать прежде всего как историческую реальность, зависящую от множества механизмов, а не как неизбежную логическую необходимость. Оно является следствием сочетания многих сил, в значительной степени зависящих друг от друга. С одной стороны, темпы роста g относительно невелики (как правило, они составляют чуть более 1%, когда завершается демографический переход и страна находится на мировой технологической периферии, где инновации внедряются относительно медленно). С другой стороны, доходность капитала r зависит от многих технологических, психологических, социальных, культурных и других параметров, сочетание которых обычно обеспечивает доходность на уровне 4–5% (в любом случае она явно выше 1%).

Существует ли сбалансированное распределение? Перейдем теперь к тому, какие последствия оказывает неравенство $r > g$ на динамику концентрации имущества. Как мы уже отмечали, тот факт, что доходность капитала явно превышает темпы роста в долгосрочном плане, приводит к расширению имущественного неравенства. Например, если $g = 1\%$, а $r = 5\%$, то владельцам имущества будет достаточно ежегодно реинвестировать больше пятой части доходов с их капитала для того, чтобы их имущество росло быстрее, чем растет средний доход в данном обществе. В этих условиях избежать бесконечной спирали неравенства и добиться

340 Формально в стандартной модели бесконечного горизонта доходность уровня равновесия выражается следующей формулой: $r = \theta + \gamma \times g$ (где θ — это предпочтение настоящего, а γ измеряет кривизну функции полезности; обычно считается, что этот параметр составляет от 1,5 до 2,5). Например, если $\theta = 5\%$, а $\gamma = 2$, то $r = 5\%$ при $g = 0\%$ и $r = 9\%$ при $g = 2\%$, в результате чего расхождение между r и g возрастает с 5 до 7%, когда рост увеличивается с 0 до 2%. См. техническое приложение.

стабилизации имущественного неравенства на определенном уровне могут лишь следующие силы. С одной стороны, если собственники имущества в целом увеличивают свое состояние быстрее, чем растет средний доход, то соотношение между капиталом и доходом будет неограниченно возрастать, что в долгосрочном плане должно привести к снижению доходности капитала. Вместе с тем этот механизм может дать о себе знать лишь через десятилетия, особенно в условиях открытой экономики, в которой владельцы имущества могут накапливать зарубежные активы, как это было в Великобритании и во Франции в XIX веке и накануне Первой мировой войны. В теории этот процесс рано или поздно обязательно остановится (когда собственники зарубежных активов овладеют всей планетой), однако на это может потребоваться определенное время. В значительной степени это обуславливает практически безграничное увеличение доли верхних центилей в британской и французской имущественных иерархиях в Прекрасную эпоху.

С другой стороны, на индивидуальном уровне этому процессу расхождения могут противодействовать разного рода потрясения, например демографические: отсутствие достойного наследника, чрезмерное количество наследников (что ведет к раздроблению финансового капитала) или же очень ранняя или очень поздняя смерть — или экономические, такие как неудачные вложения, крестьянское восстание, финансовый кризис, низкая доходность и тому подобное. В семьях всегда случаются подобные потрясения, в результате которых даже самые неподвижные общества переживают определенное обновление. Однако ключевой момент заключается в том, что при такой структуре потрясений сильное неравенство $r > g$ автоматически приводит к чрезмерной концентрации имущества.

Фидеикомиссы и майорат. Попутно отметим значение демографических решений отдельных людей (чем меньше детей у богатых, тем выше концентрация имущества) и, разумеется, правил наследования. Многие традиционные аристократические общества исходили из принципа первородства, в соответствии с которым в наследство старшему сыну передавалось родительское имущество в полном объеме или по крайней мере непропорционально большая его доля для того, чтобы избежать дробления семейного состояния и способствовать его сохранению и даже приумножению. Привилегия, которой пользовался старший сын, относилась прежде всего к основному земельному владению и зачастую была сопряжена с ограничениями, касавшимися прав собственности: наследник не мог растрачивать состояние и должен был ограничиваться лишь потреблением доходов с капитала, который затем передавался следующему наследнику в порядке наследования, как правило, старшему внуку; речь идет о системе фидеикомиссов в британском праве (или об эквивалентной ей системе майората во Франции при Старом режиме). Это стало причиной злоключений Элинор и Марианны в «Разуме и чувствах». Имение Норланд перешло напрямую от их отца к их сводном брату Джону Дэшвуду, который, обстоятельно поразмыслив вместе со своей женой Фанни, решил

ничего им не оставлять; судьба обеих сестер была предрешена их ужасным диалогом с братом. В «Доводах рассудка» состояние сэра Уолтера напрямую перешло к его племяннику в ущерб трем его дочерям. Джейн Остин, которая не получила наследства и осталась старой девой, как и ее сестра, знала, о чем говорила.

В имущественном отношении Французская революция и последовавший за ней Гражданский кодекс покоились на двух столпах: отмене майората и первородства, вслед за которой был введен принцип равного разделения имущества между братьями и сестрами. После 1804 года этот принцип строго соблюдался: во Франции доля наследства, которой родители могли свободно распоряжаться по завещанию, составляла всего четверть имущества для родителей, имевших трех и более детей[341], и отойти от этой нормы можно было лишь в крайних обстоятельствах, например когда ваши дети убивали вашего нового супруга или супругу. Важно понимать, что эта двойная отмена основывалась одновременно на принципе равенства: младшие сыновья и дочери обладали такими же правами, что и старшие, и никакие капризы родителей не могли его отменить, — и на принципе экономической свободы и эффективности. Так, отмена фидеикомиссов, которые совершенно не нравились Адаму Смиту и которые Вольтер, Руссо и Монтескье ненавидели, основывалась на одной простой идее: имущество должно свободно обращаться, дабы имелась возможность постоянно его перераспределять для наилучшего использования в зависимости от мнения живущего в данный момент поколения, что бы ни думали по этому поводу уже умершие предки. Интересно отметить, что Американская революция, хотя и не без споров, сделала такой же выбор: фидеикомиссы были запрещены, в том числе и в южных штатах (в соответствии со знаменитым изречением Томаса Джефферсона: «Мир принадлежит живым»), а принцип равного разделения имущества среди братьев и сестер был включен в закон как правило по умолчанию, т. е. в отсутствие завещания, предусматривающего обратное. Это ключевой момент — полная свобода в составлении завещаний — и по сей день преобладает в Соединенных Штатах, как, впрочем, и в Великобритании, и никаких исключений для наследства не предусмотрено, однако на практике в подавляющем большинстве случаев применяется правило по умолчанию. Речь идет о ключевом различии между, с одной стороны, Францией и Соединенными Штатами, где с XIX века применяется принцип равного разделения имущества между лицами, находящимися в живых[342], и, с другой стороны, Великобританией, где первородство продолжало применяться в качестве правила по умолчанию до 1925 года для определенной части имущества, прежде всего для

341 Треть имущества, если детей двое, половину, если ребенок один.

342 Стоит отметить, что в 1807 году Наполеон ввел «майорат» для знати империи (он предоставлял первым потомкам мужского пола дополнительную долю некоторых видов земельной собственности, связанной с дворянскими титулами; новая система затронула несколько тысяч человек), а Карл X попытался воссоздать старорежимный майорат для своей знати в 1826 году. Эти реминисценции Старого режима затрагивали лишь небольшую часть населения и были окончательно отменены в 1848 году.

земельного и сельскохозяйственного капитала. Немецкий эквивалент фидеикомиссов был отменен лишь Веймарской республикой в 1919 году[343].

Во времена Французской революции это законодательство, эгалитарное, антиавторитарное (речь шла прежде всего о том, чтобы оспорить власть родителей и утвердить власть нового главы семьи, иногда в ущерб супруге), либеральное и совершенно революционное для своей эпохи, породило большой оптимизм, по крайней мере среди мужчин[344]. Сторонники революции были уверены, что в нем лежал ключ к будущему равенству. Если добавить к этому, что Гражданский кодекс предоставил всем равные права на рынке и в вопросах собственности и что были отменены цехи, то итоговый результат очевиден: такая система должна была привести к исчезновению неравенства, имевшего место в прошлом. Этот оптимизм нашел отражение, например, в «Эскизе исторической картины прогресса человеческого разума», опубликованном в 1794 году маркизом де Кондорсе: «Легко доказать, — писал он, — что богатства естественно стремятся к равенству, и их чрезмерная непропорциональность или не может существовать, или должна быстро прекратиться, если гражданские законы не создают искусственных средств, упрочивающих и накопляющих их, и если свобода торговли и промышленности аннулирует преимущество, которое всякий запретительный закон, всякое фискальное право дают обладателю богатства»[345].

Гражданский кодекс и иллюзии Французской революции. Как тогда объяснить, что концентрация имущества во Франции непрерывно росла на протяжении всего XIX века, а в Прекрасную эпоху достигла еще более высокого уровня, чем во времена введения Гражданского кодекса, и лишь немного уступала показателям монархической и аристократической Великобритании? Равенства прав и возможностей явно недостаточно для обеспечения равенства состояний.

На самом деле когда доходность капитала сильно превышает темпы роста на протяжении длительного времени, динамика накопления и передачи имущества автоматически приводит к очень высокой концентрации собственности — и равное ее разделение между братьями и сестрами картины не меняет. Как мы указывали выше, в истории каждой семьи всегда случаются демографические и экономические потрясения. При помощи довольно простой математической модели можно доказать, что при заданной структуре потрясений такого рода неравенство в распределении имущества в долгосрочной перспективе обнаруживает тенденцию

343 По этому вопросу см.: *Beckert J.* Inherited Wealth. Princeton University Press, 2008.

344 В теории, согласно Гражданскому кодексу, в области разделения имущества женщины располагали теми же правами, что и мужчины. Однако супруга не могла свободно распоряжаться своей собственностью (асимметрия в этой области — открытие и управление банковских счетов, продажа собственности и т. д. — окончательно исчезли лишь в 1970-е годы), в результате чего на практике новое право благоприятствовало прежде всего главам семейства (младшие сыновья получили те же права, что и старшие, в отличие от дочерей). См. техническое приложение.

345 *Кондорсе Ж. А.* Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума. М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1936.

к достижению равновесия и что это равновесие представляет собой возрастающую функцию расхождения между доходностью r и темпами роста g. Разница между r и g измеряет скорость расхождения между средним доходом и имуществом, все доходы с которого полностью сберегаются и капитализируются. Чем выше соотношение между r и g, тем мощнее оказывается сила расхождения. Если демографические и экономические потрясения имеют мультипликативный эффект (плохие или удачные инвестиции имеют тем более значительные последствия, чем больше начальный капитал), то сбалансированное распределение, достигнутое в долгосрочном плане, принимает форму закона Парето (математическую форму степенной функции, которая позволяет достаточно хорошо описать наблюдаемое распределение). Довольно просто показать, что коэффициент Парето, измеряющий степень неравенства в распределении собственности, представляет собой сильно возрастающую функцию разницы между r и g[346].

Так, если расхождение между доходностью капитала и темпами роста оказывается таким высоким, как во Франции XIX века, где средняя доходность достигала порядка 5% в год, а темпы роста составляли около 1%, то, согласно этой модели, динамический и кумулятивный процесс накопления состояний автоматически приведет к чрезвычайно сильной концентрации имущества, при которой около 90% капитала будет принадлежать верхней децили в имущественной иерархии, тогда как на долю верхней центили будет приходиться более 50%[347].

Иными словами, фундаментальное неравенство $r > g$ позволяет отразить очень высокую степень неравенства в капитале, наблюдавшуюся в XIX веке, и в определенном смысле свидетельствует о провале Французской революции. Ведь несмотря на то, что революционные законодательные собрания ввели всеобщее налогообложение (а заодно и создали для нас уникальный инструмент для изучения имущества), налоговые ставки в конечном итоге были оставлены на таком низком уровне – всего 1–2% на имущество, переданное по прямой линии, на протяжении всего девятнадцатого столетия, в том числе и для самых крупных наследуемых состояний, что не могли оказать сколько-нибудь заметного влияния на расхождение между доходностью капитала и темпами роста. В этих условиях нет ничего удивительного в том, что в XIX веке и в Прекрасную эпоху неравенство в состояниях в республиканской Франции было почти столь же сильным, как и в монархической Великобритании. Форма политического режима имеет мало значения по сравнению с неравенством, выраженным формулой $r > g$.

346 Математическое уравнение, позволяющее связать коэффициент Парето и разницу между r и g, приведено в техническом приложении.

347 Это, разумеется, не означает, что логика, выраженная формулой $r > g$, представляет собой единственную силу, влияющую на данный процесс: эта модель и связанные с ней расчеты основаны на упрощении реальности и не могут точно отразить роль, которую играет каждый механизм (многие разнонаправленные силы могут компенсировать друг друга). Однако это показывает, что данная логика сама по себе способна дать автоматическое объяснение наблюдаемой степени концентрации. См. техническое приложение.

Что же касается равного разделения имущества между братьями и сестрами, то оно играет некоторую роль, но меньшую, чем расхождение между r и g. Первородство, или, если точнее, первородство применительно к сельскохозяйственным землям, чье значение в соотношении с национальным капиталом Великобритании в XIX веке постоянно сокращалось, способствовало усилению масштаба демографических и экономических потрясений (оно создавало дополнительное неравенство, зависевшее от ранга индивида среди братьев и сестер) и приводило к повышению коэффициента Парето и к усилению концентрации капитала. Это может помочь в объяснении причин, по которым в 1900–1910-е годы доля верхней децили была немного выше в Великобритании (чуть более 90% от всего имущества, тогда как во Франции она не достигала 90%) и по которым доля верхней центили на другом берегу Ла-Манша была значительно больше: 70% против 60%, что, судя по всему, было обусловлено сохранением небольшого количества очень крупных земельных владений. Однако этот эффект отчасти компенсировался слабым демографическим ростом во Франции (кумулятивное имущественное неравенство в принципе выше в тех странах, где население не растет, опять-таки вследствие расхождения между r и g) и имел ограниченное воздействие на распределение в целом, которое в конечном итоге было очень похожим в обеих странах[348].

В Париже, где Гражданский кодекс Наполеона применялся со всей строгостью с 1804 года и где неравенство нельзя списать на английских аристократов и на английскую королеву, верхняя центиль в иерархии состояний в 1913 году владела более чем 70% общего имущества, т. е. ее доля превышала британские показатели. Эти реалии производили столь сильное впечатление, что нашли отражение даже в мире мультипликации — в мультфильме «Коты-аристократы», действие которого разворачивается в Париже в 1910 году; и хотя размер состояния пожилой дамы не уточняется, но если судить по великолепию ее особняка и по усилиям, которые прилагает мажордом Эдгар для того, чтобы избавиться от Герцогини и трех ее котят, речь должна идти о весьма внушительной сумме.

Также можно отметить, что, исходя из логики соотношения $r > g$, тот факт, что темпы роста выросли с уровня 0,2% в год, наблюдавшегося до семнадцатого столетия включительно, до 0,5% в XVIII веке и затем до 1% в XIX веке, не сильно повлиял на ситуацию: по сравнению с доходностью в 5% это ничего особенно не меняет, тем более что промышленная рево-

348 Пример Швеции интересен тем, что в нем сочетаются несколько разнонаправленных сил, которые уравновешивают друг друга: с одной стороны, в XIX и в начале XX века соотношение между капиталом и доходом было меньшим, чем во Франции или в Великобритании (стоимость земель была ниже, а внутренний капитал отчасти принадлежал иностранцам; с этой точки зрения Швеция была похожа на Канаду); с другой стороны, право первородства применялось до конца XIX века, а некоторые фидеикомиссы, связанные с крупными шведскими династическими состояниями, сохраняются и по сей день. В итоге имущественная концентрация в Швеции в 1900–1910-е годы была ниже, чем в Великобритании, и близка к французскому уровню. См. графики 10.1–10.4 и работы Олсонна, Ройна и Вальденстрема.

люция, по-видимому, привела к небольшому росту доходности капитала[349]. Согласно теоретической модели, при доходности в 5% в год для заметного снижения неравенства в сбалансированном распределении темпы роста должны превышать 1,5–2% или налоги на капитал должны сокращать очищенную доходность до уровня ниже 3–3,5% — или же должно происходить и то, и другое (мы к этому вернемся).

Уточним, наконец, что если расхождение между доходностью капитала r и темпами роста g превышает определенный порог, то сбалансированного распределения быть не может: имущественное неравенство неограниченно возрастает, а вершина пирамиды распределения все больше отклоняется от среднего уровня. Точный уровень этого порога, естественно, зависит от сберегательного поведения. Расхождение произойдет тем скорее, что владельцы крупных состояний не знают, как потратить свои деньги, и им ничего не остается, кроме как капитализировать значительную их часть. «Коты-аристократы» и здесь служат отличным примером: Аделаида де Бонфамили располагает настолько внушительной рентой, что не знает, что еще придумать, чтобы побаловать Герцогиню, Мари, Тулуза и Берлиоза, которые ходят то на уроки игры на пианино, то на уроки живописи, навевающие на них скуку[350]. В следующей главе мы увидим, что этот пример прекрасно объясняет тенденцию к повышению имущественной концентрации во Франции и особенно в Париже в Прекрасную эпоху: владельцы крупных состояний стареют и сберегают значительную часть своей ренты, в результате чего их капитал увеличивается заметно быстрее, чем растет экономика в целом. Как мы отмечали, такая спираль неравенства в принципе не может длиться до бесконечности. Стабилизирующий механизм заключается в том, что эти сбережения будет некуда инвестировать, и доходность капитала в мировом масштабе сократится, что приведет к сбалансированному распределению и к стабилизации неравенства. Однако это может потребовать много времени. Если учесть, что в 1913 году доля верхней центили в парижской иерархии состояний уже превышала 70%, то вполне законно задаться вопросом о том, на каком уровне произошла бы эта стабилизация, если бы не потрясения, вызванные Первой мировой войной.

Парето и иллюзия стабильности неравенства. Здесь будет полезно сделать небольшое методологическое и историческое отступление, касающееся статистических измерений. В седьмой главе мы уже говорили об итальянском статистике Коррадо Джини: его знаменитый коэффициент, отражающий неравенство в данной стране, носит столь обобщающий характер, что создает слишком техническую, спокойную — и малопонят-

349 Напомним, что расчеты доходности капитала, указанные на графике 10.10, должны рассматриваться как минимальные пределы и что наблюдаемая средняя доходность достигала 6–7% в год в XIX веке в Великобритании и Франции (см. шестую главу).

350 К счастью, Герцогиня и ее котята в конце концов встретили Томаса О'Мелли, уличного кота по роду занятий, более простонародного и веселого (в чем-то похожего на Джека Доусона, которого юная Роза повстречала на палубе «Титаника» двумя годами позже, в 1912 году).

ную — картину неравенства. Еще более интересен пример его соотечественника Вильфредо Парето, основные работы которого были опубликованы в 1890–1910-е годы и которому принадлежит авторство знаменитого закона Парето. В межвоенный период итальянские фашисты превратили Парето, разработавшего свою теорию элит, в одного из официальных экономистов режима, что в определенном смысле было выражением их признательности. Надо сказать, что Парето, скончавшийся в 1923 году, приветствовал приход к власти Муссолини, произошедший незадолго до его смерти, а его утверждения относительно неумолимой стабильности неравенства, которое, по его мнению, бесполезно пытаться изменить, объективно выглядели привлекательно.

Когда читаешь работы Парето с высоты сегодняшнего дня, больше всего поражает то, что он явно не располагал никакими данными, которые позволяли бы сделать вывод о такой стабильности. Парето писал около 1900 года и использовал некоторые современные ему налоговые таблицы, касавшиеся сбора подоходного налога в Пруссии и Саксонии, а также в нескольких швейцарских и итальянских городах в 1880–1890-е годы. Речь идет о разрозненных данных, охватывающих максимум десяток лет и к тому же свидетельствующих о тенденции к небольшому росту неравенства, что Парето сознательно пытался скрыть[351]. В любом случае вполне очевидно, что подобные материалы не позволяют прийти к каким-либо заключениям относительно долгосрочных тенденций или о стабильности неравенства в мировой истории.

Помимо политических предрассудков (Парето очень сильно не доверял социалистам и их иллюзиям относительно перераспределения; в этом он ничем не отличался от многих современных ему экономистов, таких как Леруа-Болье, которого он уважал и к которому мы еще вернемся), Парето интересен еще и потому, что служит воплощением определенной иллюзии вечной стабильности, к которой ведет неумеренное использование математики в общественных науках. Исследуя, с какой скоростью количество налогоплательщиков уменьшается в верхней части иерархии доходов, Парето констатировал, что темпы этого сокращения можно выразить математическим законом, который впоследствии был назван законом Парето и является обычной степенной функцией (*power law*)[352]. Действительно, и сегодня распределение имущества, равно как и распределение дохода, отчасти проистекающее из доходов с имущества, может изучаться при помощи подобных математических кривых. Следует также уточнить, что они годятся только для верхушки пирамиды распределения и что речь идет лишь о приблизительном соотношении, которое применимо в определенных местах и может обуславливаться мультипликативными потрясениями вроде тех, что описаны выше.

351 Анализ данных Парето см.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX siècle. P. 527–530.

352 Соответствующие формулы приводятся и объясняются в техническом приложении.

Кроме того, важно осознавать, что речь идет не об одной-единственной кривой, а о целом ряде кривых: все зависит от коэффициентов и от параметров, которые характеризуют эту кривую. В этом случае данные, которые мы собрали в World Top Incomes Database, а также представленные нами данные по имущественному неравенству показывают, что на протяжении истории коэффициенты Парето колебались очень сильно. Фраза о том, что «кривая распределения богатства следует закону Парето», на самом деле ничего не значит. Речь может идти как о распределении, в рамках которого верхняя дециль владеет чуть более чем 20% общего дохода (как это было в Скандинавских странах в 1970–1980-е годы), так и о распределении, в рамках которого верхней децили принадлежит 50% имущества (как происходит в Соединенных Штатах в 2000–2010-е годы), или же о распределении, при котором на долю верхней децили приходится 90% общего имущества (как это было во Франции и в Великобритании в 1900–1910-е годы). Всякий раз речь идет о законе Парето, но с совершенно разными коэффициентами. Такие разные социальные, экономические и политические ситуации, разумеется, никак друг с другом не связаны[353].

И сегодня находятся те, кто вслед за Парето утверждает, что распределение богатств отличается неумолимой стабильностью, являющейся следствием почти что божественного закона. На самом деле это не так: когда неравенство исследуется в исторической перспективе, значение имеет не относительная стабильность, а скорее серьезные изменения, и именно их следует объяснять. Когда речь идет о концентрации имущества, отразить очень сильные колебания, наблюдавшиеся в истории (и выраженные как в коэффициентах Парето, так и в долях верхней децили и верхней центили в общем имуществе), позволяет прозрачный механизм, связанный с расхождением между доходностью капитала r и темпами роста g.

Почему уровень имущественного неравенства, наблюдавшийся в прошлом, не был достигнут вновь? Перейдем теперь к ключевому вопросу. Почему уровень имущественного неравенства, наблюдавшийся в Прекрасную эпоху, не восстановился, и являются ли причины, по которым этого не произошло, окончательными и необратимыми?

Сразу уточним, что мы не можем дать абсолютно точный и удовлетворительный ответ на этот вопрос. Есть множество факторов, которые сыграли

353 Коэффициенты Парето проще всего продемонстрировать при помощи так называемых «обратных коэффициентов», которые на практике варьируются от 1,5 до 3,5. Обратный коэффициент, равный 1,5, означает, что доход или среднее имущество, превышающее определенный порог, равно показателю этого порога, помноженному на полтора (лица, располагающие более чем одним миллионом евро, владеют в среднем 1,5 миллиона евро и так далее, вне зависимости от порога), что соответствует относительно слабому неравенству (очень богатых людей мало). Обратный коэффициент, равный 3,5, напротив, соответствует очень высокому неравенству. Степенные функции можно рассматривать и по-другому: коэффициент, равный 1,5, означает, что лица, входящие в верхние 0,1%, в среднем всего в два раза богаче тех, кто входит в верхний 1% (то же касается 0,01% в рамках 0,1% и т. д.); коэффициент 3,5, напротив, означает, что они богаче более чем в пять раз. Все это объясняется в техническом приложении, где также приведены графики, отражающие историческую эволюцию коэффициентов Парето в течение всего XX века в разных странах, указанных в WTID.

свою роль и будут играть важную роль в будущем, поэтому в этой области просто невозможно вывести математически подтвержденные истины.

Очень сильное сокращение имущественного неравенства вслед за потрясениями 1914–1945 годов объяснить проще всего. Как мы видели во второй части книги, имущество пережило целый ряд очень тяжелых потрясений в результате войн и проводившейся по их окончании политики, что привело к обрушению соотношения между капиталом и доходом. Конечно, можно представить, что сокращение имущества должно было бы пропорционально затронуть все состояния, каким бы ни было их положение в иерархии, — тогда неравенство в капитале осталось бы неизменным. Однако в этом случае из виду упускается тот факт, что состояния имеют разное происхождение и выполняют разные функции. На самом верху иерархии состояний имущество чаще всего является результатом длительного накопления, и на восстановление таких крупных состояний требуется намного больше времени, чем на то, чтобы накопить небольшое или среднее по размерам имущество.

Кроме того, за счет самых крупных состояний финансируется определенный уровень жизни. Подробные данные по наследству, которые мы собрали в архивах, четко показывают, что в межвоенный период многие рантье недостаточно быстро перешли к более скромному образу жизни после потрясений, которые пережили их состояния и доходы после Первой мировой войны и в 1920–1930-е годы, вследствие чего они постепенно лишились средств, необходимых для покрытия текущих расходов, а значит, могли передать по наследству капитал, который был намного меньше того, что они получили сами, и никак не позволял сохранить предшествующее социальное равновесие. В этом отношении парижские данные производят особенно сильное впечатление. Так, можно подсчитать, что в Прекрасную эпоху 1% самых богатых парижских наследников располагали имуществом, которое позволяло им вести образ жизни, в 80, а то и в 100 раз более высокий, чем позволяла средняя зарплата того времени[354], и при этом реинвестировать небольшую часть доходов с капитала с тем, чтобы постепенно наращивать наследственное имущество. С 1872 по 1912 год система была идеально сбалансирована: эта группа передавала следующему поколению средства, достаточные для поддержания образа жизни, превышавшего в 80–100 раз уровень средней заплаты последующего поколения и даже немного больше, в результате чего прослеживалась тенденция к повышению концентрации состояний. Равновесие было нарушено в межвоенный период, когда 1% самых богатых парижских наследников продолжали жить примерно так же, как и в прошлом, однако средства, которые они оставили следующему поколению, позволяли вести образ жизни, всего в 30–40 раз превышавший уровень средней зарплаты тех лет и даже всего в 20 раз в конце 1930-х годов. Для рантье это было начало конца. Речь,

354 Это соответствует уровню жизни, на поддержание которого ежегодно требуется 2–2,5 миллиона евро в мире, где средняя зарплата составляет около 24 тысяч евро (две тысячи евро в месяц). См. техническое приложение.

бесспорно, идет о самом важном механизме, который объясняет снижение имущественной концентрации, наблюдавшееся во всех европейских странах (и в меньшей степени в Соединенных Штатах) после потрясений 1914–1945 годов.

Добавим, что структура самых крупных состояний делала их уязвимыми к потерям капитала, вызванным двумя мировыми войнами. Так, подробные данные по структуре капиталовложений, имеющиеся в архивах по наследствам, показывают, что накануне Первой мировой войны зарубежные активы составляли до четверти объема крупных состояний, причем около половины из них приходилось на государственные облигации зарубежных стран (прежде всего России, которая впоследствии отказалась их погашать). Даже несмотря на то, что мы не располагаем столь же точными данными по Великобритании, нет никаких сомнений в том, что зарубежные активы играли по меньшей мере столь же важную роль в крупных британских состояниях. Однако и во Франции, и в Великобритании после двух мировых войн зарубежные активы практически исчезли.

Тем не менее не следует переоценивать значение этого фактора: дело в том, что владельцам самых крупных состояний иногда проще, чем кому бы то ни было, перенаправить средства в наиболее выгодные вложения. Кроме того, поразительно, что накануне Первой мировой войны существенная доля не только самых крупных, но и всех прочих состояний приходилась на зарубежные активы. В целом, если исследовать структуру парижских состояний в конце XIX века и в Прекрасную эпоху, не может не впечатлять чрезвычайная диверсифицированность и «современность» портфелей вложений. Накануне войны на недвижимость приходилось чуть более трети активов (из которых приблизительно две трети — на парижскую недвижимость и всего треть — на недвижимость в провинции, небольшую часть которой представляли сельскохозяйственные земли), тогда как финансовые активы составляли две трети и состояли из различных связанных пакетов акций и облигаций, французских и зарубежных, государственных и частных, которые были сравнительно сбалансированы на всех уровнях имущества (см. таблицу 10.1)[355]. Общество рантье, процветавшее в Прекрасную эпоху, не было обществом прошлого, основанным на статичном земельном капитале. Напротив, до определенной степени оно было воплощением современности в имущественном и финансовом отношении. Просто вследствие кумулятивной логики неравенства, отраженной формулой $r > g$, оно надолго стало чрезвычайно неэгалитарным. Более свободный и конкурентный рынок и лучшая защита прав собствен-

355 Можно отметить, что парижская недвижимость (которая в те времена была по преимуществу жилой) была недоступна для владельцев средних и небольших состояний, которые были единственными, для кого провинциальная недвижимость — и особенно сельскохозяйственные земли — все еще имела некоторое значение. Цезарь Бирото, отвергший предложение жены сделать такое старомодное вложение, как покупка хороших земель близ Шинона, хотел выглядеть дерзким и прозорливым. Такое решение дорого ему стоило. Более подробная версия таблицы 10.1, отражающая сильный рост зарубежных активов в период с 1872 по 1912 год, особенно на уровне крупных портфелей, представлена онлайн в таблице S10.4.

ности мало могут повлиять на неравенство в таком обществе, поскольку оно в значительной степени уже отвечает этим условиям. Это равновесие изменилось лишь в результате потрясений, которые пережили состояния и доходы с них начиная с Первой мировой войны.

Напомним, наконец, что период 1914–1945 годов во многих европейских странах — и особенно во Франции — завершился перераспределением, которое намного сильнее затронуло крупные состояния, прежде всего акционеров крупных промышленных компаний, нежели средние и небольшие состояния. Можно вспомнить о национализации времен Освобождения (характерным примером является национализация Renault), а также о налоге национальной солидарности, введенном в 1945 году. Этот чрезвычайный прогрессивный налог как с капитала, так и с состояний, нажитых во время оккупации, был собран лишь один раз, однако его ставка была очень высока, что стало тяжелым ударом для тех, кто должен был его платить[356].

Инструменты объяснения: время, налоги и рост. В конечном итоге нет ничего удивительного в том, что концентрация имущества сильно уменьшилась во всех странах в период с 1910 по 1950 год. Иными словами, объяснение снижения кривых на графиках 10.1–10.5 — не самая трудная задача. Намного сложнее и в определенном смысле интереснее разобраться в причинах того, почему показатели концентрации имущества так и не оправились от этих потрясений.

Разумеется, следует еще раз подчеркнуть тот факт, что накопление капитала — процесс долгосрочный, растягивающийся на несколько поколений. Имущественная концентрация, наблюдавшаяся в Европе в Прекрасную эпоху, стала следствием кумулятивного процесса, продолжавшегося несколько десятилетий, а то и нескольких столетий. Как мы видели во второй части книги, лишь в 2000–2010-е годы частное, недвижимое и финансовое имущество, выраженное в годах национального дохода, в своей совокупности вернулось на тот же уровень, что и накануне Первой мировой войны; впрочем, процесс исторического повышения соотношения между капиталом и доходом в богатых странах, судя по всему, продолжается и сегодня.

Что же касается распределения имущества, то предположения о том, что последствия потрясений 1914–1945 годов могли сгладиться за 10 или 20 лет, были бы столь же оторванными от реальности, как надежды на то,

356 Налог национальной солидарности, введенный постановлением от 15 августа 1945 года, предусматривал чрезвычайный сбор со всех состояний, рассчитанных 4 июня 1945 года, по ставке, достигавшей 20% для самых крупных состояний, и чрезвычайный сбор со всех номинальных состояний, нажитых в период с 1940 по 1945 год, по ставке, доходившей до 100% для самых крупных состояний такого рода. На практике, учитывая очень сильную инфляцию (цены выросли более чем в три раза с 1940 по 1945 год), этот сбор лишал 100% имущества всех тех, кто обеднел недостаточно, как, впрочем, признавал и социалист Андре Филип, входивший в состав временного правительства генерала де Голля. Он объяснял, что данный сбор неизбежно должен взиматься «с тех, кто не обогатился, и, возможно, даже с тех, кто в денежном выражении обеднел в том смысле, что их состояние не увеличилось настолько же, насколько выросли цены, но кто сумел сохранить свое состояние в целом, в то время как многие французы потеряли все» (см.: «L'Année politique 1945», p. 159).

Таблица 10.1
Структура парижских состояний в 1872–1912 годах

	Недвижимые активы (жилые дома, здания, сельскохозяйственные земли)	В том числе: недвижимость в Париже	В том числе: недвижимость в провинции	Финансовые активы	В том числе: акции	В том числе: частные облигации	В том числе: государственные облигации	В том числе: другие финансовые активы (вклады, наличность)	Мебель, ценные предметы и т. д.
Структура имущества в целом									
1872	42%	29%	13%	56%	15%	19%	13%	9%	2%
1912	36%	25%	11%	62%	20%	19%	14%	9%	3%
Структура 1% самых крупных состояний									
1872	43%	30%	13%	55%	16%	16%	13%	10%	2%
1912	32%	22%	10%	65%	24%	19%	14%	8%	2%
Структура следующих 9% состояний									
1872	42%	27%	15%	56%	14%	22%	13%	7%	2%
1912	41%	30%	12%	55%	14%	18%	15%	9%	3%
Структура следующих 40% состояний									
1872	27%	1%	26%	62%	13%	25%	16%	9%	11%
1912	31%	7%	24%	58%	12%	14%	14%	18%	10%

Примечание. В 1912 году недвижимые активы представляли 36% от общего парижского имущества, финансовые активы — 62%, а ценные предметы — 3%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

что в 1950–1960-е годы концентрация неравенства вернется на уровень 1910 года. Также можно отметить, что неравенство в капитале вновь стало расти в 1970–1980-е годы, а значит, вполне вероятно, имеет место процесс наверстывания, протекающий еще медленнее, чем повышение соотношения между капиталом и доходом, и что имущественная концентрация автоматически вернется к уровню, достигнутому в прошлом.

Такое объяснение, основанное на представлении о том, что с 1945 года прошло слишком мало времени, отчасти справедливо. Но его недостаточно. Когда мы исследуем эволюцию доли верхней децили в иерархии доходов и в еще большей степени долю верхней центили (на которую приходилось около 60–70% от всего имущества во всех европейских странах в 1910 году и всего 20–30% в 2010 году), возникает впечатление, что потрясения 1914–1945 годов повлекли за собой структурные изменения, которые препятствуют полноценному возвращению имущественной концентрации к прежнему уровню. Проблема здесь заключается вовсе не в количестве. Как мы увидим в следующей главе, когда вернемся к вопросу, прозвучавшему в монологе Вотрена и касавшемуся уровня жизни, который позволяют обеспечить наследство и труд, разница между долей верхней децили в размере в 60–70% национального имущества и долей в размере в 20–30% довольно проста: в первом случае в доходах верхней децили явно преобладают высокие доходы, получаемые с наследственного капитала (речь идет об обществе рантье, описанном романистами XIX века); во втором случае высокие трудовые доходы более или менее уравновешивают высокие доходы с капитала (произошел переход к обществу менеджеров или по крайней мере к более сбалансированному обществу). Становление «имущественного среднего класса», на который в общей сложности приходится от четверти до трети национального имущества, а не от двадцатой до десятой его части (т. е. ненамного больше, чем беднейшая половина населения), представляет собой масштабное социальное изменение.

Так какие же структурные изменения, произошедшие между 1914 и 1945 годами и в целом в течение XX века по сравнению с предшествующими столетиями, привели к тому, что имущественная концентрация не может вернуться на прежний уровень, хотя частное имущество в своей совокупности к началу XXI века вновь обрело былое процветание? Самое естественное и важное объяснение заключается в том, что в течение минувшего столетия были введены значительные налоги на капитал и на получаемые с него доходы. Важно подчеркнуть тот факт, что очень высокая концентрация имущества, наблюдавшаяся в 1900–1910-е годы, стала результатом длительного исторического периода, не знавшего войн и крупных катастроф (по крайней мере в сравнении с ожесточенными конфликтами двадцатого столетия), а также — и это, возможно, основная причина — практически полного отсутствия налогов. До Первой мировой войны в большинстве стран не существовало никаких налогов на доходы с капитала или на прибыль компаний. В тех

редких случаях, когда они все-таки имелись, их ставки были очень низкими. Таким образом, существовали идеальные условия для накопления и передачи значительных состояний и для того, чтобы жить на доходы со своего имущества. В течение XX века появилось множество налогов на дивиденды, проценты, прибыль и арендные платежи, которые радикально изменили ситуацию.

Простоты ради можно принять, что средний уровень налогообложения на доходность капитала был очень близок к 0% вплоть до 1900–1910-х годов (в любом случае ниже 5%), затем в 1950–1980-е годы достиг в богатых странах примерно 30% и сохранился до 2000–2010-х годов, даже если в последнее время четко прослеживается тенденция к его снижению в условиях налоговой конкуренции между государствами, которую подстегивают прежде всего небольшие страны. Ставка налогообложения в размере 30%, которая приводит к сокращению доходности капитала, составлявшей 5% до уплаты налогов, до 3,5%, сама по себе оказывает серьезное влияние в долгосрочном плане, учитывая мультипликативную и кумулятивную логику, отличающую динамический процесс накопления и концентрации имущества. Используя описанные выше теоретические модели, можно показать, что если налоговая ставка в размере 30% применяется по отношению ко всем формам капитала, то ее может быть достаточно для того, чтобы объяснить сильное снижение концентрации имущества (а равно и историческое уменьшение доли верхней центили[357]).

Стоит подчеркнуть, что подобный налог приводит не к сокращению общего накопления имущества, а к структурному изменению долгосрочного распределения имущества между различными децилями в иерархии состояний. С точки зрения теоретической модели, как, впрочем, и с исторической точки зрения, повышение ставки налога на капитал с 0 до 30% (и снижение очищенной от налогов доходности капитала с 5 до 3,5%) в долгосрочном плане может не оказать никакого влияния на общий объем капитала по той простой причине, что снижение доли верхней центили в имуществе компенсируется ростом доли среднего класса. Именно это и произошло в XX веке; сегодня этот урок иногда забывают.

В этом отношении также необходимо учитывать развитие прогрессивного налогообложения в течение двадцатого столетия, т. е. налогов, ставка по которым выше как для самых высоких доходов и прежде всего для высоких доходов с капитала (по крайней мере так было до 1970–1980-х годов), так и для наследования самых крупных состояний. В XIX веке налоги на наследство был очень низкими: при переходе имущества от родителей к детям взималось всего 1–2%. Такой налог, разумеется, не оказывал сколько-нибудь заметного воздействия на процесс накопления имущества. Речь шла скорее о регистрационной пошлине, призванной защитить права собственности. Французский налог на наследство стал прогрессивным в 1901 году, однако самая высокая ставка, применявшаяся при переходе наследства по прямой линии, не превышала 5% (и каждый

357 См. техническое приложение.

год затрагивала всего лишь несколько десятков наследств). Такая ставка, которая взималась один раз за поколение, не могла существенно повлиять на имущественную концентрацию, что бы ни думали по этому поводу тогдашние владельцы собственности. Совсем иная ситуация складывается при ставке налога в 20–30% и даже больше, которая стала применяться при наследовании самых крупных состояний в большинстве богатых стран после военных, экономических и политических потрясений 1914–1945 годов. Вследствие этого каждое поколение должно было вести более скромный образ жизни и больше сберегать (или делать особенно прибыльные вложения) для того, чтобы семейное состояние росло так же быстро, как и средний доход в обществе. Иными словами, поддерживать свой статус в обществе стало сложнее. В то же время тем, кто начинал с более скромных позиций, стало проще добиваться успеха, например путем скупки предприятий или активов, продаваемых в момент перехода наследства. Простое моделирование показывает, что в долгосрочной перспективе прогрессивный налог на наследство может сильно снизить долю верхней центили в распределении имущества[358]. Разница в режимах наследования, применяемых в различных странах, также может помочь в объяснении различий между странами, например большей концентрации очень высоких доходов с капитала (которая, по-видимому, связана с большей концентрацией имущества), наблюдавшейся в Германии после Второй мировой войны. Налог на наследство, взимаемый при наследовании самых крупных состояний, как правило, не превышал там 15–20%, тогда как во Франции он зачастую достигал 30–40%[359].

Теоретические инструменты, такие как компьютерное моделирование, показывают, что эволюции роли этого налога может быть вполне достаточно для объяснения наблюдаемой эволюции и без привлечения других структурных изменений. Следует повторить, что сегодня имущественная концентрация намного ниже, чем в 1900–1910-е годы, но по-прежнему остается очень сильной: это означает, что нет никакой необходимости в совершенной и идеальной налоговой системе для того, чтобы прийти к такому результату и понять перемены, масштаб которых не стоит переоценивать.

Будет ли неравенство в XXI веке еще сильнее, чем в девятнадцатом? Учитывая множество различных эффектов и значительную неопределенность, связанную с подобным моделированием, вывод о том, что другие факторы не сыграли своей роли в этом процессе, был бы преувеличением. В рамках нашего анализа мы уже выяснили, что есть два фактора, которые никак не зависят от изменений в системе налогообложения и которые сыграли важную роль и могут иметь существенное значение и в будущем. Один из них состоит в вероятном небольшом

358 См. прежде всего: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX^e^ siècle. P. 396–403. См. также: *Он же.* Income inequality in France, 1901–1998.

359 См. моделирование, описанное в: *Dell F.* L'Allemagne inégale.... См. также: *Он же.* Top incomes in Germany over the 20th century // Journal of the European Economic Association. 2005.

снижении доли капитала и доходности капитала в долгосрочном плане. А второй заключается в том, что, несмотря на прогнозируемое замедление роста в XXI веке, темпы роста — по крайней мере его экономической составляющей, т. е. темпы роста производительности или, если точнее, темпы прогресса знаний и технологических изобретений, — в будущем будут заметно выше чрезвычайно низкого уровня, наблюдавшегося на протяжении основной части человеческой истории вплоть до XVIII века. Как показано на графике 10.11, расхождение между r и g в будущем, вполне вероятно, будет ниже, чем до XVIII века, как вследствие более низкой доходности (например, 4–4,5% вместо 4,5–5%), так и в результате более сильного роста (1–1,5% вместо 0,1–0,2%), даже если конкуренция между государствами приведет к полной отмене каких-либо налогов на капитал. Если полагаться на теоретическое моделирование, то это будет означать, что концентрация имущества, в том числе и в таких условиях, необязательно вернется к крайним показателям 1900–1910-х годов.

Однако повода для радости это не дает: во-первых, потому, что такая ситуация все равно приведет к очень сильному росту имущественного неравенства (доля среднего класса в национальном имуществе может сократиться примерно в два раза; совсем не факт, что это будет воспринято обществом как неизбежное зло), а во-вторых, потому, что точность таких теоретических моделей весьма относительна, и существуют другие силы, действующие в противоположном направлении, т. е. в сторону еще большего усиления концентрации капитала по сравнению с 1900–1910-ми годами. Речь идет прежде всего о вероятности отрицательного демографического роста (который может привести к тому, что темпы роста в XXI веке, особенно в богатых странах, окажутся ниже, чем в XIX веке, в результате чего имущество, накопленное в прошлом, может обрести невиданное прежде значение) и о возможной тенденции ко все большему усложнению рынка капитала, который будет становиться все более «совершенным» в понимании экономистов (напомним, что это означает, что получаемая доходность будет все меньше связана с личными качествами владельца капитала, а значит, противоречие с меритократическими ценностями будет нарастать, а логика неравенства, выраженная формулой $r > g$, будет усиливаться). В двенадцатой главе мы увидим, что финансовая глобализация все больше укрепляет связку между получаемой доходностью и изначальным размером вложений и что неравенство в доходности капитала представляет собой дополнительную силу расхождения, которая в XXI веке будет влиять на динамику распределения имущества в мировом масштабе и которая не может не вызывать серьезного беспокойства.

Подытожим: тот факт, что в начале XXI века концентрация собственности на капитал в европейских странах находится на заметно более низком уровне, чем в Прекрасную эпоху, в значительной степени является следствием стечения случайных событий (потрясений 1914–1945 годов) и специфических мер, касающихся прежде всего налогообложения капитала и получаемых с него доходов. Если произойдет окончательный отказ

375 от этих мер, есть серьезный риск восстановления имущественного неравенства в масштабах, схожих с уровнем, достигнутым в прошлом, и даже превышающих его при определенных условиях. В этой области ничего нельзя утверждать наверняка, и для того, чтобы продвинуться дальше в этом направлении, нам следует более непосредственно исследовать динамику наследования, а затем динамику имущества в мировом масштабе. Однако уже сейчас один вывод представляется очевидным: было бы иллюзией полагать, что в структуре современного роста или в законах рыночной экономики имеются силы сближения, которые естественным образом ведут к сокращению имущественного неравенства или к его гармоничной стабилизации.

ГЛАВА 11. ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА И НАСЛЕДСТВО В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Теперь мы знаем, что общий объем капитала в начале XXI века не сильно отличается от уровня XVIII века. Изменилась лишь его форма: прежде капитал был земельным, затем стал недвижимым, промышленным и финансовым. Мы также знаем, что имущественная концентрация остается очень сильной, хотя и не достигает уровня столетней давности и предшествующих столетий. Самая бедная половина населения по-прежнему не владеет ничем, зато сегодня существует имущественный средний класс, которому принадлежит от четверти до трети всего имущества, а 10% самых богатых владеют двумя третями имущества, а не девятью десятыми, как прежде. Мы также видели, что анализ траекторий доходности капитала и темпов роста, а также расхождения между r и g позволил выявить значительную часть этой эволюции и прежде всего кумулятивную логику, которая объясняет очень высокий уровень концентрации имущества, наблюдавшийся в истории.

Однако для лучшего понимания кумулятивной логики нам следует перейти к непосредственному изучению долгосрочной эволюции той роли, которую играли наследство, дарения и сбережения в формировании состояний. Это ключевой вопрос, потому что, в принципе, один и тот же уровень имущественной концентрации вполне может привести к складыванию совершенно разных ситуаций. Общий объем капитала вполне мог остаться неизменным, однако его природа полностью преобразилась, например потому, что произошел переход от полностью наследственного капитала к капиталу, сберегаемому в течение жизни на основе трудовых доходов. Часто это изменение объясняют увеличением продолжительности жизни, которое привело к структурному росту накопления капитала в ожидании выхода на пенсию. Как мы увидим, трансформация природы капитала на самом деле была намного менее значительной, чем иногда представляют, а в некоторых странах она и вовсе не произошла. По всей видимости, в XXI веке наследство будет играть значительную роль, сравнимую с той, которую оно играло в прошлом.

Из всего этого можно сделать следующий вывод. В условиях, когда доходность капитала на протяжении длительного времени заметно превышает темпы роста экономики, наследство, т. е. состояния, накопленные в прошлом, неизбежно будет преобладать над сбережениями, т. е. над состояниями, накапливаемыми в настоящем. С чисто логической точки зрения ситуация могла бы развиваться иначе, однако в этом направлении действуют очень мощные силы. Неравенство, выраженное формулой $r > g$, в определенном смысле означает, что прошлое склонно поглощать будущее: богатство, созданное в прошлом, автоматически растет без всякого приложения труда и быстрее, чем богатство, которое создано трудом и благодаря которому можно накапливать сбережения. В результате в долгосрочном плане неравенство, возникшее в прошлом, а значит, и наследство неизбежно обретает непропорциональное значение.

Поскольку двадцать первое столетие будет характеризоваться снижением роста (как демографического, так и экономического) и высокой доходностью капитала (в условиях ожесточенной конкуренции между странами за привлечение капиталов), наследство, безусловно, вновь обретет такое же значение, как и в XIX веке, по крайней мере в тех странах, где будет наблюдаться такая эволюция. Она уже отчетливо прослеживается во Франции и во многих европейских странах, где рост в последние десятилетия сильно сократился, и не столь выражена в Соединенных Штатах, прежде всего вследствие более устойчивого, чем в Европе, демографического роста. Однако если в начинающемся столетии рост снизится повсеместно, как предполагают основной сценарий ООН и некоторые собственно экономические прогнозы, то возвращение наследства на былые позиции, вполне вероятно, произойдет в масштабах всей планеты.

Тем не менее это не означает, что в XXI веке структура неравенства будет такой же, как в веке девятнадцатом. Во-первых, потому, что имущественная концентрация не достигает того же уровня (в настоящее время есть больше мелких и средних рантье и меньше очень крупных рантье). Во-вторых, потому, что иерархия трудовых доходов постепенно расширяется (вследствие роста значения прослойки топ-менеджеров). И, наконец, в-третьих, потому, что эти два фактора намного больше коррелируют друг с другом, чем в прошлом. В XXI веке можно быть и топ-менеджером, и «средним рантье»: новый меритократический порядок поощряет такое сочетание, разумеется в ущерб мелкому и среднему работнику, особенно если он также является мелким рантье.

Эволюция оборота наследства в долгосрочном плане. Начнем с самого начала. Во всех обществах существует два основных способа достичь благополучия: путем труда или за счет наследства[360]. Главный вопрос заключается в том, чтобы узнать, какой из этих двух способов обогащения более распространен и более эффективен для того, чтобы достичь верхних децилей и центилей в иерархии доходов и в уровне жизни.

Вотрен в монологе, который он произносит перед Растиньяком и который мы привели в седьмой главе, дает однозначный ответ: учебой и трудом невозможно добиться комфортной и элегантной жизни, поэтому единственная реалистичная стратегия заключается в женитьбе на мадмуазель Викторине, чтобы получить ее наследство. В данном исследовании одна из моих основных целей состоит в том, чтобы понять, насколько структура неравенства во французском обществе XIX века была похожа на мир, описанный Вотреном, и понять, как и почему эта реальность менялась в ходе истории.

Начать стоит с изучения долгосрочной эволюции ежегодного оборота наследства (в XIX и в начале XX века его иногда называли «аннуитетом наследства»), т. е. общей стоимости переданных в течение одного года наследств и дарений, выраженной в процентах к национальному доходу.

360 Мы исключаем кражи и ограбления, которые, впрочем, играли в истории некоторую роль. О частном присвоении природных ресурсов речь пойдет в следующей главе.

Так можно измерить значение того, что передается каждый год (а значит, объем накопленного в прошлом богатства, которым можно было овладеть в течение данного года), по сравнению с произведенными и полученными в течение того же года доходами (напомним, что трудовые доходы составляют около двух третей национального дохода, а доходы с капитала отчасти обеспечиваются наследством).

Мы исследуем пример Франции, информации по которой намного больше, затем изучим, как эта эволюция протекала в других европейских странах, и наконец рассмотрим ее, насколько это возможно, в мировом масштабе.

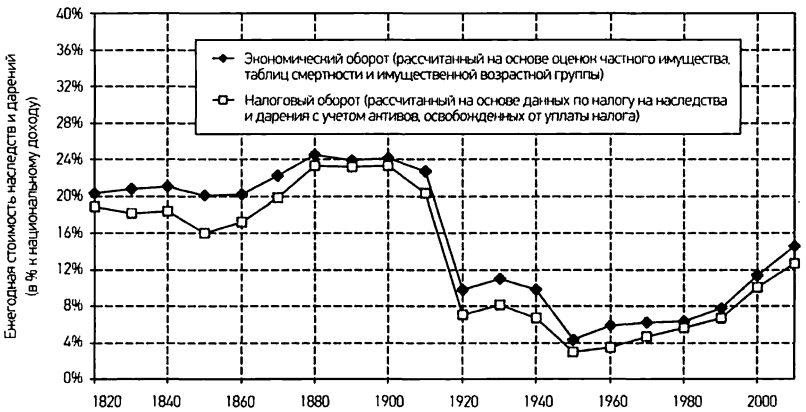
График 11.1 отражает эволюцию оборота наследства во Франции с 1820 по 2010 год[361]. Здесь обращают на себя внимание два факта. Прежде всего в XIX веке ежегодный оборот наследства был равен 20–25% национального дохода, а в конце столетия обозначилась тенденция к его повышению. Мы увидим, что для ежегодного оборота это очень высокий уровень, соответствующий ситуации, в которой практически весь объем имущества проистекает из наследства. В романах XIX века наследство присутствовало повсюду не только по прихоти писателей, в первую очередь Бальзака, который сам был отягощен долгами и был вынужден писать без остановки, чтобы расплатиться по ним. Это было обусловлено еще и тем, что наследство играло ключевую, основополагающую роль в обществе девятнадцатого столетия и в экономическом и социальном отношении. При этом его значение с течением времени не уменьшалось. Напротив, в 1900–1910-е годы, в Прекрасную эпоху, оборот наследства имел еще большее значение, чем в 1820-е годы — во времена Вотрена, Растиньяка и пансиона мадам Воке (около 25% национального дохода по сравнению с 20%).

Затем, в период между 1910-ми и 1950-ми годами, произошел впечатляющий обвал оборота наследства, за которым последовало планомерное повышение с 1950-х до 2000–2010-х годов, ускорившееся с 1980-х годов. Диапазон колебаний снижения и последующего повышения в течение минувшего столетия был очень велик. Ежегодный оборот наследства и дарений был относительно стабильным — в первом приближении и по сравнению с потрясениями, произошедшими впоследствии, — вплоть до Первой мировой войны. Затем резко, в пять-шесть раз, сократился в период между 1910-ми и 1950-ми годами (когда оборот наследства составлял всего 4–5% национального дохода), после чего увеличился в три-четыре раза с 1950-х до 2000–2010-х годов (когда он приблизился к 15% национального дохода).

Эволюция, отраженная на графике 11.1, свидетельствует о глубоких изменениях в реалиях наследства и их восприятия, а также в самой структуре неравенства. Как мы увидим, после потрясений 1914–1945 годов оборот наследства сжался в два раза сильнее, чем сократилось частное

361 Чтобы показать длительную эволюцию, мы сосредоточились на средних показателях за каждое десятилетие. Ежегодные данные доступны онлайн. Технические и методологические аспекты этого исследования подробнее изложены: *Piketty T.* On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050; сокращенная версия была опубликована в «Quarterly Journal of Economics» за 2011. Эти документы приведены в техническом приложении.

График 11.1
Ежегодный оборот наследства, выраженный в процентах к национальному доходу, во Франции в 1820–2010 годах



Примечание. Ежегодный оборот наследства составлял 20–25% национального дохода в XIX веке и накануне Первой мировой войны, затем упал до 5% в 1950-е годы и вырос до 15% в 2010 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

имущество. Это означает, что обвал наследства представляет собой феномен, который нельзя объяснить лишь обвалом имущества (хотя эти два процесса, разумеется, тесно связаны). Тем не менее мысль о том, что наступил конец наследства, оказала на коллективное восприятие намного более сильное впечатление, чем мысль о конце капитала. В 1950–1960-е годы наследства и дарения составляли лишь несколько пунктов национального дохода в год, поэтому было вполне логично предполагать, что наследство практически исчезло, а капитал не только стал играть меньшее значение, чем в прошлом, но и начал накапливаться сам по себе, благодаря сбережениям и личным усилиям. Несколько поколений выросли в этой реальности (стоит сказать, что в их восприятии она иногда приукрашивалась), прежде всего поколения бэби-бума, родившиеся в 1940–1950-е годы и все еще многочисленные в начале XXI века, и вполне естественно полагали, что отныне такое положение дел является нормой.

Напротив, более молодым поколениям, особенно тем, которые родились в 1970–1980-е годы, до определенной степени уже известно, что наследство будет иметь существенное значение в их жизни и в жизни их близких. Например, от того, получили они или нет крупные дарения, в значительной мере зависит, кто из них станет собственником, в каком возрасте, с каким супругом, где и в каком объеме; в любом случае зависимость эта сегодня намного более выражена, чем во времена поколения их родителей. Их профессиональная карьера, личная и семейная жизнь намного больше предопределяются наследством — или его отсутствием, — чем жизнь поколения бэби-бума. Однако возвращение наследства носит незавершенный характер и пока еще продолжается (уровень оборота наследства в 2000–2010-е годы находится посередине между нижней точкой,

достигнутой в 1950-е годы, и верхней точкой, на которой он находился в 1900–1910-е годы). На сегодняшний день оно не так сильно изменило восприятие, как предыдущий процесс, который по-прежнему преобладает в коллективном воображении. Однако в ближайшие десятилетия все может измениться.

Налоговый оборот и экономический оборот. Нужно сразу уточнить несколько аспектов, касающихся процессов, отраженных на графике 11.1. Прежде всего, очень важно включать дарения, т. е. передачу имущества, совершенную при жизни людей, иногда за несколько лет до смерти, иногда ранее, в оборот наследства, поскольку во Франции, как, впрочем, и во всех обществах, эта форма перехода имущества играла очень существенную роль в течение двух последних столетий. К тому же точное соотношение дарений и наследства сильно колебалось с течением времени, и потому исключение дарений чревато серьезным искажением анализа, а также пространственных и временных сравнений. К счастью, во Франции, в отличие от других стран, дарения регистрируются относительно точно (хотя они явно недооцениваются).

Кроме того, богатство французских исторических источников позволяет рассчитывать оборот наследства двумя разными способами, исходя из совершенно не зависимых друг от друга данных и методов. Благодаря этому мы можем констатировать очень высокую степень согласованности между двумя процессами, отраженными на графике 11.1 (которые мы обозначили как «налоговый оборот» и «экономический оборот»), что дает уверенность в надежности скорректированных таким образом исторических фактов. С другой стороны, это даст нам возможность лучше выявить и проанализировать различные силы, оказывавшие влияние на эти процессы[362].

В целом аннуитет наследства в данной стране можно рассчитать двумя способами. Можно либо исходить непосредственно из наблюдаемого оборота наследства и дарений (например, на основе налоговых данных: здесь мы это называем налоговым оборотом), либо на основе объема частного капитала подсчитать теоретический оборот передачи наследства, который с точки зрения логики имел место в течение данного года (здесь мы это называем экономическим оборотом). У каждого метода есть свои преимущества и недостатки. Первый из них более прямой, однако во многих странах налоговые данные слишком неполны для того, чтобы добиться с его помощью удовлетворительных результатов. Во Франции, как мы отмечали в предыдущей главе, система регистрации наследства и дарений была создана очень рано (она восходит ко временам Революции) и имеет очень широкий охват (она охватывает все случаи передачи имущества,

362 Дальнейшее изложение носит несколько более технический характер, чем текст предшествующих глав (хотя оно необходимо для понимания наблюдаемых процессов), и некоторые читатели, возможно, решат перелистать несколько страниц и перейти непосредственно к последствиям этих процессов и к анализу ситуации, складывающейся в XXI веке, в контексте монолога Вотрена и дилеммы Растиньяка.

в том числе и те, налоги с которых невелики или вообще отсутствуют, хотя есть исключения), благодаря чему налоговый метод здесь применим. Тем не менее налоговые данные необходимо корректировать для того, чтобы учесть некоторые небольшие переходы имущества, ускользающие от обязательного декларирования (и имеющие относительно небольшое значение), и рассчитать объем передачи имущества в виде активов, освобожденных от уплаты пошлины на наследство, таких как договоры о страховании жизни, которые получили широкое распространение в 1970–1980-е годы (и на которые сегодня приходится около шестой части от всего объема частного имущества во Франции).

Второй метод, или «экономический оборот», обладает тем преимуществом, что основывается на неналоговых данных, а значит, дает более полное представление о передаче имущества и не зависит от превратностей налогообложения и от стратегий уклонения от налогов в разных странах. Идеальное решение заключается в том, чтобы применять оба метода для изучения ситуации в конкретной стране. Более того, расхождение между двумя процессами, указанными на графике 11.1 (можно отметить, что экономический оборот всегда немного выше налогового), можно расценивать как оценку масштабов уклонения от налогов или недостатков системы регистрации перехода имущества. Это расхождение может быть обусловлено и другими причинами, в первую очередь дефектами различных имеющихся данных и используемого метода. В определенные периоды расхождение оказывается весьма значительным. Тем не менее долгосрочные процессы, которые нас интересуют в первую очередь в рамках данного исследования, полностью согласуются с обоими методами.

Три силы: иллюзия конца наследства. Главное преимущество подхода, основанного на экономическом обороте, заключается в том, что он дает целостное представление о трех силах, которые предопределяют оборот наследства и его эволюцию во всех странах.

В целом ежегодный экономический оборот наследства и дарений в пропорции к национальному доходу, который мы будем обозначать b_y, является произведением действия трех сил:

$$b_y = \mu \times m \times \beta,$$

где β — это соотношение между капиталом и доходом (или, вернее, соотношение между всем частным имуществом — а только оно может передаваться по наследству, в отличие от государственных активов, — и национальным доходом), m — это уровень смертности, а μ — это соотношение между средним размером имущества на момент смерти и средним имуществом живых.

Такое разложение является чисто бухгалтерским уравнением: оно по определению справедливо всегда, в любое время и в любом месте. Именно так мы рассчитали экономический оборот, показанный на графике 11.1. В разложении на три силы есть некоторая тавтология, однако,

на мой взгляд, эта тавтология полезна, поскольку позволяет внести ясность в исследование вопроса, который хотя и не пугает своей логической сложностью, но все же породил большую путаницу в прошлом.

Исследуем все три силы по порядку. Первая из них — это соотношение между капиталом и доходом β. Эта сила отражает очевидный факт: для того чтобы оборот наследственного имущества в данном обществе был высоким, общий объем частного богатства, которое может быть передано другому лицу, должен быть значительным.

Вторая сила, уровень смертности m, представляет собой столь же очевидный механизм. При прочих равных оборот наследства оказывается тем больше, чем выше уровень смертности. В обществе, где все жили бы вечно и где уровень смертности строго равнялся бы нулю, наследство исчезло бы; оборот наследства b_y также был бы равен нулю, вне зависимости от объема частного капитала β.

Третья сила — соотношение μ между средним уровнем богатства на момент смерти и средним уровнем богатства живых — также совершенно прозрачна[363].

Предположим, что размер среднего имущества умерших такой же, как и у всего населения в целом. В этом случае μ = 1, а оборот наследства b_y равен уровню смертности m, помноженному на соотношение между капиталом и доходом β. Например, если соотношение между капиталом и доходом β составляет 600% (объем частного имущества достигает шести лет национального дохода), а уровень смертности взрослого населения составляет 2% в год[364], то ежегодный оборот имущества автоматически будет равняться 12% национального дохода.

Если имущество умерших в среднем в два раза больше, чем имущество живых, т. е. если μ = 2, то ежегодный оборот наследства автоматически будет равен 24% национального дохода (опять-таки при β = 6 и m = 2%), т. е. будет находиться на том же уровне, что и в XIX и начале XX века.

Как видно, соотношение μ зависит от возраста собственников имущества. Чем больше повышается средний показатель имущества с увеличением возраста, тем выше становится соотношение μ и тем больше оказывается оборот наследства.

Напротив, если представить общество, где главная функция имущества заключается в обеспечении человека в пенсионном возрасте и где пожилые люди предпочитают потреблять на пенсии капитал, накопленный в течение активной жизни (например, посредством ежегодной ренты или «аннуитетов», выплачиваемых им пенсионными фондами или получаемых с отложенного на пенсию капитала и прекращающихся с их смертью),

363 Показатель μ был скорректирован для того, чтобы можно было учесть дарения, сделанные до смерти (см. ниже).

364 То есть если каждый год умирает один взрослый из пятидесяти. Поскольку несовершеннолетним, как правило, принадлежит очень мало имущества, то проще проводить разложение на основе уровня смертности среди взрослых (и определять μ также только на основе взрослых). Затем нужно сделать небольшую поправку для того, чтобы учесть имущество несовершеннолетних. См. техническое приложение.

в соответствии с чистой теорией «богатства жизненного цикла» (*life-cycle wealth*), разработанной в 1950–1960-е годы итало-американским экономистом Франко Модильяни, то соотношение μ будет равно нулю, поскольку каждый решает умереть без капитала или по крайней мере оставив очень скромный капитал. В этом крайнем случае при $\mu = 0$ наследство полностью исчезнет вне зависимости от значений показателей β и *m*. С чисто логической точки зрения можно представить себе мир, в котором частный капитал достигает значительных размеров (показатель β очень высок), однако наследство в основном принимает форму пенсионных фондов — или подобную форму богатства, перестающую существовать после смерти человека (*annuitized wealth* по-английски, «пожизненный доход» по-французски), в результате чего оборот наследства будет равен нулю или его показатель будет очень невелик. Теория Модильяни предлагает смягченную и одномерную картину социального неравенства, в которой неравенство в капитале представляет собой лишь перенесение во времени неравенства в труде (менеджеры накапливают больше резервов к пенсии, чем рабочие, однако и те и другие все равно потребят свой капитал к моменту смерти). Эта теория пользовалась большим успехом в течение Славного тридцатилетия, когда американская функционалистская социология, прежде всего в лице Толкотта Парсонса, говорила о мире среднего класса, в котором наследство практически полностью исчезнет[365]. Среди поколения бэби-бума она и по сей день очень популярна.

Разложение оборота наследства на три силы ($b_y = \mu \times m \times \beta$) важно еще и для рассмотрения наследства и его эволюции в историческом ключе, поскольку каждая из этих сил воплощает целый комплекс вполне обоснованных представлений и рассуждений, исходя из которых в послевоенные десятилетия, исполненные оптимизма, многие считали, что конец наследства или, по крайней мере, постепенное уменьшение его значения было логическим и естественным результатом исторического процесса. Однако, как мы увидим, это постепенное исчезновение вовсе не является необратимым, как ясно показывает опыт Франции, а отражающая его U-образная кривая на самом деле представляет собой результат сочетания трех U-образных кривых, по которым движутся силы μ, *m* и β. Кроме того, именно слияние этих трех сил воедино, произошедшее отчасти случайно, объясняет значительные масштабы общей эволюции и прежде всего чрезвычайно низкий уровень, которого оборот наследства достиг в 1950–1960-е годы и который породил представления об исчезновении наследства.

Во второй части книги мы подробно исследовали U-образную кривую, по которой менялось соотношение между капиталом и доходом β в целом. Оптимистические представления, связанные с этой силой, ясны и на первый взгляд полностью оправданы: в ходе истории наследство постепенно утрачивало свое значение просто потому, что утрачивало значение само имущество (или, точнее, не человеческое имущество, которым можно в полной мере владеть, обмениваться на рынке и передавать

365 Об этом см.: *Beckert J.* Inherited Wealth... P. 291.

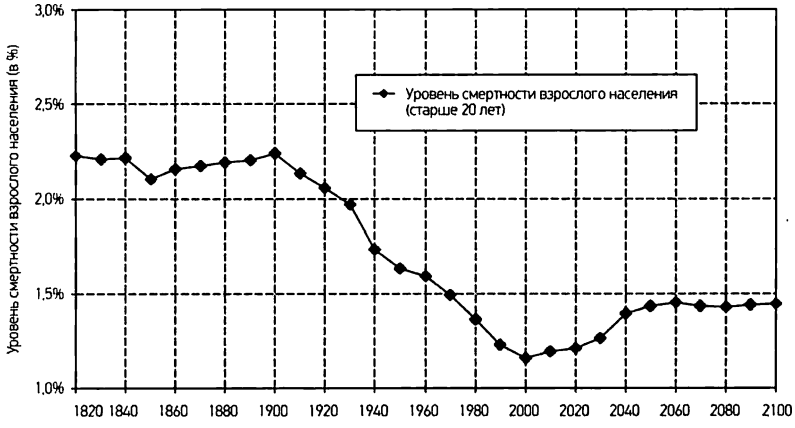
на основе права собственности). Эти оптимистические представления, совершенно оправданные с точки зрения логики, пропитывают всю современную теорию человеческого капитала (и в первую очередь работы Гэри Беккера), хотя она так и не была четко сформулирована[366]. Однако, как мы видели, ситуация развивалась иначе и приняла совершенно иные масштабы, чем это себе иногда представляют. Капитал, прежде бывший земельным, стал недвижимым, промышленным и финансовым, однако нисколько не потерял своей значимости, о чем свидетельствует тот факт, что в начале XXI веке соотношение между капиталом и доходом вернулось к исторически рекордному уровню, характерному для Прекрасной эпохи и для предшествующих веков.

По причинам, которые отчасти можно считать технологическими, капитал сегодня по-прежнему играет центральную роль в производственных процессах, а значит, и в общественной жизни. В наши дни, как и раньше, прежде чем начать производство, нужно выделить средства на оплату служебных помещений или оборудования, на осуществление различных материальных и нематериальных инвестиций и, разумеется, на оплату жилья. Прогресс человеческой квалификации и навыков в истории, безусловно, был очень значительным. Однако масштабы прогресса не человеческого капитала были сопоставимы, а значит, нет очевидных поводов, которые давали бы нам возможность надеяться на то, что наследство постепенно утратит свою роль.

Смертность в долгосрочном плане. Второй силой, которая могла бы предопределить естественный конец наследства, является увеличение продолжительности жизни за счет снижения уровня смертности m и перенесения во времени момента передачи наследства (его стали получать так поздно, что оно уже не имеет значения). Действительно, в долгосрочной перспективе сокращение уровня смертности представляет собой очевидный факт: в пропорции ко всему населению в обществе, где продолжительность жизни достигает 80 лет, умирают реже, чем в обществе, где она составляет 60 лет. При прочих равных, особенно при неизменных значениях β и μ, в обществе, в котором умирают реже в пропорции ко всему населению, общий объем наследства оказывается меньшим в соотношении с национальным доходом. Во Франции, как, впрочем, и во всех прочих странах, уровень смертности неуклонно снижался в ходе истории: он достигал 2,2%

366 Беккер никогда открыто не высказывал мысль о том, что повышение роли человеческого капитала привело к сокращению значения наследства, однако подспудно она часто прослеживается в его трудах. Так, он регулярно отмечал, что общество стало «более меритократическим», поскольку выросло значение образования (при этом никаких уточнений он не давал). Беккер также является автором теоретических моделей, в которых наследство позволяет родителям помочь менее одаренным детям, обладающим меньшим человеческим капиталом, а значит, способствует снижению неравенства. Однако, учитывая чрезвычайную вертикальную концентрацию наследства (верхняя дециль по-прежнему владеет более чем 60% имущества, которое можно передать по наследству, в то время как нижняя половина не владеет практически ничем), этот эффект горизонтального перераспределения среди богатых братьев и сестер (он, впрочем, плохо прослеживается по имеющимся данным, которыми Беккер практически не пользуется) не может перевесить чашу весов. См. техническое приложение.

График 11.2
Уровень смертности во Франции в 1820–2100 годах



Примечание. Уровень смертности во Франции упал в течение XX века (за счет увеличения продолжительности жизни) и должен немного вырасти в XXI веке (последствия бэби-бума).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

среди взрослого населения в XIX веке и планомерно снижался на протяжении всего XX века[367], в результате чего в 2000–2010-е годы он составлял 1,1–1,2%, т. е. в течение столетия упал почти вдвое (см. график 11.2).

Однако было бы серьезной логической ошибкой считать, что эта сила неизбежно приводит к постепенному исчезновению наследства. Прежде всего следует сказать, что во Франции в 2000–2010-е годы уровень смертности стал повышаться, и, согласно официальным демографическим прогнозам, это повышение будет продолжаться до 2040–2050-х годов, после чего смертность среди взрослых должна стабилизироваться на уровне 1,4–1,5%. Этот факт обусловлен тем, что наступило время, когда стали умирать представители поколения бэби-бума, более многочисленного, чем предшествующие поколения (но более или менее такого же по численности, как последующие[368]). Иными словами, бэби-бум и структурное повышение размеров поколений, к которому привел этот феномен во Франции, повлекли за собой временное, но очень сильное снижение смертности по той простой причине, что население выросло и стало более молодым. Прелесть французской демографии состоит в том, что она очень проста и позволяет ясно продемонстрировать основные последствия этого явления. В XIX веке

367 Разумеется, если исключить потери, связанные с войнами, которые здесь незаметны, т. е. на графике показаны средние показатели за десятилетие. Ежегодные серии см. в техническом приложении.

368 Ежегодно во Франции рождается около 800 тысяч человек (от 750 до 850 тысяч; никакой тенденции к выходу за эти пределы ни в одну, ни в другую сторону не наблюдается) с конца 1940-х до начала 2010-х годов, и, согласно официальным прогнозам, эти цифры сохранятся на протяжении всего XXI века. В XIX веке количество рождений приближалось к одному миллиону, однако, учитывая высокий уровень детской смертности, размер поколений, достигавших взрослого возраста, практически не изменился с конца XVIII века, если исключить сильное снижение в годы войн и в межвоенный период. См. техническое приложение.

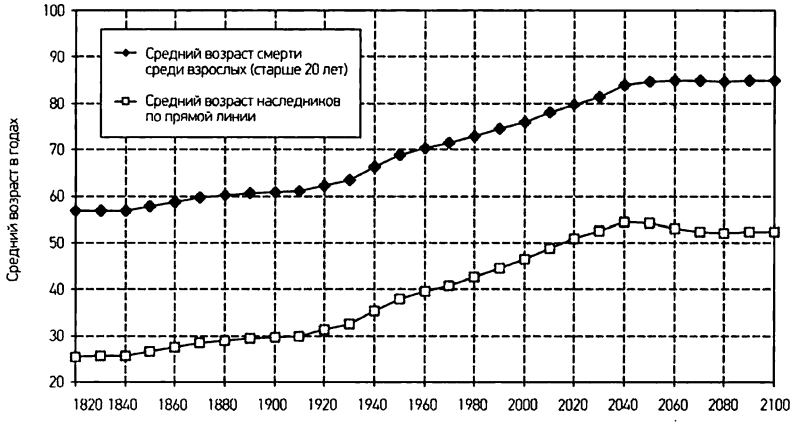
население было практически неизменным, а продолжительность жизни составляла около 60 лет, т. е. продолжительность взрослой жизни едва превышала 40 лет: это означает, что уровень смертности был близок к 1/40, а именно составлял 2,2%. В XXI веке, согласно официальным прогнозам, численность населения снова стабилизируется, продолжительность жизни достигнет 85 лет, а продолжительность взрослой жизни — 65 лет. Это означает, что уровень смертности при неизменной численности населения составит около 1/65, а именно 1,4–1,5%, если учитывать небольшой демографический рост. В долгосрочном плане в такой развитой стране с практически не растущим населением, как Франция (где рост населения обеспечивается в основном за счет старения), снижение уровня взрослой смертности составляет около трети.

Повышение уровня смертности в период между 2000–2010-ми и 2040–2050-ми годами, обусловленное тем, что относительно многочисленное поколение бэби-бума достигнет возраста смерти, безусловно, носит чисто автоматический характер, однако имеет важное значение. Отчасти именно этим объясняется, почему оборот наследства находился на относительно низком уровне во второй половине XX века и почему его повышение в ближайшие десятилетия будет существенным. С этой точки зрения Франция не является страной, в которой этот феномен приобретет наиболее массовые масштабы. В тех европейских странах, где население стало существенно снижаться или где этот процесс скоро начнется, особенно в Германии, Италии и Испании, а также в Японии, этот феномен в первой половине XXI века приведет к намного более значительному росту уровня смертности среди взрослых, чем во Франции, и автоматически повлечет за собой сильное увеличение объемов имущества, передаваемого по наследству. Старение населения смещает смерть во времени, но не устраняет ее: лишь сильное и постоянное увеличение численности поколений обеспечивает длительное сокращение уровня смертности и значения наследства. Однако если старение сопровождается стабилизацией численности поколений, как это происходит во Франции, или даже снижением их численности, как это происходит во многих богатых странах, то создаются все условия для того, чтобы оборот наследства достиг очень высокого уровня. В экстремальном случае страны, где численность возрастных групп сокращается вдвое с каждым поколением (потому что каждая пара решает иметь только одного ребенка), уровень смертности, а значит, и оборот наследства может вырасти до невиданных прежде размеров. Напротив, в стране, где численность возрастных групп с каждым поколением возрастает в два раза, как это было в различных частях света в XX веке и как это происходит и сейчас, например в Африке, уровень смертности падает до очень низкого уровня и наследство имеет мало значения — при прочих равных, разумеется.

Богатство стареет вместе с населением: эффект μ x *m*. Теперь мы оставим в стороне эти последствия, которые хоть и важны, но носят временный характер — если, конечно, не принимать в расчет, что население

Земли будет бесконечно большим или бесконечно малым на протяжении длительного времени, — и связаны с колебанием численности поколений, и перейдем к очень долгосрочной перспективе, в рамках которой численность поколений чисто гипотетически должна оставаться стабильной. Как увеличение продолжительности жизни на самом деле влияет на значение наследства в том или ином обществе? Конечно, рост продолжительности жизни сокращает уровень смертности. Во Франции, где в XXI веке люди будут умирать в среднем в возрасте 80–85 лет, смертность среди взрослого населения стабилизируется на уровне 1,5% в год, тогда как в XIX веке, когда умирали в среднем в 60 лет, она составляла 2,2%. Увеличение среднего возраста смерти автоматически привело к повышению среднего возраста получения наследства. В XIX веке наследство получали в среднем в возрасте 30 лет; в XXI веке его будут чаще получать ближе к 50 годам. Как следует из графика 11.3, расхождение между средним возрастом смерти и возрастом получения наследства по-прежнему составляет около 30 лет по той простой причине, что средний возраст, когда родители заводят детей, — часто это называют «длительностью поколений» — в долгосрочной перспективе установился на уровне 30 лет (впрочем, в начале XXI века отмечается небольшое его увеличение).

График 11.3
Средний возраст смерти и получения наследства во Франции в 1820–2100 годах



Примечание. В течение XX века средний возраст смерти увеличился с 60 до 80 лет, а средний возраст получения наследства — с 30 до 50 лет.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Однако если люди умирают и получают наследство позже, то означает ли это, что наследство утрачивает свое значение? Необязательно: во-первых, потому, что увеличение числа дарений отчасти компенсировало этот эффект, как мы увидим ниже; во-вторых, потому, что хотя наследство теперь получают позже, речь идет о более крупных суммах, поскольку в стареющем обществе имущество также обнаруживает тенденцию

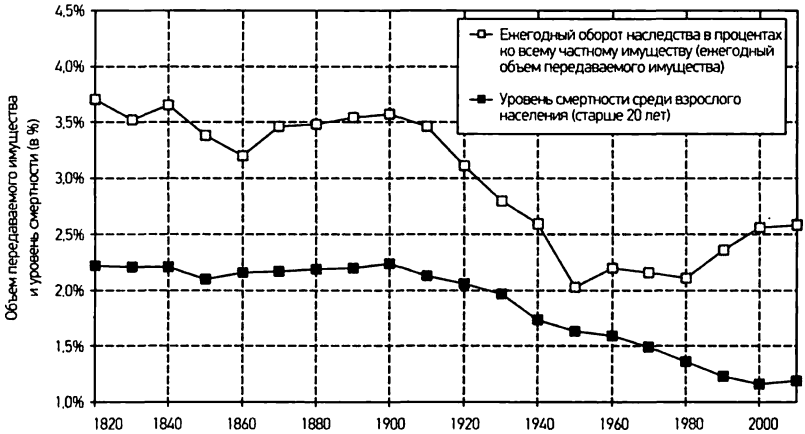
к старению. Иными словами, необратимая в долгосрочной перспективе тенденция к снижению уровня смертности может компенсироваться носящим столь же структурный характер увеличением относительного богатства пожилых людей, в результате чего произведение показателей $\mu \times m$ остается неизменным или, по крайней мере, снижается намного меньше, чем можно было бы себе представить. Именно это и произошло во Франции: соотношение μ между средним размером имущества к моменту смерти и средним размером имущества живых сильно выросло с 1950–1960-х годов, а постепенное старение состояний в значительной степени объясняет феномен возвращения наследства, который можно наблюдать в последние десятилетия.

Мы можем констатировать, что произведение $\mu \times m$, которое по определению измеряет ежегодный объем передаваемого имущества (т. е. оборот наследства, выраженный в процентах ко всему частному имуществу), стало отчетливо повышаться в течение последних десятилетий, несмотря на постоянное снижение уровня смертности, как ясно показывает график 11.4. Ежегодный объем передаваемого имущества, который экономисты XIX и начала XX века называли «уровнем деволюции наследства», оставался относительно стабильным с 1820-х по 1910-е годы и составлял 3,3–3,5%, т. е. около 1/30. В те времена бытовало обыкновение говорить, что наследство передается в среднем один раз в 30 лет, т. е. один раз за поколение. Такое видение тогдашних реалий было упрощенным и несколько статичным, однако отчасти оправданным[369]. В период с 1910 по 1950 год ежегодный объем передаваемого имущества снизился до 2%, а затем стал планомерно повышаться и в 2000–2010-е годы превысил 2,5%.

Если обобщить вышесказанное, то можно отметить, что в стареющем обществе, конечно, наследство получают все позже и позже, однако это, в свою очередь, компенсируется старением богатства. В этом смысле общество, где умирают все позже, сильно отличается от общества, где не умирают вовсе и где наследство просто исчезает. Увеличение продолжительности жизни несколько смещает все события человеческой жизни: люди дольше учатся, позже начинают работать, позже получают наследство, отправляются на пенсию и умирают, однако вовсе не обязательно меняет относительное значение наследства и трудовых доходов или, по крайней мере, меняет намного меньше, чем это иногда представляют. Тот факт, что теперь наследство достается позже, разумеется, заставляет наследника выбирать себе профессию чаще, чем прежде. Однако это компенсируется более значительным объемом наследственного состояния, тем более что

369 Теория «уровня деволюции наследства» была особенно популярна во Франции в 1880–1910-е годы и нашла отражение прежде всего в работах Фовиля, Кольсона и Левассера, которые с удовлетворением отмечали, что их оценки национального имущества (полученные путем инвентаризации активов) приблизительно в 30 раз превосходили ежегодный аннуитет наследства. Этот метод, который иногда называют «estate multiplier» («мультипликатор наследства»), также использовался в Великобритании, прежде всего Гиффеном, хотя британские экономисты, располагавшие меньшим объемом данных по наследству, предпочитали опираться на оборот доходов с капитала, рассчитанный на основе шедулярного подоходного налога.

График 11.4
Оборот наследства и уровень смертности во Франции в 1820–2010 годах



Примечание. В течение XX века средний возраст смерти увеличился с 60 до 80 лет, а средний возраст получения наследства — с 30 до 50 лет.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

оно может принимать форму дарения, совершаемого раньше. В любом случае речь скорее идет о разнице в степени, чем о цивилизационном переломе, как это иногда изображают.

Богатство мертвых, богатство живых. Есть смысл подробнее исследовать историческую эволюцию соотношения μ между средним богатством покойных и живых, которую мы отразили на графике 11.5. Прежде всего можно отметить, что во Франции в течение последних двух столетий, т. е. с 1820-х до 2010-х годов, покойные всегда были — в среднем — богаче, чем живые. Соотношение μ всегда было выше 100%, и, как правило, намного превышало 100%, за исключением послевоенного периода, т. е. 1940–1950-х годов, когда соотношение, рассчитанное без учета дарений, совершенных до смерти, было чуть ниже 100%. Напомним, что, согласно теории жизненного цикла, столь дорогой сердцу Модильяни, имущество должно накапливаться прежде всего для пенсии, особенно в стареющих обществах, в результате чего пожилые люди должны были бы потреблять основную долю своих запасов на исходе лет и умирать, имея лишь немного имущества или не имея его вовсе. Так выглядит знаменитый «треугольник Модильяни», который преподают всем студентам-экономистам и согласно которому с возрастом имущество каждого человека сначала увеличивается по мере того, как он откладывает средства в течение активной жизни. Это означает, что соотношение μ должно равняться 0% или быть очень невысоким, — в любом случае оно должно быть ниже 100%. Меньшее, что можно сказать, это то, что данная теория капитала и его эволюции в развитых обществах, изначально кажущаяся достоверной (чем больше общество стареет, тем больше население накапливает для последних лет своей жизни и тем больше людей умирает, имея небольшое имущество), не дает удовлетворитель-

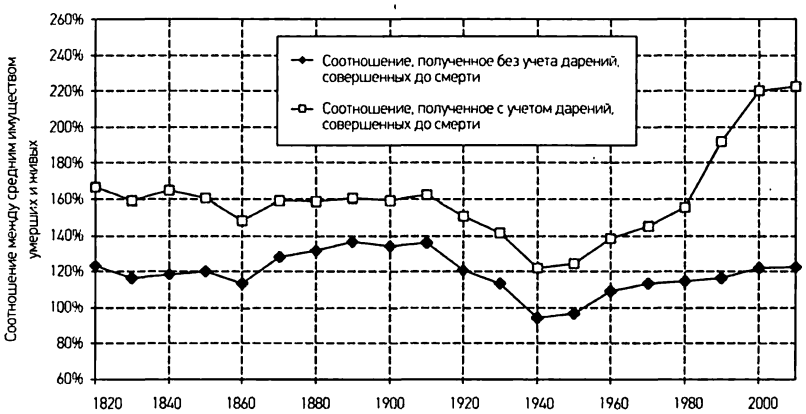
ного объяснения наблюдаемым фактам. Очевидно, что сбережения, откладываемые на пенсию, являются лишь одной из причин, причем не самой важной, по которой люди накапливают имущество: желание сохранить и передать семейный капитал всегда играло ключевую роль. На практике во Франции различные формы пожизненного дохода (*annuitized wealth*), которые нельзя передать потомкам, составляют менее 5% частного имущества. Эта доля повышается максимум до 15–20% в англосаксонских странах, где пенсионные фонды более развиты, что является существенным показателем, однако недостаточным для радикального изменения наследственной функции имущества (тем более что ничто не указывает на то, что богатство жизненного цикла заменяет передаваемое богатство: оно вполне может к нему прибавляться; мы к этому вернемся[370]). Конечно, очень сложно сказать, как изменилась бы структура имущественного накопления в течение XX века, если бы не возникли государственные распределительные пенсионные системы, которые позволили обеспечить удовлетворительный уровень жизни подавляющему большинству пенсионеров и оказались намного более надежными и эгалитарными, чем финансовые сбережения, сгоревшие в результате войн. Вероятно, в отсутствие этих систем общий уровень имущественного накопления (выраженный соотношением между капиталом и доходом) в начале XXI века достиг бы еще более высокого уровня[371]. Однако в действительности сегодня соотношение между капиталом и доходом находится примерно на том же уровне, что и в Прекрасную эпоху (когда потребность в накоплении средств на пенсию была намного более ограниченной, учитывая тогдашнюю продолжительность жизни), а доля пожизненного дохода в общем имуществе лишь ненамного превышает уровень столетней давности.

Также можно отметить значение, которое имели дарения на протяжении двух последних столетий, и их впечатляющий взлет в течение последних десятилетий. Общая стоимость ежегодно совершаемых дарений составляла около 30–40% от стоимости наследства в 1820–1860-е годы (в ту эпоху они зачастую принимали форму приданого, т. е. дарения, которое получали супруги во время свадьбы и использование которого часто было ограничено, что прописывалось в брачном контракте). В период с 1870-х до 1960-х годов стоимость дарений немного сократилась и стабилизировалась на уровне 20–30% от объема наследства, после чего начала заметно

370 На практике эти две формы богатства часто смешиваются в одних и тех же долгосрочных финансовых продуктах (что отражает разнообразные мотивы их владельцев). Во Франции договоры о страховании жизни могут включать в себя часть капитала, которая может быть передана детям, и другую часть — как правило, очень небольшую, — которая представляет собой своего рода ежегодную ренту (ее выплата прекращается со смертью владельца). В Великобритании и в США различные виды капитала, откладываемого на пенсию, и пенсионные фонды все чаще включают в себя часть, которую можно выкупить и передать по наследству.

371 Согласно расхожему выражению, распределительная пенсия — это «имущество тех, у кого нет имущества». В четвертой части книги (в тринадцатой главе) мы вернемся к анализу различных пенсионных систем.

График 11.5
Соотношение между средним имуществом на момент смерти и средним имуществом живых во Франции в 1820–2010 годах



Примечание. В 2000–2010-е годы средний объем имущества умерших на 20% выше, чем средний размер имущества живых, без учета дарений, совершенных до смерти, и в два раза выше, если их учитывать.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

повышаться и достигла 40% в 1980-е годы, 60% в 1990-е годы и более 80% в 2000–2010-е годы. В начале XXI века капитал, передаваемый в качестве дарения, почти сравнялся по объему с наследством. На дарения приходится около половины современного оборота наследства, а значит, очень важно их учитывать. Если бы мы не стали принимать во внимание дарения, совершенные до смерти, то оказалось бы, что в 2000–2010-е годы среднее имущество на момент смерти всего на 20% больше, чем среднее имущество живых. Однако это лишь следствие того факта, что покойные уже передали около половины своих активов. Если включить в имущество покойных дарения, совершенные до их смерти, то скорректированное таким образом соотношение μ превзойдет 220%: их скорректированное имущество более чем в два раза выше, чем имущество живых. Мы имеем дело с настоящим золотым веком дарений, который носит еще более масштабный характер, чем в девятнадцатом столетии.

Интересно отметить, что дарения и сегодня, и в XIX веке в массе своей совершаются в пользу детей, часто в виде вложений в недвижимость, и осуществляются в среднем за 10 лет до смерти дарителя (это расхождение также относительно устойчиво во времени). Таким образом, растущее значение дарений начиная с 1970–1980-х годов позволяет несколько снизить средний возраст получателя. В 2000–2010-е годы средний возраст получения наследства приближается к 45–50 годам, тогда как средний возраст получения дарений составляет примерно 35–40 лет, вследствие чего расхождение с ситуацией, имевшей место в XIX и начале XX века, не столь значительно, как следует из графика 11.3[372]. Самое убедительное объяснение этого постепенного взлета дарений,

372 Подробные данные по этому вопросу см.: *Piketty T.* On the long-run evolution of inheritance.

начавшегося в 1970–1980-е годы, задолго до введения налоговых стимулов (которые относятся к 1990–2000-м годам), заключается в том, что родители, располагающие средствами, постепенно осознали, что ввиду увеличения продолжительности жизни будет разумнее обеспечить своим детям доступ к наследству в возрасте 35–40 лет, а не в 45–50 или даже еще позже. В любом случае, каким бы ни было точное значение различных возможных объяснений, факт заключается в том, что новый золотой век дарений, который мы можем обнаружить и в других европейских странах, прежде всего в Германии, является одной из ключевых составляющих возвращения наследства.

Пятидесятилетние и восьмидесятилетние: возраст и богатство в Прекрасную эпоху. Чтобы лучше понять динамику накопления имущества и подробные данные, которые мы привлекли для расчета коэффициента μ, будет полезно исследовать эволюцию среднего размера имущества в зависимости от возраста. В таблице 11.1 мы указали возрастные группы для некоторых лет в период с 1820 по 2010 год[373]. Поразительнее всего в этой таблице выглядит старение богатства на протяжении всего XIX века по мере того, как возрастала имущественная концентрация. В 1820 году пожилые люди в среднем были лишь немного богаче пятидесятилетних (которых мы выбрали в качестве референтной группы): шестидесятилетние были богаче на 34%, а восьмидесятилетние — на 53%. Однако затем это расхождение постоянно увеличивалось. В 1900–1910-е годы среднее имущество, принадлежавшее шестидесяти- и семидесятилетним, было примерно на 60–80% больше, чем имущество пятидесятилетних, а восьмидесятилетние были богаче в два с половиной раза. Добавим, что речь идет о среднем показателе для всей Франции. Если ограничиться только Парижем, где были сосредоточены самые крупные состояния, то контраст окажется еще более резким. Накануне Первой мировой войны парижские состояния все больше старели: семидесяти- и восьмидесятилетние были богаче пятидесятилетних в среднем в три раза и даже более чем в четыре раза[374]. Разумеется, большинство пожилых людей умирало, не имея никакого имущества, а отсутствие пенсионной системы лишь усугубляло бедность стариков. Однако в рамках имущего меньшинства старение богатства просто поражает (здесь поневоле вспоминается пожилая дама из «Котов-аристократов»). Очевидно, что впечатляющее обогащение восьмидесятилетних не было обусловлено трудовыми доходами или предпринимательской деятельностью: трудно поверить в то, что они каждое утро начинали с создания очередного стартапа.

373 Полные ежегодные данные доступны онлайн.

374 Уточним, что в этих расчетах учитывается довольно существенная поправка на разницу в смертности (т. е. на тот факт, что богатые люди в среднем живут дольше), которая является важным феноменом, но не служит объяснением положения описанной здесь возрастной группы. См. техническое приложение.

Таблица 11.1
Имущественные группы по возрасту во Франции в 1820–2010 годах

Средний размер имущества возрастной группы (в % к среднему имуществу группы 50–59 лет)	20–29 лет	30–39 лет	40–49 лет	50–59 лет	60–69 лет	70–79 лет	80 лет и старше
1820	29%	37%	47%	100%	134%	148%	153%
1850	28%	37%	52%	100%	128%	144%	142%
1880	30%	39%	61%	100%	148%	166%	220%
1902	26%	57%	65%	100%	172%	176%	238%
1912	23%	54%	72%	100%	158%	178%	257%
1931	22%	59%	77%	100%	123%	137%	143%
1947	23%	52%	77%	100%	99%	76%	62%
1960	28%	52%	74%	100%	110%	101%	87%
1984	19%	55%	83%	100%	118%	113%	105%
2000	19%	46%	66%	100%	122%	121%	118%
2010	25%	42%	74%	100%	111%	106%	134%

Примечание. В 1820 году среднее имущество людей в возрасте от 60 до 69 лет было на 34% больше, чем имущество людей в возрасте от 50 до 59 лет, а имущество людей старше 80 лет было больше на 53%. Источники см. в: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Этот факт поразителен, с одной стороны, тем, что объясняет высокий уровень соотношения μ между средним имуществом на момент смерти и имуществом живых в Прекрасную эпоху (а значит, и масштаб оборота наследства), а с другой стороны, тем, что он дает нам довольно точное представление об экономическом процессе. Индивидуальные данные, которыми мы располагаем, в этом отношении совершенно ясны: очень сильный рост состояния в пожилом возрасте, который наблюдался на рубеже XIX–XX веков, был автоматическим следствием неравенства, выраженного формулой $r > g$, и объяснялся вытекающей из него кумулятивной и мультипликативной логикой. Так, пожилые люди, владевшие самыми крупными состояниями, часто располагали такими высокими доходами с капитала, которые превышали уровень, необходимый для поддержания их уровня жизни. Предположим, что они получали доходность в 5%, потребляли две пятых и вновь вкладывали три пятых. В этом случае их имущество росло на 3% в год, и к 85 годам они становились более чем в два раза богаче, чем были в 60 лет. Речь идет о простом, но очень мощном механизме, который отлично объясняет наблюдаемые факты, однако нужно учитывать, что владельцы самых крупных состояний могли сберегать намного больше трех пятых от полученной доходности (что усиливало процесс расхождения в размерах имущества в пожилом возрасте) и что общий рост среднего дохода и среднего имущества не был строго равен нулю (он составлял около 1% год, что слегка смягчает этот процесс).

Исследование динамики накопления и концентрации имущества во Франции и особенно в Париже в период с 1870 по 1914 год поучительно

для наших дней и для будущего. Имеющиеся данные чрезвычайно подробны и надежны и позволяют нам четко ее проследить; кроме того, этот период стал временем первой торговой и финансовой глобализации. Ее отличительными чертами стали современные диверсифицированные рынки капитала и сложные портфели, которые состояли из различных видов инвестиций с непостоянным доходом, осуществляемых во Франции и за рубежом, в государственные и частные ценные бумаги. Конечно, экономический рост составлял всего 1–1,5% в год, однако, как мы уже видели, на самом деле эти темпы довольно существенны, если рассматривать их в масштабах поколений или в очень долгосрочной исторической перспективе. Речь ни в коей мере не идет о статичном обществе, основанном на земельном капитале. В эти времена появилось множество технических и промышленных новинок — автомобили, электричество, кинематограф и т. д., многие из которых были изобретены во Франции, по крайней мере отчасти. В период с 1870 по 1914 год далеко не все французские состояния, принадлежавшие пятидесяти- или шестидесятилетним, были наследственными: напротив, значительная часть промышленных и финансовых состояний были накоплены благодаря предпринимательской деятельности.

Тем не менее преобладающая динамика, которой в конечном итоге и обуславливается имущественная концентрация, автоматически проистекает из неравенства, выраженного формулой $r > g$. Вне зависимости от того, унаследовали свое состояние пятидесяти- и шестидесятилетние или заработали его сами, выше определенного предела капитал обнаруживает тенденцию к самовоспроизводству и к безграничному накоплению. Логика $r > g$ подразумевает, что предприниматель всегда склонен превращаться в рантье: либо несколько позже (эта проблема становится ключевой по мере того, как растет продолжительность жизни: если хорошие идеи приходят человеку в 30 или 40 лет, это не означает, что они будут ему приходить и в 70, и в 80 лет, однако зачастую имущество продолжает расти само по себе), либо в течение следующего поколения. Каким бы предпринимательским динамизмом и изобретательностью в области промышленности ни обладала французская экономическая элита XIX века и Прекрасной эпохи, ключевой факт заключается в том, что их усилия и действия привели лишь к укреплению и увековечиванию общества рантье: в значительной степени это произошло без их ведома и стало следствием логики $r > g$.

Омоложение состояний в результате войн. Этот самоподдерживающийся механизм рухнул вследствие жестоких потрясений, выпавших на долю капиталов, доходов с них и их владельцев в течение 1914–1945 годов. Войны привели к сильному омоложению состояний. Это отчетливо видно на графике 11.5: в 1940–1950-е годы в первый — и, на сегодняшний день, единственный — раз средний размер имущества на момент смерти оказался ниже имущества живых. Это обнаруживается еще яснее, когда мы подробно исследуем возрастные группы (см. таблицу 11.1). В 1912 году, накануне Первой мировой войны, восьмидесятилетние были в два с половиной раза богаче пятидесятилетних. В 1931 году они были богаче всего

на 40%. А в 1947 году состоятельнее были пятидесятилетние: в обществе, где имущество в целом действительно сократилось до очень низкого уровня, пятидесятилетние стали богаче восьмидесятилетних на 50%. Еще оскорбительнее для последних было то, что в 1947 году они уступали по объему имущества даже сорокалетним: это была эпоха, когда все прежние истины были поставлены под сомнение. После окончания Второй мировой войны возрастные группы по имуществу расположились по U-образной кривой (сначала растущей, затем убывающей по мере увеличения возраста, причем в верхней точке оказалась группа в возрасте от 50 до 59 лет; эта кривая была очень похожа на «треугольник Модильяни», с той существенной разницей, что она не опускалась до нуля в самых старших возрастных группах), тогда как в XIX веке и накануне Первой мировой войны кривая непрерывно возрастала.

Впечатляющее омоложение состояний объясняется просто. Как мы видели во второй части книги, многочисленные потрясения 1914–1945 годов — инфляция, разрушения, банкротства, экспроприации и т. д. — затронули все состояния, в результате чего соотношение между капиталом и доходом сильно уменьшилось. Можно было бы подумать, что эти потрясения затронули все состояния в равной степени, а значит, распределение имущества по возрастным группам осталось неизменным. Однако разница состояла в том, что молодым поколениям, которым было особо нечего терять, было проще оправиться от этих потрясений, чем пожилым. У того, кому в 1940 году было 60 лет и кто потерял все свое имущество во время бомбежки, или из-за банкротства, или же в результате экспроприации, было мало шансов восстановить утраченное: скорее всего он умер в 1950–1960-е годы, в возрасте 70 или 80 лет, не имея практически ничего, что можно было бы передать. Напротив, человек, которому в 1940 году было 30 лет и который потерял всю свою собственность, чья стоимость наверняка была невелика, после войны располагал достаточным временем для накопления имущества, и к 1950–1960-м годам он вполне мог быть богаче в свои 40 лет, чем наш семидесятилетний старик. Война вернула в нулевое — или почти нулевое — положение счетчики имущественного накопления и автоматически привела к сильному омоложению состояний. В этом смысле в XX веке именно войны уничтожили прошлое и создали иллюзию структурного преодоления капитализма.

Это ключевое объяснение причин, по которым в послевоенные десятилетия оборот наследства опустился до чрезвычайно низкого уровня. Тем, кто должен был получить наследство в 1950–1960-е годы, доставалось не так много, потому что у их родителей не было достаточно времени, чтобы оправиться от потрясений предшествующих десятилетий, и они умирали, оставляя совсем немного имущества.

Это позволяет понять прежде всего то, почему обвал оборота наследства оказался еще более масштабным, чем обвал стоимости имущества, превзойдя его в два раза. Как мы видели во второй части книги, общий объем частного имущества уменьшился более чем в три раза в период

с 1910-х по 1950-е годы: объем частного капитала сократился с семи лет национального дохода до всего двух-двух с половиной лет (см. третью главу, график 3.6). Что же касается ежегодного оборота наследства, то он сократился в шесть раз — с 25% национального дохода накануне Первой мировой войны до всего 4–5% национального дохода в 1950-е годы (см. график 11.1).

Однако ключевой факт состоит в том, что эта ситуация длится не так долго. «Капитализм восстановления» был лишь временным этапом, а не структурным преодолением, каким его иногда изображали. В 1950–1960-е годы по мере того, как капитал снова стал накапливаться, а соотношение между капиталом и доходом β начало расти, состояния вновь стали стареть, вследствие чего соотношение μ между средним имуществом на момент смерти и имуществом живых также увеличилось. Возвращение имущества происходило наряду с его старением и подготавливало еще более мощное возвращение наследства. В 1960 году ситуация 1947 года была не более чем воспоминанием: шестидесятилетние и семидесятилетние ненамного превосходили пятидесятилетних (см. таблицу 11.1). В 1980-е годы настал час восьмидесятилетних. Их имущество постоянно росло в 1990–2000-е годы. В 2010 году среднее имущество восьмидесятилетних было на 30% больше, чем имущество пятидесятилетних. Если включить в имущество различных групп дарения, совершенные до смерти (что не было сделано в таблице 11.1), то окажется, что имущество этой группы в 2000–2010-е годы росло намного быстрее: приблизительно в таких же пропорциях, что и в 1900–1910-е годы (среднее имущество группы от 70 до 79 лет и группы от 80 лет и старше вдвое превышает имущество группы от 50 до 59 лет), с той лишь разницей, что большая часть смертей сегодня происходит в более пожилом возрасте, вследствие чего соотношение μ оказывается заметно более высоким (см. график 11.5).

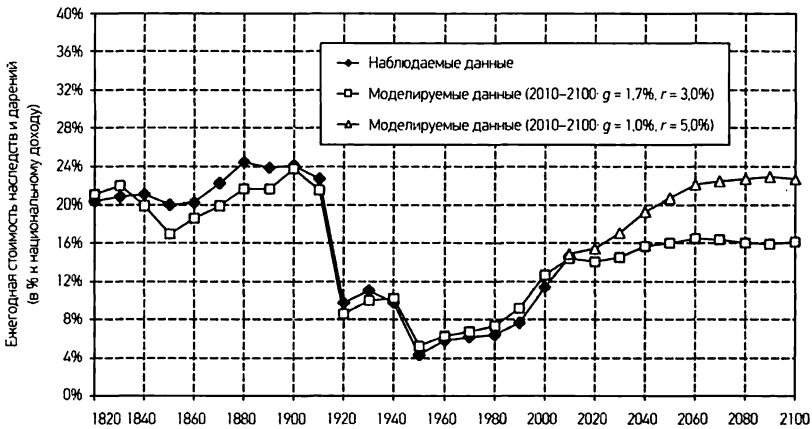
Как будет меняться оборот наследства в XXI веке? Учитывая сильный рост оборота наследства в течение последних десятилетий, вполне естественно задаться вопросом, продолжится ли этот рост в дальнейшем. На графике 11.6 мы отразили два возможных пути эволюции в XXI веке. Первый из них — это основной сценарий, предполагающий, что в 2010–2100 годах темпы роста составят 1,7% в год[375], а доходность капитала будет равна 3%[376]. Второй путь — это альтернативный сценарий, согласно которому в 2010–2100 годах рост будет составлять всего 1% в год, а доходность капитала достигнет 5%. Эти сценарии соответствуют ситуации, когда налоги на капитал и доходы с него, в том числе и на прибыль компаний, будут полностью упразднены или же их отменят частично, а доля капитала при этом продолжит расти.

В основном сценарии моделирование на основе теоретической модели (которое успешно применялось для исследования эволюции в период

375 То есть они будут такими же, как и в период с 1980 по 2010 год.

376 Это предполагает сохранение доли капитала в национальном доходе на среднем уровне, характерном для периода с 1980 по 2010 год, и сохранение современной налоговой системы. См. техническое приложение.

График 11.6
Наблюдаемый и моделируемый оборот наследства во Франции в 1820–2010 годах



Примечание. Моделирование на основе теоретической модели показывает, что в XXI веке оборот наследства будет зависеть от темпов роста и от очищенной от налогов доходности капитала.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

с 1820 по 2010 год) показывает, что оборот наследства будет расти до 2030–2040-х годов и затем стабилизируется на уровне 16–17% национального дохода. Согласно альтернативному сценарию, оборот наследства будет увеличиваться до 2060–2070-х годов, достигнет 24–25% национального дохода, т. е. того же уровня, что в 1870–1910-е годы, и затем стабилизируется. В одном случае возвращение наследства будет лишь частичным; в другом оно будет полным (по крайней мере в том, что касается объема наследства и дарений). Однако в обоих случаях оборот наследства и дарений в XXI веке будет очень высоким и намного превысит чрезвычайно низкий уровень, наблюдавшийся в середине XX века.

Разумеется, следует подчеркнуть, что такие прогнозы сопряжены с высокой степенью неопределенности и представляют интерес скорее с иллюстративной точки зрения. Эволюция оборота наследства в начинающемся столетии будет зависеть от множества экономических, демографических и политических параметров, которые, как показывает история минувшего века, могут приводить к масштабным и труднопредсказуемым поворотам. Можно представить и другие сценарии, которые приведут к иной эволюции, например в случае мощного ускорения демографического или экономического роста (что представляется маловероятным) или же в случае радикального изменения государственной политики по отношению к частному капиталу или к наследству (что, возможно, более реалистично)[377].

Подчеркнем также тот факт, что эволюция имущества по возрастным группам зависит прежде всего от сберегательного поведения, т. е. от причин, по которым люди накапливают имущество. Как мы уже неоднократно отмечали, эти причины многочисленны и очень разнообразны, и зачастую

377 Другие варианты и сценарии эволюции представлены в техническом приложении.

каждый человек руководствуется всеми ими, но в разной степени. Можно сберегать для того, чтобы накопить средства ко времени выхода на пенсию, или же на случай потери работы или зарплаты (сбережение жизненного цикла или из предосторожности), а можно скопить или сохранить семейный капитал, или можно накапливать средства просто из любви к богатству и из стремления к престижу, который оно иногда обеспечивает (династическое сбережение или чистое накопление). В принципе, можно представить себе мир, в котором каждый решал бы превратить все свое состояние в пожизненную ренту и умирал бы, не оставляя никакого имущества. Если такое поведение вдруг станет преобладающим в XXI веке, то оборот наследства, разумеется, сократится до минимума вне зависимости от темпов роста и доходности капитала.

Тем не менее оба сценария эволюции, представленные на графике 11.6, являются наиболее правдоподобными, если учитывать имеющуюся в настоящее время информацию. Так, мы предположили, что в 2010–2100 годах сохранится то же сберегательное поведение, что и в прошлом. Мы можем охарактеризовать его следующим образом. Помимо сильных различий в индивидуальном поведении[378], можно констатировать, что в среднем норма сбережений заметно выше, когда выше доход или начальный капитал[379], однако различия по возрастным группам намного менее значимы: в среднем в первом приближении люди в любом возрасте сберегают в сопоставимых пропорциях. Так, в пожилом возрасте не прослеживается массового снижения уровня сбережений, которое предсказывается теорией жизненного цикла, как бы ни менялась продолжительность жизни. Это, бесспорно, обусловлено той ролью, которую играет стремление передать имущество по наследству (на самом деле никому не хочется умирать, не имея никакого имущества, в том числе и в стареющих обществах), а также логикой чистого накопления и чувством безопасности — а не только жаждой престижа и власти, — которое обеспечивает имущество[380]. Очень сильная имущественная концентрация (на долю верхней децили всегда приходится как минимум 50–60% общего имущества, в том числе и в каждой возрастной группе) является тем недостающим звеном, которое позволяет объяснить все эти факты в целом и которое упускает из виду теория Модильяни. Постепенное возвращение имущественного неравенства династического типа начиная с 1950–1960-х годов дает возможность понять, почему в пожилом возрасте уровень сбережений не снижается (основная часть имущества принадлежит людям, у которых есть средства на то, чтобы поддерживать свой уровень жизни, не продавая при этом своих активов). Наследство остается на высоком уровне и сохраняется новое равновесие, в рамках которого позитивная мобильность, конечно, наблюдается, но в ограниченных масштабах.

378 Одни любят имущество, другие предпочитают автомобили или оперу.

379 Можно позволить себе сберегать больше тогда, когда располагаешь более высокой зарплатой, или когда не надо снимать квартиру, или же когда наличествуют оба этих условия.

380 Например, при одинаковом доходе люди, не имеющие детей, накапливают столько же, сколько остальные.

Ключевой момент заключается в том, что при определенной структуре сберегательного поведения этот кумулятивный процесс оказывается тем более быстрым и неравным, чем выше доходность капитала и ниже темпы роста. Очень сильный рост в течение Славного тридцатилетия обусловил относительно медленное повышение соотношения μ (между средним имуществом на момент смерти и имуществом живых) и оборота наследства в 1950–1970-е годы. Напротив, снижение роста объясняет ускорение старения состояний и возвращение наследства, наблюдаемое с 1980-х годов. В принципе, когда темпы роста высоки, например когда зарплаты растут на 5% в год, молодым поколениям проще накапливать имущество и держаться наравне с теми, кто их старше. Если же рост зарплат снижается до 1–2% в год[381], то над молодыми активами неизбежно начинает преобладать более возрастное имущество, которое увеличивается темпами, равными доходности капитала. Этот простой, но важный процесс прекрасно отражает эволюцию соотношения μ и ежегодного оборота наследства и объясняет, почему наблюдаемые и моделируемые данные так близки друг к другу на протяжении всего периода с 1820 по 2010 год[382].

Несмотря на всю неопределенность, вполне логично считать, что такое моделирование дает полезный инструмент для понимания будущего. С теоретической точки зрения можно показать, что, при различном сберегательном поведении и при небольших темпах роста по сравнению с доходностью капитала, повышение соотношения μ почти полностью компенсирует снижение уровня смертности m, вследствие чего произведение $\mu \times m$ практически не зависит от продолжительности жизни и целиком определяется длительностью одного поколения. Главный результат заключается в том, что с этой точки зрения темпы роста в 1% мало чем отличаются от роста, строго равного нулю: в обоих случаях предположение о том, что старение ведет к концу наследства, оказывается неверным. В стареющем обществе наследство получают позже, однако его размеры оказываются больше (по крайней мере для наследников), вследствие чего значение наследства в целом остается неизменным[383].

От ежегодного оборота наследства к объему наследственного имущества. Как перейти от ежегодного оборота наследства к объему наследственного имущества? Имеющиеся в нашем распоряжении подробные данные по обороту наследства и по возрасту покойных, наследников, дарителей и получателей дарений позволяет нам рассчитать

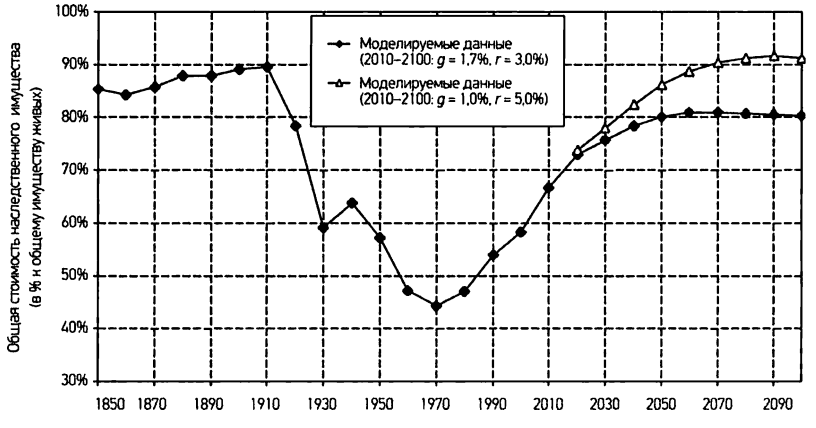
381 Или даже ниже, если вычесть все увеличивающуюся долю национального дохода, которая направляется на пенсии и на здравоохранение.

382 Более точное техническое описание этой модели, которая преследует цель воспроизвести эволюцию размеров имущества по возрастным группам (принимая как данность собственно макроэкономическую и демографическую эволюцию), см. в техническом приложении.

383 Если говорить точнее, то можно показать, что соотношение $\mu \times m$ приближается к $1/H$, когда рост снижается, какой бы ни была продолжительность жизни. При соотношении между капиталом и доходом β, равном 600–700%, очевидно, почему оборот наследства b_y стремится вернуться к значениям $b_y = \beta/H$, равным 20–25%. Таким образом, предположение о «деволюции наследства», высказывавшееся экономистами XIX века, оказывается справедливым для общества с низким ростом. См. техническое приложение.

общий объем имущества, наследовавшегося живыми людьми в каждый год в период с 1820 по 2010 год (речь идет прежде всего о сложении наследств и дарений, полученных в течение 30 предшествующих лет, иногда больше — в случае очень раннего получения наследства или необычайного долголетия — и меньше в обратных случаях) и определить тем самым долю наследства в общем объеме частного имущества. Основные результаты приведены на графике 11.7, на котором мы также отразили прогноз для периода с 2010 по 2100 год на основе двух сценариев, проанализированных выше.

График 11.7
Доля наследственного имущества в общем имуществе во Франции в 1850–2100 годах



Примечание. Во Франции XIX века наследственное имущество составляло 80–90% от общего имущества; его доля упала до 40–50% в XX веке и может вновь вырасти до 80–90% в двадцать первом столетии.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Внимание следует обратить на следующие цифры. В XIX и в начале XX века, когда ежегодный оборот наследства достигал 20–25% национального дохода, практически все частное имущество было наследственным — от 80 до 90%, причем прослеживалась тенденция к повышению этого показателя. Тем не менее необходимо подчеркнуть, что в таких обществах на всех имущественных уровнях есть довольно существенная часть собственников — от 10 до 20%, которые накопили свои состояния с нуля. Эти общества не были неподвижными. Просто в подавляющем большинстве случаев имущество наследовалось. Это не должно удивлять: если ежегодный оборот наследства сохраняется на уровне 20% национального имущества в течение примерно 30 лет, то это автоматически создает огромную массу наследств и дарений, которая составляет шесть лет национального дохода, а значит, представляет собой практически все имущество[384].

384 В действительности дело обстоит несколько сложнее, поскольку мы учитываем тот факт, что некоторые наследники потребляют часть своего наследства; вместе с тем мы включаем в наследственные состояния полученную с них суммарную доходность

В XX веке вслед за обвалом оборота наследства этот баланс полностью изменился. Самая нижняя точка была достигнута в 1970-е годы: после того, как на протяжении нескольких десятилетий имущество находилось на низком уровне и накапливались новые состояния, наследственный капитал составлял чуть более 40% частного капитала. Впервые в истории — если не учитывать новые страны — на состояния, накопленные людьми в течение их жизни, приходилась большая часть имущества — около 60%. Важно осознавать две вещи: во-первых, природа капитала после войны действительно изменилась; во-вторых, сейчас этот необычный период завершается. Мы уже явно из него вышли: доля наследственного имущества росла не переставая с 1970-х годов и стала вновь преобладать в 1980–1990-е годы; согласно последним имеющимся данным, во Франции в 2010 году на наследственный капитал приходилось около двух третей частного капитала, тогда как капитал, накопленный путем сбережений, составляет всего треть. Учитывая очень высокий уровень оборота наследства в наши дни, при сохранении сегодняшних тенденций доля наследственного имущества вполне вероятно продолжит расти в ближайшие десятилетия, превзойдет отметку в 70% в 2020 году и приблизится к 80% в 2030–2040-е годы. При осуществлении сценария, согласно которому темпы роста сократятся до 1%, а доходность капитала вырастет до 5%, доля наследственного имущества, возможно, будет увеличиваться и дальше и достигнет 90% в 2050–2060-е годы, т. е. вернется к уровню Прекрасной эпохи.

Как мы видим, U-образная кривая, отражающая движение ежегодного оборота наследства в соотношении с национальным доходом в XX веке, сочетается с другой, не менее впечатляющей U-образной кривой, показывающей изменение накопленного объема наследственных состояний в пропорции к национальному доходу. Для того, чтобы понять, как связаны эти кривые, будет полезно сравнить уровень оборота наследства с нормой сбережений, которая, как мы видели во второй части книги, обычно составляет 10% национального дохода. Когда оборот наследства достигает 20–25% национального дохода, как это было в XIX веке, то это означает, что суммы, получаемые каждый год в виде наследства и дарений, в два раза превышают оборот новых сбережений. Если принять во внимание тот факт, что часть этих новых сбережений представляет собой доходы с наследственного капитала (в XIX веке это относилось к большей части сбережений), то становится очевидным, что при таких ежегодных оборотах наследственное имущество неизбежно возобладает над имуществом накопленным. Напротив, когда оборот наследства падает до 5% национального дохода, как это было в 1950–1960-е годы, и в два раза уступает обороту новых сбережений (если предположить, что норма сбережений по-прежнему остается на уровне 10%, как это и было в рассматриваемую

(в рамках имущества, принадлежащего наследникам: если все полученные состояния полностью капитализировать, в том числе и доходность, потребляемая наследниками, например в виде сэкономленных арендных платежей, то результат явно превзошел бы 100% общего капитала). Расчеты, произведенные на основе различных определений, см. в техническом приложении.

эпоху), то нет ничего удивительного в том, что накопленный капитал начинает преобладать над капиталом наследственным. Ключевой факт заключается в том, что ежегодный оборот наследства вновь превзошел норму сбережений в течение 1980–1990-х годов и заметно превысил ее в 2000–2010-е годы: в начале 2010-х годов около 15% национального дохода распределяется в виде наследства и дарений.

График 11.8
Ежегодный оборот наследства, выраженный в процентах к располагаемому доходу, во Франции в 1820–2010 годах

Примечание. Оборот наследства, выраженный в процентах к располагаемому доходу (а не к национальному доходу), в 2010 году достиг уровня в 20%, что близко к показателям XIX века.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Для того чтобы было понятно, о каких суммах идет речь, стоит напомнить, что в начале XXI века в такой стране, как Франция, располагаемый (денежный) доход домохозяйств составляет около 70–75% национального дохода (если учесть размеры натуральных трансфертов: здравоохранения, образования, безопасности, различных государственных услуг и т. д., не включаемых в располагаемый доход). Если выразить оборот наследства не в соотношении с национальным доходом, как мы делали до сих пор, а в пропорции к располагаемому доходу, то обнаружится, что наследства и дарения, ежегодно получаемые французскими домохозяйствами, в начале 2010-х годов составляют 20% их располагаемого дохода, а значит, уже вернулись на уровень 1820–1910-х годов (см. график 11.8). Как мы уже объясняли в пятой главе, для проведения сравнений во времени и в пространстве более обоснованно использовать национальный доход (а не располагаемый) в качестве основного знаменателя. Тем не менее сравнение с располагаемым доходом также отражает определенные реалии, носящие более конкретный характер, и показывает, что на наследство уже приходится пятая часть денежных ресурсов, которыми располагают домохозяйства (и которые можно пустить, например, на сбережения), и скоро этот показатель достигнет четверти и даже больше.

Возвращение к монологу Вотрена. Для того чтобы составить еще более конкретное представление о том, что означает наследство в жизни различных людей, и дать точный ответ на экзистенциальный вопрос, прозвучавший в монологе Вотрена (какого уровня жизни можно достичь благодаря наследству и благодаря труду?), разумнее всего будет рассмотреть поколения, сменявшие друг друга во Франции с начала XIX века, и сравнить различные виды ресурсов, которые были им доступны в течение жизни. Только такой подход, сфокусированный на поколениях и на жизни в целом, позволяет в полной мере учесть тот факт, что наследство — это не такой ресурс, который мы получаем каждый год[385].

График 11.9
Доля наследств и дарений во всех ресурсах (наследства и дарения + трудовые доходы) поколений, родившихся в 1790–2030 годах

Примечание. Наследства и дарения составляли 25% ресурсов поколений XIX века и всего 10% ресурсов поколений, которые родились в 1910–1920-е годы (и должны были получить наследство в 1950–1960-е годы).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Исследуем в первую очередь эволюцию средней доли наследства и дарений во всех ресурсах, которые получали поколения, родившиеся во Франции в 1790–2030 годах (см. график 11.9). Мы действовали следующим образом. На основе информации, касающейся ежегодного оборота наследства, и подробных данных по возрасту умерших, наследников, дарителей и получателей дарений на протяжении всего изучаемого периода мы рассчитали долю наследств и дарений во всех ресурсах, получаемых человеком в течение жизни в зависимости от года рождения. После вы-

385 Так, когда мы констатируем, что оборот наследства равен 20% располагаемого дохода, это, разумеется, не означает, что всякий человек ежегодно получает 20% дополнительных доходов за счет планомерного оборота наследства и дарений. Это означает, что каждый человек несколько раз в своей жизни — обычно когда умирают оба его родителя, а иногда и в виде различных дарений — получает намного более существенные суммы, равные, скажем, нескольким годам его дохода, и что в целом эти наследства и дарения каждый год равны 20% располагаемого дохода всех домохозяйств.

чета налогов[386] все ресурсы, т. е., с одной стороны, наследство и дарения, а с другой — трудовые доходы, были капитализированы на протяжении всей жизни исходя из средней очищенной от налогов доходности капитала во Франции в различные годы. В первом приближении этот метод представляется наиболее обоснованным, однако стоит заметить, что он несколько недооценивает долю наследств и дарений, поскольку наследникам (и собственникам крупных состояний в целом) удается добиться более высокой доходности, чем обладателям сбережений, накопленных за счет трудовых доходов[387].

Мы получили следующие результаты. Если рассматривать всех людей, родившихся во Франции в 1790-е годы, в целом, то можно констатировать, что наследства и дарения составляли около 24% от всех ресурсов, полученных ими в течение жизни, а значит, трудовые доходы достигали порядка 76% от всех ресурсов. У тех, кто родился в 1810-е годы, доля наследства равнялась 25%, а доля трудовых доходов — 75%. То же можно сказать и обо всех поколениях, родившихся в XIX веке, или по крайней мере о тех, кто получил наследство до начала Первой мировой войны. Можно отметить, что доля наследства и дарений во всех ресурсах, составлявшая в XIX веке около 25%, была немного выше, чем уровень оборота наследства, выраженный в пропорции к национальному доходу (в те времена он равнялся 20–25%): это обусловлено тем фактом, что доходы с капитала, на которые обычно приходилось около трети национального дохода, де факто перетекали частично в наследство, частично в трудовые доходы[388].

У поколений, родившихся в 1870–1880-е годы, доля наследства и дарений во всех ресурсах стала постепенно сокращаться: это объясняется тем фактом, что все возрастающее число этих людей должны были получить наследство после Первой мировой войны, и им досталось меньше, чем предполагалось, вследствие потрясений, которые пережили капиталы их родителей. Самой нижней точки достигли поколения, родившиеся в 1910–1920-е годы: эти люди должны были унаследовать имущество сразу после Второй мировой войны и в 1950–1960-е годы, т. е. тогда, когда оборот наследства находился на самом низком уровне, в результате чего наследство и дарения составляли всего 8–10% в их общих ресурсах. Рост начался с поколений, родившихся в 1930–1950-е годы, которые стали получать наследство в 1970–1990-е годы: для них оно составляло уже 12–14%

386 Как и во второй части книги, замещающие доходы (пенсии по старости и пособия по безработице) были включены в трудовые доходы.

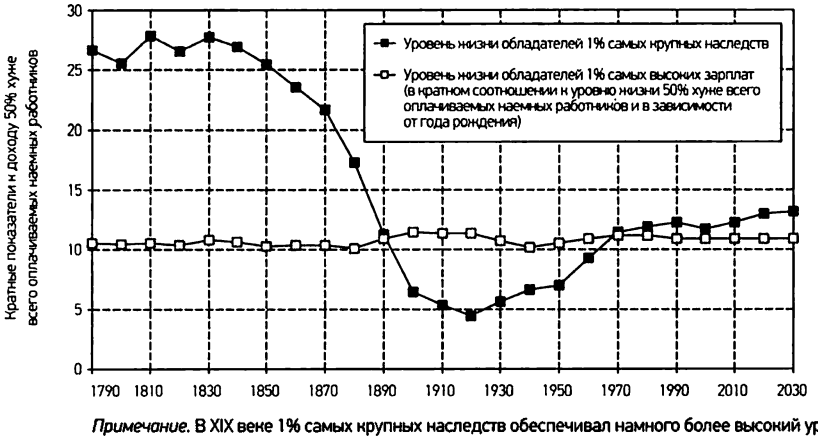
387 Все ресурсы были капитализированы в возрасте 50 лет, но если мы применяем одинаковую доходность для капитализации различных ресурсов, выбор референтного возраста не имеет никакого значения для расчета доли имущества и труда в целом. Вопрос о неравенстве в доходности капитала будет рассмотрен в следующей главе.

388 Подробный анализ связей между этими пропорциями см. в техническом приложении. Тот факт, что оборот наследства (до 20–25% национального дохода) и доходы с капитала (как правило, 25–35% национального дохода) иногда могут достигать сопоставимых размеров, следует считать совпадением, вытекающим из специфических демографических и технологических параметров (сбалансированный оборот наследства $b_y = \beta/H$ обусловлен соотношением между капиталом и доходом и длительностью поколений, тогда как сбалансированная доля капитала β обусловлена производственной функцией).

от всех ресурсов. Однако для поколений, родившихся в 1970–1980-е годы и начавших получать наследство в 2000–2010-е годы, оно приобрело невиданное с XIX века значение: около 22–24% от всех ресурсов. Это со всей очевидностью показывает, что впечатляющий исторический опыт под названием «конец наследства» подходит к завершению; кроме того, мы можем видеть, насколько по-разному у различных поколений XX века складывались отношения со сбережениями и капиталом. Представителям поколения бэби-бума пришлось все делать самим, равно как и тем, кто родился в начале века и в межвоенный период и пережил две войны; те, кто родился в последней трети века, сталкиваются с ростом значения наследства и в этом отношении близки поколениям XIX и XXI веков.

Дилемма Растиньяка. До настоящего момента мы изучали лишь средние значения. Однако одна из главных отличительных черт наследства заключается в том, что оно распределено очень неравномерно. Приняв в расчет, с одной стороны, неравенство в наследстве, а с другой — неравенство в трудовых доходах, которое было рассмотрено выше, мы наконец сможем исследовать, в какой мере речь Вотрена справедлива применительно к различным эпохам. На графике 11.10 мы обнаруживаем, что поколения, родившиеся в конце XVIII века и в течение XIX века, в том числе и Эжен де Растиньяк (который, согласно описанию Бальзака, родился в 1798 году), действительно сталкиваются с ужасной дилеммой, описанной бывшим каторжником: заполучив имущество, можно добиться намного более высокого уровня жизни, чем учебой и трудом.

График 11.10
Дилемма Растиньяка для поколений, родившихся в 1790–2030 годах



Примечание. В XIX веке 1% самых крупных наследств обеспечивал намного более высокий уровень жизни, чем 1% самых высоких зарплат.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Для того чтобы различные уровни ресурсов можно было рассматривать максимально детально, мы выразили их в кратных показателях относительно среднего уровня жизни, которого достигали в различные эпохи 50% хуже всего оплачиваемых трудящихся. Этот уровень жизни, который

можно считать низким, в целом соответствует половине среднего национального дохода в каждую рассматриваемую эпоху и является полезной опорной точкой для оценки неравенства в обществе[389].

Мы получили следующие результаты. В XIX веке ресурсы, которыми располагал в течение жизни 1% самых богатых наследников (1% людей, наследовавших самые крупные состояния среди их поколения), превышали примерно в 25–30 раз уровень жизни низших слоев населения. Иными словами, получив такое наследство, как правило от своих родителей или от родителей своего супруга или супруги, можно было в течение всей жизни держать 25–30 слуг, оплачиваемых на таком уровне. В то же время ресурсы, обеспечиваемые 1% самых высоких зарплат (получаемых, например, судьей, прокурором или адвокатом, о которых говорит Вотрен), превышали этот уровень примерно в 10 раз. Это весьма существенно, но явно заметно меньше, тем более что, как справедливо отмечал бывший каторжник, на такие должности не так просто устроиться: одного блестящего диплома выпускника юридического факультета для этого мало; нужно еще и интриговать в течение многих лет, и даже в этом случае результат не гарантирован. В таких условиях, если вдруг по соседству обнаруживается наследство, относящееся к верхней центили, лучше его не упускать; по крайней мере над этим вариантом стоит поразмыслить.

Если произвести те же расчеты для поколений, родившихся в 1910–1920-е годы, то обнаружится, что для них вопрос выбора жизненного пути ставился совсем иначе. Один процент самых крупных наследств обеспечивал ресурсы, которые были всего в пять раз выше уровня жизни низших слоев. Что касается 1% самых высоких зарплат, то они по-прежнему обеспечивали уровень жизни, который превышал этот показатель в 10–12 раз (это автоматически вытекало из того факта, что доля верхней центили в иерархии доходов в долгосрочном плане оставалась относительно стабильной и держалась на уровне 6–7% от общего объема зарплаты[390]). Впервые в истории можно было жить в два раза лучше, имея зарплату на уровне верхней центили, по сравнению с наследством на том же уровне: учеба, труд и личные достоинства приносили больше выгоды, чем наследство.

Можно отметить, что для поколения бэби-бума выбор был столь же очевиден. Растиньяки, родившиеся в 1940–1950-е годы, были больше

389 Как правило, на 50% самых низких трудовых доходов приходится около 30% от всех трудовых доходов (см. седьмую главу, таблицу 7.1), а значит, средняя зарплата в этой группе составляет около 60% от средней зарплаты (т. е. 40–50% среднего национального дохода, если учесть тот факт, что трудовые доходы обычно составляют около 65–75% национального дохода). Например, во Франции в начале 2010-х годов 50% хуже всего оплачиваемых наемных работников получают вознаграждение, размер которого колеблется от одной до полутора минимальных зарплат, и зарабатывают в среднем около 15 тысяч евро в год (1 250 евро в месяц), тогда как средний национальный доход на душу населения равен примерно 30 тысячам евро (2 500 евро в месяц).

390 Напомним, что доля верхней центили в размере 6–7% от общего объема зарплат означает, что каждый представитель верхней центили в среднем зарабатывает в шесть-семь раз больше средней зарплаты, т. е. в 10–12 раз больше зарплаты, которую получают 50% хуже всего оплачиваемых работников. См. седьмую и восьмую главы.

заинтересованы в том, чтобы добиться зарплаты верхней центили (которая по-прежнему обеспечивала уровень жизни, в 10–12 раз превышавший уровень жизни низших слоев), а не в том, чтобы поддаваться речам современных им Вотренов (наследства верхней центили были лишь в шесть-семь раз выше уровня жизни низших слоев). Во всех этих поколениях успех в карьере не только был нравственнее, но и приносил больший доход.

Полученные результаты также показывают, что на протяжении всего этого периода и во всех поколениях, родившихся между 1910-ми и 1950-ми годами, верхняя центиль в иерархии доходов в большинстве своем состояла из людей, живущих прежде всего за счет своих трудовых доходов. Это важное явление — не только потому, что прежде в истории такого не было (ни во Франции, ни во всех остальных европейских странах, по всей видимости), но и потому, что во всех обществах верхняя центиль — это очень значимая группа[391]. Как мы отмечали в седьмой главе, верхняя центиль представляет собой относительно широкую элиту, которая играет ключевую роль в экономической, политической и символической структуре общества[392]. Во всех традиционных обществах (напомним, что аристократия в 1789 году составляла от 1 до 2% населения) вплоть до Прекрасной эпохи (несмотря на все надежды, порожденные Французской революцией) в этой группе всегда преобладал наследственный капитал. Тот факт, что для поколений, родившихся в первой половине XX века, ситуация складывалась иначе, является важнейшим событием, которое породило беспрецедентные надежды на то, что социальный прогресс необратим и что со старым миром покончено. Конечно, неравенство не исчезло и в течение Славного тридцатилетия, однако его рассматривали сквозь успокаивающую призму неравенства в зарплатах. В мире наемного труда, конечно, имелись существенные различия между рабочими, служащими и менеджерами: во Франции в 1950–1960-е годы эти диспропорции даже возрастали. Однако это был единый, основанный на общем меритократическом идеале мир, который исповедовал культ труда и который, как считалось, окончательно преодолел произвольное имущественное неравенство прошлого.

Поколения, родившиеся в 1970–1980-е годы, и в еще большей степени те, кто родился еще позже, столкнулись с совершенно другой реальностью. Выбор жизненного пути стал намного труднее: наследство верхней центили дает примерно такое же благосостояние, как и зарплаты верхней центили (и даже немного большее: наследство обеспечивает уровень жизни в 12–13 раз выше уровня жизни низших слоев, а труд — в 10–11 раз выше). Тем не менее можно отметить, что структура неравенства и верхней центили

391 Эволюция, схожая с той, что указана на графике 11.10, получается, если сосредоточиться на верхней децили или верхней тысячной, а не на верхней центили (которая нам тем не менее представляется наиболее значимой группой, заслуживающей изучения). См. графики GS11.9–GS11.10 (доступны онлайн).

392 Пятьсот тысяч взрослых в стране, где насчитывается 50 миллионов совершеннолетних жителей, как в сегодняшней Франции.

в начале XXI века тоже сильно отличается от того, что было в XIX веке: это обусловлено тем фактом, что концентрация наследства сегодня не столь высока, как прежде[393]. Нынешние поколения имеют дело с неравенством и с социальными структурами, которые в определенном смысле занимают промежуточное положение между циничным миром Вотрена (где наследство преобладало над трудом) и зачарованным миром Славного тридцатилетия (где труд преобладал над наследством). Если исходить из этих результатов, во Франции начала XXI века в верхней центили социальной иерархии наследство и трудовые доходы должны присутствовать в сопоставимых пропорциях.

Элементарная арифметика рантье и менеджеров. Резюмируем. Есть два условия, необходимых для процветания имущественного общества рантье, т. е. общества, в котором доходы с наследственного капитала преобладают над трудовыми доходами на вершине социальной иерархии, как в романах Бальзака и Джейн Остин. Прежде всего общий объем капитала и наследства в его рамках должен быть значительным. Обычно необходимо, чтобы соотношение между капиталом и доходом составляло шесть-семь лет национального дохода, а наследственный капитал представлял собой большую часть всего объема капитала. В таких обществах наследство и дарения могут составлять около четверти от всех ресурсов, которыми располагают в среднем различные поколения (и даже треть от всех ресурсов, если принять максимальную оценку неравенства в доходности капитала), как это было в XVIII–XIX веках и накануне Первой мировой войны. Это первое условие, касающееся объемов имущества, в XXI веке вновь удовлетворяется.

Второе условие заключается в том, что концентрация наследства и дарений должна быть очень высокой. Если бы они распределялись так же, как трудовые доходы (со схожими долями верхней децили, верхней центили и т. д. в общем объеме наследств, дарений и трудовых доходов), то мир Вотрена не мог бы существовать. Поскольку объем трудовых доходов по-прежнему намного превышает доходы, получаемые с наследства (по меньшей мере в три раза[394]), 1% самых высоких трудовых доходов автоматически представлял бы собой намного более значительную сумму, чем 1% самых крупных наследств[395].

Для того чтобы эффект концентрации превышал эффект объема, верхняя центиль в иерархии наследств должна владеть преобладающей частью общего наследственного имущества. Так было в обществах XVIII–

393 Объем наследства приблизился к уровню XIX века, но сегодня реже встречаются случаи, когда наследство настолько велико, что его обладатель имеет уровень жизни, превышающий уровень низших слоев в десятки раз, и при этом не работает.

394 Примерно в три раза больше как в XVIII–XIX веках, так и в двадцать первом столетии (когда трудовые доходы составляют около трех четвертей всех ресурсов, а наследственные доходы около четверти) и почти в 10 раз больше в XX веке (когда на трудовые доходы приходилось девять десятых ресурсов, а на наследственные — одна десятая). См. график 11.9.

395 Примерно в три раза больше как в XVIII–XIX веках, так и в двадцать первом столетии, и почти в 10 раз больше в XX веке. То же касается и 10% самых высоких доходов, 0,1% самых высоких доходов и т. д.

XIX веков, в которых на верхнюю центиль приходилось около 50–60% общего имущества (и даже 70% в Великобритании в Прекрасную эпоху), т. е. примерно в 10 раз больше доли верхней центили в общем объеме зарплат (примерно 6–7%: как мы видели, этот уровень оставался относительно стабильным в долгосрочном плане). Соотношение между концентрацией имущества и зарплат, равное одному к десяти, позволяет уравновесить соотношение между этими объемами, равное одному к трем, и объясняет, почему наследство верхней центили обеспечивало в три раза более высокий уровень жизни, чем зарплата уровня верхней центили в имущественном обществе XIX века (см. график 11.10).

Эта элементарная арифметика рантье и менеджеров также позволяет понять, почему верхние центили в иерархиях наследства и трудовых доходов более или менее уравновешивают друг друга во Франции начала XXI века. Имущественная концентрация примерно в три раза выше, чем концентрация зарплат (на долю верхней имущественной центили приходится чуть более 20% общего имущества, а на долю верхней центили в пирамиде зарплат — 6–7% общего объема зарплаты), а значит, она приблизительно уравновешивает эффект объема. Становятся понятными причины, по которым менеджеры столь явно преобладали над наследниками в течение Славного тридцатилетия (эффект концентрации, равный одному к трем, был слишком слабым для того, чтобы уравновесить мощнейший эффект массы, равный одному к десяти). Однако, если отвлечься от этих чрезвычайных потрясений и от специфических политических мер (прежде всего фискального характера), «естественная» структура неравенства скорее приводит к преобладанию рантье над менеджерами. Так, когда темпы роста невелики и доходность капитала заметно их превышает, концентрация имущества — по крайней мере в наиболее достоверных динамических моделях — практически неизбежно будет стремится к такому уровню, при котором высокие доходы с наследственного капитала значительно преобладают на высокими трудовыми доходами[396].

Классическое имущественное общество: мир Бальзака и Джейн Остин. Писатели XIX века, разумеется, не использовали те же категории, что и мы, для описания социальных структур своего времени. Однако они описывают те же глубинные основы мира, в котором только обладание значительным имуществом позволяет достичь подлинного благосостояния. Поразительно, насколько структура неравенства, масштабы и цифры, старательно приводимые и Бальзаком, и Джейн Остин, совпадали по обоим берегам Ла-Манша, несмотря на разницу в валюте, литературных стилях и интригах. Как мы уже отмечали во второй главе, денежные ориентиры были чрезвычайно стабильны в не знавшем инфляции мире, который описывают Бальзак и Джейн Остин, благодаря чему писатели могли очень точно определить, какой размер состояния и дохода обеспечивал минимальный уровень элегантной жизни и позволял избежать серого

396 Анализ математических условий, необходимых для различных видов распределения, при котором рантье преобладают на менеджерами (и наоборот), см. в техническом приложении.

посредственного существования. В обоих случаях материальный и психологический порог в 20–30 раз превышал средний доход того времени. Жизнь героев Бальзака и Остин, находившихся ниже этого порога, была трудной и унизительной. Этого порога могли достичь те, кто относился к 1% самых богатых в имущественном отношении людей (а еще лучше к 0,5% самых богатых и даже к 0,1%) во французском и английском обществах XIX века. Речь идет о вполне конкретной и довольно значительной в количественном отношении социальной группе; конечно, она представляла собой меньшинство, однако была достаточно многочисленной для того, чтобы определять структуру общества и вдохновлять на создание целого литературного мира[397]. Однако попасть в эту группу было невозможно благодаря профессии, какой бы прибыльной она ни была: 1% самых высокооплачиваемых профессий ни в коей мере не обеспечивал такого уровня жизни (и даже 0,1%)[398].

В большинстве этих романов денежные, социальные и психологические обстоятельства, неразрывно связанные друг с другом, обрисовываются на первых же страницах, а затем авторы о них регулярно напоминают для того, чтобы никто не забывал, что именно отличает этих персонажей, – все денежные символы, которые обуславливают их существование, соперничество, стратегии и надежды. В «Отце Горио» унижение старика выражается в том, что он должен был довольствоваться самой грязной комнатой и самой скудной пищей в пансионе Воке, чтобы урезать свои ежегодные расходы до 500 франков (т. е. примерно до ежегодного среднего дохода в ту эпоху: для Бальзака это синоним полной нищеты[399]). Старик пожертвовал всем ради своих дочерей, каждая из которых получила в приданое 500 тысяч франков, обеспечивавших ежегодный доход в размере 25 тысяч франков, что в 50 раз превышало средний доход. Во всех бальзаковских романах это было базовой единицей измерения состояния, выражением настоящего богатства и элегантной жизни. Контраст между двумя крайностями обще-

397 В XIX веке 1% самых крупных наследств обеспечивал ежегодный уровень жизни, в 25–30 раз превышавший уровень жизни низших слоев (см. график 11.10), т. е. он был примерно в 12–15 раз выше, чем средний доход на душу населения. 0,1% самых крупных наследств были в пять раз выше этого уровня (см. в предыдущей главе фрагмент, посвященный коэффициентам Парето), т. е. в 60–75 раз выше среднего дохода. Порог Бальзака и Остин, в 20–30 раз превышавший средний доход, примерно соответствовал среднему доходу обладателей 0,5% самых крупных наследств (т. е. 100 тысяч человек из 20 миллионов взрослых французов в 1820–1830-х годах или 50 тысяч из 10 миллионов взрослых британцев в 1800–1810-е годы; и Бальзаку, и Остин было из кого выбирать своих персонажей).

398 В XIX веке 1% самых высоких зарплат обеспечивали уровень жизни, в 10 раз превышавший уровень жизни низших слоев (см. график 11.10), т. е. в пять раз превышавший средний доход. Можно подсчитать, что только 0,01% самых высокооплачиваемых людей (т. е. максимум две тысячи человек из 20 миллионов) располагали доходом, в 20–30 раз превышавший средний доход той эпохи. Вотрен близок к истине, когда уточняет, что во всем Париже не найдется больше пяти адвокатов, которые зарабатывают более 50 тысяч франков в год (т. е. в 100 раз больше среднего дохода). См. техническое приложение.

399 Как и во второй главе, средние доходы, которые здесь упоминаются, представляют собой средний национальный доход на взрослого жителя. В 1810–1820-е годы он составлял около 400–500 франков в год во Франции и, бесспорно, превосходил 500 франков в Париже. Зарплата слуг была в два-три раза ниже.

ства обозначен с самого начала. Тем не менее Бальзак не забывал о том, что между полной нищетой и настоящим благосостоянием существовали самые разные промежуточные ситуации, более или менее посредственные. Небольшое имение Растиньяков, расположенное близ Ангулема, приносило всего три тысячи франков (т. е. в шесть раз больше среднего дохода): для Бальзака это типичный пример мелкого провинциального безденежного дворянства, которое могло выделить всего 1 200 франков в год для того, чтобы Эжен мог отправиться изучать право в столицу. По словам Вотрена, ежегодный оклад в размере пяти тысяч франков (т. е. в 10 раз больше среднего дохода), который молодой Растиньяк мог бы получать в должности королевского прокурора после многих усилий и долгой неопределенности, представляет собой само воплощение посредственности и показывает лучше любых речей, что учеба ничего не дает. Бальзак рисует картину общества, где минимальная цель состоит в том, чтобы достичь уровня, превышающего тогдашний средний доход в 20, 30 или в 50 раз, как это было в случае Дельфины и Анастасии, получивших приданое, или даже в 100 раз — благодаря 50 тысячам франков ежегодной ренты, которые мог бы обеспечить миллион мадмуазель Викторины.

В романе «Цезарь Бирото» решительный парфюмер также стремится получить состояние в размере одного миллиона франков, одну половину которого он намерен оставить себе и жене, а вторую половину — отдать в приданое дочери, что необходимо для того, чтобы удачно выдать ее замуж и позволить будущему зятю спокойно выкупить нотариальную контору Рогена. Жена пытается склонить его к покупке земель, убеждая его в том, что они могут уйти на покой, имея две тысячи франков ежегодной ренты, и выдать свою дочь замуж с приданым, обеспечивающим всего восемь тысяч франков ренты, однако Цезарь и слышать об этом не желает: он не хочет кончить, как его компаньон Пильеро, который удалился от дел, имея всего пять тысяч франков ренты. Для комфортной жизни нужно иметь доход, превышающий средний как минимум в 20–30 раз: доход всего в пять или 10 раз больше среднего обеспечивает лишь простое выживание.

Точно такие же величины мы обнаруживаем на другом берегу Ла-Манша. В «Разуме и чувствах» («Sense and Sensibility») основная интрига, носящая как денежный, так и психологический характер, описывается на первых десяти страницах в ужасном диалоге между Джоном Дэшвудом и его женой Фанни. Джон только что унаследовал огромное имение Норланд, которое приносит четыре тысячи фунтов дохода в год, что более чем в 100 раз больше среднего дохода в ту эпоху (в Великобритании 1800–1810-х годов он составлял всего 30 фунтов в год[400]). Это само воплощение очень крупного земельного владения, которое в романах Джейн Остин представляет собой вершину благосостояния. Полковник Брендон со своим имением Делафорд, приносящим две тысячи фунтов в год (что более чем в 60 раз превышает средний доход), полностью со-

400 Напомним, что фунт стерлингов в XIX веке и накануне Первой мировой войны стоил 25 франков. См. вторую главу.

ответствует тому, что можно ожидать от крупного землевладельца той эпохи. В других случаях мы обнаруживаем, что герою Остин оказывается вполне достаточно и тысячи фунтов в год. Вместе с тем Джон Уиллоуби с его 600 фунтами дохода (что в 20 раз больше среднего) находится так близко к нижней границе благосостояния, что возникает вопрос, как этому молодому порывистому человеку удается жить на широкую ногу, располагая столь скромными средствами. Этим, впрочем, объясняются причины, по которым он вскоре оставит Марианну, растерянную и безутешную, ради мисс Грей и ее приданого, составляющего 50 тысяч фунтов капитала (2 500 фунтов ежегодной ренты, что в 80 раз больше среднего дохода). Отметим, что по тогдашнему обменному курсу это почти равно приданому мадмуазель Викторины, составляющему один миллион франков. Как и у Бальзака, приданое, равное половине этой суммы, как то, что получили Дельфина и Анастасия, вполне удовлетворительно. Например, мисс Мортон, единственная дочь лорда Нортона, имеющая 30 тысяч фунтов капитала (1 500 фунтов ренты, что в 50 раз больше среднего дохода), представляет собой идеальную наследницу, за которой охотятся все потенциальные свекрови начиная с миссис Феррарс, которая была бы не прочь женить на ней своего сына Эдварда[401].

С первых страниц с благосостоянием Джона Дэшвуда контрастирует относительная бедность его сводных сестер Элинор, Марианны, Маргарет и их матери, которые должны довольствоваться 500 фунтов ежегодной ренты на четырех человек (т. е. 125 фунтов на каждую из них: это всего в четыре раза выше среднего дохода на душу населения), чего никак не хватает для того, чтобы выдать молодых девушек замуж. Миссис Дженнигс, большая любительница светских сплетен из Девоншира, часто с удовольствием и без обиняков напоминает им во время многочисленных балов, визитов вежливости и музыкальных сеансов, которые определяют ход их существования и на которых часто встречаются молодые соблазнительные претенденты, далеко не всегда на них остающиеся: «Скромность вашего состояния их удерживает, быть может». Как и в романах Бальзака, в произведениях Остин герои, располагающие доходом, в пять-шесть раз превышающим средний, живут очень скромно. Доходы, близки к среднему уровню в 30 фунтов или не достигающие его, даже не упоминаются. Можно догадаться, что это ближе к миру прислуги, а значит, об этом даже не стоит говорить. Когда Эдвард Феррарс решает стать пастором и получает приход Делифорд с ежегодным доходом 200 фунтов (в шесть-семь раз больше среднего), он выглядит почти свя-

401 Разве не говорил один приближенный короля Георга III всего тридцатью годами ранее, в 1770-е годы, Берри Линдону, что любому человеку, владевшему капиталом в 30 тысяч фунтов, следовало бы жаловать дворянство? Редмонду Берри пришлось проделать большой путь с того момента, когда он завербовался в армию английского короля всего за 15 фунтов в год (1 шиллинг в день), т. е. за половину среднего дохода на душу населения в Великобритании 1750–1760-х годов. Падение было неизбежным. Отметим попутно, что Стенли Кубрик, вдохновлявшийся знаменитым британским романом XIX века, указывал суммы с такой же точностью, что и Джейн Остин.

тым. Даже если прибавить к этой сумме доходы с небольшого капитала, который оставила ему семья, чтобы наказать за мезальянс, и скромную ренту Элинор, это ничего особо не изменит: все удивляются, как они могут быть насколько ослеплены любовью, «чтобы воображать, будто в их силах прожить безбедно на триста пятьдесят фунтов в год»[402]. Этот счастливый и добродетельный конец не должен заслонять главного: отказавшись, по совету гнусной Фанни, помогать своим сводным сестрам и поделиться хотя бы толикой своего огромного состояния, несмотря на обещание, данное у смертного одра отца, Джон Дэшвуд обрек Элинор и Марианну на заурядное существование и на унижения. Их судьба была полностью предрешена ужасным диалогом в начале романа.

В конце XIX веке такая же денежная структура неравенства иногда обнаруживалась и в Америке. В романе «Вашингтонская площадь», опубликованном Генри Джеймсом в 1881 году и блестяще воспроизведенном в фильме «Наследница», который снял Уильям Уилер в 1949 году, сюжет полностью строится на недоразумении относительно размеров приданого. Выясняется, что эти суммы неумолимы и что ошибок лучше не совершать. Кэтрин Слоупер убеждается в этом на собственном опыте: ее жених сбежал, когда узнал, что ее приданое обеспечивает всего 10 тысяч долларов ежегодной ренты, а не 30 тысяч, как он рассчитывал (т. е. всего в 20 раз больше среднего дохода в США в ту эпоху, а не в шестьдесят). «Ты слишком некрасива», — бросает ей отец, овдовевший богач и тиран, подражая словам князя Болконского, обращенным к княжне Марье в «Войне и мире». Положение мужчин тоже может быть очень хрупким: в «Великолепных Амберсонах» Орсон Уэллс показывает нам крах надменного наследника Джорджа: в свои лучшие дни он располагал 60 тысячами долларов ренты (в 100 раз больше среднего дохода), однако автомобильная революция 1900–1910-х годов разорила его, и в итоге он был вынужден довольствоваться годовой зарплатой в 350 долларов, что было ниже среднего дохода.

Крайнее имущественное неравенство — необходимое условие цивилизации в бедном обществе? Интересно отметить, что писатели XIX века не ограничивались точным описанием современной им иерархии имущества и доходов. Часто они создают очень живую, осязаемую картину образа жизни, повседневной реальности, которую обеспечивают различные доходы. Иногда можно обнаружить и определенное оправдание крайнего имущественного неравенства того времени: между строк читается уверенность в том, что только оно позволяет существовать небольшой социальной группе, которая может заботиться не только о своем выживании, — неравенство является почти что необходимым условием цивилизации.

Так, Джейн Остин скрупулезно обрисовывает течение жизни в ту эпоху: ресурсы, необходимые для того, чтобы питаться, обставлять жилье, одеваться, перемещаться. Суть заключается в том, что в отсутствие совре-

402 См.: *Остен Дж.* Разум и чувство // Собр. соч.: в 3 т. М.: Художественная литература, 1988. Т.1.

менных технологий все стоит очень дорого и требует времени и прежде всего обслуживающего персонала. Слуги необходимы для получения и приготовления еды (хранить которую непросто), для того, чтобы одеваться (самое простое платье может стоить нескольких месяцев среднего дохода, а то и нескольких лет) и, разумеется, перемещаться. Для этого нужны лошади, экипажи, которые в свою очередь тоже требуют людей, которые будут ими заниматься, корм для животных и так далее. В этой ситуации читатель обнаруживает, что те, кто располагает доходом, превышающим средний в три или пять раз, объективно живут очень плохо и должны посвящать большую часть времени повседневным заботам. А если возникает желание обзавестись книгами, музыкальными инструментами, украшениями или бальными платьями, то для этого действительно необходимо иметь доход, превышающий средний в 20 или 30 раз.

В первой части книги мы уже отмечали, насколько трудно и наивно сравнивать покупательную способность в долгосрочном плане, ведь образ жизни и структура цен радикально изменились в самых разных отношениях. Поэтому эту эволюцию невозможно выразить одним-единственным показателям. Тем не менее можно напомнить, что, согласно официальным индексам, около 1800 года покупательная способность среднего дохода на душу населения в Великобритании и во Франции была примерно в 10 раз ниже, чем в 2010 году. Иными словами, те, кто в 1800 году располагал доходом, в 20 или 30 раз превышавшим средний, жили не лучше, чем те, кто сегодня имеет доход в два-три раза выше среднего. Доход, превышавший в 1800 году средний в пять-шесть раз, в современном мире означал бы, что его обладатель находится между минимальной и средней зарплатой.

Тем не менее герои Бальзака и Остин спокойно пользуются услугами десятков слуг, имен которых они обычно даже не знают. Писатели даже иногда высмеивают чрезмерные претензии и потребности своих персонажей, например когда Марианна, которая уже готовится выйти замуж за Уиллоби, краснея, объясняет, что, согласно ее подсчетам, трудно жить меньше чем на две тысячи фунтов в год (что более чем в 60 раз превосходит тогдашний средний доход): «Я убеждена, что мои требования очень умеренны. Содержать приличное число прислуги, экипаж или два и охотничьих лошадей на меньшую сумму просто невозможно»[403]. Элинор, не сдержавшись, замечает, что она преувеличивает. В свою очередь, Вотрен объясняет, что для достойной жизни нужно иметь доход не меньше 25 тысяч франков (что более чем в 50 раз превышает средний доход); он в деталях описывает расходы на одежду, слуг и перемещения. Никто не говорит ему, что он преувеличивает, но Вотрен настолько циничен, что это очевидно каждому читателю[404]. Те же непринужденные расчеты,

403 Там же.

404 Однако его цинизм в конце концов убедил Растиньяка, который в «Банковском доме Нусингена» вместе с мужем Дельфины завладел имуществом стоимостью 400 тысяч франков.

основанные на таких же представлениях о благосостоянии, мы обнаруживаем в путевых заметках Артура Янга[405].

Каким бы излишествам ни предавались их персонажи, писатели XIX века описывают нам мир, в котором неравенство до определенной степени необходимо: если бы не существовало меньшинства, обеспеченного в достаточной мере имуществом, никто не мог бы заботиться о чем-либо, кроме выживания. Такое представление о неравенстве обладает хотя бы тем преимуществом, что не претендует на то, чтобы быть меритократическим. Делается определенный выбор в пользу меньшинства, которое живет за счет всех остальных, однако никто не утверждает, что это меньшинство достойнее или добродетельнее остального населения. Впрочем, в таком мире было совершенно очевидно, что только обладание имуществом может обеспечить достаточный для достойной жизни уровень благосостояния: диплом или квалификация, конечно, могут дать возможность зарабатывать в пять или 10 раз больше среднего уровня, но не больше. Современное меритократическое общество, особенно в Америке, намного менее снисходительно относится к проигравшим, поскольку претендует на то, что доминирование в нем основано на справедливости, добродетели и личных достоинствах, а также на недостаточной производительности труда неудачников[406].

Меритократический экстремизм в богатых обществах. Кстати, интересно отметить, что очень сильное неравенство в зарплатах — тем более сильное, что оно кажется более оправданным, чем неравенство в наследстве, — часто обосновывается самыми яркими меритократическими убеждениями. Со времен Наполеона до Первой мировой войны во Франции имелось небольшое количество высокопоставленных и очень хорошо оплачиваемых чиновников (их зарплата могла превосходить средний доход в 50 или даже в 100 раз), начиная с министров; это всегда оправдывали (в том числе и сам император, который был выходцем из корсиканского мелкого дворянства) тем, что самые способные и достойные должны иметь такое жалование, которое позволит им жить так же достойно и элегантно, как живут самые состоятельные лица (своеобразный ответ властей Вотрену). Как отмечал Адольф Тьер в 1831 году, выступая с трибуны палаты депутатов: «Префекты должны

405 В октябре 1788 года, когда Янг готовился покинуть Нормандию, он писал: «Европа теперь стала настолько единой, что семьи, располагающие доходом от 15 до 20 тысяч ливров, ведут одинаковый образ жизни повсюду». (Речь идет о турских ливрах, равных «франку жерминаля», что равно примерно 700–900 фунтов стерлингов и соответствует сумме, превышающий тогдашний средний доход во Франции или в Великобритании в 30–50 раз). Ниже он уточняет свою мысль о том, что с таким доходом можно держать «шесть слуг, пять служанок, восемь лошадей и открытый стол», тогда как шести-восьми тысяч турских ливров хватит лишь на оплату «двух слуг и трех лошадей». Стоит отметить, что скот представлял важную часть капитала и был важной статьей расходов: в ноябре 1789 года Янг продал своего коня в Тулоне за 600 турских ливров (что было равно четырем годам ежегодной оплаты «обычного слуги»); цена была показательной для той эпохи. См. техническое приложение.

406 Эти опасения высказывал М. Янг уже в 1958 году в книге «Становление меритократии» («The Rise of the Meritocracy», издательство «Thames & Hudson»).

иметь такое же положение, что и видные граждане департаментов, в которых они живут»[407]. В 1881 году Пол Леруа-Больё объяснял, что государство, повышая лишь небольшие жалования, слишком самоустранилось. Он решительно встал на защиту крупных чиновников своего времени, большая часть которых получала не более «15 или 20 тысяч франков в год»; «эти цифры покажутся огромными непосвященному», однако в действительности «не позволяют жить элегантно и откладывать сколько-нибудь значительные сбережения»[408].

Возможно, наибольшее беспокойство вызывает то, что подобную аргументацию приходится слышать в самых богатых обществах, где доводы Остин о необходимости и достоинстве звучат не так часто. В Соединенных Штатах в 2000–2010-е годы такими аргументами пытаются оправдать заоблачные вознаграждения топ-менеджеров (в 50, 100 или даже больше раз превышающие средний доход): акцент делается на том, что если бы не было таких зарплат, то лишь наследники могли бы достичь настоящего благосостояния, что было бы несправедливо. В конечном счете доходы в размере нескольких миллионов или десятков миллионов евро, выплачиваемые топ-менеджерам, ведут к большей социальной справедливости[409]. Здесь видно, как постепенно создаются условия для установления еще более откровенного неравенства, чем в прошлом. В будущем вполне может оказаться, что будут сочетаться друг с другом и возвращение очень сильного неравенства в наследственном капитале, и огромное неравенство в зарплатах, которое будет оправдываться соображениями достоинства и производительности (которые, как мы видели, на самом деле зиждутся на очень слабой фактической основе). Меритократический экстремизм тем самым может привести к гонке преследования между топ-менеджерами и рантье, а проигравшими будут все те, кто не относится ни к первым, ни ко вторым.

Также стоит отметить, что меритократические убеждения в обосновании неравенства в современном обществе играют роль не только на вершине иерархии, но и касаются диспропорций между низшими

407 Вопрос размера зарплат на государственной службе был причиной бесчисленных политических конфликтов. В 1792 году революционеры попытались установить сжатую тарифную сетку, состоявшую из восьми разрядов (в конечном итоге она была введена в 1948 году; очень скоро ее стали обходить посредством выплаты самым крупным чиновникам туманных бонусов, которые сохранились до сих пор). Наполеон ввел небольшое количество очень высоких зарплат — их было так мало, что Тьер в 1831 году не видел смысла их сокращать («Если префектам, магистратам, послам платить на три миллиона больше или меньше, то мы либо вернемся к роскоши Империи, либо обратимся к американской простоте», — добавлял он в той же речи). Тот факт, что жалованье крупных американских чиновников в ту пору было намного скромнее, чем во Франции, отмечал и Токвиль, который усматривал в этом один из безошибочных признаков демократического духа, царившего в Америке. Несмотря на многочисленные перипетии, эта горстка очень высоких жалований сохранилась во Франции до Первой мировой войны (т. е. до краха рантье). Подробнее об этой эволюции см. в техническом приложении.

408 См.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX[e] siècle. P. 530.

409 Здесь мы переходим от логики необходимости к логике излишества и показного потребления. Торстен Веблен именно это и имел в виду, когда писал в 1899 году свою «Теорию праздного класса»: американская мечта о равенстве уже тогда ушла в прошлое.

и средними классами. В конце 1980-х годов Мишель Ламон подробно опросил несколько сотен представителей «высшего среднего класса» в крупных (Нью-Йорк и Париж) и в средних (Индианаполис и Клермон-Ферран) городах Соединенных Штатов и Франции. Он спрашивал их о жизненном пути и о том, как они воспринимают свою социальную идентичность, свое место в обществе и свое отличие от других групп населения и от низших классов. Один из главных его выводов заключался в том, что в обеих странах «образованная элита» настаивала прежде всего на своих достоинствах и личных нравственных качествах, к числу которых они относили строгость, терпение, труд, усилия и т. д. (а также терпимость, любезность и т. д.)[410]. Герои Остин и Бальзака не сочли бы нужным так описывать свои личные качества по сравнению с характером своих слуг (которые, впрочем, даже не упоминаются).

Общество мелких рантье. Вернемся к сегодняшнему миру, а точнее — к Франции 2010-х годов. По нашим расчетам, для поколений, родившихся в 1970–1980-х годах, наследство и дарения будут составлять около четверти от всех ресурсов (состоящих от наследств, дарений и трудовых доходов, взятых вместе), которыми они будут располагать в течение жизни. А значит, в том, что касается общего объема, для нынешних поколений наследство и дарения уже имеют такое же значение, как и для поколений девятнадцатого столетия (см. график 11.9). Следует также уточнить, что речь идет о прогнозах, соответствующих основному сценарию; если же будут выполнены условия альтернативного сценария (снижение роста, повышение очищенной от налогов доходности капитала), то для поколений XXI века на наследство и дарения будет приходиться более трети, а возможно, и четыре десятых ресурсов[411].

Однако тот факт, что общий объем наследства и дарений вернулся на уровень, на котором находился в прошлом, не означает, что он играет такую же социальную роль, как в прошлом. Как мы уже отмечали, следствием очень сильного снижения концентрации собственности (доля верхней

410 См.: *Lamont M.* Money, Morals, Manners. The Culture of the French and the American Upper-Middle Class. University of Chicago Press, 1992. Люди, которых опрашивал Ламон, безусловно были ближе к промежутку от 90-й до 95-й центили в иерархии доходов (а иногда относились и к 98-й и 99-й), чем к 60-й или 70-й центилям. См. также: *Naudet J.* Entrer dans l'élite. Parcours de réussite en France, aux États-Unis et en Inde. Presses universitaires de France, 2012.

411 Не желая слишком сгущать краски, на графиках 11.9–11.11 мы представили только те результаты, которые вытекают из основного сценария. Выводы, полученные на основе альтернативного сценария, вызывают еще больше беспокойства; они доступны онлайн (см. графики S11.9–S11.11). Эволюция налоговой системы объясняет, почему доля наследства и дарений в общих ресурсах поколений может существенно превзойти уровень XIX века, при том что оборот наследства этого уровня не достигает: трудовые доходы сегодня облагаются очень высокими налогами (в среднем ставка составляет около 30%, если вычесть пенсионные взносы и страховые взносы по безработице, за счет которых финансируются замещающие доходы), тогда как средняя ставка налогообложения для наследства ниже 5% (тем не менее наследство дает те же права, что и трудовые доходы, в том, что касается доступа к натуральным трансфертам — к образованию, здравоохранению, безопасности и т. д., финансируемым за счет налогов). Налоговые вопросы будут исследованы в четвертой части книги.

центили практически уменьшилась втрое за одно столетие, сократившись с 60% в 1910-е годы до всего 20% в начале 2010-х годов) и становления имущественного среднего класса стало то, что сегодня очень крупных наследств намного меньше, чем в XIX веке или в Прекрасную эпоху. Так, приданое в размере 500 тысяч франков, которое отец Горио и Цезарь Бирото хотят передать своим дочерям и которое обеспечивает ежегодную ренту в 25 тысяч франков (что примерно в 50 раз превышало тогдашний средний доход, составлявший 500 франков на человека), в сегодняшнем мире соответствовало бы наследству стоимостью 30 миллионов евро, ежегодно обеспечивающему проценты, дивиденды и арендные платежи на сумму 1,5 миллиона евро (что в 50 раз больше среднего дохода, составляющего около 30 тысяч евро[412]). Такие наследства существуют, есть даже и более крупные; однако число их явно меньше, чем в XIX веке, несмотря на то что общий объем имущества и наследств практически вернулся на уровень прошлого.

Впрочем, сегодня никто не стал бы кичиться имуществом в размере 30 миллионов евро, как это делали герои Бальзака, Джейн Остин или Генри Джеймса. Из литературы исчезли не только очевидные денежные ориентиры после того, как их уничтожила инфляция: сами рантье покинули ее, а с их уходом обновилось и все социальное изображение неравенства. В современной литературе и кино неравенство между социальными группами предстает практически исключительно в виде диспропорций в труде, зарплате, квалификации. На смену обществу, зиждившемуся на имущественной иерархии, пришла структура, почти полностью основанная на иерархии труда и человеческого капитала. Например, не может не поражать тот факт, что во многих американских сериалах 2000–2010-х годов появляются герои и героини, увешанные дипломами и обладающие сверхспециализированными навыками. Для того чтобы лечить тяжелые заболевания («Доктор Хаус»), разгадывать полицейские загадки («Кости») и даже быть президентом США («Западное крыло»), лучше иметь в кармане несколько научных степеней, ну, или Нобелевскую премию. Во многих таких сериалах можно распознать гимн справедливому неравенству, основанному на достоинствах, образовании и социальной полезности элит. Тем не менее стоит отметить, что в последних постановках отражается неравенство, вызывающее больше беспокойства и носящее более выраженный имущественный характер. В сериале «Схватка» показаны ужасные патроны, которые украли сотни миллионов евро у своих служащих и супруги которых, являясь еще большими эгоистками, чем мужья, собираются развестись, но оставить себе все имущество вместе с бассейном. В третьем сезоне, на который создателей вдохновило дело Мэдоффа, дети финансового мошенника делают все ради того, чтобы удержать контроль над активами своего отца, скрытыми на острове Антигуа в Карибском море, и сохранить тем самым

412 Это же касается и земельных владений стоимостью 30 тысяч фунтов, о которых говорит Джейн Остин, в мире, где средний доход на человек составляет около 30 фунтов в год.

свой уровень жизни в будущем[413]. В сериале «Грязные мокрые деньги» мы даже видим, как бестолковые молодые наследники, малоодаренные и не очень добродетельные, бесстыдно проматывают семейное состояние. Однако это остается исключением, а сам факт жизни за счет имущества, накопленного в прошлом, почти всегда подается в негативном и даже позорном ключе. Тогда как в романах Остин и Бальзака он считается естественным — достаточно лишь, чтобы у их персонажей подлинные чувства имелись хотя бы в минимальном количестве.

Это масштабное изменение коллективных представлений о неравенстве отчасти обоснованно, однако в его основе лежит целый ряд недоразумений. Прежде всего, очевидно, что диплом сегодня играет более важную роль, чем в XVIII веке. В мире, где у всех есть диплом и квалификация, не очень рекомендуется обходиться без них: каждый заинтересован в том, чтобы предпринять минимум усилий и получить какую-нибудь квалификацию; это касается и тех, кто наследует существенный недвижимый или финансовый капитал, тем более что, по мнению наследников, наследство им зачастую достается слишком поздно. Но это вовсе не означает, что общество стало более меритократическим. Так, это не означает, что доля национального дохода, приходящаяся на труд, действительно выросла (как мы видели, она практически не изменилась). И уж тем более это не означает, что каждый имеет доступ к равным возможностям для того, чтобы достичь различного уровня квалификации: в значительной степени неравенство в образовании просто переместилось выше, и ничто не указывает на то, что мобильность между поколениями в области образования действительно увеличилась[414]. Тем не менее передача человеческого капитала по-прежнему носит менее автоматический и механический характер, чем передача капитала недвижимого и финансового (наследник должен приложить минимальные усилия и волю), в результате чего широкое распространение получила вера в то, что конец наследства открыл бы дорогу немного более справедливому обществу, — и отчасти эта вера оправдана.

Главное же недоразумение, на мой взгляд, заключается в следующем. С одной стороны, конец наследства так и не наступил: изменилось распределение капитала, а это не одно и то же. Во Франции в начале XXI века количество очень крупных наследств — наследств стоимостью 30 миллионов евро или даже 5–10 миллионов евро — меньше, чем в XIX веке. Однако, если учесть тот факт, что общий объем наследств приблизительно вернулся к изначальному уровню, это означает, что стало намного больше средних состояний, например стоимостью 200 тысяч, 500 тысяч, один или

413 Тема заначки, спрятанной на Багамах, также всплывает в четвертом сезоне «Отчаянных домохозяек» (Карлос Солис должен вернуть свои 10 миллионов долларов, в результате чего сталкивается с немалыми трудностями в общении с женой); впрочем, этот сериал довольно поверхностный и не стремится выставлять социальное неравенство в тревожном свете, разумеется за исключением тех случаев, когда появляются мрачные экологические террористы, угрожающие устоявшемуся порядку, или умственно отсталые меньшинства, склонные к плетению заговоров.

414 К этому вопросу мы вернемся в тринадцатой главе.

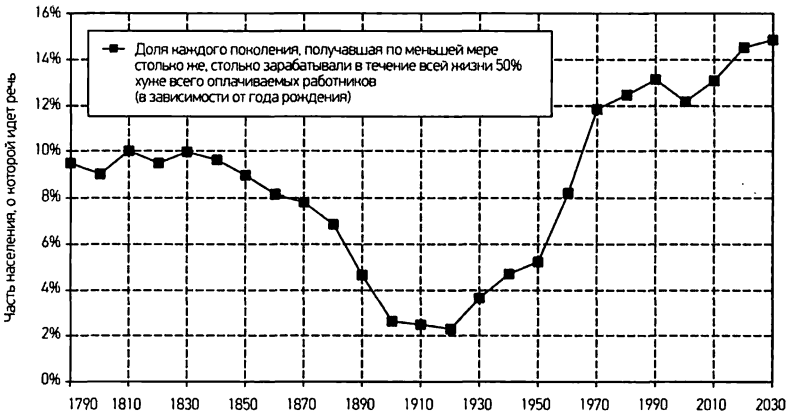
два миллиона евро. Таких наследств совершенно недостаточно, чтобы отказаться вообще от всякой профессиональной деятельности и решить жить за счет ренты, однако они представляют собой значительные суммы, особенно по сравнению с тем, что зарабатывает значительная часть населения в течение своей трудовой жизни. Иными словами, мы перешли от общества с небольшим количеством крупных рантье к обществу с намного большим количеством менее крупных рантье — к своего рода обществу мелких рантье.

Показатель, который, на мой взгляд, лучше всего отражает эту эволюцию, изображен на графике 11.11. Речь идет о проценте людей в рамках каждого поколения, получающих в наследство или в виде дарения более значительные суммы, чем средства, которые 50% хуже всего оплачиваемых работников зарабатывают в качестве трудовых доходов в течение жизни. Эта сумма меняется от поколения к поколению: в настоящее время средний размер для нижней половины зарплат составляет примерно 15 тысяч евро в год, т. е. 750 тысяч евро за 50 лет карьеры (включая пенсию). Грубо говоря, столько приносит минимальная зарплата, получаемая в течение всей жизни. Можно констатировать, что в XIX веке около 10% представителей каждого поколения наследовали суммы, превышавшие эту цифру. Этот процент упал до 2% для поколений, родившихся в 1910–1920-е годы, и до 4–5% для тех, кто родился в 1930–1950-е годы. По нашим расчетам, этот показатель поднялся примерно до 12% для поколений, родившихся в 1970–1980-е годы, и может достичь или превзойти 15% для тех, кто родится в 2010–2020-е годы. Иными словами, примерно шестая часть каждого поколения будет получать в наследство больше, чем половина населения зарабатывает своим трудом в течение целой жизни (по большей части это та самая половина, которая не получает никакого наследства)[415]. Конечно, это не будет мешать шестой части получать дипломы, работать и в целом зарабатывать своим трудом больше, чем хуже всего оплачиваемая половина населения. Однако такое неравенство тоже вызывает тревогу, поскольку вот-вот достигнет невиданных в истории масштабов. К тому же его труднее изобразить в литературе и исправить политическими мерами, поскольку речь идет об обычном неравенстве, которое противопоставляет друг другу разные сегменты населения, а не элиту с одной стороны и все остальное общество — с другой.

Рантье — враг демократии. С другой стороны, ничто не гарантирует, что распределение наследственного капитала не вернется к высокому уровню неравенства, достигнутому в прошлом. Как мы уже отмечали в предыдущей главе, ни одна неумолимая сила не противодействует возвращению крайней имущественной концентрации, имевшей место в Прекрасную эпоху, особенно в том случае, если темпы роста значительно замедлятся, а очищенная от налогов доходность капитала заметно вырастет, например вследствие ожесточенной налоговой конкуренции. Если эволюция действи-

415 В рамках второго сценария эта пропорция может даже превзойти 25%. См. график S11.11 (доступен онлайн).

График 11.11
Какая доля населения получает наследство, равное тому, что зарабатывается в течение целой трудовой жизни?



Примечание. От 12 до 14% представителей поколений, родившихся в 1970–1980-е годы, получают наследство, равное трудовым доходам, которые 50% хуже всего оплачиваемых работников зарабатывают в течение всей жизни.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

тельно пойдет в этом направлении, то, на мой взгляд, это может привести к серьезным политическим потрясениям. Наши демократические общества исходят из меритократических представлений о мире или по крайней мере из меритократических надежд, т. е. из веры в общество, в котором неравенство в большей степени определяется личными достоинствами и трудом, а не наследственностью и рентой. Эта вера и эти надежды играют ключевую роль в современном обществе по одной простой причине: при демократии провозглашаемое равенство прав гражданина вступает в противоречие с вполне реальным неравенством в уровне жизни; чтобы его разрешить, жизненно необходимо сделать так, чтобы социальное неравенство проистекало из рациональных и универсальных принципов, а не из произвольного стечения обстоятельств. Неравенство должно быть справедливым и полезным для всех («Общественные различия могут основываться лишь на общей пользе», — гласит первая статья Декларации прав человека и гражданина 1789 года), по крайней мере на словах и, насколько это возможно, в реальности. В 1893 году Эмиль Дюркгейм даже прогнозировал, что современные демократические общества не будут долго терпеть существование наследства и в конечном итоге ограничат права собственности сроком жизни человека[416].

Кроме того, показательно, что сами слова «рента» и «рантье» в течение XX века приобрели ярко выраженную негативную окраску. В настоящей книге мы используем эти слова в их изначальном описательном смысле,

416 По сравнению с социально-экономическими теориями Модильяни, Беккера или Парсонса теория Дюркгейма, сформулированная в его работе «О разделении общественного труда», обладает тем достоинством, что представляет собой политическую теорию конца наследства. Она, как и другие теории, не осуществилась, однако можно предполагать, что войны XX века лишь отодвинули эту проблему в двадцать первое столетие.

т. е. для обозначения ежегодной ренты, производимой капиталом, и людей, которые на нее живут. Для нас рента, производимая капиталом, представляет собой лишь доходы, приносимые этим капиталом, будь то арендные платежи, проценты, дивиденды, прибыль, роялти или любые другие юридические их формы, общей чертой которых является тот простой факт, что они вознаграждают за обладание капиталом, вне зависимости от труда. Именно в этом изначальном смысле слова «рента» и «рантье» использовались в XVIII–XIX веках, например в романах Бальзака и Остин, когда преобладание имущества и доходов с него на вершине иерархии доходов полностью принималось и считалось допустимым, по крайней мере в кругу элит. Поразительно, что этот изначальный смысл постепенно утратился по мере того, как утверждались демократические и меритократические ценности. В течение XX века слово «рента» стало ругательством, оскорблением, вероятно, худшим из всех возможных. Эта языковая эволюция наблюдается во всех странах.

Особенно интересно отметить, что в наши дни слово «рента» часто используется в совершенно другом смысле, а именно для обозначения несовершенства рынка («монопольная рента») или в целом любого необоснованного или неоправданного дохода, какой бы ни была его суть. Иногда возникает впечатление, что рента вообще стала синонимом экономических проблем. Рента — это враг современной рациональности, и с ней следует бороться всеми средствами и прежде всего при помощи все более чистой и совершенной конкуренции. Недавний показательный пример такого использования слова «рента» прозвучал в интервью, которое нынешний председатель Европейского центрального банка дал крупнейшим газетам континента через несколько месяцев после своего назначения. Когда журналисты набросились на него с вопросами о стратегии выхода Европы из кризиса, последовал лапидарный ответ: «Нужно бороться с рентами»[417]. Никаких дополнительных разъяснений дано не было. Возникло ощущение, будто главный казначей подразумевал отсутствие конкуренции в сфере услуг, таких как такси, стрижка волос или чего-то в этом роде[418].

Проблема, связанная с таким использованием слова «рента», очень проста: тот факт, что капитал производит доходы, которые мы, следуя изначальному употреблению, называем «ежегодной рентой, производимой капиталом», вообще не имеет ничего общего с проблемой несовершенной конкуренции или с монополией. Раз капитал играет полезную роль в процессе производства, то вполне естественно, что он имеет доходность. А в условиях слабого роста доходность капитала практически неизбежно оказывается заметно выше темпов роста, что автоматически придает несоразмерное значение имущественному неравенству, сформировавшемуся в прошлом. Это логическое противоречие нельзя разрешить путем

417 См. интервью Марио Драги в «Le Monde» от 22 июля 2012 года.

418 Я далек от того, чтобы недооценивать проблему, связанную с такси. Но я бы не решился раздувать ее до масштабов ключевой проблемы, которую должен решить Европейский континент — а то и мировой капитализм в целом — в течение XXI века.

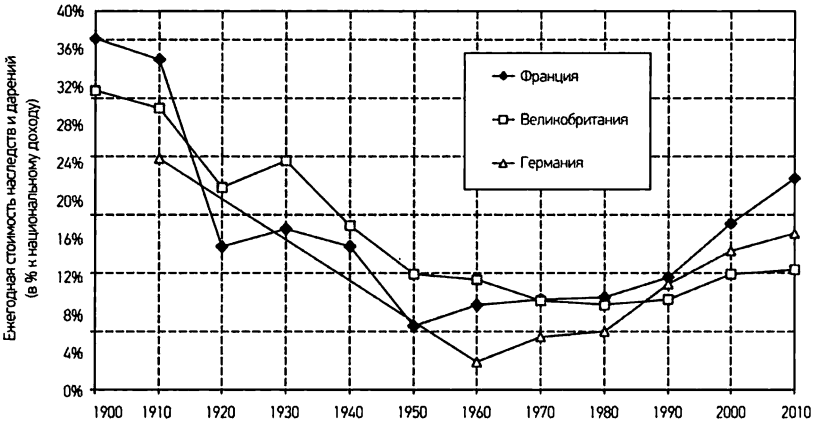
увеличения конкуренции. Рента — это не проявление несовершенства рынка: напротив, она является следствием «чистого и совершенного», в понимании экономистов, рынка капитала, обеспечивающего каждому владельцу капитала — в том числе и наименее способному из наследников — самую высокую и диверсифицированную доходность, которую только можно найти в национальной или даже в мировой экономике. Конечно, есть нечто удивительное в понятии ренты, которую капитал производит, а его собственник может получать, не работая. Есть в нем что-то такое, что противоречит здравому смыслу и что сотрясало основы многих цивилизаций, которые на этот вызов давали разные и не всегда удачные ответы, от запрета ростовщичества до коммунизма советского типа (мы к этому еще вернемся). Тем не менее в рыночной экономике, основанной на частной собственности на капитал, рента реальна, и тот факт, что капитал из земельного превратился в недвижимый, промышленный и финансовый, никак на эту реальность не повлиял. Иногда думают, что логика экономического развития заключается в постепенном стирании различий между трудом и капиталом. На самом деле все происходит с точностью до наоборот: все возрастающая сложность рынка капитала и системы финансового посредничества все сильнее разделяет личность собственника и личность управляющего капиталом, а значит, и собственно доход с капитала и трудовой доход. Экономическая и технологическая рациональность порой никак не связана с рациональностью демократической. Первую породило Просвещение, и очень многие считали, что вторая естественным образом, словно по волшебству будет из нее проистекать. Однако реальная демократия и социальная справедливость требуют специфических институтов, которые не тождественны институтам рынка и которые не исчерпываются формальными парламентскими и демократическими институтами.

Подытожим: фундаментальная сила расхождения, на которой мы делаем акцент в этой книге и которую можно выразить формулой неравенства $r > g$, никак не связана с несовершенством рынка и не устранится в том случае, если рынки будут все более свободными и конкурентными. Представление о том, что свободная конкуренция позволит покончить с обществом наследства и приведет к установлению меритократического мира, является опасной иллюзией. Введение всеобщего избирательного права и отмена избирательного ценза (который в XIX веке давал право голоса лишь тем, кто владел достаточным имуществом, как правило, 1–2% самых богатых собственников во Франции и Великобритании в 1820–1840-е годы, что примерно соответствует численности налогоплательщиков, обязанных платить налог на состояние, во Франции в 2000–2010-е годы) покончило с узаконенным политическим доминированием владельцев имущества[419]. Однако оно не упразднило экономические силы, которые приводят к формированию общества рантье.

419 Во Франции в эпоху Реставрации правом голоса обладало менее 1% взрослых (90 тысяч избирателей на 10 миллионов человек; это соотношение выросло до 2% в эпоху Июльской монархии). Для тех, кто желал быть избранным, ценз был еще более строгим: его могли

Возвращение наследства: сначала европейский феномен, а затем и мировой? Можно ли расширить результаты, которые мы получили, изучая возвращение наследства во Франции, на другие страны? Учитывая ограничения, связанные с имеющимися данными, на этот вопрос, к сожалению, нельзя ответить абсолютно точно. Ни в одной другой стране нет таких богатых и систематических источников по наследству, как во Франции. Тем не менее некоторые факты можно установить. Прежде всего, несовершенные данные, собранные на настоящий момент по другим европейским странам, особенно по Германии и Великобритании, показывают, что U-образная кривая, отражающая движение оборота наследства во Франции в течение XX века, применима ко всей Европе (см. график 11.12).

График 11.12
Оборот наследства в Европе в 1900–2010 годах



Примечание. Оборот наследства следует по U-образной кривой как во Франции, так и в Великобритании и в Германии. Возможно, в Великобритании дарения недооценены в конце рассматриваемого периода.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Так, в Германии имеющиеся расчеты — касающиеся, увы, лишь ограниченного числа лет — показывают, что оборот наследства рухнул еще сильнее, чем во Франции, в результате потрясений 1914–1945 годов, сократившись с 16% национального дохода в 1910 году до всего 2% в 1960 году. После этой даты наблюдался его устойчивый и быстрый рост, который ускорился в 1980–1990-е годы, в результате чего в 2000–2010-е годы оборот наследства достиг примерно 10–11% национального дохода. Это меньше, чем во Франции (около 15% национального дохода в 2010 году), однако если учесть, что исходная точка в 1950–1960-е годы была ниже, то повышение оборота наследства в Германии оказывается большим. Кроме того, следует подчеркнуть, что нынешнее расхождение полностью объясняется

преодолеть менее 0,2% взрослых. Всеобщее избирательное право для мужчин было ненадолго введено в 1793 году и затем стало применяться с 1848 года. В Великобритании количество избирателей не достигало 2% до 1831 года; реформы 1831 года и особенно 1867, 1884 и 1918 годов привели к постепенной отмене требования минимального наличия собственности. См. техническое приложение.

разницей в соотношении между капиталом и доходом (т. е. эффектом β, исследованным во второй части книги): если бы совокупность частного имущества в Германии достигла того же уровня, что и во Франции, то это произошло бы и с оборотом наследства (при прочих равных). Также интересно отметить, что сильное повышение оборота наследства в Германии в значительной мере обусловлено очень существенным ростом дарений, как и во Франции. Ежегодный объем дарений, зарегистрированных немецкими властями, составлял около 10–20% от объема наследств до 1970–1980-х годов, а затем постепенно вырос до 60% к 2000–2010-м годам. Наконец, меньший оборот наследства в Германии в 1910 году в немалой степени был обусловлен более динамичным демографическим ростом за Рейном в Прекрасную эпоху (эффект m). По противоположным причинам, а именно вследствие демографического застоя в Германии в начале XXI века, оборот наследства в ближайшие десятилетия может достичь более высокого уровня, чем во Франции[420]. То же касается всех европейских стран, где наблюдается сокращение населения и падение рождаемости, как, например, в Италии или в Испании, даже несмотря на то, что, к сожалению, по этим странам мы не располагаем надежными историческими данными.

В том, что касается Великобритании, можно констатировать прежде всего, что в Прекрасную эпоху оборот наследства достигал примерно таких же объемов, что и во Франции: около 20–25% национального дохода[421]. В результате двух мировых войн оборот наследства упал не так сильно, как во Франции или в Германии, что обусловлено тем фактом, что объем частного имущества пострадал меньше (эффект β) и что счетчики имущественного накопления не вернулись к нулевым значениям (эффект μ). Ежегодный оборот наследств и дарений сократился примерно до 8% в 1950–1960-е годы и до 6% в 1970–1980-е годы. Рост, наблюдающийся с 1980–1990-х годов, значителен, однако не настолько, как во Франции или в Германии: согласно имеющимся данным, оборот наследства в Великобритании едва превышает 8% в 2000–2010-е годы.

В принципе, объяснений этому может быть несколько. Меньший оборот наследства в Великобритании может быть обусловлен тем, что более значительная часть состояний принимает форму пенсионных фондов, т. е. богатства, которое нельзя передать потомкам. Однако это объяснение лишь частичное, поскольку на пенсионные фонды приходится всего около 15–20% от общего объема частного капитала в Великобритании. Кроме того, совсем не факт, что богатство жизненного цикла пришло на смену передаваемому богатству: с точки зрения логики обе формы имущественного накопления должны были бы дополнять друг друга, по крайней мере в масштабах отдельной страны, в результате чего страна, в большей степени

420 Представленные здесь данные по Германии были собраны в: *Schinke C.* Inheritance in Germany 1911–2009: a mortality multiplier approach // PSE. 2012. См. техническое приложение.

421 В Великобритании уровень был немного ниже (20–21%, а не 23–24%). Тем не менее следует подчеркнуть, что речь идет об оценке налогового оборота, а не экономического, а значит, оборот наследства, возможно, недооценивается. Британские данные были собраны в: *Atkinson A.* Wealth and inheritance in Britain from 1896 to the present // LSE. 2012.

полагающаяся на пенсионные фонды в финансировании пенсий, должна накапливать больший объем частного имущества и инвестировать часть его в другие страны[422].

Также возможно, что меньший оборот наследства в Великобритании обусловлен иным психологическим отношением к сбережениям и к передаче имущества по наследству. Однако прежде чем касаться этого вопроса, следует отметить, что расхождение, наблюдаемое в 2000–2010-е годы, полностью объясняется меньшим объемом дарений в Великобритании, которые оставались на уровне 10% от объема наследства с 1970–1980-х годов, тогда как во Франции и в Германии они увеличились до 60–80% от объема наследства. Учитывая сложности, связанные с регистрацией дарений, и различия в национальных практиках в этой области, это расхождение выглядит несколько подозрительно, и мы не можем исключать, что оно обусловлено, по крайней мере отчасти, недооценкой дарений в Великобритании. Исходя из имеющихся на настоящий момент данных, к сожалению, невозможно точно сказать, отражает ли менее значимое повышение оборота наследства в Великобритании реальную разницу в поведении (англичане, имеющие средства, потребляют свое имущество в больших масштабах и передают меньше своим детям, чем французы и немцы) или же речь идет о чисто статистической погрешности (если бы мы применили такую же пропорцию между дарениями и наследствами, которая наблюдается во Франции и в Германии, то оборот наследства в Великобритании в 2000–2010-е годы составил бы порядка 15% национального дохода, как во Франции).

Источники по наследству в Соединенных Штатах ставят еще более сложные проблемы. Федеральный налог на наследство, введенный в 1916 году, по-прежнему затрагивает незначительное меньшинство наследств (как правило, всего 2%), а обязательства по уведомлению о совершении дарения ограничены, в результате чего статистические данные, получаемые на основе этого налога, крайне несовершенны. К сожалению, налоговые данные невозможно полностью возместить за счет других источников. В частности, наследства и дарения сильно недооцениваются в опросах, касающихся имущества и проводимых во всех странах статистическими ведомствами. Это серьезно ограничивает наши знания, о чем часто забывают авторы, использующие данные этих опросов. Например, во Франции обнаруживается, что заявленные в опросах дарения и наследства составляют лишь половину оборота, фиксируемого налоговыми данными (которые, в свою очередь, недооценивают реальный оборот, поскольку не отражают освобожденные от уплаты налогов активы, такие как договоры о страховании жизни). Опрашиваемые явно забывают рассказать интервьюерам, что именно они получили, и выставляют свою имущественную историю в благоприятном для них свете (что, кстати,

422 Если бы это происходило в мировом масштабе, то общая доходность капитала могла бы снизиться, а большее богатство жизненного цикла могло бы отчасти заменить передаваемое богатство (в той мере, в какой более низкая доходность препятствует второму виду накопления больше, чем первому, а это далеко не факт). Мы вернемся к этим вопросам в двенадцатой главе.

представляет собой интересное свидетельство восприятия наследства и дарений в современном обществе[423]). К сожалению, во многих странах, и прежде всего в Соединенных Штатах, невозможно провести сравнение опросов с налоговыми данными. Однако ничто не указывает на то, что расхождение между ними менее значимо, чем во Франции, тем более что в Соединенных Штатах общественное мнение настроено к наследству столь же отрицательно.

Кроме того, недостаточная надежность американских источников заметно усложняет точное изучение исторической эволюции оборота наследства в Соединенных Штатах. Отчасти это объясняет и ожесточенность споров, которые разгорелись в 1980-е годы среди американских экономистов вокруг двух противоположных тезисов: по одну сторону баррикад стоял Модильяни, пламенный защитник теории жизненного цикла, отстаивавший представление о том, что наследственные состояния составляли всего 20–30% от общего объема американского имущества, а по другую — Котликофф и Саммерс, которые, исходя из имевшихся данных, приходили к выводу о том, что наследственные состояния достигали 70–80% от общего имущества. Меня, молодого студента, открывшего для себя эти работы в начале 1990-х годов, этот спор просто шокировал: как можно расходиться во мнении по этому вопросу, особенно если речь идет о серьезных экономистах? Прежде всего нужно уточнить, что и тот, и другие исходили из данных довольно низкого качества, касавшихся конца 1960-х — начала 1970-х годов. Если пересмотреть эти оценки в свете данных, имеющихся сегодня, то истина, вероятно, окажется где-то посередине, но явно ближе к позиции Котликоффа и Саммерса: в Соединенных Штатах 1970–1980-х годов наследственное имущество составляло как минимум 50–60% от всего имущества[424]. В целом, если мы попытаемся оценить эволюцию доли наследственных состояний в течение XX века таким же образом, как она показана для Франции на графике 11.7 (на основе намного более полных данных), то окажется, что U-образная кривая в Соединенных Штатах была менее выражена и что доля наследства была немного ниже, чем во Франции, как в начале двадцатого, так и в начале XXI века. Основной причиной этого стали более высокие темпы демографического роста в Америке, в результате которого уровень капитала относительно национального дохода был ниже (эффект β), а состояния старели медленнее (эффекты μ и m). Однако эту разницу не стоит преувеличивать: в США наследство также играет значительную роль. Прежде всего следует вновь подчеркнуть тот факт, что эта разница между Европой и Америкой не свя-

423 По этому вопросу см. увлекательную книгу А. Готмана, написанную на основе интервью, взятых у людей, промотавших значительные наследства: *Gotman A.* Dilapidation et prodigalité. Nathan, 1995.

424 В частности, Модильяни просто не учитывал капитализированные доходы в наследственных состояниях. Котликофф и Саммерс, в свою очередь, учитывали их без каких-либо ограничений (в том числе и в тех случаях, когда капитализированное имущество превышает состояние наследника), что тоже представляется чрезмерным. Подробный анализ этих вопросов см. в техническом приложении.

зана с извечными культурными различиями: она объясняется в первую очередь различиями в демографической структуре и в росте населения. Если однажды рост населения в Соединенных Штатах прекратится, как предполагают долгосрочные прогнозы, то вполне вероятно, что возвращение наследства будет столь же значимым, как и в Европе.

Что касается бедных и развивающихся стран, то здесь мы, к сожалению, не располагаем надежными историческими источниками по наследству и его эволюции. Представляется вероятным, что если темпы демографического и экономического роста в них сократятся, что должно произойти в течение столетия, то наследство повсеместно будет играть такую же роль, как и во всех странах, где рост был слабым. В тех странах, где демографический рост будет отрицательным, наследство может приобрести невиданное прежде значение. Тем не менее следует подчеркнуть, что на это потребуется время. При нынешних темпах роста в развивающихся странах, например в Китае, кажется очевидным, что оборот наследства пока что очень невелик. Китайцам, которые находятся в активном возрасте и доходы которых возрастают на 5–10% в год, очевидно, что их имущество в подавляющем большинстве случаев зависит от их собственных сбережений, а не от накоплений их дедушек и бабушек, которые имели намного более низкие доходы. Возвращение наследства в мировом масштабе, безусловно, является важной перспективой для второй половины XXI века. Однако в ближайшие десятилетия оно будет оставаться прежде всего европейским и, в меньшей степени, американским феноменом.

До настоящего момента мы рассматривали динамику имущественного неравенства исключительно через национальную призму. Конечно, мы неоднократно отмечали ключевую роль, которую играли зарубежные активы во Франции и в Великобритании в XIX веке и в Прекрасную эпоху. Однако этого недостаточно, поскольку вопрос о зарубежных вложениях касается прежде всего будущего. Поэтому теперь нам следует исследовать динамику имущественного неравенства в мировом масштабе и рассмотреть основные силы, действующие в начале XXI века. Не приведут ли силы финансовой глобализации к такой высокой концентрации капитала в начинающемся столетии, которая превзойдет все показатели прошлого, — или, быть может, это уже произошло?

Мы начнем изучение этого вопроса с рассмотрения личных состояний (будет ли в XXI веке безгранично расти доля мирового капитала, принадлежащая сверхбогатым собственникам, фигурирующим в рейтингах различных журналов?), а затем изучим его на уровне неравенства между странами (будут ли страны, богатые сегодня, принадлежать нефтедобывающим странам, Китаю или же своим собственным миллиардерам?). Однако начать мы должны с той силы, которую до сих пор не учитывали и которая будет играть ведущую роль в анализе всех этих процессов: речь идет о неравенстве в доходности капитала.

Неравенство в доходности капитала. В экономических моделях есть привычная гипотеза, которая гласит, что капитал приносит одинаковую среднюю доходность всем его держателям, будь то крупным или мелким. Однако это далеко не очевидно: вполне возможно, что обладатели более крупных состояний получают более высокую доходность. Это можно объяснить несколькими причинами. Самая очевидная из них заключается в том, что у тех, кому принадлежит 10 миллионов евро, есть больше средств для того, чтобы нанять финансовых посредников и других управляющих состоянием, чем у тех, кто располагает 100 тысячами евро, а обладателям одного миллиарда евро это сделать еще проще, чем владельцам 10 миллионов. В той мере, в которой посредники помогают определить наиболее выгодные вложения, эффект масштаба, связанный с управлением портфелями («экономия на масштабе»), автоматически приводит к тому, что более крупные состояния имеют более высокую среднюю доходность. Вторая причина состоит в том, что, когда имеешь серьезные резервы, проще идти на риск и проявлять терпение, чем когда у тебя почти ничего нет. По этим двум причинам — а все указывает на то, что на практике первая из них важнее второй, — вполне вероятно, что при средней доходности капитала на уровне 4% в год самые крупные состояния приносят больше, например до 6–7% в год, тогда как небольшие состояния вынуждены довольствоваться средней доходностью в размере всего 2–3% в год. Действительно, как мы увидим, в последние десятилетия самые крупные состояния в мире (в том числе и наследственные) росли в среднем очень высокими темпами (около 6–7% в год), заметно превышавшими рост имущества в целом.

Сразу видно, что такой механизм может привести к радикальному расхождению в распределении капитала. Если состояния верхней децили или верхней центили в мировой иерархии капитала структурно растут быстрее, чем имущество нижних децилей, то имущественное неравенство обнаруживает тенденцию к бесконечному расширению. Этот процесс может принять небывалые масштабы в рамках новой мир-экономики. При приложении закона накопленных процентов, описанного в первой главе, обнаруживается, что такой механизм расхождения может действовать очень быстро и что если он применяется без каких-либо ограничений, то доля самых крупных состояний в мировом капитале за несколько десятилетий может достичь чрезвычайно высокого уровня. Неравенство в доходности капитала является силой, которая усиливает и усугубляет последствия неравенства, выраженного формулой $r > g$. Оно подразумевает, что разница между r и g может быть выше для более крупных состояний и при этом оставаться неизменной в масштабах всей экономики в целом.

С чисто логической точки зрения и в этом случае единственной «естественной» силой сопротивления — т. е. не зависящей от какого-либо вмешательства государства — является рост. Пока в мире сохраняются высокие темпы роста, взлет очень крупных состояний остается относительно умеренным в том смысле, что превышение темпов их увеличения над средними темпами роста доходов и имущества не выглядит непропорциональным. Так, если темпы мирового роста составляют около 3,5% в год, как это было в период между 1990 и 2012 годом и как, возможно, будет с 2012 по 2030 год, отрыв самых крупных состояний в мире, разумеется, не проходит незамеченным, однако впечатляет не так сильно, как в том случае, если бы темпы роста составляли бы всего 1 или 2% в год. Кроме того, сильный мировой рост в настоящее время в значительной степени обуславливается демографической составляющей и отражает приток состояний из развивающих стран в число самых крупных состояний планеты, что создает впечатление сильного и быстрого обновления и в то же время порождает все возрастающее и гнетущее чувство отставания в богатых странах, которое порой затмевает все прочие тревоги. Однако в более долгосрочной перспективе — когда мировой рост сократится до более низкого уровня — самым тревожным механизмом неравенства представляется тот, что вытекает из неравенства в доходности капитала, вне зависимости от того, кто кого догоняет на международной арене. В долгосрочном плане имущественное неравенство внутри каждой страны, безусловно, вызывает еще больше беспокойства, чем неравенство между странами.

Исследование вопроса о неравенстве в доходности капитала мы начнем через призму международных рейтингов индивидуальных состояний. Далее мы изучим доходность целевых капиталов крупных американских университетов: этот вопрос может показаться анекдотическим, однако он позволяет ясно и беспристрастно исследовать неравенство в доходности в зависимости от размеров начального портфеля. Затем мы исследуем вопрос суверенных фондов, прежде всего нефтедобывающих стран и Китая

и их доходности, что позволит нам вернуться к проблеме имущественного неравенства между странами.

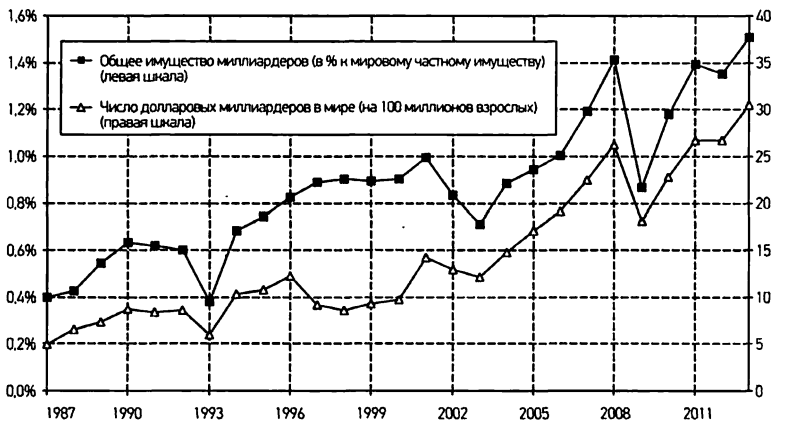
Эволюция мировых рейтингов состояний. Среди исследователей считается хорошим тоном не придавать особого значения рейтингам состояний, которые публикуются различными журналами («Forbes» в Соединенных Штатах и многими другими во всех остальных странах). Действительно, эти данные далеки от совершенства и грешат серьезными методологическими проблемами (это эвфемизм). Однако их достоинство состоит в том, что они есть и пытаются ответить, как могут, на настойчивое и законное требование общества о предоставлении информации по одному из важнейших вопросов нашего времени, который касается распределения богатства в мировом масштабе и его эволюции. Исследователям следовало бы больше придерживаться такого подхода. Кроме того, важно осознавать, что нам остро не хватает надежных источников информации относительно динамики развития имущества в мире. Национальные власти и официальные статистические институты не поспевают за интернационализацией имущества, а предлагаемые ими инструменты наблюдения — например, опросы домохозяйств в данной конкретной стране — не позволяют корректно анализировать процессы, протекающие в начале XXI века. Рейтинги состояний, предлагаемые журналами, могут и должны быть улучшены, прежде всего путем их сопоставления с административными, налоговыми и банковскими источниками, однако было бы контрпродуктивно и нелепо вовсе их игнорировать, тем более что в настоящее время административные источники очень плохо согласованы на международном уровне. Поэтому мы попытаемся определить, какие полезные уроки можно извлечь из этих списков богачей.

Старейшим и наиболее систематическим рейтингом является список миллиардеров мира, публикуемый с 1987 года американским журналом «Forbes». Каждый год журналисты этого издания пытаются установить полный список всех людей в мире, чистое состояние которых превышает один миллиард долларов, и применяют для этого самые разные источники. Этот рейтинг с 1987 по 1995 год возглавлял японский миллиардер, с 1995 по 2009 год — американский, а с 2010 года — мексиканский. Согласно «Forbes», в 1987 году на планете насчитывалось всего 140 долларовых миллиардеров, а в 2013 году их число превысило 1 400, т. е. выросло в 10 раз. Их общее имущество росло еще быстрее, увеличившись с 300 миллиардов долларов в 1987 году до 5,4 триллионов в 2013, т. е. почти в 20 раз (см. график 12.1). Однако, если учесть инфляцию и мировой рост с 1987 года, эти впечатляющие цифры, тиражируемые каждый год всеми мировыми СМИ, становится трудно интерпретировать. Если сопоставить их с населением планеты и с общим объемом частного имущества в мировом масштабе (эволюцию которого мы исследовали во второй части книги), то мы получим следующие результаты, которые имеют несколько больше смысла. Мировое население насчитывало всего пять миллиардеров на 100 миллионов взрослых в 1987 году и 30 в 2013 году; миллиардеры владели всего 0,4% мирового

График 12.1
Миллиардеры, согласно рейтингу «Forbes», в 1987–2013 годах

Примечание. По данным «Forbes», с 1987 по 2013 год число долларовых миллиардеров в мире выросло со 140 до 1 400, а их общее имущество увеличилось с 300 миллиардов до 5,4 триллионов долларов.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

График 12.2
Миллиардеры в соотношении к мировому населению и имуществу в 1987–2013 годах



Примечание. С 1987 по 2013 год число миллиардеров на 100 миллионов взрослых выросло с 5 до 30, а доля их имущества выросла с 0,4 до 1,5%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

частного имущества в 1987 году, тогда как в 2013 году им принадлежало уже более 1,5%, что позволило им побить предыдущий рекорд, установленный в 2008 году, накануне мирового финансового кризиса и банкротства Lehman Brothers (см. график 12.2)[425]. Однако такое изложение данных остается

425 Напомним, что мировой ВВП по паритету покупательной способности составлял около 85 триллионов долларов в 2012–2013 году (около 70 триллионов евро) и что, по нашим расчетам, общий объем частного имущества (недвижимые, профессиональные и фи-

туманным: нет ничего удивительного в том, что группа, насчитывающая в шесть раз больше людей в соотношении с населением, владеет вчетверо большей долей мирового имущества.

Единственный способ придать смысл этим рейтингам состояний состоит в исследовании эволюции имущества, принадлежащего фиксированному проценту мирового населения, например одной двадцатимиллионной самых богатых взрослых планеты, т. е. примерно 150 человек из трех миллиардов взрослых в конце 1980-х годов и 225 из 4,5 миллиардов в начале 2010-х годов. В этом случае можно констатировать, что средний размер имущества вырос с 1,5 миллиарда долларов в 1987 году до примерно 15 миллиардов в 2013 году, увеличиваясь быстрее инфляции в среднем на 6,4% в год[426]. Если же рассмотреть одну стомиллионную самых богатых людей планеты, т. е. 30 человек из трех миллиардов в конце 1980-х годов и 45 из 4,5 миллиардов в начале 2010-х годов, то обнаруживается, что средний размер их имущества вырос с трех миллиардов до примерно 35 миллиардов долларов, т. е. темпы его роста были еще выше — на 6,8% быстрее инфляции. Для сравнения: средний размер имущества на душу населения в мире рос на 2,1% в год, а средний мировой доход — на 1,4%, как мы напомнили в таблице 12.1[427].

Таблица 12.1
Темпы роста крупнейших состояний в 1987–2013 годах

Реальные средние ежегодные темпы (после вычета инфляции)	Период с 1987 по 2013 год
Одна стомиллионная самых богатых (примерно 30 взрослых на три миллиарда в 1980-е годы, 45 человек на 4,5 миллиарда в 2010-е годы)	6,8%
Одна двадцатимиллионная самых богатых (примерно 150 взрослых на три миллиарда в 1980-е годы, 225 человек на 4,5 миллиарда в 2010-е годы)	6,4%
Среднее мировое имущество на одного взрослого	2,1%
Средний мировой доход на одного взрослого	1,4%
Взрослое население в мире	1,9%
Мировой ВВП	3,3%

Примечание. С 1987 по 2013 год крупнейшие мировые состояния росли на 6–7% в год, тогда как мировое среднее имущество ежегодно увеличивалось на 2,1%, а мировой средний доход — на 1,4%. Все указанные показатели темпов роста очищены от инфляции (составлявшей 2,3% в период с 1987 по 2013 год). Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

нансовые активы, очищенные от долгов) равны примерно четырем годам мирового ВВП, т. е. 340 триллионам долларов (280 триллионам евро). См. первую и шестую главы и техническое приложение.

426 Инфляция в этот период составляла примерно 2–2,5% в год (она была немного ниже в евро, чем в долларах: см. первую главу). Все подробные серии данных доступны в техническом приложении.

427 Если рассчитать средние показатели по отношению к общему мировому населению (включая детей), которое в период с 1987 по 2013 год росло заметно медленнее, чем взрослое население (1,3% против 1,9%), то все темпы роста увеличатся, однако это никак не повлияет на расхождение между ними. См. техническое приложение.

Подытожим: с 1980-х годов имущество в мировом масштабе в среднем росло немного быстрее, чем доходы (этот тот самый феномен повышения соотношения между капиталом и доходом, который мы исследовали во второй части), а самые крупные состояния росли намного быстрее, чем средний размера имущества (этот новый факт четко прослеживается по рейтингам «Forbes» в той мере, насколько их можно считать надежными).

Можно отметить, что точные выводы довольно сильно зависят от рассматриваемого года. Например, если мы обратимся к периоду 1990–2010 годов, а не 1987–2013 годов, то реальные темпы роста крупнейших состояний снизятся с 6–7% в год до 4%[428]. Это обусловлено тем фактом, что 1990 год был верхней точкой в мировом биржевом цикле и в цикле развития рынка недвижимости, тогда как 2010 год представлял собой намного более низкую точку (см. график 12.2). Тем не менее какие бы годы мы ни выбирали, структурный ритм увеличения крупнейших состояний всегда оказывается намного выше — как минимум в два раза, — чем рост среднего дохода и среднего размера имущества. Если мы исследуем эволюцию доли различных миллионных долей крупнейших состояний в мировом имуществе, то мы обнаружим ее приумножение в три с лишним раза менее чем за 30 лет (см. график 12.3). Конечно, объемы остаются довольно ограниченными, когда выражаются в пропорции к мировому населению, однако ритм расхождения от этого не становится менее внушительным. Если такая эволюция будет продолжаться бесконечно, то доля этих очень небольших групп к концу XXI века достигнет очень существенных масштабов[429].

Можно ли распространить этот вывод на более широкие сегменты мирового распределения богатства, что приведет к тому, что расхождение станет массовым намного быстрее? Первое ограничение рейтингов состояний, публикуемых «Forbes» и другими журналами, заключается в том, что они затрагивают слишком мало людей для того, чтобы на сегодняшний день они были действительно значимой группой с макроэкономической точки зрения. Каким бы ни был масштаб этого роста и баснословный размер некоторых личных состояний, данные эти касаются лишь нескольких сотен человек в мире (иногда нескольких тысяч), в результате чего на данном этапе на них приходится чуть более 1% мирового имущества[430]. Таким образом, около 99% мирового капитала остается за пределами поля исследования, что вызывает сожаление[431].

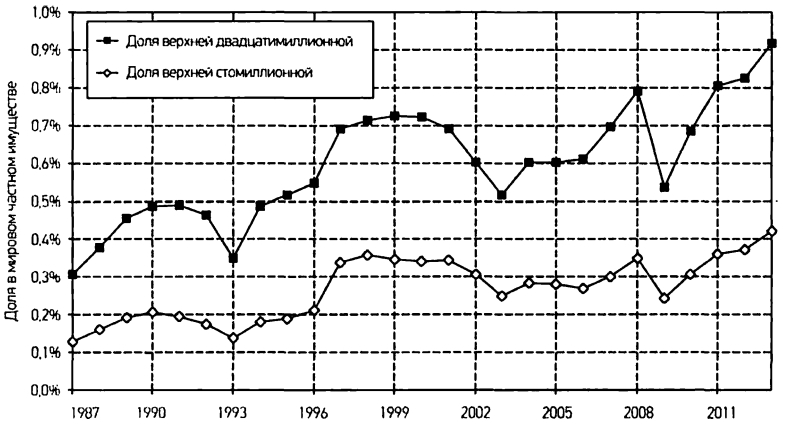
428 См. техническое приложение, таблицу S12.1.

429 Например, если предположить, что ритм расхождения, наблюдаемый в период с 1987 по 2013 год на уровне верхней одной двадцатимиллионной, сохранится в будущем для всей квантили, состоящей из 1400 миллиардеров, которые входят в рейтинг 2013 года (т. е. верхние три миллионных), то доля этой квантили вырастет с 1,5% мирового имущества в 2013 году до 7,2% в 2050 году и 59,6% в 2100 году. См. техническое приложение.

430 Национальные рейтинги состояний, составляемые журналами в различных странах, прежде всего в США, Франции, Великобритании и Германии доходят до немного более низкого уровня в иерархии состояний, чем мировой рейтинг «Forbes», а доля охватываемых в них состояний иногда поднимается до 2–3% от всего частного имущества данной страны. См. техническое приложение.

431 В СМИ состояния миллиардеров иногда представляются в пропорции к ежегодному обороту мирового производства (или же к ВВП той или иной страны, что приводит к пугающим результатам); разумнее выражать их в соотношении к объему имущества в мировом масштабе.

График 12.3
Доля квантилей крупнейших состояний в мировом частном имуществе в 1987–2013 годах



Примечание. С 1987 по 2013 год доля верхней двадцатимиллионной выросла с 0,3 до 0,9%, а доля верхней стомиллионной — с 0,1 до 0,4%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

От рейтингов миллиардеров к «мировым отчетам о состояниях». Чтобы продвинуться дальше и оценить доли верхней децили, центили и тысячной в мировой иерархии состояний, нужно использовать налоговые и статистические данные наподобие тех, что мы привели в десятой главе. Там мы констатировали тенденцию к повышению имущественного неравенства во всех богатых странах с 1980–1990-х годов: как в Соединенных Штатах, так и в Европе, и было бы неудивительно, если бы мы обнаружили ту же тенденцию в масштабах всей планеты. К сожалению, имеющиеся источники изобилуют приблизительными оценками (возможно, мы недооценивали тенденцию к повышению в богатых странах; кроме того, не хватает данных по многим развивающимся странам в том смысле, что имеющиеся по ним источники настолько приблизительны, прежде всего в силу отсутствия адекватного прогрессивного налогообложения, что иногда возникают сомнения в возможности их использования), в результате чего в настоящий момент попытки точно рассчитать эволюцию доли верхней децили, центили или тысячной в мировом масштабе сопряжены с большими сложностями.

В последние несколько лет многие международные финансовые учреждения, стремясь удовлетворить растущий социальный запрос на информацию по этим вопросам, приняли эстафету от журналов и попытались расширить их рейтинги, публикуя «мировые отчеты по богатству», которые затрагивают не только миллиардеров. Так, Crédit suisse (один из крупнейших швейцарских банков) с 2010 года ежегодно издает внушительный отчет о мировом распределении имущества, охватывающий все население планеты[432]. Другие банки и страховые компании — Merrill Lynch, Allianz

432 Эти отчеты опираются прежде всего на новаторские работы Дж. Дэвиса, С. Сэндтрома, А. Шоррокса и Э.Н. Воллфа «The level and distribution of global household wealth» (Economic

и др. — специализируются на изучении долларовых миллионеров в мировом масштабе (знаменитые HNIW: «High net worth individuals»). Каждый банк хочет издавать собственный отчет, желательно на мелованной бумаге. Забавно, конечно, наблюдать за тем, как учреждения, во многом живущие за счет управления состояниями, берутся выполнять роль официальных статистических ведомств и пытаются публиковать беспристрастную информацию о распределении имущества в мире. Также следует признать, что авторы этих отчетов зачастую склонны выдвигать смелые и не всегда убедительные гипотезы и предположения ради того, чтобы создать поистине «мировую» картину распределения имущества. В любом случае, эти отчеты, как правило, охватывают лишь последние годы, максимум последнее десятилетие, и, к сожалению, не дают возможности исследовать долгосрочную эволюцию и даже не позволяют точно определить тенденции, касающиеся имущественного неравенства в мировом масштабе, ввиду чрезвычайно раздробленности используемых данных[433].

Как и рейтинги «Forbes» и им подобные списки, эти отчеты тем не менее обладают тем достоинством, что свидетельствуют о неспособности национальных и международных статистических организаций — а в значительной степени и исследовательского сообщества — выполнять возложенную на них роль в этом вопросе. Речь идет прежде всего о проблеме демократической прозрачности: в отсутствие надежной и всеохватывающей информации о распределении имущества можно говорить все что угодно и предаваться фантазиям самого разного рода. Такие отчеты, несмотря на все свое несовершенство, могут придать содержательности и порядка общественным дебатам, пока официальные учреждения не начнут делать то, чего от них ожидают[434].

Если применить глобальный подход, используемый в этих отчетах, и сравнить различные имеющиеся оценки, то можно прийти к следующему выводу. Неравенство в распределении имущества в мировом масштабе в начале 2010-х годов сравнимо с уровнем, наблюдавшимся в европейских обществах в 1900–1910-е годы. Доля верхней тысячной части в настоящее время составляет около 20% общего имущества, доля верхней центили —

Journal, 2011) и на данные, подобные тем, что представлены в десятой главе. См. техническое приложение.

433 Обычно источники, используемые для расчета распределения имущества (для каждой страны отдельно), касаются давно минувших лет, и ежегодное их обновление производится практически исключительно на основе агрегируемых данных того же типа, что и национальные счета. См. техническое приложение.

434 Например, многие французские СМИ, давно привыкшие рассказывать о массовом бегстве из Франции крупнейших состояний (даже не пытаясь подтверждать эту информацию чем-либо, чем несколькими личными историями), начиная с 2010 года каждую осень с удивлением обнаруживали в отчетах Crédit suisse, что Франция лидирует в Европе по объему состояний. В мире она стабильно занимает третье место (уступая Соединенным Штатам и Японии и заметно опережая Великобританию и Германию) в рейтинге стран, где проживает наибольшее число долларовых миллионеров. В данном случае информация представляется верной (насколько позволяют об этом судить имеющиеся источники), несмотря на то что методы, используемые Crédit suisse, приводят к заметной недооценке количества немецких миллионеров, а значит, и к сильному преувеличению расхождения между Францией и Германией. См. техническое приложение.

около 50%, а доля верхней децили колеблется от 80 до 90%; беднейшая половина мирового населения, вне всякого сомнения, владеет менее чем 5% общего имущества.

Так, 0,1% самых богатых людей планеты, т. е. около 4,5 миллионов взрослых на 4,5 миллиарда, в среднем владеет чистым имуществом на сумму 10 миллионов евро, что в 200 раз превышает средний размер имущества в мировом масштабе (около 60 тысяч евро на взрослого), а значит, их доля в общем имуществе примерно равна 20%. Один процент самых богатых, т. е. 45 миллионов взрослых из 4,5 миллиардов, обладают средним имуществом на сумму три миллиона евро (грубо говоря, речь идет о населении, личное состояние которого превышает один миллион евро), что в 50 раз больше среднего размера имущества, вследствие чего их доля в общем имуществе равна примерно 50%.

Важно также подчеркнуть, что эти расчеты сопряжены с серьезными погрешностями (в том числе и касающимися общего и среднего имущества в мировом масштабе), а значит, их следует в еще большей степени, чем все прочие статистические данные, приводимые в этой книге, рассматривать просто как величины, дающие общее представление[435].

Также стоит отметить, что очень высокая концентрация имущества, которая выражена намного сильнее, чем та, что наблюдается внутри отдельных стран, во многом предопределяется международным неравенством. В мировом масштабе средний размер имущества едва достигает 60 тысяч евро на взрослого, в результате чего очень многие жители развитых стран, в том числе те, что входят в «средний имущественный класс», выглядят очень богатыми в рамках мировой иерархии в целом. По этой же причине нельзя быть уверенным в том, что имущественное неравенство в целом действительно увеличивается в мировом масштабе: возможно, тот факт, что одни страны догоняют другие, имеет большее значение, чем силы расхождения, по крайней мере в течение некоторого времени. На данном этапе имеющиеся данные не позволяют прийти к окончательному выводу[436].

Однако все факты, которыми мы располагаем, подталкивают к мысли о том, что силы расхождения уже преобладают на вершине мировой имущественной иерархии. Это относится не только к состояниям миллиардеров из списка «Forbes», но и к состояниям в размере 10 или 100 миллионов евро. А значит, речь идет о намного более значительном количестве людей и состояний: социальная группа, состоящая из верхней тысячной (4,5 миллиона человек, каждый из которых владеет в среднем 10 миллионами евро), обладает примерно 20% мирового имущества, что намного

435 См. техническое приложение.

436 В том, что касается мирового распределения доходов на индивидуальном уровне, взлет верхних центилей (произошедший не во всех странах), судя по всему, не стал препятствием для снижения коэффициента Джини в мировом масштабе (хотя и сократил это снижение; кроме того, в этом процессе есть много неясности, обусловленной методами измерения неравенства в некоторых странах, прежде всего в Китае). Хотя мировое распределение имущества намного сильнее сконцентрировано в верхней части иерархической пирамиды, взлет доли верхних центилей, вполне вероятно, имеет большее значение. См. техническое приложение.

более существенно, чем 1,5%, принадлежащие миллиардерам из списка «Forbes»[437]. Поэтому очень важно точно выяснить масштабы механизма расхождения, который оказывает влияние на такую группу и зависит прежде всего от неравенства в доходности капитала на уровне инвестиций. Это будет иметь определяющее значение в вопросе о том, является ли расхождение на вершине достаточно сильным, чтобы возобладать над процессом наверстывания в международном масштабе. Имеет ли процесс расхождения массовый характер только среди миллиардеров, или же он в значительной мере затрагивает и те группы, которые находятся непосредственно под ними?

Например, если имущество верхней тысячной растет на 6% в год, тогда как темпы роста среднего имущества составляют всего 2% в год, то это означает, что через 30 лет доля верхней тысячной в капитале планеты увеличится более чем в три раза. Ей будет принадлежать более 60% мирового имущества, что довольно сложно представить в рамках сегодняшних политических институтов, если только не предположить, что будет создана чрезвычайно эффективная репрессивная система, или невероятно мощный аппарат убеждения, или же и то и другое. Если же имущество этой группы растет всего на 4% в год, то ее доля все равно увеличится вдвое и через 30 лет превзойдет планку в 40% мирового имущества. Это также означало бы, что на вершине иерархии силы расхождения явно преобладают над силами наверстывания и сближения в мировом масштабе, в результате чего доля верхней децили и верхней центили заметно увеличивается, при том что в мире наблюдается заметное перераспределение от среднего и верхнего среднего класса к очень богатым. Такое обеднение среднего класса, вполне вероятно, вызовет жесткую политическую реакцию. Конечно, на данном этапе нельзя быть уверенным, что такой сценарий непременно осуществится. Однако важно понимать, что выраженное формулой $r > g$ неравенство, которое усиливается неравенством в доходности капитала, предопределяемым объемом начального капитала, может привести к тому, что мировая динамика накопления и распределения имущества выйдет на взрывоопасную траекторию и создаст спираль неравенства, которую будет невозможно контролировать. Как мы увидим, лишь прогрессивный налог на капитал, взимаемый в мировом масштабе (или по крайней мере в масштабе достаточно крупных региональных экономических зон, таких как Европа или Северная Америка), сможет эффективно противодействовать такой динамике.

Наследники и предприниматели в рейтингах состояний. Один из самых поразительных выводов, которые можно сделать из рейтингов «Forbes», состоит в том, что выше определенного порога все состояния — и наследственные, и предпринимательские — растут очень высокими темпами вне зависимости от того, занимаются ли профессиональной

437 Среднее состояние верхней десятитысячной (450 тысяч взрослых на 4,5 миллиарда) можно оценить примерно в 50 миллионов евро, что приблизительно в 1 000 раз превышает средний размер имущества в мире, а ее доля в мировом имуществе составляет около 10%.

деятельностью их обладатели или нет. Конечно, не стоит преувеличивать точность выводов, которые можно извлечь из этих данных, касающихся лишь небольшого числа людей и полученных в ходе довольно приблизительного и отрывочного процесса сбора информации. Тем не менее этот факт заслуживает интереса.

Возьмем яркий пример, относящийся к самой вершине мировой иерархии капитала. С 1990 по 2010 год состояние Билла Гейтса, который основал компанию Microsoft, мирового лидера среди операционных систем, стал воплощением предпринимательской удачи и занимал первую строчку в списке «Forbes» в течение более 10 лет, увеличилось с 4 до 50 миллиардов долларов[438]. За то же время состояние Лилиан Беттанкур — наследницы компании L'Oréal, мирового лидера в косметической области, основанной ее отцом Эженом Шюллером, который, пойдя по пути Цезаря Бирото, в 1907 году изобрел краску для волос, имевшую большое будущее, — увеличилось с 2 до 25 миллиардов долларов, согласно данным «Forbes»[439]. В обоих случаях средний ежегодный рост составлял более 13% в период с 1990 по 2010 год, т. е. реальная доходность после вычета инфляции достигала 10–11% в год.

Иными словами, Лилиан Беттанкур никогда не работала, однако это не помешало ее состоянию расти так же быстро, как и состоянию изобретателя Билла Гейтса, которое продолжает увеличиваться такими же темпами и после того, как сам Гейтс удалился от дел. Когда состояние накоплено, имущественная динамика начинает следовать собственной логике, и капитал может продолжать расти устойчивыми темпами в течение десятилетий просто в силу своих размеров. Особенно стоит подчеркнуть, что выше определенного порога эффект размера, связанный с экономией на масштабе в управлении портфелем инвестиций и с готовностью идти на риск, усиливается тем, что имущество может практически полностью капитализироваться. Имея такое состояние, его собственник ежегодно тратит на поддержание своего жизненного уровня максимум несколько десятых долей процента от капитала и капитализирует почти всю доходность[440]. Этот экономический механизм элементарен, но важен; однако мощные последствия, которые он оказывает на долгосрочную динамику накопления и распределения имущества, очень часто недооцениваются.

438 Билл Гейтс занимал первую строчку в списке «Forbes» с 1995 по 2007 год, после чего уступил место Уоррену Баффету в 2008–2009 годах, которого в 2010 году сменил Карлос Слим, сохраняющий лидерство и в 2013 году.

439 Первая краска, изобретенная в 1907 году, была названа L'Auréale в честь модной тогда женской стрижки, напоминавшей ореол, а в 1909 году была основана «Французская компания безвредных красок для волос», которая в 1936 году, после создания многих других марок (таких как Monsavon в 1920 году), превратилась в компанию L'Oréal. Сходство с Цезарем Бирото, который, согласно роману Бальзака, в начале XIX века сколотил состояние благодаря «Жидкому кармину» и «Двойному крему султанши», просто поражает.

440 При капитале в 10 миллиардов евро достаточно выделять 0,1% капитала на потребление для того, чтобы поддерживать уровень жизни, требующий 10 миллионов евро. Если доходность капитала составляет 5%, то это означает, что норма сбережения составляет 98%; она вырастает до 99%, если доходность достигает 10%; в любом случае потребление не имеет особого значения.

Деньги иногда могут воспроизводить себя сами. Эта суровая реальность не ускользнула от внимания Бальзака, например когда он рассказывал о неудержимом имущественном восхождении бывшего рабочего-вермишельщика: «Гражданин Горио нажил состояние, позволившее ему впоследствии вести торговлю, пользуясь всеми преимуществами, какие дает торговцу крупный капитал»[441].

Также можно отметить, что Стив Джобс, который в еще большей степени, чем Билл Гейтс, является в коллективном воображении символом симпатичного предпринимателя, заслуженно владеющего своим состоянием, располагал в 2011 году, на вершине своей славе и на пике биржевых котировок компании Apple, всего восьмью миллиардами долларов, в шесть раз уступая основателю Microsoft (который, по мнению многих обозревателей, не так изобретателен, как создатель Apple) и в три раза — Лилиан Беттанкур. В рейтинге «Forbes» мы можем обнаружить десятки наследников, которые богаче Джобса. Состояние явно не связано с личными достоинствами. Это объясняется прежде всего тем фактом, что доходность наследственных состояний зачастую очень высока просто в силу их размера.

К сожалению, такого рода исследование невозможно продолжать далее, поскольку данные, подобные тем, что приводит «Forbes», слишком ограничены для проведения систематического и надежного анализа (в отличие, например, от данных по целевым капиталам университетов, к которым мы обратимся ниже). Особенно следует подчеркнуть, что методы, используемые журналами, приводят к существенной недооценке значения наследственных состояний. Журналисты не располагают полными налоговыми или административными списками, которые помогли бы выявить состояния. Поэтому они исходят из прагматических соображений и собирают информацию из очень разрозненных источников, зачастую опираясь на сведения, полученные путем телефонных разговоров или переписки по электронной почте; конечно, такие сведения могут быть незаменимыми, однако зачастую надежностью они не отличаются. В принципе, в таком прагматизме нет ничего предосудительного: в первую очередь он является следствием того факта, что государственные власти не организуют должным образом сбор информации по этим вопросам на основе, например, ежегодных деклараций об имуществе, которые отвечали бы общим интересам и могли бы обрабатываться автоматическими методами благодаря современным технологиям. Однако важно оценивать последствия этого. На практике журналисты таких изданий исходят из списков крупных компаний, котируемых на бирже, и пытаются определить, кто является их акционером. Этот процесс показывает, что обнаружить наследственные состояния (которые часто размещены в довольно диверсифицированных портфелях) сложнее, чем предпринимательские состояния, которые еще только накапливаются (и, как правило, намного больше сосредоточены в одной компании).

Что касается самых крупных наследственных состояний, исчисляемых десятками миллиардов долларов и евро, то можно предположить, что эти

441 См.: *Бальзак О.* Отец Горио. Указ. соч.

активы в значительной степени размещены в семейной компании (как активы семьи Беттанкур в компании L'Oréal или семьи Уолтон в Wal-Mart в Соединенных Штатах): в этом случае их так же легко обнаружить, как и состояния Билла Гейтса или Стива Джобса. Однако так происходит далеко не на всех уровнях: когда мы опускаемся на уровень нескольких миллиардов долларов (согласно «Forbes», ежегодно в мире появляется несколько сотен новых состояний такого размера) и в еще большей степени на уровень нескольких десятков или сотен миллионов евро, то значительная часть наследственных состояний, вероятно, принимает форму довольно диверсифицированных портфелей, которые журналистам довольно трудно проследить (тем более что эти люди намного меньше горят желанием попасть на страницы прессы, чем предприниматели). Вследствие этой статистической погрешности рейтинги состояний неизбежно недооценивают размер наследственных капиталов.

Впрочем, некоторые журналы, такие как «Challenges» во Франции, уточняют, что стремятся указывать лишь так называемые «профессиональные» состояния, т. е. те, что вкладываются в конкретную компанию, и что имущество, принимающее форму диверсифицированных портфелей, их не интересует. Проблема в том, что от них трудно добиться точного определения того, что они хотят этим сказать: должен ли предприниматель преодолеть определенный порог во владении капиталом компании для того, чтобы его состояние считалось «профессиональным», зависит ли этот порог от размеров компании и если да, то по какой формуле он рассчитывается? На самом деле критерий, которого придерживаются журналы, очень прагматичен: в рейтингах фигурируют те состояния, о которых журналисты знают и которые соответствуют фиксированному параметру (больше одного миллиарда долларов в случае журнала «Forbes» или же пребывание в числе пятисот самых крупных обнаруженных состояний данной страны в случае «Challenges» и многих других журналов в других странах). Такой прагматизм можно понять. Однако ясно, что столь неточный отбор приводит к серьезным проблемам, если пытаться проводить сравнения во времени или между странами. Если добавить к этому тот факт, что рейтинги, кем бы они ни составлялись — «Forbes», «Challenges» или другими журналами, никогда не придерживаются четких единиц наблюдения (в принципе речь идет об индивидах, но иногда в одно состояние включают целые семейные группы, что создает перекос в другую сторону, поскольку приводит к преувеличению масштабов крупных состояний), то становится очевидным, насколько эти материалы ненадежны для изучения щекотливого вопроса о доле наследства в формировании имущества или в эволюции имущественного неравенства[442].

442 Представляется, что в случае «Challenges» состояния в размере от 50 до 500 миллионов евро слишком малочисленны по сравнению с количеством деклараций по налогу на состояния, попадающие в соответствующую категорию (тем более что значительный объем профессионального имущества не учитываются в имуществе, облагаемом налогом на состояния, и в соответствующих статистических данных), что, возможно, обусловлено тем фактом, что в рейтинге «Challenges» не принимаются в расчет диверсифицированные

Следует добавить, что в этих журналах зачастую имеется довольно очевидное идеологическое предпочтение в пользу предпринимателей и прослеживается плохо скрываемая тяга к их превозношению и даже к преувеличению их значения. Для журнала «Forbes» не будет оскорблением, если мы отметим, что часто в нем можно усмотреть — да он и сам так себя представляет — гимн предпринимательству, а также полезному и заслуженному имуществу. Стив Форбс, владелец журнала, который сам является миллиардером и дважды неудачно выставлял свою кандидатуру на должность президента от республиканской партии, еще и наследник: знаменитый журнал, положивший начало состоянию Форбсов, основал в 1917 году его дед, который также скопил немалую часть семейного капитала. Публикуемые журналом рейтинги иногда предлагают делить миллиардеров на три группы: чистых предпринимателей, чистых наследников и людей, которые унаследовали состояние и приумножили его. Согласно данным, публикуемым «Forbes», на каждую из этих групп обычно приходится примерно по трети общего имущества миллиардеров; при этом в журнале отмечается, что прослеживается тенденция к снижению доли чистых наследников и к увеличению доли частичных наследников. Проблема состоит в том, что «Forbes» никогда не давал точных определений этим разным группам (и не проводил четкой границы между чистыми и частичными наследниками) и не приводил никаких сумм, относящихся к наследствам[443]. В этих условиях довольно трудно прийти к какому-либо точному выводу относительно этой вероятной тенденции.

Что можно сказать, с учетом всех этих трудностей, о том, какие доли в числе крупных состояний приходятся на наследников и на предпринимателей? Если принять в расчет и чистых, и частичных наследников из рейтинга «Forbes» (предположив, что у последних на наследство приходится половина состояния) и добавить к этому методологические погрешности, приводящие к недооценке наследственных состояний, то будет вполне естественным сделать вывод о том, что последние представляют собой более половины самых крупных состояний в мире. Оценка на уровне 60–70% кажется довольно реалистичной; она заметно уступает уровню, наблюдавшемуся во Франции в Прекрасную эпоху (80–90%), что, возможно, обусловлено сегодняшними высокими темпами роста в мировом масштабе, которые приводят к быстрому пополнению рейтингов

состояния. В конечном итоге оба источника недооценивают реальное количество крупных состояний, но по противоположным причинам (источники журнала «Challenges» переоценивают профессиональные состояния, а налоговые источники их недооценивают, при этом в обоих случаях используются меняющиеся и непостоянные определения), что вызывает у граждан впечатление неясности и озадачивает их. См. техническое приложение.

443 Впрочем, с концептуальной точки зрения, не так просто определить, какая доходность является нормальной для наследственного состояния. В определении, приведенном в предыдущей главе, одна и та же средняя доходность применяется ко всем состояниям, в результате чего Лилиан Беттанкур могла бы выглядеть частичной наследницей (учитывая очень высокую доходность, которую приносит ее состояние) — еще более частичной, чем сам Стив Форбс, который тем не менее относит ее к чистым наследницам, а себя причисляет к «приумножателям» состояний. См. техническое приложение.

новыми состояниями из развивающихся стран. Однако речь идет лишь о гипотезе, а не об установленной истине.

Нравственная иерархия состояний. В любом случае, необходимо как можно скорее выйти за рамки этих порой карикатурных и, на мой взгляд, плохо сформулированных дебатов вокруг личных достоинств и состояний. Никто не отрицает важность предпринимателей, изобретений и инноваций для общества: в Прекрасную эпоху, например, появились автомобили, кинематограф, электричество; немало изобретений совершается и сегодня. Просто предпринимательский аргумент не позволяет обосновать все виды имущественного неравенства, какими бы крайними они ни были, вне зависимости от фактов. Проблема в том, что выраженное формулой $r > g$ неравенство, которое усиливается неравенством в доходности, определяемым размером начального капитала, зачастую приводит к чрезмерной и постоянной концентрации имущества. Каким бы обоснованным оно ни было в начале, состояния сохраняются и растут иногда в неограниченных масштабах, которым невозможно дать никакого рационального обоснования с точки зрения общественной пользы.

Предприниматели также склонны превращаться в рантье не только со сменой поколений, но и в течение своей жизни, тем более что ее продолжительность непрерывно растет. Если удачные идеи приходят человеку в голову в 40 лет, то это не значит, что они будут приходить ему и в 90 лет или что они будут осенять следующие поколения. Однако состояние никуда не девается, напротив, иногда оно увеличивается более чем в 10 раз за 20 лет, как показывают примеры Билла Гейтса и Лилиан Беттанкур.

Это ключевая причина, оправдывающая введение ежегодного прогрессивного налога на самые крупные состояния в мире, который представляет собой единственный способ установить демократический контроль над этим потенциально взрывоопасным процессом и при этом сохранить предпринимательский динамизм и открытость экономики в международном масштабе. Эта идея и ее недостатки будут исследованы в четвертой части настоящей книги.

На данном этапе мы лишь отметим, что налоговый подход позволяет также выйти за рамки бесперспективных дебатов о нравственной иерархии состояний. Любое состояние отчасти обосновано и, вместе с тем, может стать чрезмерным. Банальное воровство встречается редко, равно как и безупречные личные достоинства. Прогрессивный налог на капитал обладает тем преимуществом, что предлагает гибкий, последовательный и предсказуемый подход к различным ситуациям и обеспечивает демократическую и финансовую прозрачность в вопросах, касающихся имущества и его эволюции, а это уже немало.

Очень часто мировые общественные дебаты по вопросу о состояниях сводятся к нескольким безапелляционным — и по большей части произвольным — утверждениям относительно сравнительных достоинств того или иного человека. Например, довольно часто противопоставляют нового мирового лидера в рейтинге состояний Карлоса Слима, мексиканского маг-

ната в области недвижимости и телекоммуникаций, выходца из ливанской семьи, о котором в западных странах часто пишут, что своим состоянием он обязан монопольной ренте, полученной благодаря вмешательству правительства его страны (сильно коррумпированного), и бывшего мирового лидера Билла Гейтса, обладателя всех возможных добродетелей, образцового и достойного предпринимателя. Иногда возникает ощущение, будто Билл Гейтс лично изобрел информатику и микропроцессор и был бы в 10 раз богаче, если бы был по заслугам вознагражден за свою предельную производительность и за свой вклад в благоденствие мира (к счастью, население планеты получило доступ к внешним проявлениям широты его характера). Безусловно, этот настоящий культ объясняется неистребимым стремлением демократических обществ наделять неравенство смыслом. Скажем прямо: я почти ничего не знаю о том, каким именно образом обогатились Карлос Слим и Билл Гейтс, и не могу пускаться в рассуждения об их личных достоинствах. Однако, на мой взгляд, Билл Гейтс также извлек выгоду из своей фактической квазимонополии в области операционных систем (равно как и многие другие состояния, созданные благодаря новым технологиям, от телекоммуникаций до Фейсбука). Кроме того, я полагаю, что его вклад основывался на труде тысяч инженеров и специалистов в сфере электроники и фундаментальной информатики, без которых было бы невозможно сделать ни одного изобретения в этих областях и которые не патентовали свои научные статьи. В любом случае, мне кажется чрезмерным столь полярное противопоставление этих двух случаев, за которым не стоит сколько-нибудь серьезный анализ фактов[444].

Что касается японских миллиардеров (Йосиаки Цуцуми и Тайкичиро Мори), которые занимали первую строчку в рейтинге «Forbes» перед Биллом Гейтсом, с 1987 до 1994 года, то в западных странах их имена предпочли просто забыть. Считается, что своими состояниями они были обязаны пузырю на бирже и на рынке недвижимости, надувшемуся в те времена в Стране восходящего солнца, или изощренным азиатским махинациям. Однако рост японской экономики в 1950–1980-е годы был самым сильным в истории и намного превышал рост в Соединенных Штатах в 1990–2010-е годы, а значит, можно представить, что предприниматели порой играли в этом процессе положительную роль.

На мой взгляд, вместо того чтобы предаваться рассуждениям о нравственной иерархии состояний, которые на деле зачастую отдают евроцентризмом, было бы полезнее попытаться понять общие законы, управляющие имущественной динамикой вне зависимости от личности

444 Особенно громкие заявления о сравнительных достоинствах Карлоса Слима и Билла Гейтса, не основанные на каких-либо точных сведениях, см., например: *Acemoglu D., Robinson J.* Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty. Crown Publishers, 2012. P. 34–41. Суровый тон тем более удивляет, что эта книга не посвящена вопросу об идеальном распределении состояний. Ее авторы отстаивают значение систем прав собственности, возникших в ходе британской, американской и французской революций, в процессе развития (при этом налоговые и социальные институты более близкого к нам времени мало затрагиваются).

того или иного человека, и предложить меры по регулированию, прежде всего фискальному, которые были бы одинаковы для всех невзирая на национальность. Во Франции в 2006 году, в момент покупки сталелитейным магнатом Лакшми Митталом компании Arcelor (второй по размерам металлургической группы в те времена), и осенью 2012 года, в связи с инвестициями в производственный комплекс во Флоранже, которые были сочтены недостаточными, СМИ были особенно сильно настроены против индийского миллиардера. В Индии все убеждены, что такая враждебность обусловлена, по крайней мере отчасти, цветом его кожи. Действительно ли это не играет никакой роли? Конечно, методы Миттала брутальны, а сам он ведет скандальный образ жизни. Вся французская пресса возмущалась роскошными лондонскими домами Миттала, «стоимость которых втрое превышает инвестиции во Флоранж»[445]. Однако такой образ жизни, возможно, вызывает меньше неприятия, когда речь идет об особняке в Нейи-сюр-Сен или же о другом нашем миллиардере, Арно Лагардере, молодом наследнике, который не очень прославился своими личными качествами, добродетельностью и полезностью для общества и которому тем не менее французское государство решило выплатить более одного миллиарда евро, чтобы он мог выйти из капитала EADS (мирового лидера в авиастроении).

Приведем последний пример, еще более яркий. В феврале 2012 года французское правосудие наложило арест на более чем 200 м³ имущества (роскошные автомобили, шедевры живописи и т. д.) в особняке, расположенном в Париже на авеню Фош и принадлежащем Теодорину Обиангу, сыну диктатора Экваториальной Гвинеи. Я далек от того, чтобы оплакивать судьбу злополучного миллиардера: нет никаких сомнений в том, что долю в компании по заготовке гвинейской древесины (которая, по-видимому, приносит ему основной доход) он приобрел с нарушениями и что эти ресурсы были украдены у жителей Экваториальной Гвинеи. Дело это очень показательно и поучительно, поскольку показывает, что частная собственность немного менее священна, чем об этом порой говорят, и что при желании вполне можно найти путь в запутанном лабиринте многочисленных подставных фирм, посредством которых Теодорин Обианг управлял своей собственностью и принадлежавшими ему долями в компаниях. Однако не вызывает сомнений и то, что в Париже или в Лондоне можно без труда обнаружить

445 См., например, статью в журнале «Capital» от 3 декабря 2012 года: «180 миллионов евро... Эта сумма становится весьма относительной, когда узнаешь, что она составляет лишь треть от недвижимого имущества, которое Лакшми Миттал, хозяин группы, недавно приобрел в Лондоне. Действительно, предприниматель только что купил бывшее здание Филиппинского посольства (70 миллионов фунтов стерлингов, т. е. 86 миллионов евро), предположительно для своей дочери Ваниши. Незадолго перед этим щедрый отец семейства подарил своему сыну Адитье дом стоимостью 117 миллионов фунтов (144 миллиона евро). Оба здания находятся на авеню Кенсингтон-Палас-Гарденс, которую называют "аллеей миллиардеров", невдалеке от отчего дворца. Особняк Лакшми Миттала известен как "самый дорогой частный дом в мире" и располагает турецкой баней, бассейном, инкрустированным драгоценностями и украшенным тем же мрамором, которым облицован Тадж-Махал, апартаментами и помещениями для прислуги... Стоимость этих трех домов вместе взятых составляет 542 миллиона евро, что в три раза больше 180 миллионов, инвестированных во Флоранж».

другие личные состояния, которые в конечном итоге были построены на основе частного присвоения природных ресурсов, например в случае российских или катарских олигархов. Возможно, присвоение нефти, газа или алюминия меньше похоже на банальное воровство, чем древесина Теодора Обианга. Возможно также, что, с точки зрения судопроизводства, правильнее вмешиваться тогда, когда совершенная кража наносит ущерб очень бедной стране, чем когда она произошла в не столь бедной стране[446]. По крайней мере, читатель согласится, что эти случаи скорее представляют собой звенья одной цепи и по природе своей не отличаются друг от друга радикально и что состояние выглядит более подозрительно, если принадлежит человеку с темным цветом кожи. В любом случае, судебные процедуры не могут решить все существующие в мире проблемы, связанные с незаконным приобретением собственности и неподобающим накоплением состояний. Налог на капитал предоставляет собой более систематический и мирный подход к решению этого вопроса.

В целом, ключевой факт заключается в том, что в доходности капитала неотделимо смешаны друг с другом различные элементы: одни относятся к настоящему предпринимательскому труду (эта сила совершенно необходима для экономического развития), вторые обусловлены исключительно удачей (надо оказаться в нужное время в нужном месте, чтобы купить многообещающий актив по хорошей цене), третьи скорее похожи на банальное воровство. Произвольность имущественного обогащения выходит далеко за рамки вопроса о наследстве. Доходность капитала по природе своей волатильна и непредсказуема; на рынке недвижимости или на бирже она легко может обеспечивать прирост — или приносить убыток, — равный зарплате, получаемой на протяжении многих десятков лет. На вершине иерархии состояний эти эффекты приобретают еще более крайние формы. И так было всегда. В повести «Ибикус», написанной Алексеем Толстым в 1926 году, описаны ужасы капитализма. В 1917 году в Петербурге бухгалтер Семен Невзоров повалил шкаф на антиквара, который предлагал ему работу, и украл его небольшое состояние. Антиквар и сам разбогател, покупая за бесценок имущество аристократов, бежавших от революции. Что касается Невзорова, то ему за полгода удалось в 10 раз увеличить свой начальный капитал благодаря притону, который он открыл в Москве со своим новым другом Ртищевым. Невзоров — живой паразит, мелочный и подлый. Его образ показывает, насколько несовместим капитал с личными достоинствами: накопление капитала иногда начинается с кражи, а произвольность его доходности часто ведет к тому, что воровство продолжается.

446 В рейтинге «Forbes» вводится один интересный критерий, который, однако, трудно применять с абсолютной точностью: из него исключаются «деспоты» и — шире — все люди, обладающие состоянием «благодаря своему политическому положению» (как, например, королева Англии). Однако если состояние было накоплено до прихода к власти, то человек остается в рейтинге: например, грузинский олигарх Бидзина Иванишвили фигурирует в списке 2013 года, хотя в конце 2012 года он стал премьер-министром, а его состояние оценивается в пять миллиардов долларов, что соответствует четверти ВВП его страны (от 5 до 10% грузинского национального имущества).

Доходность целевых капиталов университетов. Для того чтобы выйти за рамки отдельных личностей и разобраться в вопросе неравенства в доходности капитала, полезно изучить пример целевых капиталов американских университетов в течение последних десятилетий. Речь идет об одном из тех редких случаев, когда мы располагаем полными данными по осуществленным вложениям и по доходности, полученной на протяжении относительно длительного периода и зависящей от размера начального капитала.

В настоящее время в Соединенных Штатах есть более 800 государственных и частных университетов, имеющих в управлении целевые капиталы. Они могут составлять от нескольких десятков миллионов долларов, как в случае Колледжа Северной Айовы (его целевой капитал составляет 11,5 миллиона долларов и занимает 785-е место), до нескольких десятков миллиардов долларов. Первую строчку в рейтинге университетов по размерам целевого капитала неизменно занимает Гарвард (в начале 2010-х годов эта сумма составляет около 30 миллиардов долларов), затем следует Йель (около 20 миллиардов), Принстон и Стэнфорд (более 15 миллиардов каждый). Далее в списке фигурируют Массачусетский технологический институт и Колумбийский университет, имеющие чуть менее 10 миллиардов, университеты Чикаго и Пенсильвании (около семи миллиардов) и т. д. В общей сложности в начале 2010-х годов 800 американских университетов владеют активами на сумму около 400 миллиардов долларов (т. е. в среднем чуть более 500 миллионов долларов на университет; медианный размер целевого капитала составляет немногим менее 100 миллионов). Это составляет менее 1% от всего частного имущества, принадлежащего американским домохозяйствам. Тем не менее речь идет о существенном объеме, который ежегодно обеспечивает значительные ресурсы американским университетам или по крайней мере некоторым из них[447]. Прежде всего — и этот аспект нас интересует больше всего, — по целевым капиталам американских университетов публикуются надежные и подробные финансовые счета, которые можно использовать для изучения получаемой ими из года в год доходности, чего нельзя сказать о частных состояниях. С конца 1970-х годов эти данные обобщаются профессиональной ассоциацией американских университетов, которая с 1979 года начала публиковать серьезные статистические отчеты.

Основные выводы, которые можно извлечь из этих данных, приведены в таблице 12.2[448]. Первый из них заключается в том, что средняя доходность

447 Общий объем целевых капиталов американских университетов достигает примерно 3% американского ВВП, а производимые ими ежегодные доходы равны 0,2% ВВП, т. е. составляют всего 10% от общих расходов на высшее образование в США. Однако эта доля может подниматься до 30–40% ресурсов в университетах, располагающих самыми крупными средствами. Кроме того, целевые капиталы играют такую роль в управлении и в обеспечении автономии учреждений, которая зачастую превосходит их значение в общих ресурсах. См. техническое приложение.

448 Используемые данные были взяты в основном из отчетов, публикуемых Национальной ассоциацией управляющих колледжей и университетов (National Association of College and University Business Officers), а также из финансовых отчетов, публикуемых многими университетами (прежде всего Гарвардом, Йелем, Принстоном). См. техническое приложение.

целевых капиталов американских университетов в последние десятилетия была очень высокой: в среднем 8,2% в год в период с 1980 по 2010 год (и 7,2%, если ограничиться периодом 1990–2010 годов[449]). Конечно, в каждом десятилетии имелись спады и подъемы, были годы, когда наблюдалась слабоотрицательная доходность, как, например, в 2008–2009 годах, и годы, когда средняя университетская доходность заметно превышала 10%. Однако важно отметить тот факт, что если рассчитать средние показатели за 10, 20 или 30 лет, то доходность окажется очень высокой и сравнимой с той, что получают миллиардеры из рейтинга «Forbes».

Таблица 12.2
Доходность целевых капиталов американских университетов в 1980–2010 годах

Ежегодная средняя реальная доходность (после вычета расходов на управление и инфляции)	Период с 1980 по 2010 год
Все университеты вместе (850)	8,2%
в том числе: Гарвард-Йель-Принстон	10,2%
в том числе: целевые капиталы свыше 1 миллиарда долларов (60)	8,8%
в том числе: целевые капиталы в размере от 500 миллионов до одного миллиарда долларов (66)	7,8%
в том числе: целевые капиталы в размере от 100 миллионов до 500 миллионов долларов (226)	7,1%
в том числе: целевые капиталы ниже 100 миллионов долларов (498)	6,2%

Примечание. С 1980 по 2010 год средняя реальная доходность целевых капиталов американских университетов составляла 8,2% в год и была тем выше, чем больше был начальный целевой капитал. Указанная доходность очищена от всех расходов на управление и от инфляции (2,4% в год с 1980 по 2010 год).
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Уточним, что указанная в таблице 12.2 доходность представляет собой очищенную реальную доходность, полученную с целевых капиталов университетов, после учета прироста капитала и вычета инфляции, действующих налогов (практически отсутствующих в случае общественных фондов) и всех расходов на управление ими, прежде всего на выплату зарплат всем сотрудникам университета и сторонним лицам, принимавшим участие в разработке и осуществлении стратегии размещения целевого капитала. Таким образом, речь действительно идет о доходности капитала в том смысле, в котором мы ее определяли в этой книге: доходность — это то, что приносит капитал просто по факту владения, вне зависимости от приложения труда.

Второй вывод, который вытекает из анализа таблицы 12.2, состоит в том, что полученная доходность сильно возрастает при увеличении размеров целевого капитала. Для пяти сотен университетов, целевой капитал которых составляет менее 100 миллионов долларов, доходность в 1980–2010 годах равнялась 6,2% (и 5,1% в 1990–2010 годах), что довольно

449 Результаты по этому периоду см. в техническом приложении, таблица S12.2.

неплохо и заметно выше средней доходности частного имущества в течение этого периода[450]. Доходность повышается по мере того, как растет размер целевого капитала. Для 60 университетов, каждый из которых располагает целевым капиталом в размере более одного миллиарда долларов, она достигала в среднем 8,8% в год в 1980–2010 годах (7,8% в 1990–2010 годах). Если же перейти к верхней тройке (Гарвард, Йель, Принстон), которая не менялась с 1980 по 2010 год, то в их случае доходность достигала 10,2% в 1980–2010 годах (10,0% в 1990–2010 годах), т. е. была в два раза выше, чем в университетах, имеющих самый скромный целевой капитал[451].

Если мы проанализируем инвестиционную стратегию различных университетов, то обнаружим, что все целевые капиталы представляют собой очень диверсифицированные портфели с явно выраженным предпочтением в пользу американских и зарубежных акций и облигаций частного сектора (государственные облигации, особенно те, что выпускаются Соединенными Штатами, приносят небольшой доход и никогда не превышают 10% от общего объема инвестиций, практически полностью отсутствуя в самых крупных целевых капиталах). По мере того, как мы поднимаемся вверх в иерархии целевых капиталов, мы можем наблюдать очень сильное увеличение «альтернативных стратегий», т. е. вложений с очень высокой доходностью, таких как некотируемые акции (*private equity*), прежде всего иностранные (которые требуют серьезной экспертизы); хеджевые фонды (*hedge funds*), деривативы; инвестиции в недвижимость и в сырьевые товары: энергию, природные ресурсы и различные продукты, получаемые из сырья (речь опять-таки идет о вложениях, требующих специфической экспертизы и потенциально очень рентабельных[452]). Если мы исследуем масштабы всех этих «альтернативных вложений», которых объединяет только то, что они выходят за рамки классических финансовых вложений (акций, облигаций), доступных каждому, то мы увидим, что они составляют чуть более 10% портфеля в целевых капиталах меньше 50 миллионов евро, достигают 25% в тех, что составляют от 50 до 100 миллионов евро, 35% в капиталах от 100 до 500 миллионов, 45% в капиталах от 500 миллионов до одного миллиарда и, наконец, более 60% в целевых капиталах, чей объем превышает один миллиард евро. Имеющиеся данные, которые публикуются и очень подробны, позволяют констатировать, что именно альтернативные вложения обеспечивают очень крупным целевым капиталам

450 Тем не менее следует подчеркнуть, что это расхождение в основном обусловлено тем, что владельцы частных состояний обычно должны выплачивать высокие налоги: реальная средняя доходность до уплаты налогов в США в 1980–2010 годах составляла около 5% в год. См. техническое приложение.

451 Количество университетов, указанных в скобках в таблице 12.2, указывает целевые капиталы в 2010 году, однако, чтобы не искажать результаты, мы рассчитали доходность, ранжировав университеты в зависимости от целевого капитала по состоянию на начало каждого десятилетия. Подробные результаты приведены в техническом приложении; см. прежде всего таблицу S12.2.

452 Стоит отметить, что вложения в недвижимость могут приносить очень высокую доходность в том случае, если удается найти хорошие инвестиционные проекты в самых разных частях мира (на практике речь идет как о профессиональной и коммерческой недвижимости, так и о жилой, зачастую в крупных масштабах).

реальную доходность, приближающуюся к 10%, тогда как самые скромные целевые капиталы вынуждены довольствоваться 5%.

Интересно отметить, что волатильность доходности от года к году не оказывается значительно выше для самых крупных целевых капиталов: средняя доходность, получаемая Гарвардом или Йелем, колеблется вокруг средних значений, однако не намного сильнее, чем у более скромных целевых капиталов. При вычислении средних значений за несколько лет выясняется, что в первом случае доходность систематически оказывается выше, чем во втором, и расхождение между ними остается относительно стабильным во времени. Иными словами, более высокая доходность, получаемая самыми крупными целевыми капиталами, обуславливается прежде всего не более высокой степенью риска, а скорее более сложной инвестиционной стратегией, которая открывает доступ к более рентабельными в долгосрочном плане портфелям[453].

Капитал и экономия на масштабе. Главное объяснение этих фактов, по-видимому, заключается в экономии на масштабе и эффекте размера, которые связаны с расходами на управление инвестициями. Так, в настоящее время Гарвард ежегодно тратит около 100 миллионов долларов на управленческие затраты (*management costs*), связанные со своим целевым капиталом. Эта солидная сумма идет на вознаграждение внушительной команды профессионалов в области управления инвестиционными портфелями, которые способны обнаружить наилучшие возможности для альтернативных вложений во всем мире. Однако если учесть размеры целевого капитала Гарварда (около 30 миллиардов долларов), то расходы на управление составляют всего 0,3% в год. Если это позволяет получать ежегодную доходность в размере 10%, а не 5%, то речь идет об очень удачном управлении средствами. Университет, чей целевой капитал составляет всего один миллиард долларов (что уже неплохо), не может себе позволить платить 100 миллионов долларов команде менеджеров: эта сумма равнялась бы десятипроцентным управленческим расходам в год. На практике университеты ограничивают такие расходы 1%, а чаще всего менее чем 0,5% в год. Таким образом, на управление одним миллиардом долларов расходуется пять миллионов, что не дает возможности нанять такую команду специалистов по альтернативным вложениям, которая работает за 100 миллионов. Что касается Колледжа Северной Айовы и его целевого капитала в размере 11,5 миллиона долларов, то, учитывая цены на рынке управленческих услуг, даже если он будет выделять 1% на управленческие расходы, т. е. 115 тысяч долларов, он будет вынужден довольствоваться случайным менеджером на пол- или даже на четверть ставки. Это все равно лучше ситуации американца, который, имея медианное имущество в размере 100 тысяч долларов, будет сам управлять своими средствами и будет вынужден довольствоваться советами свояка. Конечно, финансовые посредники и управляющие капиталом, мягко гово-

453 Кроме того, это подтверждается тем фактом, что за эти 30 лет (1980–2010) в иерархии целевых капиталов университетов произошло мало перемен: в целом она осталась прежней.

ря, не всегда непогрешимы. Однако в той мере, в которой они позволяют в среднем выявить самые рентабельные вложения, их деятельность представляет собой основной механизм, объясняющий, почему самые крупные целевые капиталы приносят более высокую доходность.

Эти результаты поразительны тем, что ясно и точно показывают механизмы, которые могут приводить к очень сильному неравенству в доходности в зависимости от размера начального капитала. Так, важно понимать, что благосостояние крупнейших американских университетов в значительной степени объясняется именно этой доходностью, а не пожертвованиями бывших студентов, которые представляют собой намного более скромные суммы, в пять или в 10 раз уступающие ежегодной доходности, приносимой целевым капиталом[454].

Тем не менее интерпретировать эти результаты нужно осторожно. Так, было бы преувеличением считать, что их можно использовать для автоматического прогнозирования эволюции мирового неравенства в личных состояниях в ближайшие десятилетия. Прежде всего, очень высокая доходность, наблюдавшаяся в 1980–2010 годах и в 1990–2010 годах, отчасти отражает долгосрочный феномен восстановления цен на недвижимые и биржевые активы в мировом масштабе, который мы проанализировали во второй части и который, вполне вероятно, вскоре прекратится (в этом случае в ближайшие десятилетия долгосрочная доходность, о которой шла речь выше, должна будет немного снизиться)[455]. Далее, экономия на масштабе, возможно, имеет значение только в очень крупных портфелях инвестиций и играет меньшую роль в более «скромных» состояниях, которые равны 10 или 50 миллионам евро и которые, как мы видели, имеют намного больший вес в мире, чем богатства миллиардеров из списка «Forbes». Наконец, стоит подчеркнуть, что, даже если вычесть все расходы на управление капиталом, доходность все равно отражает способность того или иного учреждения выбирать хороших управляющих. Однако семья — это не учреждение: всегда наступает момент, когда расточительный отпрыск проматывает наследство, чего *board* Гарварда[456], разумеется, не будет делать по той простой причине, что это возмутит многих людей, которые сделают все для того, чтобы устранить нарушителей порядка. Именно эти «потрясения» в семейных историях

454 Например, ежегодные финансовые отчеты Гарварда показывают, что целевой капитал приносил реальную доходность в размере 10% в год в период между 1990 и 2010 годами, тогда как новые пожертвования, пополнявшие целевой капитал, в среднем составляли около 2% в год. Этот общий реальный доход (доходность и пожертвования) в размере 12% целевого капитала распределялся между средствами, направлявшимися в бюджет университета и равнявшимися 5% целевого капитала, и теми, что капитализировались и составляли 7% в год. Благодаря этому целевой капитал вырос с пяти миллиардов долларов в 1990 году до примерно 30 миллиардов в 2010 году, что позволило университету ежегодно потреблять ресурсы в объеме, в два с половиной раза превышавшем полученные пожертвования.

455 Тем не менее стоит подчеркнуть, что этот исторический эффект восстановления прибавляет к ежегодной доходности всего около одного пункта, что, учитывая приведенную здесь доходность, представляет собой довольно ограниченный показатель. См. техническое приложение.

456 Исполнительный комитет (англ.). — *Примеч. пер.*

позволяют избежать бесконечного роста неравенства на личном уровне и приблизиться к сбалансированному распределению имущества.

Вместе с тем эти доводы успокаивают лишь отчасти. Было бы неосмотрительным полагаться лишь на эту извечную, но неопределенную силу (вырождение семей) в вопросе ограничения будущего роста состояний миллиардеров. Мы уже отмечали, что довольно умеренного расхождения между r и g достаточно для того, чтобы сбалансированное распределение было очень неравномерным. Для этого совсем необязательно, чтобы доходность крупнейших состояний достигала 10% в год: значительное неэгалитарное потрясение может быть вызвано и меньшим расхождением.

Также стоит добавить, что состоятельные семейства постоянно изобретают все более изощренные юридические формулы для размещения своего имущества — траст-фонды и другие фонды, часто исходя из налоговых соображений, но иногда и для того, чтобы не дать грядущим поколениям творить с активами все, что им вздумается. Иными словами, граница между склонными к ошибкам людьми и вечными фондами не настолько непроницаема, как можно было бы подумать. Возможности ограничивать права будущих поколений в теории были сильно урезаны отменой фидеикомиссов два с лишним столетия назад (см. десятую главу). Однако на практике эти правила иногда можно обойти, если этого требуют обстоятельства. Так, зачастую непросто определить разницу между сугубо частными и семейными фондами и фондами благотворительными. Действительно, такие семьи используют подобные структуры в обеих целях и, как правило, стремятся сохранять контроль над фондами, в которые вкладывают свои активы, в том числе и тогда, когда эти структуры выступают прежде всего в благотворительной роли[457]. Обычно нелегко узнать, какими именно правами располагают дети и близкие в этих сложных схемах, поскольку часто важные детали прописываются в статутах, которые не становятся достоянием публики, не говоря уже о том, что траст-фонд, имеющий более семейный и наследственный характер, принимает обличие благотворительной организации[458]. Также интересно отметить, что пожертвования, декларируемые перед налоговыми органами, всегда резко падают, когда контроль над ними усиливается (например, когда от дарителя требуют предоставлять более точные квитанции или от фонда требуют предоставлять более подробные, чем прежде, счета для того, чтобы удостовериться

457 Именно по этому критерию эффективного контроля составители рейтинга «Forbes» предпочитают, например, учитывать как личное состояние Билла Гейтса активы, размещенные в Bill & Melinda Gates Foundation. Факт сохранения контроля противоречит понятию бескорыстного пожертвования.

458 По словам Бернара Арно, основного акционера LVMH (мирового лидера на рынке предметов роскоши), цель бельгийского фонда, в котором он разместил свои акции, не благотворительная и не налоговая, а прежде всего наследственная. «Среди моих пяти детей и двух племянников найдется один, который будет способен продолжить дело», — уточняет он. Однако он опасается споров между ними. Разместив акции в фонде, он заставляет их голосовать «единым фронтом», что позволяет «обеспечить долговечность группы, если меня вдруг не станет и мои правомочные наследники не смогут договориться». См. «Le Monde» от 11 апреля 2013 года.

в том, что их официальная задача соблюдается, а частное использование средств не выходит за определенные рамки), что подтверждает мысль о взаимопроницаемости между частным и общественным использованием таких структур[459]. Наконец, очень трудно точно сказать, какая часть фондов придерживается целей, которые действительно можно считать общественно полезными[460].

Как влияет инфляция на неравенство в доходности капитала? Выводы относительно доходности целевых капиталов университетов заставляют нас также уточнить наши рассуждения о понятии очищенной от инфляции доходности капитала и о неэгалитарных последствиях инфляции. Как мы видели в первой главе, в богатых странах в 1980–1990-е годы инфляция, по-видимому, стабилизировалась вокруг новой нормы в 2% в год. Это, с одной стороны, намного меньше инфляционных пиков, наблюдавшихся в течение XX века, а с другой — существенно выше практически нулевой инфляции, которая была нормой в XIX веке и накануне Первой мировой войны. В развивающихся странах инфляция сегодня сильнее, чем в богатых странах (часто она превышает 5%). Вопрос заключается в следующем: какое воздействие на доходность капитала оказывает инфляция в 2% — или в 5% — в сравнении с нулевой инфляцией?

Иногда ошибочно полагают, что инфляция сокращает среднюю доходность капитала. Это не так, поскольку в среднем цена капитала, т. е. цена недвижимых и финансовых активов, растет так же быстро, как и потребительские цены. Возьмем в качестве примера страну, в которой объем капитала составляет шесть лет национального дохода ($\beta = 6$), а доля капитала в национальном доходе достигает 30% ($\alpha = 30\%$), что соответствует средней доходности, равной 5% ($r = 5\%$). Представим, что инфляция в этой стране выросла с 0 до 2% в год. Означает ли это, что средняя доходность капитала сократится с 5 до 3%? Конечно нет. В первом приближении если потребительские цены увеличиваются на 2% в год, то цены активов, вероятно, также будут расти в среднем на 2% в год. А значит, не будет ни прироста, ни убывания капитала, и его доходность останется равной 5% в год. Однако вполне вероятно, что инфляция изменит распределение этой средней доходности между жителями данной страны. Проблема состоит в том, что на практике перераспределение, обусловленное инфляцией, всегда носит сложный, многомерный характер, в значительной степени не поддающийся прогнозированию и ускользающий от контроля.

Иногда считают, что инфляция — враг рантье, и это, возможно, отчасти объясняет любовь современной цивилизации к инфляции. Отчасти это так, в том смысле, что инфляция заставляет уделять своему капиталу минимальное внимание. При наличии инфляции тот, кто просто сидит на куче банкнот, видит, как эта куча на глазах тает, а он в конечном итоге

459 Работы Габриэль Фак и Камиль Ланде, посвященные изучению реформ такого рода в США и во Франции, особенно четко это показывают. См. техническое приложение.

460 Несовершенную попытку произвести расчет для Соединенных Штатов см. в техническом приложении.

разоряется и без введения налогов на состояние. В этом смысле инфляция представляет собой налог на праздное богатство или, точнее, на богатство, которое вообще никуда не вкладывается. Однако, как мы уже неоднократно отмечали в этой книге, достаточно вложить свое состояние в реальные активы, прежде всего в недвижимые и биржевые, которые представляют собой намного более значимые объемы, чем банкноты[461], чтобы избежать этого инфляционного налога. Выводы относительно доходности целевых капиталов университетов, которые мы только что изложили, со всей очевидностью это подтверждают. Тот факт, что инфляция составляет 2%, а не 0%, никак не мешает крупнейшим состояниям получать очень высокую реальную доходность.

Можно даже предположить, что инфляция скорее улучшает положение более крупных состояний — в том смысле, что она усиливает значение управляющих состояниями и финансовых посредников. Те, кто владеет 10 или 50 миллионами евро, не могут позволить себе таких же управляющих состояниями, как Гарвард, однако располагают достаточными средствами для оплаты услуг финансовых консультантов и для использования банковских услуг, позволяющих избежать инфляции. У тех же, кто имеет 10 или 50 тысяч евро, выбор инвестиций, предлагаемых их банкиром, намного более узкий. Контакты с консультантом, как правило, намного менее продолжительны, поэтому основная часть сбережений часто размещается на лицевых счетах, приносящих небольшую прибыль или не приносящих вообще ничего, и на сберегательных книжках, обеспечивающих доход, который едва превышает инфляцию. Стоит добавить, что некоторые активы сами связаны с эффектом масштаба и потому недоступны владельцам небольших состояний. Важно понимать, что неравенство в доступе к самым выгодным вложениям представляет собой реальность, которая затрагивает все население (а значит, выходит далеко за рамки специфических примеров «альтернативных вложений», в пользу которых делают выбор владельцы крупнейших состояний или управляющие самыми внушительными целевыми капиталами). Например, для некоторых финансовых продуктов, предлагаемых банками, существуют довольно дорогие «входные билеты» (иногда стоимостью несколько сотен тысяч евро), вследствие чего скромные сбережения часто должны довольствоваться менее интересными продуктами (что раздувает доступные маржи для более крупных вложений и, разумеется, для вознаграждения самого банка).

Этот эффект масштаба касается и недвижимости. В данном случае речь идет о самом важном и наиболее очевидном примере для подавляющего большинства населения. Для любого человека самый простой способ вложить свои деньги — это стать собственником своего жилья. Покупка квартиры позволяет защититься от инфляции (стоимость недвижимой собственности обычно растет так же быстро, как и потребительские цены) и не платить арендные платежи, что соответствует реальной доходности в размере 3–4% в год. Однако когда имеешь 10 или 50 тысяч евро, недостаточно

461 См. пятую главу.

решить стать собственником своего жилья: нужно еще и получить такую возможность. Без существенных начальных вложений или при слишком непостоянной работе часто трудно получить необходимую ссуду. Для тех, кто имеет 100 или 200 тысяч евро, занимается своей профессиональной деятельностью в крупном городе и получает зарплату, не относящуюся к двум или трем верхним центилям зарплатной иерархии, задача стать собственником своего жилья может оказаться сложной даже в том случае, если они согласятся влезть в долги на долгое время и под высокую ставку. В результате те, чей начальный капитал невелик, часто так и продолжают снимать квартиру: им приходится платить значительные арендные платежи (обеспечивая высокую доходность собственнику) в течение многих лет, иногда в течение всей жизни, в то время как их сбережения, помещенные в банк, всего лишь защищены от инфляции.

Напротив, те, кто имеют более значительный начальный капитал благодаря наследству или дарению, или получают достаточно высокую зарплату, или же обладают и тем, и другим преимуществом, смогут стать собственниками своего жилья быстрее, что позволит им получать со своих сбережений реальную доходность в размере 3–4% в год и сберегать еще больше за счет сэкономленных арендных платежей. Разумеется, такое неравенство в доступе к недвижимой собственности, обусловленное эффектом масштаба, существовало всегда[462]. Кроме того, в принципе его можно обойти, например если купить квартиру, меньшую, чем та, что нужна для жизни (с целью ее сдачи в аренду), или инвестировать свои деньги. Однако современная инфляция в определенной мере усугубила эту разновидность неравенства: в XIX веке, в эпоху нулевой инфляции, обладателю небольших сбережений было сравнительно просто получать реальную доходность в размере 3–4% путем покупки облигаций государственного долга; сегодня такая доходность зачастую становится недоступной для самых скромных вкладчиков.

Подытожим. Главное последствие инфляции заключается не в том, что она сокращает среднюю доходность капитала, а в том, что она ее перераспределяет. Несмотря на то что последствия инфляции сложны и многомерны, все указывает на то, что вытекающее из нее перераспределение наносит ущерб скорее более скромным состояниям и приносит выгоду более крупным, т. е. действует ровно в противоположном направлении по сравнению с тем, которое обычно считается желательным. Конечно, можно подумать, что инфляция также приводит к небольшому снижению средней чистой доходности капитала в том смысле, что заставляет каждого уделять больше внимания размещению своих активов. Это историческое изменение можно сравнить с увеличением в очень долгосрочной перспективе темпов обесценения капиталов, которое

462 Такое неравенство было еще больше выражено в XIX веке, по крайней мере в городах и прежде всего в Париже, где большинство жилых домов вплоть до Первой мировой войны не дробились на индивидуальные квартиры (поэтому нужно было иметь средства на покупку целого здания).

вынуждает чаще принимать решения об осуществлении капиталовложений и о замещении одних активов другими[463]. В обоих случаях сегодня нужно работать больше, чем прежде, чтобы получить определенную доходность: капитал стал более «динамичным». Однако это довольно грубый и малоэффективный способ борьбы с рентой: все указывает на то, что получаемое вследствие этого небольшое снижение средней чистой доходности капитала имеет намного меньший масштаб, чем увеличение неравенства в доходности, и никак не угрожает крупнейшим состояниям. Инфляция не кладет конец ренте: напротив, она способствует усилению неравенства в распределении капитала.

Хочу, чтобы меня правильно поняли: я вовсе не предлагаю немедленно вернуться к золотому франку и к нулевой инфляции. При определенных условиях инфляция обладает некоторыми преимуществами, впрочем, более ограниченными, чем иногда представляют. Мы к этому вернемся, когда будем говорить о роли центральных банков и денежной эмиссии, особенно в ситуации финансовой паники и кризиса государственного долга. Помимо нулевой инфляции и государственной ренты, имевших место в XIX веке, могут существовать и другие способы для того, чтобы обеспечить самым скромным вкладчикам доступ к доходным сбережениям. Однако уже сейчас важно понимать, что инфляция представляет собой очень грубый и даже контрпродуктивный инструмент в том случае, если желаемая цель состоит в том, чтобы избежать возвращения к обществу рантье и — шире — сократить имущественное неравенство. Прогрессивный налог на капитал — явно более подходящая мера, если исходить из соображений демократической прозрачности и реальной эффективности.

Доходность суверенных фондов: капитал и политика. Теперь мы перейдем к суверенным фондам, которые в последние десятилетия быстро развивались, особенно в нефтедобывающих странах. Опубликованные данные по стратегиям инвестирования и по получаемой доходности, к сожалению, намного менее подробны и систематизированы, чем информация по целевым капиталам университетов; это тем более досадно, что с финансовой точки зрения значение первых намного превышает значение вторых. Норвежский фонд, объем которого составляет более 700 миллиардов евро в 2013 году (т. е. в два раза больше, чем целевые капиталы всех американских университетов, вместе взятых), публикует наиболее подробные финансовые отчеты. Его стратегия инвестирования, по крайней мере на начальном этапе, казалась более классической по сравнению с целевыми капиталами университетов, что, бесспорно, отчасти обуславливалось контролем со стороны населения (которое, возможно, менее охотно согласилось бы с массовыми вложениями в хеджевые фонды и некотируемые акции, чем *board* Гарварда), а доходность была явно ниже[464].

463 См. пятую главу.

464 Заявленная средняя номинальная доходность в период с 1998 по 2012 год составляла всего 5% в год. Тем не менее ее трудно сравнивать с показателями доходности, приведенными выше, с одной стороны, потому, что период 1998–2012 годов был менее благоприятным, чем периоды 1990–2010 или 1980–2010 годов (статистические данные по Норвежскому

В последние годы руководители фонда получили право направлять больше средств в альтернативные вложения (прежде всего в недвижимость в разных странах), вследствие чего доходность фонда в будущем может вырасти. Также можно отметить, что расходы на управление фондом составляют менее 0,1% его целевого капитала (тогда как в Гарварде этот показатель равен 0,3%). Однако если учесть, что фонд в 20 раз больше, это все равно дает возможность основательно продумать стратегию вложений. Также мы узнаем, что в период с 1970 по 2010 год около 60% средств, полученных от продажи нефти, были размещены в фонде, а 40% ежегодно направлялись на государственные расходы. Норвежские власти не настолько откровенны, чтобы раскрывать перед нами, в чем заключается долгосрочная цель наращивания фонда и с какого времени страна сможет начать потреблять получаемую доходность или по крайней мере ее часть. Они, судя по всему, и сами этого не знают: все зависит от состояния нефтяных резервов, цены за баррель и доходности в ближайшие десятилетия.

Если обратиться к другим суверенным фондам, прежде всего в странах Ближнего Востока, то здесь, к сожалению, прозрачности намного меньше. В большинстве случаев финансовые отчеты довольно поверхностны. Обычно невозможно получить точные сведения о стратегии инвестирования, а ежегодные данные по получаемой доходности довольно расплывчаты и иногда непоследовательны. Согласно последним отчетам, опубликованным Инвестиционным управлением Абу-Даби (Abu Dhabi Investment Authority), которое управляет самым крупным суверенным фондом в мире (примерно равным норвежскому), средняя реальная доходность превышала 7% в период с 1990 по 2010 год и 8% в 1980–2010 годах. Учитывая доходность целевых капиталов университетов, такие показатели вполне достоверны. Однако в отсутствие подробных ежегодных данных трудно продвинуться дальше в этом вопросе.

Интересно отметить, что внешне стратегии инвестирования различных фондов очень сильно отличаются друг от друга, как, впрочем, и стратегии выстраивания общения со своим населением и политические стратегии в международных делах. В то время как Абу-Даби во всеуслышание заявляет о высокой доходности своего фонда, поразительно видеть, что Саудовская Аравия, которая следует сразу после Абу-Даби и Норвегии в иерархии нефтяных фондов, опережая Кувейт, Катар и Россию, напротив, предпочитает выставлять себя в скромном свете. Очевидно, что небольшие нефтедобывающие страны Персидского залива, имеющие ограниченное население, обращаются прежде всего к международному финансовому сообществу. Саудовские отчеты более сдержаны и рассказывают о резервах страны в документах более широкого профиля, посвященных эволюции национальных счетов и государственного бюджета. Они адресованы прежде всего населению королевства, которое в начале 2010-х годов приближается к 20 миллионам человек,

фонду, к сожалению, ведутся лишь с 1998 года), а с другой — потому, что относительно невысокая доходность отчасти объясняется удорожанием норвежской кроны.

что остается довольно скромной цифрой по сравнению с крупнейшими странами региона (80 миллионов человек в Иране, 85 миллионов в Египте, 35 миллионов в Ираке), однако значительно превышает население микрогосударств Залива[465]. Помимо различий в позиционировании, представляется, что размещение саудовских резервов носит намного менее агрессивный характер. Согласно официальным документам, средняя доходность финансовых резервов Саудовской Аравии не превышает 2–3%, что обусловлено тем фактом, что очень значительная их часть вложена в облигации государственного долга Соединенных Штатов. Саудовские финансовые отчеты предоставляют далеко не всю информацию, необходимую для детального понимания эволюции их инвестиционного портфеля, однако имеющиеся данные намного полнее, чем сведения, публикуемые микрогосударствами, и, похоже, в этом конкретном аспекте они соответствуют действительности.

Почему Саудовская Аравия предпочитает вкладывать свои финансовые резервы в облигации американского казначейства, если она может получить более высокую доходность в других местах? Этот вопрос тем более заслуживает внимания, что управляющие целевыми капиталами американских университетов уже на протяжении нескольких десятилетий не инвестируют в государственные облигации своей собственной страны и ищут более высокую доходность в самых разных уголках мира, в хеджевых фондах, некотируемых акциях или продуктах, получаемых из сырья. Конечно, американские ценные бумаги дают завидную гарантию стабильности в нестабильном мире, а саудовское общественное мнение, возможно, не питает никакого интереса к альтернативным вложениям. Тем не менее нельзя упускать из виду политическое и военное измерение этого выбора: несмотря на то что открыто об этом не говорится, для Саудовской Аравии не лишено смысла одалживать средства по низкой ставке стране, под военной защитой которой она находится. Насколько мне известно, никто не пытался точно рассчитать рентабельность такого вложения. Однако представляется очевидным, что доходность в этом отношении довольно высока. Если бы Соединенные Штаты вместе с другими западными странами не выбили иракскую армию из Кувейта в 1991 году, то впоследствии Ирак, вероятно, стал бы угрожать саудовским месторождениям нефти, и не исключено, что и другие страны региона, такие как Иран, вступили бы в военную игру регионального масштаба, целью которой было бы перераспределение нефтяной ренты. Динамика мирового распределения капитала представляет собой процесс, имеющий экономическое, политическое и военное измерения. Так было уже

465 Согласно последней переписи, проведенной в 2010 году, население Объединенных Арабских Эмиратов (чьей самой крупной составной частью является эмират Абу-Даби) едва достигает одного миллиона человек (и еще более семи миллионов иностранных рабочих). Население Кувейта сопоставимо с этой цифрой. В Катаре насчитывается около 300 тысяч граждан и 1,5 миллиона иностранцев. В Саудовской Аравии проживает около 10 миллионов иностранцев (вдобавок к коренному населению численностью около 20 миллионов человек).

в колониальную эпоху, когда тогдашние ключевые державы во главе с Великобританией и Францией были готовы отправить канонерки на защиту своих инвестиций. Очевидно, что так же будет и в XXI веке в различных геополитических конфигурациях, которые сложно предугадать.

Завладеют ли миром суверенные фонды нефтедобывающих стран? До какого уровня могут увеличиться суверенные фонды в ближайшие десятилетия? Согласно имеющимся расчетам, далеким от совершенства, общий объем инвестиций суверенных фондов в 2013 году составляет чуть более 5,3 триллиона долларов, из которых 3,2 триллиона приходится на нефтедобывающие страны (здесь к вышеуказанным фондам прибавляется большое количество менее крупных фондов: Дубая, Ливии, Казахстана, Алжира, Ирана, Азербайджана, Брунея, Омана и т. д.) и еще 2,1 триллиона — на страны, нефть не добывающие (т. е. прежде всего на Китай, Гонконг, Сингапур и множество более мелких фондов различных стран[466]). Чтобы напомнить, о каких масштабах идет речь, можно отметить, что эта сумма почти равна совокупному состоянию миллиардеров, указанных в списке «Forbes» (около 5,4 триллиона долларов в 2013 году). Иными словами, если в сегодняшнем мире миллиардеры владеют примерно 1,5% от общего объема частного имущества в мире, то суверенным фондам принадлежит еще 1,5% мирового частного имущества. Можно утешиться тем, что при таком раскладе остальному населению планеты остается 97% мирового капитала[467]. К суверенным фондам можно применить те же прогнозы, что и к миллиардерам, и прийти к выводу, что они обретут решающее значение — более 10–20% мирового капитала — лишь во второй половине XXI века и что мы еще далеки от того, чтобы платить наши ежемесячные арендные платежи катарскому эмиру (или норвежскому налогоплательщику). Отчасти это так, однако было бы ошибкой игнорировать этот вопрос. Прежде всего, ничто не запрещает нам беспокоиться по поводу арендных платежей, которые предстоит платить нашим детям и внукам, и совсем не обязательно дожидаться, когда эта эволюция примет существенные масштабы, чтобы начать испытывать тревогу. Далее, значительная часть мирового капитала обладает низкой ликвидностью (особенно когда речь идет о недвижимом и профессиональном капитале, который нельзя обменять на финансовых рынках), вследствие чего доля суверенных фондов — и в меньшей степени миллиардеров — в финансовых активах, которые можно мгновенно мобилизовать, например для того, чтобы овладеть обанкротившимся предприятием, купить футбольный клуб или вложить средства в неблагополучный квартал и тем самым восполнить упущения государства, не имеющего средств, на самом деле оказывается

466 См. техническое приложение.

467 Следует также учесть нефинансовые государственные активы (общественные здания, школы, больницы и т. д., а также финансовые активы, формально не интегрированные в суверенные фонды) и вычесть государственные долги. В богатых странах чистое государственное имущество в настоящее время в среднем представляет менее 3% от частного имущества (иногда оно отрицательно), поэтому особого значения оно не имеет. См. главы 3–5 и техническое приложение.

выше[468]. Вопрос об инвестициях, осуществляемых нефтедобывающими странами, привлекает все больше внимания в богатых странах, в том числе и во Франции, которая, как мы уже отмечали во второй части книги, является одной из стран, психологически хуже всего подготовленных к триумфальному возвращению капитала.

Наконец, ключевое отличие от миллиардеров заключается в том, что суверенные фонды — по крайней мере, в нефтедобывающих странах — будут расти не только вследствие рекапитализации своей доходности, но и потому, что нефтяные доходы будут пополнять их и в ближайшие десятилетия. Несмотря на то что в этом вопросе есть много неопределенности — как в том, что касается размеров резервов, так и в том, что касается эволюции спроса и цены на нефть, — все указывает на то, что этот эффект может преобладать над эффектом доходности. Ежегодная рента, получаемая от эксплуатации природных ресурсов и определяемая как разница между доходами и издержками производства, с середины 2000-х годов составляет около 5% мирового ВВП (одна половина этой суммы приходится собственно на нефтяную ренту, вторая — на прочие природные ресурсы, прежде всего на газ, уголь, минералы, древесину) по сравнению с 2% в 1990-е годы и менее 1% в начале 1970-х годов[469]. Согласно некоторым прогнозным моделям, цена на нефть, находящаяся сегодня на уровне 100 долларов за баррель (против 25 долларов в начале 2000-х годов), может стабилизироваться на уровне 200 долларов в 2020–2030-е годы. Если довольно существенная часть соответствующей ренты будет ежегодно вкладываться в суверенные фонды (кроме того, эта часть должна заметно увеличиться по сравнению с сегодняшним уровнем), то можно будет легко представить сценарий, в котором к 2030–2040-м годам активы суверенных фондов превзойдут 10–20% общего объема мирового имущества. Нет ни одного экономического закона, который препятствовал бы такому развитию событий: все зависит от спроса и предложения, от обнаружения новых месторождений или источников энергии, от скорости, с которой различные страны будут привыкать жить без нефти. При любом развитии событий суверенные фонды нефтедобывающих стран практически неизбежно будут расти и впредь, а их доля в мировых активах к 2030–2040-м годам увеличится как минимум в два-три раза по сравнению с сегодняшним уровнем, что будет представлять довольно существенное изменение.

468 Если исключить недвижимость и некотируемые профессиональные активы, то в начале 2010-х годов финансовые активы в строгом смысле слова составляют от четверти до трети от мирового частного имущества, т. е. от одного до полутора лет мирового ВВП (а не четыре года). Таким образом, суверенные фонды равны 5% мировых финансовых активов. Здесь мы подразумеваем очищенные от налогов финансовые активы, принадлежащие домохозяйствам или правительствам. Если учесть высокую степень взаимного участия между финансовыми и нефинансовыми компаниями как в отдельных странах, так и между странами, валовые финансовые активы окажутся намного выше: более трех лет мирового ВВП. См. техническое приложение.

469 Рента, обеспечиваемая природными ресурсами, уже превосходила отметку в 5% мирового ВВП с середины 1970-х до середины 1980-х годов. См. техническое приложение.

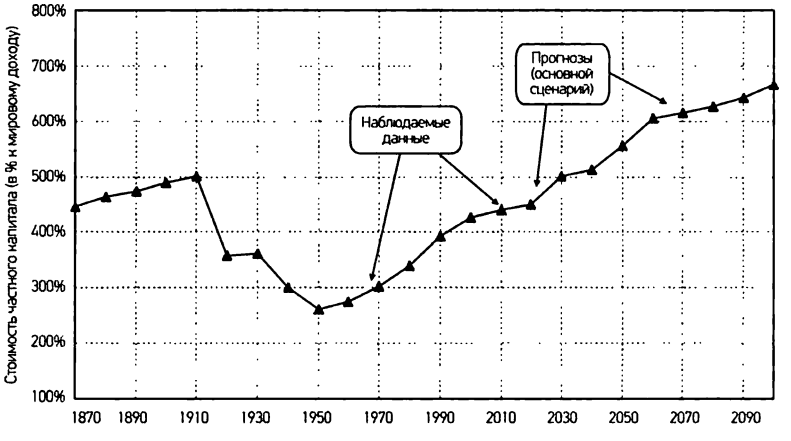
Если такая эволюция действительно произойдет, то западным странам, возможно, будет все труднее мириться с мыслью о том, что они в значительной степени принадлежат суверенным фондам нефтедобывающих стран, а это в более или менее краткосрочной перспективе может привести к политической реакции самого разного рода, например в виде ограничений для суверенных фондов на покупку и владение национальными недвижимыми, промышленными и финансовыми активами и даже в виде частичной или полной экспроприации. Такая реакция выглядит неблестяще с политической точки зрения и не очень эффективна экономически, однако ее преимущество заключается в том, что она будет исходить от национального правительства, в том числе и в небольших странах. Кроме того, можно отметить, что и сами нефтедобывающие страны уже начали ограничивать свои зарубежные инвестиции и стали вкладывать больше средств на своей собственной территории в строительство музеев, гостиниц, университетов и даже горнолыжных курортов, порой совершенно не сообразуясь с соображениями экономической и финансовой рациональности. Это можно расценивать как раннее понимание того факта, что на своей территории труднее подвергнуться экспроприации, чем за рубежом. Тем не менее ничто не гарантирует, что этот процесс всегда будет протекать мирно: никто не знает, где именно проходит психологическая и политическая граница в том, что касается обладания одной страны со стороны другой.

Завладеет ли миром Китай? Суверенные фонды стран, не экспортирующих нефть, представляют собой несколько иной случай. Почему страна, не имеющая специфических природных ресурсов, может решить овладеть другой страной? Конечно, можно подумать, что речь идет о неоколониальных амбициях, о чистом стремлении к власти, как это было в эпоху европейского колониализма. Однако разница заключается в том, что тогда европейские страны обладали технологическим преимуществом, которое позволяло им навязывать свое господство. Китай и другие развивающиеся страны действительно переживают процесс чрезвычайно быстрого роста. Однако все указывает на то, что он прекратится, когда закончится наверстывание в производительности и в уровне жизни. Распространение знаний и методов производства представляет собой уравнивающий процесс: когда более отсталая страна догоняет более развитую, она перестает расти быстрее.

В основном сценарии эволюции соотношения между капиталом и доходом в мировом масштабе, представленном в пятой главе, мы предположили, что норма сбережений в различных странах стабилизируется на уровне примерно 10% национального дохода по мере того, как процесс сближения между странами будет подходить к завершению. В этом случае накопление капитала будет иметь сопоставимые пропорции во всех странах. Очень значительная часть мирового капитала, конечно, будет накоплена в азиатских странах и прежде всего в Китае, что будет отражать их грядущую долю в мировом производстве. Однако соотношение между капиталом и доходом, согласно основному сценарию, должно достичь схожих значений

на различных континентах, а значит, серьезных дисбалансов между сбережениями и инвестициями в различных регионах не будет. Единственным исключением является Африка: в основном сценарии, представленном на графиках 12.4–12.5, на протяжении всего XXI века соотношение между капиталом и доходом на Африканском континенте будет находиться на заметно более низком уровне, чем на остальных континентах (прежде всего потому, что процесс наверстывания в области экономики будет протекать намного медленнее, а демографический переход затянется)[470]. При условии свободного обращения капиталов это должно логически привести к усилению притока инвестиций с других континентов, прежде всего из Азии и из Китая. По указанным выше причинам это может привести к серьезной напряженности, которая, впрочем, отчасти уже ощущается.

График 12.4
Соотношение между капиталом и доходом в мире в 1870–2100 годах

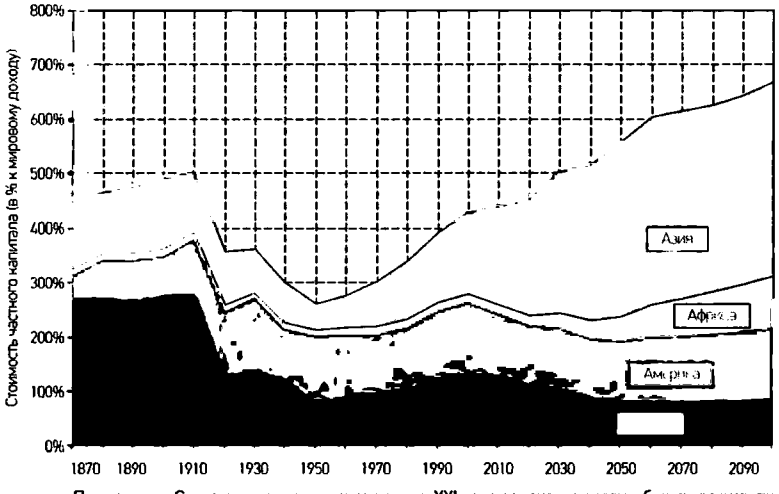


Примечание. Согласно основному сценарию, к концу XXI века соотношение между капиталом и доходом в мировом масштабе может приблизиться к 700%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

Конечно, можно представить сценарии, намного менее сбалансированные, чем основной. Однако необходимо подчеркнуть тот факт, что силы расхождения гораздо менее очевидны, чем в случае фондов нефтедобывающих стран, которые опираются на богатство, совершенно не пропорциональное нуждам населения, им владеющего (тем более что население этих стран иногда невелико); это приводит к логике бесконечного накопления, в результате которой неравенство, выраженное формулой $r > g$, может превратиться в постоянное расхождение распределения капитала в мировом масштабе. Таким образом, нефтяная рента может

470 Мы включили в гипотезу о долгосрочной норме сбережения в Китае (как и в других странах) как государственные, так и частные сбережения. Мы не можем предугадать, как будет складываться взаимодействие между государственной (прежде всего в виде суверенных фондов) и частной собственностью в Китае в ближайшие десятилетия.

График 12.5
Распределение мирового капитала в 1870–2100 годах



Примечание. Согласно основному сценарию, в XXI веке азиатские страны будут владеть примерно половиной мирового капитала.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

в определенном смысле позволить купить остальную планету и затем жить на ренту с соответствующего капитала[471].

В случае Китая, Индии и других развивающихся стран дело обстоит совершенно иначе: население этих стран значительно, а его потребности далеко не удовлетворены как в том, что касается потребления, так и в области инвестиций. Конечно, можно представить сценарии, в которых норма сбережений в Китае будет постоянно находиться на более высоком уровне, чем в Европе или в Америке, например, потому, что Китай сделает выбор в пользу пенсионной системы, полностью основанной на принципах капитализации, а не распределения, что может быть весьма привлекательным при режиме слабого роста (и еще более привлекательным при отрицательном демографическом росте)[472]. Например, если Китай будет сберегать 20% своего национального дохода до 2100 года, тогда как Европа и Америка будут сберегать всего 10%, то значительная часть Старого континента и Нового мира к концу столетия будет принадлежать гигантским китайским пенсионным фондам[473]. Это возможно с точки зрения логики,

471 По крайней мере прозрачный процесс превращения нефтяной ренты в диверсифицированную капиталистическую ренту обладает тем преимуществом, что иллюстрирует следующее обстоятельство: в истории капитал принимал самые разные формы — он был земельным, нефтяным, финансовым, профессиональным, недвижимым и т. д., однако, на самом деле это не изменило его глубинной логики или, по меньшей мере, изменило ее намного меньше, чем иногда принято считать.

472 В распределительных пенсионных системах взносы, вносимые экономически активными гражданами, не вкладываются, а напрямую используются для выплаты пенсий. Изложение этих вопросов см. в тринадцатой главе.

473 В данном случае речь может идти о сумме, равной от четверти до половины европейского и американского капитала (и даже больше — все зависит от гипотезы). См. техническое приложение.

но маловероятно, во-первых, потому, что китайские наемные работники и китайское общество в целом, безусловно, предпочтут, чтобы значительная часть государственной пенсионной системы была распределительной (как в Европе и Америке), а во-вторых, по политическим причинам, которые были изложены, когда речь шла о фондах нефтедобывающих стран, и которые относятся и к китайским пенсионным фондам.

Международное расхождение, олигархическое расхождение. В любом случае угроза расхождения в международном масштабе, связанная с тем, что Китай (или нефтедобывающие страны) будет постепенно завладевать богатыми странами, представляется намного менее вероятной и опасной, чем расхождение олигархического типа, т. е. такой процесс, при котором богатые страны окажутся в собственности их же миллиардеров или при котором все страны в целом — в том числе Китай и нефтедобывающие страны — будут все больше принадлежать миллиардерам и мультимиллионерам планеты. Как мы видели выше, эта тенденция уже обозначилась. В условиях прогнозируемого снижения темпов мирового роста и все более мощной конкуренции за привлечение капиталов все указывает на то, что неравенство, выраженное формулой $r > g$, в наступившем столетии будет сильным. Если добавить к этому неравенство в доходности капитала, которое предопределяется размерами начального капитала и может усилиться ввиду все возрастающей сложности глобализированных финансовых рынков, то мы получим сочетание всех необходимых элементов для того, чтобы доля мирового капитала, принадлежащая верхней центили и верхней тысячной части в имущественной иерархии планеты, достигла невиданных прежде масштабов. Конечно, трудно сказать, какими темпами будет расти это расхождение. Однако в любом случае риск олигархического расхождения представляется намного более значимым, чем риск расхождения между странами[474].

Особенно следует подчеркнуть тот факт, что страх оказаться в собственности Китая в сегодняшних условиях не более чем фантазия. На самом деле богатые страны намного богаче, чем иногда думают. В начале 2010-х годов стоимость совокупности очищенных от всех долгов недвижимых и финансовых активов, которые принадлежат европейским домохозяйствам, составляет около 70 триллионов евро. Для сравнения: все активы, которыми владеют различные китайские суверенные фонды и Народный банк Китая, стоят около трех триллионов евро, т. е. более чем в 20 раз меньше[475]. Богатые страны далеки от того, чтобы оказаться в собствен-

474 Впрочем, расхождение, обусловленное наличием нефти, можно считать расхождением олигархического типа: именно благодаря тому, что нефтяная рента находится в руках небольшой группы людей, фонды нефтедобывающих стран могут обеспечить неограниченное и продолжительное накопление.

475 ВВП Европейского союза в 2012–2013 годах приближается к 15 триллионам евро, тогда как ВВП Китая по паритету покупательной способности составляет около 10 триллионов евро (и шесть триллионов по текущему обменному курсу, что может быть более точным, учитывая, что речь идет о международных финансовых активов). См. первую главу. Чистые зарубежные активы Китая быстро растут, но не настолько, чтобы их можно было сравнивать с объемом частного имущества в богатых странах. См. техническое приложение.

ности бедных стран; сначала последние должны разбогатеть, а на это потребуются десятилетия.

Откуда тогда берется этот страх, это ощущение экспроприации, отчасти иррациональное? Безусловно, он объясняется универсальной тенденцией искать вовне виновных во внутренних трудностях. Например, во Франции иногда считают, что богатые покупатели из-за рубежа повинны во взлете цен на парижскую недвижимость. Однако если мы детально исследуем эволюцию сделок в зависимости от национальности покупателя и от вида квартиры, то обнаружится, что увеличением числа иностранных (или проживающих за рубежом) покупателей обусловлено 3% повышения цен. Иными словами, на сегодняшний день очень высокий уровень капитализации в сфере недвижимости на 97% объясняется тем фактом, что есть достаточное количество французских и проживающих во Франции покупателей, которые достаточно состоятельны для того, чтобы поддерживать такой рост[476].

Мне кажется, что ощущение экспроприации объясняется в первую очередь тем, что имущество в богатых странах сильно сконцентрировано (для значительной части населения капитал — лишь абстракция) и что процесс политического обособления крупнейших состояний уже начался. Для большинства населения богатых стран, в том числе в Европе в целом и во Франции, мысль о том, что капитал, принадлежащий европейским домохозяйствам, в 20 раз превышает китайские финансовые резервы, представляется довольно абстрактной в том смысле, что речь идет о частном имуществе, а не о суверенных фондах, которые обладают высокой ликвидностью и могут быть использованы, например, для спасения Греции, как любезно предлагал Китай в последние годы. Тем не менее эти европейские частные состояния вполне реальны, и если правительства стран Европейского союза приняли бы соответствующее решение, то их можно было бы привлечь к решению финансовых проблем. Факт, однако, заключается в том, что правительству одной страны трудно в одиночку регулировать или облагать налогами состояния и доходы с них. Именно это ощущение утраты демократического суверенитета обуславливает ощущение экспроприации, охватывающее богатые и прежде всего европейские страны, которые невелики по размерам и конкурируют друг с другом за привлечение капиталов, что только усугубляет текущие процессы. Сильный рост валовых финансовых позиций между странами (каждая из них все больше и больше принадлежит соседям), который мы проанализировали в пятой главе, также вносит свой вклад в эту эволюцию и усиливает ощущение собственного бессилия.

В четвертой части книги мы увидим, в какой степени мировой — или хотя бы европейский — налог на капитал может стать эффективным инструментом для преодоления этих противоречий и какие еще меры могут принять правительства, которым придется столкнуться с этими реалиями.

476 См.: *Sotura A.* Les étrangers font-ils monter les prix de l'immobilier? Estimation à partir de la base de la chambre des notaires de Paris, 1993–2008 // EHESS et PSE. 2011.

Сразу уточним, что олигархическое расхождение не только более вероятно, чем международное расхождение, но с ним еще и намного труднее бороться, поскольку такая борьба требует высокой степени международной координации между странами, которые больше привыкли к тому, чтобы соперничать друг с другом. Кроме того, имущественное обособление приводит к стиранию самого понятия национальности, поскольку самые состоятельные люди могут просто уехать вместе со своим имуществом и сменить национальность, уничтожив тем самым всякие следы своей принадлежности к родной стране. Лишь скоординированный ответ в достаточно широких региональных масштабах позволит преодолеть эту трудность.

Так ли бедны богатые страны? Также следует подчеркнуть, что сокрытие значительной части мировых финансовых активов в офшорах уже сейчас существенно ограничивает наши возможности по изучению глобальной географии имущества. Если придерживаться официальных данных, публикуемых статистическими ведомствами различных стран и собираемых международными организациями (начиная с Международного валютного фонда), то можно подумать, что имущественные позиции богатых стран по отношению к остальному миру отрицательны. Как мы видели во второй части книги, Япония и Германия обладают существенными положительными позициями по отношению к остальному миру (т. е. посредством своих домохозяйств, предприятий и правительства они владеют намного большим количеством активов в остальном мире, чем остальной мир владеет в них), что отражает большое положительное сальдо их торгового баланса в последние десятилетия. Однако позиции Соединенных Штатов отрицательны, а позиции большинства европейских стран, за исключением Германии, близки к нулю или тоже отрицательны[477]. В целом, если сложить вместе все богатые страны, их общие позиции в начале 2010-х годов оказываются немного отрицательными, составляя −4% мирового ВВП, тогда как в середине 1980-х годов они были близки к нулю, как видно на графике 12.6[478]. Тем не менее необходимо отметить, что речь идет об очень слабых отрицательных позициях (они равны всего 1% от мирового имущества). В любом случае, как мы уже неоднократно отмечали, мы живем в историческом периоде, когда международные позиции относительно сбалансированы, по крайней мере по сравнению с колониальным периодом, когда положительные позиции богатых стран по отношению к остальному миру были несравнимо сильнее[479].

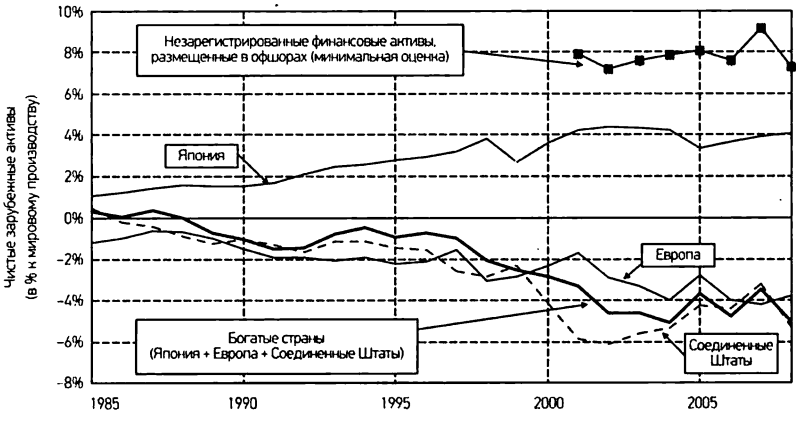
Как бы то ни было, эти официальные позиции, немного отрицательные, должны были бы означать, что позиции остального мира столь же положительны. Иными словами, бедным странам должно было бы принадлежать больше активов в богатых странах, чем богатым странам — в бедных, и это расхождение в пользу бедных стран должно было бы составлять порядка

477 См. прежде всего пятую главу, график 5.7.

478 На графике 12.6 в «богатые страны» включены Япония, страны Западной Европы и Соединенные Штаты. Если бы мы прибавили к ним Канаду и Океанию, практически ничего не изменилось бы. См. техническое приложение.

479 См. главы 3–5.

График 12.6
Имущественные позиции богатых стран по отношению к остальному миру в 1985–2010 годах



Примечание. Незарегистрированные финансовые активы, размещенные в офшорах, выше, чем официальный чистый долг богатых стран.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

4% мирового ВВП (около 1% мирового имущества). На самом деле все совсем наоборот: если мы объединим статистические данные по финансам разных стран мира, то мы придем к выводу, что и у бедных стран позиции отрицательны, а значит, позиции всей планеты, вместе взятой, очень сильно отрицательны. Иными словами, мы, по-видимому, принадлежим Марсу. Речь идет о довольной давней «статистической аномалии», которая, по оценкам международных организаций, с течением времени лишь усугубилась. Платежный баланс в мировом масштабе регулярно оказывается отрицательным: из одних стран уходит больше денег, чем попадает в другие страны, что в принципе невозможно. Однако объяснений этому не дается. Следует особо подчеркнуть, что финансовая статистика и платежные балансы в принципе относятся ко всей территории планеты (банки, расположенные в офшорах, чисто теоретически обязаны передавать свои счета международным организациям) и что эта «аномалия» может объясняться многими погрешностями и ошибками.

Сравнив совокупность имеющихся данных и изучив не исследованные до сегодняшнего дня швейцарские банковские данные, Габриэль Цукман смог доказать, что наиболее правдоподобным объяснением этого расхождения является существование значительного объема незарегистрированных финансовых активов, которые домохозяйства держат в офшорах. По его довольно умеренной оценке, этот объем равен примерно 10% мирового ВВП[480]. Некоторые расчеты, проведенные неправительственными организациями, дают еще более внушительную сумму (в два-три раза выше). При современном состоянии имеющихся источников оценка Цукмана мне представляется несколько более реалистичной. Однако очевидно, что такие

480 То есть около 7–8% от общего объема чистых финансовых активов в мире (см. выше).

расчеты по природе своей неточны и что речь может идти лишь о нижнем пределе[481]. В любом случае, важно то, что этот нижний порог чрезвычайно велик. Он более чем в два раза превышает официальные отрицательные позиции богатых стран, взятых вместе (см. график 12.6[482]). Все указывает на то, что подавляющее большинство финансовых активов, размещенных в офшорах, принадлежит жителям богатых стран (по крайней мере три четверти). Вывод очевиден: имущественные позиции богатых стран по отношению к остальному миру на самом деле положительны (богатые страны владеют бедными, а не наоборот, что, в сущности, неудивительно), однако этот факт скрыт тем, что наиболее состоятельные жители богатых стран уводят часть своих активов в офшоры. В частности, этот результат означает, что очень сильное повышение частного имущества относительно национального дохода, которое наблюдается в богатых странах в последние десятилетия и которое мы проанализировали во второй части книги, в действительности еще сильнее, чем можно определить по официальным данным. То же касается тенденции к повышению доли крупных имуществ в общем имуществе[483]. Это прежде всего показывает трудности, с которыми сопряжено регистрирование активов в условиях глобализированного капитализма начала XXI века и которые путают наши представления об элементарной географии богатства.

481 Дискуссию относительно максимальной оценки, проведенную Анри в 2012 году для «Tax Justice Network», и дискуссию 2010 года относительно промежуточной оценки между Паланом, Мерфи и Шаванё см. в техническом приложении.

482 Данные, отраженные на графике 12.6, позаимствованы из: *Zucman G.* The missing wealth of Nations: are Europe and the U. S. net debtors or net creditors? // Quarterly Journal of Economics. 2013.

483 Согласно расчету, проведенному Ройном и Валденстремом, принятие в расчет зарубежных активов (рассчитанных на основе несоответствий шведского платежного баланса) может привести к тому, что в некоторых гипотезах доля верхних центилей в Швеции сильно приблизится к уровню Соединенных Штатов (который, безусловно, также должен был бы быть пересмотрен в сторону повышения). См. техническое приложение.

Часть четвертая. Регулирование капитала в XXI веке

ГЛАВА 13. СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО ДЛЯ XXI ВЕКА

В первых трех частях этой книги мы исследовали эволюцию распределения богатства и структуры неравенства начиная с XVIII века. Один из главных выводов нашего исследования заключается в том, что с прошлым в значительной степени покончили войны, приведя к трансформации структуры неравенства в XX веке. В начале двадцать первого столетия некоторые виды имущественного неравенства, которые казались преодоленными, вновь возвращаются к историческим пикам и даже превосходят их в рамках новой мир-экономики, дающей огромные надежды (конец бедности) и приводящей к не менее масштабным дисбалансам (некоторые люди богаче целых стран). Можно ли представить, что в XXI веке капитализм будет надолго преодолен мирными средствами, или же стоит просто ждать следующих кризисов или следующих войн, которые на этот раз действительно будут мировыми? Если исходить из исторической эволюции и опыта, которые мы обрисовали, какие государственные институты и политические меры позволят справедливо и эффективно регулировать глобализированный имущественный капитал XXI века?

Как мы уже отмечали, идеальной мерой, которая дала бы возможность избежать бесконечно спирали неравенства и установить контроль над динамикой капитала, стал бы мировой прогрессивный налог на капитал. Более того, такой инструмент обладал бы тем достоинством, что с его помощью можно было бы обеспечить демократическую и финансовую прозрачность в вопросе о состояниях, которая является необходимым условием для эффективного регулирования банковской системы и международных финансовых потоков. Налог на капитал позволил бы установить верховенство общественного интереса над частным, сохранив при этом открытость экономики и действие сил конкуренции. Этого нельзя сказать о различных формах национализма и отстаивания идентичности, которые могут лишить действенности эту идеальную меру. Конечно, в мировом масштабе налог на капитал представляет собой утопию. Тем не менее такое решение можно было бы применить в региональном или континентальном масштабе, прежде всего в Европе, начиная с тех стран, которые захотели бы ввести этот налог. Однако прежде чем говорить об этом, необходимо поместить вопрос о налоге на капитал (который является лишь одним из элементов идеальной налоговой и социальной системы) в намного более широкий контекст, касающийся роли государства в производстве и распределении богатства, а также в построении такого социального государства, которое будет адекватно реалиям XXI века.

Кризис 2008 года и вопрос возвращения государства. Глобальный финансовый кризис, начавшийся в 2007–2008 годах, обычно называют

самым тяжелым кризисом, с которым столкнулся мировой капитализм с 1929 года. Это сравнение отчасти обосновано, однако оно не должно затмевать многие ключевые отличия между двумя кризисами. Самое очевидное из них заключается в том, что нынешний кризис не привел к столь разрушительной депрессии, как предыдущий. С 1929 по 1935 год уровень производства в крупнейших европейских странах упал на четверть, безработица на столько же выросла, и вся планета вышла из этой Великой депрессии, лишь когда началась Вторая мировая война. К счастью, сегодняшний кризис не вызвал таких тяжелых катаклизмов. Именно поэтому его часто сравнивают с кризисом 1930-х годов, обозначая его несколько более успокаивающим термином Великая рецессия. Разумеется, к 2013 году ключевые развитые экономики лишь вернулись к уровню производства 2007 года, государственные финансы в них находятся в жалком состоянии, а перспективы роста в обозримом будущем представляются туманными, особенно в Европе, погруженной в бесконечный кризис государственных долгов (что довольно забавно, учитывая, что речь идет о континенте, где соотношение между имуществом и доходом самое высокое в мире). Падение производства в самый тяжелый момент рецессии, в 2009 году, не превысило 5% в большинстве богатых стран, что достаточно для того, чтобы превратить ее в самую тяжелую рецессию со времен Второй мировой войны, однако сильно отличается от массового краха и череды банкротств, имевших место в 1930-е годы. Кроме того, развивающиеся страны очень скоро вернулись к докризисным темпам роста и в 2010-е годы являются мотором роста мировой экономики.

Основная причина, по которой кризис 2008 года не привел к столь же тяжелой депрессии, как кризис 1929 года, заключается в том, что правительства и центральные банки богатых стран на этот раз не дали финансовой системе рухнуть и согласились создать необходимую ликвидность, позволившую избежать волны банкротств банков, которые в 1930-е годы привели мир на край пропасти. Эта прагматичная денежная и финансовая политика, полностью противоположная «ликвидационной» ортодоксии, которая повсеместно преобладала после краха 1929 года (нужно «ликвидировать хромых уток», утверждал американский президент Гувер до тех пор, пока в начале 1933 года его не сменил Рузвельт), позволила избежать худшего. Она также напомнила миру, что центральные банки не должны безучастно наблюдать за происходящим и довольствоваться поддержанием низкой инфляции. В условиях всеобщей финансовой паники они играют незаменимую роль кредитора последней инстанции и представляют собой единственный государственный институт, спасающий экономику и общество от полного краха. Тем не менее центральные банки не располагают достаточными инструментами для того, чтобы решить все мировые проблемы. Прагматическая политика, последовавшая за кризисом 2008 года, безусловно, позволила избежать худшего, однако не смогла дать долгосрочного ответа на структурные проблемы, вызвавшие кризис, и прежде всего на проблему вопиющего дефицита

финансовой прозрачности и роста неравенства. Кризис 2008 года являет собой первый кризис глобализированного имущественного капитализма в XXI веке. Маловероятно, что он будет последним.

Многие обозреватели изобличают отсутствие настоящего «возвращения государства» на экономическую арену и высказывают сожаление по этому поводу, отмечая, что кризис 1930-х годов, несмотря на всю свою глубину, по крайней мере привел к намного более радикальным изменениям, особенно в том, что касается налоговой и бюджетной политики. Разве Рузвельт всего за несколько лет не поднял верхнюю ставку федерального подоходного налога выше 80% для самых высоких доходов, в то время как при Гувере она составлял лишь 25%? Сегодня же в Вашингтоне гадают, удастся ли администрации Обамы во время второго мандата поднять верхнюю ставку, равную 35% со времен Буша, выше того уровня, которой она достигала при Клинтоне в 1990-е годы (около 40%).

В следующей главе мы вернемся к вопросу о конфискационных ставках налогообложения для доходов, считающихся неприличными (и бесполезными с экономической точки зрения), которые стали характерным американским изобретением межвоенного периода и которые, на мой взгляд, следовало бы переосмыслить и возродить — прежде всего в той стране, где они впервые появились.

Однако фискальную и бюджетную политику нельзя сводить к вопросу о конфискационной налоговой ставке, которой облагаются самые высокие доходы (и которая по определению почти ничего не приносит), а прогрессивный налог на капитал представляется более подходящим инструментом для решения проблем XXI века, чем прогрессивный подоходный налог, изобретенный в XX веке (тем не менее мы увидим, что оба этих инструмента в будущем могут играть полезную роль и дополнять друг друга); кроме того, важно развеять уже сейчас одно важное недоразумение.

Вопрос «возвращения государства» в 2010-е годы ставится совершенно иначе, чем в 1930-е годы, по одной простой причине: сегодня государство обладает намного большим весом, чем тогда и вообще чем когда-либо прежде. Именно поэтому в течение нынешнего кризиса одновременно раздаются обвинения в адрес рынка и ставится под сомнение вес и роль государства. Попытки пересмотра роли государства не прекращаются с 1970–1980-х годов и не прекратятся никогда: поскольку государство играет в экономической и социальной жизни центральную роль, которую оно приобрело в послевоенные десятилетия, вполне нормально и закономерно, что эта роль постоянно обсуждается и ставится под вопрос. Некоторым это может показаться несправедливым, однако это неизбежно и естественно. Иногда это приводит к путанице, к взаимному непониманию и к столкновению точек зрения, которые кажутся непримиримыми. Одни во весь голос требуют возвращения государства во всех видах, подразумевая, что оно исчезло; другие настаивают на его немедленном демонтаже, в том числе и там, где оно и так уже присутствует в минимальном виде, т. е. в Соединенных Штатах, где некоторые группы, вышедшие из «Чайных

партий», хотят упразднить Федеральную резервную систему и вернуться к золотому стандарту. В Европе словесные перепалки между «ленивыми греками» и «немцами-нацистами» далеко не всегда ведутся в более мягком тоне. Все это не способствует решению проблем. Тем не менее обе точки зрения, антирыночная и антигосударственная, отчасти справедливы: нужно изобрести новые инструменты, которые позволят вновь установить контроль над обезумевшим финансовым капитализмом и вместе с тем провести обновление и глубокую долговременную модернизацию систем налогообложения и расходов, на которых зиждется современное социальное государство и которые достигли такой степени сложности, что иногда оказываются чрезмерно запутанными и утрачивают свою эффективность с социально-экономической точки зрения.

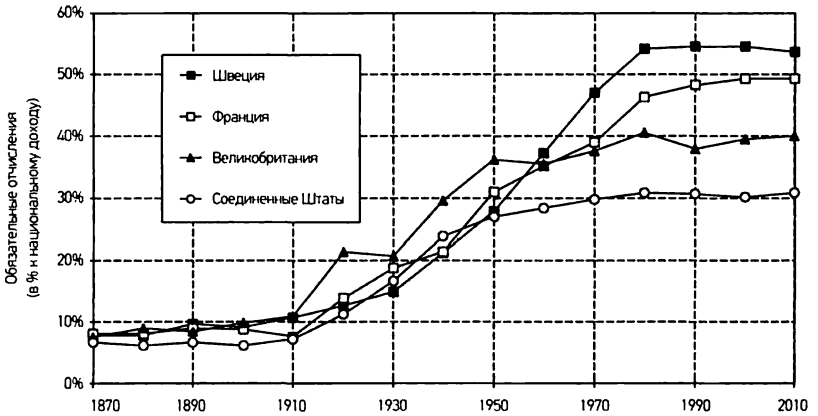
Эта двойная задача может показаться неразрешимой: в наступившем столетии она действительно представляет собой огромный вызов для наших демократических обществ. Однако обойти ее нельзя; искать решение необходимо: невозможно убедить большинство граждан, что нужно создавать новые государственные инструменты (да еще в придачу на наднациональном уровне), если в то же самое время невозможно доказать, что уже существующие инструменты функционируют правильно. Для того чтобы правильно понять значимость этой двойной задачи, нам следует вернуться немного назад и напомнить основные вехи в эволюции структуры отчислений и государственных расходов в богатых странах начиная с XIX века.

Развитие социального государства в XX веке. Эволюцию роли государства в экономической и социальной жизни проще всего охарактеризовать, проанализировав то значение, которое приобрели налоги и сборы в своей совокупности в национальном доходе. На графике 13.1 мы представили исторические пути четырех стран (Соединенных Штатов, Великобритании, Франции, Швеции), которые довольно хорошо отражают многообразие ситуаций, наблюдаемых в богатых странах[484]. В этой эволюции обнаруживается много поразительно схожих черт и немало существенных различий.

Первое сходство заключается в том, что в XIX веке и накануне Первой мировой войны во всех странах налоги составляли менее 10% национального дохода. Это отражает ситуацию, в которой государство было очень слабо вовлечено в экономическую и социальную жизнь. Взимая налоги

484 Следуя традиции, мы включили в обязательные отчисления все налоги, сборы, социальные взносы, любые отчисления, которые каждый обязан платить для того, чтобы не оказаться вне закона. Различия между этими понятиями — прежде всего между налогами и взносами — не всегда ясны, и в любом случае они имеют разное значение в различных странах. Для проведения исторических и международных сравнений важно учитывать всю совокупность отчислений вне зависимости от того, уплачиваются ли они унитарному или федеральному государству, местным или региональным органам самоуправления или различным государственным ведомствам (кассам социального обеспечения и т. д.). Для упрощения изложения мы будем говорить о «налогах», однако, если это отдельно не уточняется, мы будем включать в них все обязательные отчисления. См. техническое приложение.

График 13.1
Обязательные отчисления в богатых странах в 1870–2010 годах



Примечание. Обязательные отчисления составляли менее 10% национального дохода до 1900–1910-х годов; в 2000–2010-е годы они составляют от 30 до 55%.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

в размере 7–8% национального дохода, можно финансировать основные государственные институты (полицию, правосудие, армию, внешнюю политику, общую администрацию и т. д.), но не более того. После покрытия расходов на поддержание правопорядка, обеспечение прав собственности и военные нужды (на последние зачастую уходило около половины всех трат) в государственной казне мало что оставалось[485]. Государства в те времена финансировали также строительство некоторых дорог и поддержание минимальной инфраструктуры, а также определенного количества школ, университетов и больниц, однако государственные услуги в области образования и здравоохранения, доступные остальному населению, оставляли желать лучшего[486].

С 1920–1930-х до 1970–1980-х годов во всем богатом мире наблюдалось существенное увеличение доли национального дохода, которая приходится на налоги и на государственные расходы (прежде всего на социальные расходы). Во всех развитых странах всего за полвека доля налогов в национальном доходе выросла как минимум в три-четыре раза (иногда в пять раз, как в странах Северной Европы). Опять-таки во всех странах можно констатировать практически полную стабилизацию доли налогов в национальном доходе с 1980-х до 2010-х годов. Эта стабилизация произошла на разных уровнях: всего 30% национального дохода в Соединенных Штатах, около

485 Военные расходы обычно составляют минимум 2–3% национального дохода и могут быть намного выше в особенно воинственно настроенных странах (более 4% национального дохода в Соединенных Штатах в наши дни) или в странах, которые чувствуют угрозу своей безопасности и своим правам собственности (более 10% национального дохода в Саудовской Аравии и в странах Залива).

486 Расходы на образование и здравоохранение, как правило, не превышали 1–2% национального дохода в XIX веке. Историческая перспектива медленного развития социальных расходов с XVIII века и их ускорения в XX веке показана в: *Lindert P.* Growing Public. Social Spending and Economic Growth since the 18th century. Cambridge University Press, 2004.

40% в Великобритании и от 45 до 55% национального дохода в странах континентальной Европы (45% в Германии, 50% во Франции и около 55% в Швеции)[487]. Расхождение между странами довольно значительно[488]. Однако поразительно, насколько эволюция на протяжении целого столетия была схожей в разных странах, особенно в том, что касается почти полной стабильности во всех странах в последние три десятилетия. Политические повороты и национальная специфика сыграли свою роль в движении кривых на графике 13.1 (например, в Великобритании и во Франции[489]). Однако в конечном счете они имели лишь ограниченное значение по сравнению с общей стабилизацией[490].

Таким образом, все богатые страны без исключения в XX веке перешли от баланса, в рамках которого налоги и государственные расходы составляли менее десятой части национального дохода, к новому балансу, в рамках которого на эти цели уходит от трети до половины национального дохода[491]. Следует уточнить сразу несколько важных моментов относительно этой фундаментальной трансформации.

Прежде всего видно, насколько вопрос о «возвращении государства» кажется неуместным в современном контексте: роль государства никогда не была столь велика. Чтобы получить комплексное представлении о его участии в экономической и социальной жизни, нужно принимать в расчет иные показатели. Вмешательство государства выражается не только во взимании налогов, необходимых для финансирования его расходов и трансфертов, но и в установлении правил. Например, финансовые рынки начиная с 1980–1990-х годов регулируются куда менее строго, чем в период с 1950-х по 1970-е годы. Государство также может вмешиваться в качестве производителя и собственника капитала, хотя в последние три десятилетия приватизация в промышленной и финансовой сферах уменьшила эту роль по сравнению с тремя послевоенными десятилетиями.

487 Можно отметить, что объем обязательных отчислений здесь выражен в пропорции к национальному доходу (обычно равному примерно 90% валового внутреннего продукта, которые остаются после вычета 10%, соответствующих обесценению капитала), что мне кажется более обоснованным, поскольку обесценение ни для кого не является доходом (см. первую главу). Если выразить отчисления в пропорции к ВВП, то указанные доли будут на 10% меньше (например, 45% ВВП, а не 50% национального дохода).

488 Расхождение в несколько пунктов между странами может быть обусловлено чисто статистической разницей. Расхождение в 5–10 пунктов отражает реальную существенную разницу в роли, которую играет государство в различных странах.

489 В Великобритании налоги сократились на несколько пунктов в 1980-е годы — в период тэтчеровского сокращения вмешательства государства в экономику, а затем выросли в 1990–2000-е годы, когда новые правительства стали вкладывать средства в развитие государственных услуг. Во Франции усиление государства продлилось несколько дольше, чем в других странах: его роль быстро возрастала в 1970–1980-е годы, а стабилизация началась скорее в 1985–1990 годах. См. техническое приложение.

490 Стремясь сосредоточиться на долгосрочных тенденциях, мы и на этом графике отобразили средние показатели за десятилетия. Ежегодные данные по обязательным отчислениям включают самые разные мелкие циклические колебания, которые носят преходящий характер и не имеют особого значения. См. техническое приложение.

491 В Японии эти показатели немного выше, чем в Соединенных Штатах (32–33% национального дохода). Канада, Австралия и Новая Зеландия ближе к уровню Великобритании (35–40%).

Тем не менее в том, что касается налогов и бюджета, — а это уже немало — государство никогда не имело такого веса, как в последние десятилетия. Не прослеживается никакой тенденции к его снижению вопреки тому, что часто приходится слышать. Конечно, в условиях старения населения, прогресса медицинских технологий и все большей потребности в образовании сам факт стабилизации отчислений в пользу государства в пропорции к национальному доходу представляется невыполнимой затеей, которую легко обещать, находясь в оппозиции, но трудно осуществить, придя к власти. Как бы то ни было, сегодня обязательные отчисления составляют около половины национального дохода почти по всей Европе, и в ближайшие десятилетия никто всерьез не собирается увеличивать их темпами, сравнимыми с периодом 1930–1980-х годов. После кризиса 1930-х годов в условиях послевоенного восстановления было вполне резонно полагать, что решение проблем капитализма заключается в безграничном наращивании веса государства и его социальных расходов. Сегодня ситуация более сложная. Государство уже совершило большой скачок вперед; второй раз этого не произойдет, по крайней мере в таком же виде.

Формы социального государства. Чтобы лучше понять проблемы, скрывающиеся за этими цифрами, нам следует теперь несколько точнее описать, к чему привело историческое повышение обязательных отчислений. Эта перемена отражает становление «социального государства» в течение XX века[492]. В XIX веке и накануне Первой мировой войны государство ограничивало себя лишь прерогативами центральной власти. На эти цели сегодня тратится чуть менее десятой части национального дохода. Рост доли отчислений в производимом богатстве позволил государству брать на себя решение все большего объема социальных задач, на которые в разных странах уходит от четверти до трети национального дохода. Эту сумму можно разделить на две сопоставимые половины: во-первых, это государственные расходы на образование и здравоохранение, а во-вторых, замещающие доходы и трансферты[493].

В начале XXI века во всех развитых странах государственные расходы на образование и здравоохранение составляют от 10 до 15%[494]. Но в рамках этой общей схемы мы обнаруживаем значительные различия между странами. Начальное и среднее образование почти полностью бесплатно для населения во всех странах, а высшее образование может быть платным, как в Соединенных Штатах и, в меньшей степени, в Великобритании. Государственная система медицинского страхования универсальна (т. е. доступна всему населению) повсеместно в Европе, в том числе и в Вели-

492 На мой взгляд, понятие «социального государства» больше соответствует реальности и многообразию функций, выполняемых государством, чем более ограниченный термин «государство всеобщего благоденствия», или «welfare state».

493 Полное распределение государственных расходов для различных богатых стран (Франции, Германии, Великобритании и Соединенных Штатов) в 2000–2010 годах см. в таблице S13.2, доступной онлайн.

494 Обычно 5–6% на образование и 8–9% на здравоохранение. См. техническое приложение.

кобритании[495]. Однако в Соединенных Штатах она предназначена лишь для бедняков и пожилых людей (что не мешает ей стоить очень дорого[496]). Во всех развитых странах эти государственные расходы покрывают значительную часть стоимости услуг в области образования и здравоохранения: около трех четвертей в Европе и половину в Соединенных Штатах. Их задача заключается в обеспечении равного доступа к этим базовым благам: каждый ребенок должен иметь возможность получать образование вне зависимости от размеров дохода его родителей; каждый должен иметь возможность получать медицинский уход, в том числе — и в первую очередь — когда он оказывается стеснен в средствах.

В начале XXI века в большинстве богатых стран замещающие доходы и трансферты обычно составляют от 10 до 15% (иногда почти 20%) национального дохода. В отличие от государственных расходов на здравоохранение и образование, которые можно рассматривать как натуральные трансферты, замещающие доходы и трансферты являются частью располагаемого дохода домохозяйств. Государство взимает значительное количество налогов и взносов, а затем возвращает их домохозяйствам в виде замещающих доходов (пенсий по возрасту, пособий по безработице) и различных денежных трансфертов (семейных пособий, социальных выплат и т. д.), в результате чего общий располагаемый доход домохозяйств в совокупности остается неизменным[497].

На практике самая значительная часть всех замещающих расходов и трансфертов приходится на пенсии (от двух третей до трех четвертей). В этом аспекте также имеются существенные различия между странами в рамках общей схемы. В странах континентальной Европы пенсии по возрасту часто превышают 12–13% национального дохода (первые места занимают Италия и Франция, опережая Германию и Швецию). В Соединенных Штатах и в Великобритании пенсии намного строже ограничиваются для средних и высоких зарплат (доля замещения, т. е. размер пенсии, выраженный в пропорции к прежде получаемой зарплате, падает довольно быстро в тех случаях, когда зарплата превышает средний уровень) и составляют всего 6–7% национального дохода[498]. В любом случае речь идет о существенных объемах:

495 Национальная служба здравоохранения, основанная в 1948 году, стала настолько неотъемлемой частью британской национальной идентичности, что эпизод, посвященный ее созданию, вошел в церемонию открытия Олимпийских игр 2012 года наряду с промышленной революцией и рок-группами 1960-х годов.

496 Если прибавить стоимость частного страхования, система американского здравоохранения окажется самой дорогой в мире, причем с большим отрывом от прочих (около 20% национального дохода против 10–12% в Европе), хотя значительная часть населения не имеет медицинской страховки, а показатели здоровья нации хуже, чем в Европе. Несмотря на все недостатки, нет никаких сомнений в том, что государственные системы медицинского страхования обеспечивают лучшее сочетание затрат и выгод, чем американская система.

497 Вместе с тем увеличение государственных расходов на образование и здравоохранение сократило (денежный) располагаемый доход домохозяйств, который уменьшился с 90% национального дохода в начале XX века до 70–80% в начале XXI века. См. пятую главу.

498 Обычно эту ограниченную систему обозначают как систему Бевериджа (ее крайним проявлением является почти что фиксированная пенсия для всех, как в Великобритании) по контрасту с «бисмарковскими», «скандинавскими» или «латинскими» пенсионными

во всех богатых странах государственная пенсионная система представляет собой основной источник дохода как минимум для двух третей пенсионеров (а обычно для более чем трех четвертей). Несмотря на все свои недостатки и на вызовы, с которыми сегодня им приходится сталкиваться, в богатых странах именно государственные пенсионные системы позволили искоренить бедность среди пожилых людей, которая была широко распространена еще в 1950–1960-е годы. Наряду с доступом к образованию и здравоохранению они стали третьим ключевым аспектом социальной революции, который позволила профинансировать налоговая революция XX века.

По сравнению с пенсиями на пособия по безработице приходится намного меньший объем средств (как правило, 1–2% национального дохода), что отражает тот факт, что в среднем люди проводят намного меньшую часть жизнь без работы, чем на пенсии. Тем не менее соответствующие замещающие доходы в нужный момент оказываются очень кстати. Наконец, на социальные выплаты направляется еще меньше средств (менее 1% национального дохода), что несущественно на фоне общего объема государственных расходов. Тем не менее эти расходы часто ставятся под сомнение: их получателей подозревают в том, что они решили жить всю жизнь на пособие, хотя к этим выплатам прибегают намного реже, чем к другим социальным услугам, что обусловлено тем, что люди, имеющие на них право, не желают их оформлять из страха стать объектом подобных обвинений (а часто и из-за сложности процедуры оформления)[499]. Социальные выплаты оспариваются как в Соединенных Штатах (где праздная чернокожая мать-одиночка выполняет роль пугала для всех хулителей скромного американского государства благоденствия), так и в Европе[500]. На самом деле в обоих случаях суммы, о которых идет речь, представляют лишь небольшую часть расходов социального государства.

В целом, если сложить государственные расходы на образование и здравоохранение (10–15% национального дохода) и замещающие доходы

системами, в которых пенсии почти пропорциональны зарплатам для большинства населения (практически для всех во Франции, где лимит очень высок: восьмикратный размер средней зарплаты по сравнению с двух- или трехкратным размером в большинстве стран).

499 Во Франции, которая часто выделяется чрезвычайной сложностью своих социальных инструментов и нагромождением правил и структур, менее половины людей, которые в теории могли бы получать доход активной солидарности, дополняющий очень низкие зарплаты при частичной занятости, обратились с просьбой о его получении.

500 Важное различие между двумя континентами заключается в том, что в США системы минимального дохода всегда были предназначены людям, на иждивении у которых есть дети. Для лиц, не имеющих детей, функции государства благоденствия выполняет пенитенциарная система (особенно для молодых негров). В 2013 году около 1% взрослого населения США находится за решеткой. Средний показатель количества заключенных здесь — самый высокий в мире (США немного превосходят Россию и существенно опережают Китай). Для взрослых чернокожих мужчин (всех возрастов) он превышает 5%. См. техническое приложение. Другая особенность заключается в использовании Food Stamps (цель которых состоит в том, чтобы их получатели обменивали их на еду, а не предавались алкоголизму и другим порокам), что тоже мало соответствует либеральному представлению о мире, которое, как часто считается, доминирует в Соединенных Штатах. В этом проявляются американские предрассудки по отношению к самым бедным, которые принимают более крайние формы, чем в Европе, — отчасти потому, что они усиливаются расовыми предрассудками.

и трансферты (также около 10–15% национального дохода, иногда почти 20%), общий уровень социальных расходов (в широком понимании) будет составлять от 25 до 35% национального дохода, что почти полностью соответствует повышению доли обязательных отчислений, наблюдавшемуся в XX веке. Иными словами, развитие налогового государства в течение минувшего столетия в основном шло параллельно становлению государства социального.

Современное перераспределение: логика прав. Подытожим. Суть современного перераспределения состоит не в переводе богатств от богатых к бедным — по крайней мере, не в столь явной форме. Она заключается в финансировании государственных услуг и замещающих доходов, более или менее равных для всех, прежде всего в области образования, здравоохранения и пенсионного обеспечения. В последнем случае принцип равенства воплощается в почти полной пропорциональности между пенсией и зарплатой, получаемой в течение активной жизни[501]. Что касается образования и здравоохранения, то речь идет о подлинном равенстве доступа для всех вне зависимости от дохода человека и его родителей, по крайней мере в теории. В основе современного перераспределения лежат логика прав и принцип равенства доступа к определенному количеству благ, которые считаются фундаментальными.

Если перенестись на довольно абстрактный уровень, обоснование этому подходу можно найти в правах, которые провозглашаются политическими и философскими традициями различных стран. Преамбула Декларации о независимости Соединенных Штатов 1776 года начинается с утверждения права каждого на стремление к счастью[502]. В той мере, в которой образование и здравоохранение являются частью этого стремления, современные социальные права можно обосновать этим базовым принципом, хотя для этого требуется некоторое воображение, поскольку их осуществление заняло немало времени. Первая статья Декларации прав человека и гражданина 1789 года также провозглашает: «Люди рождаются и остаются свободными и равными в правах» — и сразу же добавляет следующее уточнения: «Общественные различия могут основываться лишь на общей пользе». Это важное дополнение: существование вполне реального неравенства упоминается уже во второй фразе, после того как в первой утверждается принцип всеобщего равенства. В этом заключается главное противоречие, свойственное любому подходу, основанному на правах: как далеко заходит равенство в правах? Идет ли речь только о праве свободно заключать договоры, т. е. о равенстве перед лицом рынка, что во времена Французской революции уже казалось совершенно революционным? А если мы включаем в понятие равенства право на образование, здравоохранение и пенсионное обеспечение, как это стало делать социальное государство,

501 При всех описанных выше различиях между странами.

502 «Мы исходим из той самоочевидной истины, что все люди созданы равными и наделены их Творцом определенными неотчуждаемыми правами, к числу которых относятся жизнь, свобода и стремление к счастью. Для обеспечения этих прав людьми учреждаются правительства, черпающие свои законные полномочия из согласия управляемых».

возникшее в XX веке, то следует ли сегодня включать в него еще и право на культуру, жилье и путешествия?

Вторая фраза первой статьи Декларации прав 1789 года обладает тем достоинством, что дает возможный ответ на этот вопрос, поскольку в некотором смысле переносит бремя доказывания. Равенство является нормой, неравенство допустимо только тогда, когда основывается на «общей пользе». Это понятие тоже нуждается в определении. Составители этого документа подразумевали в первую очередь упразднение сословий и привилегий Старого режима, которые в те времена считались воплощением произвольного, бесполезного неравенства, которое никак не связано с «общей пользой». Однако его толкование можно расширить. Разумно предположить, что общественное неравенство приемлемо только в том случае, когда отвечает интересам всех граждан и прежде всего самых обездоленных социальных групп[503]. А значит, фундаментальные права и материальные преимущества, доступные для всех, нужно расширить настолько, насколько это возможно, поскольку это отвечает интересам тех, у кого меньше всего прав и кто имеет самые скромные возможности[504]. «Принцип различия», введенный американским философом Джоном Роулсом в книге «Теория справедливости», ставит близкую к этому цель[505]. На схожей логике основан и подход индийского экономиста Амартии Сена, использующего понятие максимальных и равных для всех «возможностей»[506].

На чисто теоретическом уровне имеется некоторый консенсус — отчасти искусственный — относительно абстрактных принципов социальной справедливости. Разногласия проявляются намного сильнее, когда предпринимаются попытки наполнить неким содержанием социальные права и неравенство и перенести их в специфический исторический и экономический контекст. На практике конфликты скорее возникают, когда речь

503 Ведутся бесконечные дебаты вокруг понятия «общей пользы», анализ которого выходит далеко за рамки этой книги. Можно быть уверенным в том, что составители Декларации 1789 года вовсе не имели в виду утилитаризм в понимании многих экономистов начиная с Джона Стюарта Милля, т. е. как математическую сумму пользы каждого человека (поскольку предполагается, что функция пользы «вогнутая», — она растет все меньше и меньше по мере того, как увеличивается доход, — перераспределение от богатых к бедным позволяет увеличить общую пользу). Это математическое представление желаемого характера перераспределения слабо связано с тем, как толкует этот вопрос каждый человек. Понятие права представляется более действенным.

504 Представляется рациональным отнести к категории наиболее обездоленных тех людей, которые столкнулись с самыми неблагоприятными факторами, не поддающимися контролю. В той мере, в которой неравенство обусловлено, по крайней мере отчасти, факторами, которые индивиды не контролируют, такими как неравенство в капиталах, передаваемых семьей (наследство, дарение, культурный капитал и т. д.), или в стечении обстоятельств (особые таланты, удача и т. д.), справедливо, чтобы государство также стремилось уменьшать, насколько это возможно, подобное неравенство в условиях. Граница между уравниванием возможностей и условий часто довольно размыта (образование, здравоохранение, доход являются и возможностями, и условиями). Понятие фундаментальных благ в трактовке Роулса позволяет преодолеть это искусственное противопоставление.

505 «Социальное и экономическое неравенство должно приносить наибольшую пользу наиболее обездоленным членам общества». Этот постулат, сформулированный им в 1971 году, был повторен в его книге «Политический либерализм» («Political liberalism») 1993 года.

506 Этот теоретический в целом подход недавно развили Марк Флербей и Джон Ремер, попытавшиеся найти ему эмпирическое применения. См. техническое приложение.

заходит о средствах, при помощи которых можно эффективно улучшить условия жизни самых обездоленных, о конкретном объеме прав, которые можно предоставить всем (учитывая экономические и бюджетные ограничения и высокую степень неопределенности, с ними связанную), или же о точном разграничении факторов, которые человек может контролировать, и тех, которые его контролю неподвластны (где начинается усилие и личные достоинства, где заканчивается удача?). Абстрактные принципы или математические формулы никогда не смогут окончательно решить эти вопросы. Их можно решить только посредством демократического обсуждения и политических конфликтов. А значит, институты и правила, в рамках которых проходят эти дебаты и принимаются подобные решения, играют ключевую роль наряду с соотношением сил между различными социальными группами и возможностями убеждения, которыми располагает каждая из них. В конце XVIII века и американская, и французская революции провозгласили абсолютный принцип равенства прав, что для той эпохи, безусловно, было прогрессивным. Однако на деле политические режимы, установившиеся в результате этих революций, в XIX веке сосредоточились прежде всего на защите прав собственности.

Модернизировать социальное государство, а не демонтировать его. Как бы то ни было, современное перераспределение и особенно социальное государство, построенное в богатых странах в течение XX века, исходят из совокупности фундаментальных социальных прав: права на образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение. Несмотря на все ограничения и вызовы, с которыми сталкиваются сегодня системы отчислений и расходов, они представляют собой огромный исторический прогресс. Вне зависимости от предвыборных баталий и партийных политических игр относительно этих социальных систем имеется широкий консенсус, особенно в Европе, где преобладает очень сильная привязанность к тому, что воспринимается как «европейская социальная модель». Нет ни одного значимого общественного течения, ни одной политической силы, имеющей хоть какое-нибудь значение, которая всерьез стремилась бы вернуться в мир, где доля отчислений составляла бы до 10 или 20% национального дохода, а государство ограничивало бы себя исполнением своих базовых функций[507].

Вместе с тем нет ни одного течения, которое придерживалось бы мысли о том, что процесс бесконечного расширения социального государства в будущем должен протекать такими же темпами, как и в период с 1930-х по 1980-е годы (это могло бы повысить долю обязательных отчислений до 70–80% национального дохода к 2050–2060-м годам). Конечно, в теории ничто не мешает представить общество, где налоги достигают двух третей или трех четвертей национального дохода в том случае, если их сбор будет

507 Иная ситуация складывается в США, где некоторые миноритарные группы, имеющие определенный вес, ставят под вопрос существование всей федеральной социальной программы, а то и вообще всей социальной программы. По-видимому, и здесь расовые предрассудки играют определенную роль (например, в дебатах по вопросу о расширении системы здравоохранения, которое отстаивает администрация Обамы).

прозрачным, эффективным и приемлемым для всех и особенно если они будут направляться на финансирование тех потребностей и инвестиций, которые будут считаться приоритетными, например в сфере образования, здравоохранения, культуры, чистой энергии и устойчивого развития. Сам по себе налог не плох и не хорош: все зависит от того, как и ради чего он взимается[508]. Тем не менее есть две причины, по которым такое сильное повышение не является ни реалистичным, ни желаемым, по крайней мере в обозримой перспективе.

Прежде всего, расширение роли государства, имевшее место в течение Славного тридцатилетия, в значительной степени облегчило и ускорило невероятно сильный рост, наблюдавшийся в этот период, по крайней мере в континентальной Европе[509]. Когда доходы растут на 5% в год, не так сложно смириться с тем, что часть этого роста направляется на увеличение отчислений и государственных расходов (а значит, последние растут быстрее средних темпов роста), особенно в условиях, когда потребности в образовании, здравоохранении и пенсионном обеспечении очевидны, тем более что в 1930 или в 1950 году их уровень был очень низким. Совсем иная ситуация сложилась в 1980–1990-е годы: когда рост средних доходов на душу населения упал до всего 1% в год, никто не желал массового и постоянного увеличения отчислений, которое лишь усугубило бы стагнацию доходов или даже привело бы к их заметному сокращению. Можно представить перераспределение отчислений или большую прогрессивность налогообложения при более или менее стабильном объеме налогов; однако очень трудно предположить всеобщее долговременное повышение среднего уровня налогообложения. Неслучайно во всех богатых странах оно стабилизировалось, несмотря на все различия между ними и на политические перипетии (см. график 13.1). Кроме того, совсем не факт, что бесконечное увеличение отчислений в пользу государства обосновано потребностями. Конечно, потребности в области образования и здравоохранения объективно растут и, бесспорно, могут служить обоснованием для небольшого повышения отчислений в будущем. Однако у жителей богатых стран также есть законные потребности в сохранении покупательной способности, позволяющей им приобретать самые разные товары и услуги, производимые частным сектором, такие как, например, путешествия, одежду, жилье, доступ к новым услугам в сфере культуры, последний вышедший планшет и т. д. В мире, где производительность растет медленно, на 1–1,5% в год, что, как мы видели, на самом деле не так мало в очень долгосрочной перспективе, нужно выбирать между различными потребностями, и нет очевидных

508 В масштабах Европы самые высокие налоги взимаются в самых богатых и производительных странах (от 50 до 60% национального дохода в Швеции и Дании), а самые низкие — в самых бедных и наименее развитых странах (чуть более 30% национального дохода в Болгарии и Румынии). См. техническое приложение.

509 В США и особенно в Великобритании быстрое расширение социального государства произошло при более низких темпах роста, что, возможно, породило более сильное ощущение экспроприации, усиленное уже упомянутым опасением перед тем, что другие страны их догоняют (см. прежде всего вторую главу).

оснований полагать, что отчисления в пользу государства со временем должны финансировать почти все потребности.

Кроме того, помимо логики потребностей и распределения роста между различными потребностями нужно учитывать еще тот факт, что, когда государственный сектор превосходит определенные масштабы, возникают серьезные организационные проблемы. В этом случае также невозможно делать какие-либо долгосрочные прогнозы. Можно представить, что получат развитие новые децентрализованные и партисипативные формы организации и будут изобретены новаторские формы управления, которые позволят эффективно руководить намного более масштабным государственным сектором, чем тот, что существует сегодня. Кстати, само понятие «государственного сектора» ограничено: сам факт государственного финансирования не означает, что данная услуга производится людьми, непосредственно работающими на государство или на органы местного самоуправления в строгом смысле слова. В сфере образования или здравоохранения во всех странах имеется большое разнообразие юридических структур, прежде всего в виде фондов и ассоциаций, занимающих промежуточное положение между двумя крайними формами, коими являются государство и частное предприятие, и участвующих в производстве государственных услуг. В целом в развитых экономиках на образование и здравоохранение приходится более 20% рабочих мест и ВВП, т. е. больше, чем на всю промышленность, вместе взятую: это более чем существенный показатель. Более того, такой способ организации производства отражает долговременную и универсальную реальность. Например, никто не собирается превращать американские университеты в акционерные общества. Вполне возможно, что подобные промежуточные формы в будущем получат большее распространение, например в сфере культуры или в СМИ, где модель коммерческого предприятия является далеко не единственной формой и ставит серьезные проблемы, прежде всего в том, что касается конфликтов интересов. Изучая структуру капитала и оценку его стоимости в Германии, мы также видели, что самое понятие частной собственности неоднозначно, в том числе и в наиболее классической отрасли промышленности (автомобильной). Представление о том, что есть только одна возможная форма собственности на капитал и организации производства, ни в коей мере не соответствует реалиям развитого мира: мы живем в смешанной экономической системе, безусловно отличающейся от той, которую представляли в послевоенные годы, но от этого не менее реальной. В будущем этот процесс будет только развиваться: необходимо придумывать все новые формы организации и собственности.

Вместе с тем прежде чем учиться эффективной организации государственного финансирования, составляющего две трети или три четверти национального дохода, следовало бы улучшить организацию и функционирование государственного сектора, на который в настоящее время приходится половина национального дохода (включая замещающие доходы и трансферты), что не так уже мало. В Германии, Франции

и Италии, в Великобритании и в Швеции споры, которые будут вестись вокруг социального государства в ближайшие годы и десятилетия, будут касаться прежде всего вопросов его организации, модернизации и консолидации. Если доля отчислений и расходов в пропорции к национальному доходу будет оставаться более или менее неизменной (или, возможно, немного повысится, если следовать логике потребностей), то как можно улучшить функционирование больниц и яслей, как менять систему возмещения расходов на услуги врачей и на лекарства, как реформировать университеты и начальные школы, как корректировать расчет пенсий или пособий по безработице с учетом роста продолжительности жизни или безработицы среди молодежи? Когда государственные расходы составляют почти половину национального дохода, все эти споры закономерны и даже необходимы. Если постоянно не задаваться вопросом о том, как адаптировать эти услуги к потребностям населения, то консенсус относительно высокого уровня отчислений, а значит, и относительно социального государства вечно не продлится.

Анализ перспектив реформ в этих сферах деятельности социального государства выходит далеко за рамки настоящей книги. Мы лишь уточним некоторые проблемы, связанные с двумя областями государственного вмешательства, которые имеют особенно важное значение для будущего и напрямую связаны с нашим исследованием: с одной стороны, речь пойдет о равенстве доступа к образованию, прежде всего к высшему; с другой — о будущем распределительных пенсионных систем в мире с низкими показателями роста.

Обеспечивают ли образовательные учреждения социальную мобильность? Во всех странах и на всех континентах одна из главных целей образовательных учреждений и государственных расходов на образование заключается в обеспечении определенной степени социальной мобильности. Эта цель предполагает, что каждый должен иметь доступ к обучению, вне зависимости от его социального происхождения. В какой степени существующие институты ее выполняют?

Как мы уже видели в третьей части этой книги, существенное повышение среднего уровня образования, произошедшее в XX веке, не позволило сократить неравенство в трудовых доходах. Квалификация повысилась на всех уровнях (аттестат о начальном образовании стал аттестатом о среднем образовании, а аттестат о среднем образовании — дипломом ВУЗа), и, учитывая изменения, коснувшиеся техники и потребностей, зарплата на всех уровнях росла схожими темпами, в результате чего неравенство не изменилось. Сейчас мы ставим вопрос о мобильности: обеспечило ли массовое образование более быстрое обновление выигравших и проигравших в иерархии квалификации при заданном уровне неравенства? Если исходить из имеющихся данных, ответ на этот вопрос должен быть отрицательным. Межпоколенческое соотношение между дипломами и трудовыми доходами, которое измеряет воспроизведение иерархий во времени, не обнаруживает долгосрочной тенденции к снижению — скорее в последние

годы оно увеличилось[510]. Тем не менее стоит подчеркнуть, что намного сложнее измерить мобильность в рамках двух поколений, чем неравенство в заданный момент времени, и что имеющиеся источники, касающиеся исторической эволюции мобильности, очень несовершенны[511]. Самый очевидный результат в этой сфере исследования заключается в том, что межпоколенческое воспроизведение слабее в странах Северной Европы и сильнее в Соединенных Штатах (коэффициент корреляции за океаном в два-три раза выше, чем в Швеции). Франция, Германия и Великобритания занимают промежуточное положение: мобильность в них ниже, чем в странах Северной Европы, но выше, чем в США[512].

Эти результаты явно расходятся с верой в «американскую исключительность», которой на протяжении долгого времени была пропитана заокеанская социология и в соответствии с которой отличительной чертой Соединенных Штатов была невероятно высокая социальная мобильность по сравнению с классовыми обществами европейского типа. Безусловно, общество колонистов начала XIX века было более мобильным. Также мы отмечали, что размеры наследства в Соединенных Штатах исторически были ниже и что имущественная концентрация в течение долгого времени была меньше, чем в Европе, по крайней мере до Первой мировой войны. Однако в XX и в начале XXI века все данные показывают, что в конечном итоге социальная мобильность в Соединенных Штатах ниже, чем в Европе.

Эти результаты могут быть отчасти обусловлены тем фактом, что в Соединенных Штатах для получения высшего образования или по крайней мере для попадания в самые элитные университеты нужно вносить плату, которая зачастую очень велика. Учитывая ее сильное повышение в американских университетах в 1990–2010-е годы, которое, впрочем, хорошо коррелировало с ростом самых высоких доходов, можно предположить, что показатели межпоколенческого воспроизводства, наблюдавшиеся в Соединенных Штатах в прошлом, еще больше усугубятся для грядущих поколений[513]. Вопрос неравенства в доступе к высшему образованию

510 Согласно работам Андерса Бьорклунда и Арно Лефранка, посвященным Швеции и Франции, корреляция между поколениями немного уменьшилась для поколений, родившихся в 1940–1950-е годы, по сравнению с теми, кто родился в 1920–1930-е годы, и выросла для поколений, родившихся в 1960–1970-е годы. См. техническое приложение.

511 Можно измерить мобильность для поколений, родившихся в XX веке (при том, что точность и сравнимость между странами в этом вопросе не идеальны), однако почти невозможно углубиться в историю и измерить межпоколенческую мобильность в XIX веке, разумеется если не говорить о наследстве (см. одиннадцатую главу). Однако в данном случае речь идет о мобильности, отличающейся от мобильности в области квалификации и трудовых доходов, которая нас здесь интересует и на которой сосредоточены измерения межпоколенческой мобильности (данные, использованные в этих работах, не позволяют выделить мобильность в области трудовых доходов).

512 Коэффициент снижается до 0,2–0,3 в Швеции или в Финляндии и поднимается до 0,5–0,6 в Соединенных Штатах. Великобритания (0,4–0,5) находится ближе к Соединенным Штатам, однако расхождение с Германией и Францией (0,4) не столь значительно. О сравнении коэффициентов корреляции трудовых доходов между поколениями (которые подтверждаются корреляцией между близнецами) см. прежде всего работы Маркуса Янтти. См. техническое приложение.

513 В Гарварде в 2012–2013 годах плата за обучение составляет 54 тысячи долларов в год для undergraduate (студента), включая комнату и различные расходы (в том числе 38 ты-

за океаном обсуждается все чаще. Так, недавние исследования показали, что доля выпускников ВУЗов оставалась на уровне 10–20% среди детей, родители которых относились к двум самым бедным квартилям в иерархии доходов, тогда как среди детей верхней квартили (25% самых богатых) это соотношение выросло с 40 до 80% в 1970–2010 годах[514]. Иными словами, доход родителей стал почти идеальным показателем доступности университетского образования.

Меритократия и олигархия в университетах. Такое неравенство повторяется и на вершине экономической иерархии не только потому, что плата за обучение в самых престижных частных университетах очень высока (в том числе и для родителей, принадлежащих к верхним слоям среднего класса), но и потому, что решение о зачислении в университет в значительной степени зависит от финансовых возможностей родителей, позволяющих им перечислять пожертвования университетам. Одно исследование показало, что пожертвования бывших студентов своему университету странным образом в основном делались тогда, когда их дети достигали возраста абитуриентов[515]. Сравнивая различные имеющиеся источники, можно подсчитать, что средний доход родителей студента Гарварда сегодня составляет около 450 тысяч долларов, т. е. равен среднему доходу 2% самых богатых американских домохозяйств[516]. Это плохо увязывается с представлениями о том, что отбор студентов осуществляется исключительно на основании их личных достоинств. Контраст между официальным меритократическим дискурсом и реальностью достигает крайних форм. Также следует подчеркнуть полное отсутствие прозрачности в том, как действуют процедуры отбора[517].

Вместе с тем было бы ошибкой полагать, что неравенство в доступе к высшему образованию существует только в Соединенных Штатах. Это один из самых важных вопросов, с которыми социальное государство сталкивается в XXI веке. В настоящее время ни одна страна не дает на него удовлетворительного ответа. Конечно, плата за обучение в европейских университетах намного ниже, за исключением Великобритании[518]. В других

сяч долларов собственно за обучение). В некоторых университетах обучение стоит еще дороже, чем в Гарварде, который получает высокие доходы со своего целевого капитала (см. двенадцатую главу).

514 См.: *Duncan G., Murnane R.* Whither Opportunity? Rising Inequality, Schools, and Children's Life Chances. Russel Sage Foundation, 2011 (прежде всего шестую главу). См. техническое приложение.

515 См.: *Meer J., Rosen H.* Altruism and the child cycle of alumni donations // American Economic Journal: Economic Policy. 2009.

516 Это не значит, что Гарвард набирает студентов исключительно из 2% самых богатых американцев. Это просто означает, что зачисление студентов, не относящихся к группе 2% самых богатых, случается достаточно редко, а тех, кто входит в эту группу, принимают достаточно часто для того, чтобы получался такой средний показатель. См. техническое приложение.

517 Такие элементарные статистические данные, как доход или среднее имущество родителей студентов, обучающихся в различных американских университетах, очень трудно получить, и они мало исследованы.

518 Максимальная плата, которую могут требовать британские университеты, была поднята с тысячи фунтов в 1998 году до трех тысяч в 2004 году и до девяти тысяч в 2012 году. Доля

странах, будь то в Швеции или другие страны Северной Европы, в Германии или во Франции, в Италии или в Испании, плата за обучение, как правило, невелика (менее 500 евро). Даже несмотря на то, что есть исключения, такие как бизнес-школы или Институт политических исследований во Франции, и что ситуация быстро меняется, на сегодняшний день разница с Соединенными Штатами бросается в глаза. В странах континентальной Европы считается, что плата за обучение не должна взиматься или должна быть очень низкой и что высшее образование должно быть бесплатным или почти бесплатным, так же как и начальное и среднее образование[519]. В Квебеке решение постепенно поднять плату за обучение с двух до примерно четырех тысяч долларов было расценено как попытка перейти к неравноправной системе в американском стиле и привело к студенческой забастовке зимой 2012 года, которая вынудила правительство уйти в отставку и закончилась отказом от предлагавшейся меры.

Однако было бы наивным думать, что бесплатности образования достаточно для того, чтобы решить все проблемы. Часто на смену финансовому отбору приходят более тонкие механизмы социального и культурного отбора, вроде тех, что Пьер Бурдьё и Жан-Клод Пассерон проанализировали в книге «Наследники», изданной в 1964 году. На практике французская система элитных высших школ часто ведет к тому, что большая часть государственных расходов направляется на студентов, вышедших из более состоятельных социальных слоев, а меньшая — на университетских студентов, вышедших из более скромной среды. Здесь официальный дискурс о республиканской меритократии вновь вступает в резкое противоречие с реальностью (государственные средства усиливают неравенство в социальном происхождении)[520]. Согласно имеющимся источникам, средний доход родителей студентов, обучающихся в Институте политических исследований, в настоящее время составляет около 90 тысяч евро, что примерно соответствует среднему доходу 10% самых богатых французских домохозяйств. Контингент, из которого отбираются студенты, в пять раз больше, чем в случае Гарварда, но он все равно довольно ограничен[521].

средств, полученных от платы за обучение, в общих ресурсах британских университетов в 2010-е годы вернулась на уровень 1920-х годов и сравнялась с американскими показателями. См. интересные исторические данные, собранные В. Карпантье: *Carpentier V.* Public-private substitution in higher education // Higher Education Quarterly. 2012.

519 В Баварии и в Нижней Саксонии в начале 2013 года даже было принято решение упразднить плату за обучение в университетах, составлявшую 500 евро в семестр, и перейти к полностью бесплатному обучению, как в остальной Германии. В странах Северной Европы плата не превышает нескольких сотен евро, как и во Франции.

520 Такое же распределение обнаруживается и в сфере начального и среднего образования: ученикам самых неблагоприятных начальных и средних школ преподают наименее опытные и наименее подготовленные учителя, в результате чего средние государственные расходы на ребенка в них меньше, чем в лучших школах. Это тем более досадно, что лучшее распределение средств, выделяемых на начальную школу, позволило бы сильно уменьшить неравенство возможностей среди учеников. См.: *Piketty T., Valdenaire M.* L'Impact de la taille des classes sur la réussite scolaire dans les écoles, collèges et lycées français. Ministère de l'Éducation nationale, 2006.

521 Как и в Гарварде, такой средний доход не означает, что студентами Института политических исследований становятся исключительно представители 10% самых богатых. Полное

Нет никаких данных, которые позволили бы осуществить подобные расчеты для других элитных школ, однако вполне вероятно, что результат отличался бы несильно.

Поясним: нет простого способа добиться реального равенства возможностей в области высшего образования. Это ключевая задача для социального государства в XXI веке, и идеальную систему еще предстоит придумать. Высокая плата за обучение создает неприемлемое неравенство в доступе, однако обеспечивает автономию, благосостояние и динамизм, которые делают американские университеты привлекательными во всем мире. В теории можно совместить достоинства децентрализации с преимуществами равного доступа, обеспечив университетам масштабное стимулирующее государственное финансирование. В определенном смысле именно это делают государственные системы медицинского страхования: они опираются на некоторую автономию производителей (врачей, больниц) и вместе с тем берут на себя стоимость медицинского ухода, благодаря чему он становится доступным для всех пациентов. То же можно было бы сделать и применительно к университетам и студентам. Подобной стратегии придерживаются университеты стран Северной Европы. Разумеется, это требует серьезного государственного финансирования, которое непросто обеспечить в контексте текущей консолидации социального государства[522]. Однако подобная стратегия представляется намного более удовлетворительной, чем другие недавно опробованные системы, будь то введение платы за обучение, размер которой зависит от дохода родителей[523], или займов, выплата которых осуществляется за счет прибавления определенной суммы к подоходному налогу[524].

В любом случае для того чтобы добиться прогресса в этих вопросах, имеющих ключевое значение для будущего, начать следовало бы с обеспечения большей прозрачности. В Соединенных Штатах, во Франции и в большинстве стран выступления, в которых восхваляются национальные меритократические модели, редко основаны на внимательном анализе

распределение доходов родителей студентов, обучавшихся в институте в 2011–2012 годах, см. в техническом приложении.

522 Тем не менее следует отметить, что по сравнению с другими расходами (такими как пенсии) будет не очень дорого перейти от более низких расходов на высшее образование (1% национального дохода во Франции) к более высоким (от 2 до 3% в Швеции и Соединенных Штатах).

523 Например, в настоящее время плата за обучение в Институте политических исследований составляет от нуля для самых скромных доходов до примерно 10 тысяч евро для родительских доходов, превышающих 200 тысяч евро. Достоинство этой системы состоит в том, что она обеспечивает данные по доходам (которые, к сожалению, мало исследуются). Однако по сравнению со скандинавским уровнем расходов такая система, грубо говоря, приводит к приватизации использования прогрессивного налога: за счет того, что платят состоятельные родители, оплачивается обучение их детей, а не других; очевидно, что это в их интересах, а не в интересах других студентов.

524 Income-contingents loans (займы, зависящие от доходов), практикующиеся в Австралии или в Великобритании, представляют собой займы студентам скромного происхождения, которые выплачиваются лишь тогда, когда студент достигает определенного уровня дохода. Это похоже на дополнение к подоходному налогу для небогатых студентов, тогда как самые состоятельные студенты получают дарения (как правила, не облагаемые налогом) от своих родителей.

фактов. Чаще речь идет об оправдании существующего неравенства, без учета зачастую очевидных провалов имеющейся системы. В 1872 году Эмиль Бутми, создавая Институт политических исследований, определил для него четкую задачу: «Поставленные под власть более многочисленных, классы, сами себя называющие высшими, могут сохранить свою политическую гегемонию, лишь опираясь на право достойнейшего. Необходимо, чтобы, вслед за рушащейся стеной их привилегий и традиции, поток демократии наталкивался на второй бастион, созданный из блестящих и полезных достоинств, из очевидного превосходства, из способностей, отказаться от которых было бы безумием»[525]. Попытаемся серьезно отнестись к этому невероятному заявлению: оно означает, что высшие классы отказались от праздности и изобрели меритократию из инстинкта самосохранения, поскольку в противном случае всеобщее избирательное право грозило их лишить всего. Безусловно, можно принять во внимание контекст той эпохи: совсем недавно была уничтожена Парижская коммуна и восстановлено всеобщее избирательное право для мужчин. Однако это заявление напоминает о ключевой истине: придание смысла неравенству и легитимация положения выигрывающих представляет собой жизненно важный вопрос, который иногда оправдывает любые приближения.

Будущее пенсий: распределение и слабый рост. Государственные пенсионные системы в основном исходят из принципа распределения: взносы с зарплат немедленно используются для выплаты пенсий пенсионерам. Ничего не откладывается, все немедленно перераспределяется, в отличие от систем, основанных на капитализации. В распределительных системах, исходящих из принципа солидарности между поколениями (мы платим взносы для нынешних пенсионеров в надежде, что наши дети будут платить их за нас завтра), доходность по определению равна темпам роста экономики: взносы, позволяющие финансировать будущие пенсии, будут тем выше, чем сильнее вырастет объем зарплат. В принципе, это также означает, что сегодняшнее активное население заинтересовано в том, чтобы объем зарплат рос как можно быстрее, поэтому они должны вкладывать средства в школы и университеты, где учатся их дети, и стимулировать рождаемость. Иными словами, все поколения связаны друг с другом; кажется, что построение праведного и гармоничного общества не за горами[526].

Когда в середине XX века были введены распределительные системы, условия для этого были идеальными. Демографический рост был высоким, рост производительности — еще выше. В общей сложности рост приближался к 5% в год в странах континентальной Европы, а значит, и доходность распределительной системы была такой же. Люди, которые делали взносы с 1940-х по 1980-е годы, затем получали (или получают до сих пор)

525 См.: *Boutmy É.* Quelques idées sur la création d'une Faculté libre d'enseignement supérieur. 1871. См. также: *Favre P.* Les sciences d'État entre déterminisme et libéralisme. Émile Boutmy (1835–1906) et la création de l'École libre des sciences politiques // Revue française de sociologie. 1981.

526 Анализ и защиту этой «мультисолидарной» модели см.: *Masson A.* Des liens et des transferts entre gé-nérations. Éditions de l'EHESS, 2009.

пенсию на основе несравнимо большего фонда зарплат, чем те, с которых они выплачивали взносы. Сегодня ситуация иная. Снижение темпов роста до 1,5% в год в богатых странах — а в будущем, возможно, и на всей планете — настолько же сокращает доходность распределения. Все указывает на то, что в течение XXI века средняя доходность капитала будет заметно превышать темпы экономического роста (около 4–4,5% в первом случае, всего 1,5% во втором)[527].

В этих условиях есть соблазн решить, что распределительные пенсионные системы необходимо как можно скорее заменить системами, основанными на накопительном принципе. Взносы должны вкладываться, а не выплачиваться немедленно пенсионерам: в этом случае капитализация взносов будет составлять более 4% в год, и за их счет можно будет финансировать наши пенсии через несколько десятилетий. Тем не менее в таком ходе рассуждений есть немало серьезных ошибок. Прежде всего, если согласиться с тем, что накопительная система действительно является более предпочтительной, переход от распределения к накоплению сопряжен с одной довольно существенной трудностью: он оставляет за бортом целое поколение пенсионеров. Поколение, готовящееся уйти на пенсию и оплачивавшее пенсии предыдущего поколения, плохо отнесется к тому, что взносы, которые должны были быть ему выплачены и которые пошли бы на покрытие арендной платы и повседневных трат, на самом деле будут инвестироваться в самых разных уголках мира. У проблемы такого перехода нет простого решения, что само по себе делает эту реформу неосуществимой, по крайней мере в такой крайней форме.

Затем в сравнительном анализе различных пенсионных систем необходимо учесть тот факт, что на практике волатильность доходности капитала очень высока. Было бы довольно рискованно вкладывать все пенсионные взносы той или иной страны в мировые финансовые рынки. Тот факт, что неравенство, выраженное формулой $r > g$, в среднем подтверждается, не означает, что оно имеет место всегда. Когда имеешь достаточно средств и можешь себе позволить подождать 10 или 20 лет, пока не получишь выгоду, доходность капитализации действительно очень привлекательна. Однако когда речь идет о финансировании уровня жизни целого поколения, было бы неразумным пускаться в игру в кости. Первое обоснование распределительных пенсионных систем заключается в том, что они обеспечивают надежный и предсказуемый уровень пенсий: темпы роста зарплатного фонда, возможно, ниже, чем норма доходности капитала, однако их волатильность в 5–10 раз ниже[528]. Так будет и в XXI веке, а значит, распределительная пенсия останется частью идеального социального государства будущего во всех странах.

527 См. десятую главу, графики 10.9–10.11.

528 Напомним, что после Второй мировой войны распределительная система была введена именно по причине этой волатильности: все те, кто в 1920–1930-е годы вкладывал свои пенсионные взносы в финансовые рынки, разорились, и никто не хотел повторять опыт обязательных накопительных пенсионных систем, которые были введены во многих странах до войны (например, законами 1910 и 1928 годов во Франции).

Вместе с тем это не означает, что логику формулы $r > g$ можно полностью игнорировать и что в системах, существующих сегодня в развитых странах, не нужно ничего менять. Разумеется, есть проблема старения. В мире, где люди умирают в возрасте от 80 до 90 лет, трудно сохранять те же параметры, которые действовали, когда люди умирали в возрасте от 60 до 70 лет. Кроме того, повышение возраста ухода на пенсию не является просто способом увеличить ресурсы, доступные работающим и пенсионерам (что уже неплохо, учитывая низкий рост). Оно также отвечает потребности самореализации в труде: многих людей перспектива ухода на пенсию в 60 лет и вступления в период бездействия, который может оказаться более продолжительным, чем их профессиональная карьера, совсем не радует. Вся сложность состоит в том, что в этих вопросах очень велико многообразие индивидуальных ситуаций. Конечно, некоторые люди, занимающиеся интеллектуальным трудом, могут желать оставаться на своем месте и до 70 лет (можно надеяться на то, что их доля в общей занятости будет увеличиваться с течением времени). Однако есть много других людей, которые, начав работать рано, выполняют тяжелую или малоинтересную работу и вполне обоснованно стремятся выйти на пенсию довольно рано (тем более что продолжительность жизни у них зачастую меньше, чем у более квалифицированных работников). Проблема в том, что многие реформы, проведенные в последнее время в развитых странах, как правило, не проводят различий между этими разными ситуациями, а то и требуют от вторых больше усилий, чем от первых, что вызывает реакцию отторжения.

Одна из главных трудностей, с которыми сталкиваются подобные реформы, заключается в том, что пенсионные системы часто чрезвычайно сложны и имеют десятки режимов и различных правил для госслужащих, работников частного сектора и лиц, не работающих по найму. Всем тем, кто в течение жизни находился в разных статусах, что все чаще встречается среди молодых поколений, право на пенсию иногда кажется загадкой. Такая сложность не удивительна: она вытекает из того факта, что эти системы выстраивались слой за слоем по мере того, как такие режимы распространялись на все новые социальные и профессиональные группы, следуя процессу, который в большинстве развитых стран начался в XIX веке (особенно в государственном секторе). Однако это очень затрудняет выработку приемлемых для всех решений, потому что каждый считает, что режим, под который он подпадает, хуже, чем режимы остальных. Нагромождение правил и режимов часто вносит путаницу в формулирование задачи и приводит к недооценке ресурсов, которые уже направляются на финансирование пенсионных систем и которые нельзя увеличивать до бесконечности. Например, сложность французской системы ведет к тому, что у многих молодых работников нет ясного понимания своего права на пенсию; у некоторых даже возникает ощущение, что они не получат ничего, несмотря на то что в основе системы лежит очень существенная ставка пенсионных взносов (порядка 25% валовой зарплаты).

Введение единого режима пенсий, основанного на индивидуальных счетах и обеспечивающего равные права каждому вне зависимости от сложности его профессионального пути, является одной из самых важных реформ, с которыми социальное государство сталкивается в XXI веке[529]. Такая система позволила бы каждому лучше понимать, что он может получить от распределительной пенсии, а значит, лучше продумать решения в области сбережений и имущественного накопления, которые в мире низкого роста неизбежно будут играть важную роль наряду с распределительной системой. Пенсия — это имущество тех, у кого нет имущества, как часто говорят. Это верно, однако это не значит, что не нужно пытаться сделать так, чтобы в имущественном накоплении участвовали и самые обездоленные[530].

Проблема социального государства в бедных и развивающихся странах. Имеет ли процесс построения социального государства, наблюдавшихся в развитых странах в течение XX века, универсальное значение и произойдет ли такая же эволюция в бедных и развивающихся странах? Далеко не факт. Прежде всего стоит обратить внимание на важные различия, существующие в самом богатом мире. В странах Западной Европы уровень отчислений в пользу государства стабилизировался на уровне 45–50% национального дохода, тогда как в США и в Японии он прочно удерживается на отметке 30–35%. Это показывает, что при одинаковом уровне развития возможны различные стратегии.

Если исследовать эволюцию уровня отчислений в пользу государства в самых бедных странах планеты с 1970–1980-х годов, то он окажется чрезвычайно низким и будет составлять, как правило, от 10 до 15% национального дохода как в Тропической Африке, так и в Южной Азии (прежде всего в Индии). Если рассмотреть страны, находящиеся на промежуточном уровне развития, такие как страны Латинской Америки, Северной Африки и Китай, то обнаружится, что уровень отчисления в них достигает от 15 до 20% национального дохода, что ниже, чем было в богатых странах, когда они находились на том же уровне развития. Поразительнее всего то, что в течение последних десятилетий расхождение с богатыми странами росло. Если в богатых странах средний уровень отчислений продолжал расти до того, как стабилизировался (с 30–35% в начале 1970-х годов до 35–40% в 1980–1990-е годы), то в бедных и промежуточных странах этот уровень значительно уменьшился. В Тропической Африке и в Южной Азии средний уровень отчислений немного превышал 15% в 1970-е годы и в начале 1980-х и упал до 10% в 1990–2000-е годы.

529 В значительной степени именно в этом заключалась реформа, проведенная в Швеции в 1990-е годы. Эту систему можно улучшить и применить в других странах. См., например: *Bozio A., Piketty T.* Pour un nouveau système de retraite. Des comptes individuels de cotisations financés par répartition. Éditions rue d'Ulm, 2008.

530 Впрочем, можно представить, что унифицированная пенсионная система будет предлагать в дополнение к распределительной системе гарантированную возможность получения доходности для небольших и средних сбережений. Как мы видели в предыдущей главе, зачастую самым скромным сбережениям трудно достичь средней доходности капитала (или хотя бы положительной доходности). В определенном смысле именно это обеспечивает (небольшая) накопительная доля в шведской системе.

Эта эволюция вызывает беспокойство, поскольку процесс построения налогового и социального государства во всех странах, сегодня являющихся развитыми, был ключевым элементом модернизации и развития. Весь исторический опыт показывает, что при уровне фискальных поступлений, равном 10–15% национального дохода, невозможно делать что-то, помимо выполнения традиционных функций государства. При обеспечении правильного функционирования полиции и системы правосудия мало что остается на финансирование образования и здравоохранения. Можно сделать выбор в пользу низкой оплаты труда полицейских, судей, учителей, медсестер — в этом случае вероятно, что ни одна из государственных систем не будет функционировать должным образом. Это может создать порочный круг, поскольку низкое качество государственных услуг подтачивает доверие к государству, что в свою очередь усложняет сбор значительных налоговых поступлений. Развитие налогового и социального государства тесно связано с процессом построения государства как такового. А значит, речь идет о политической и культурной истории, тесно связанной с особенностями национальной истории каждой страны.

Однако в данном случае представляется, что ответственность отчасти лежит на богатых странах и на международных организациях. Ситуация изначально была не очень хорошей: процесс деколонизации в 1950–1970-е годы положил начало довольно хаотичным политическим процессам, которые сопровождались войнами за независимость с бывшей колониальной державой, довольно произвольным проведением границ, военной напряженностью, обусловленной холодной войной, или не очень убедительными социалистическими экспериментами, а иногда и всеми этими факторами вместе. Кроме того, начиная с 1980–1990-х годов новая ультралиберальная волна, пришедшая из развитых стран, навязала бедным странам урезание расходов в государственном секторе и поставила на последнее место приоритет построения налоговой системы, способствующей развитию. Недавнее очень подробное исследование показало, что падение финансовых поступлений в самых бедных странах в течение 1980–1990-х годов в значительной степени объясняется снижением таможенных пошлин, которые в 1970-х годах приносили около 5% национального дохода. Либерализация торговли сама по себе не обязательно плоха, однако в том случае, когда она не навязывается грубо из-за рубежа и когда принимается в расчет тот факт, что она должна постепенно компенсироваться развитием налоговой администрации, способной взимать другие налоги и находить замещающие поступления. К счастью, нынешним развитым странам, которые снижали таможенные пошлины в удобном им ритме в течение XIX и XX веков, когда им это представлялось полезным и когда они могли их заместить, никто не объяснял, что они должны делать[531]. Этот эпизод служит иллюстрацией более широкого

531 Здесь мы в обобщенном виде излагаем основные результаты, полученные Ж. Каже и Л. Гаденном: *Cagé J., Gadenne L.* The fiscal cost of trade liberalization // Harvard et PSE. 2012 (см. прежде всего рис. 1).

493 феномена, который заключается в том, что богатые страны склонны использовать менее развитые страны в качестве поля для экспериментов, не пытаясь извлечь уроки из собственного исторического опыта[532]. В настоящее время в бедных и развивающихся странах наблюдается большое разнообразие тенденций. Некоторые, например Китай, достаточно далеко продвинулись в модернизации своей налоговой системы, введя подоходный налог, охватывающий значительную часть населения и обеспечивающий существенные поступления. Социальное государство наподобие того, что существует в развитых странах Европы, Америки и Азии, возможно, еще находится в процессе построения (со своими особенностями и, разумеется, с большой долей неопределенности в том, что касается его политических и демократических основ). Другим странам, таким как Индия, оказалось намного труднее выбраться из равновесия, основанного на очень низком уровне отчислений[533]. В любом случае вопрос развития налогового и социального государства в развивающемся мире имеет фундаментальное значение для будущего планеты.

532 Некоторые проблемы организации систем здравоохранения и образования, которые возникают сегодня в бедных странах, носят специфический характер и не могут решаться исходя из опыта сегодняшних развитых стран (здесь можно привести пример проблем, связанных с эпидемией СПИДа): в этом случае новые эксперименты, пусть даже рискованные, могут быть оправданы. См., например: *Barnerjee A., Duflo E.* Repenser la pauvreté. Seuil, 2012. Тем не менее, на мой взгляд, в целом экономика развития склонна пренебрегать реальным историческим опытом, что приводит к недооценке того факта, что трудно развивать эффективное социальное государство, имея смехотворные налоговые поступления. Одна из ключевых сложностей, разумеется, связана с колониальным прошлым (рискованные эксперименты представляют собой более нейтральное поле для действий).

533 См.: *Qian N., Piketty T.* Income inequality and progressive income taxation in China and India: 1986–2015 // American Economic Journal: Applied Economics. 2009. Разница между двумя странами заключается в том, что среди китайской рабочей силы доля наемных работников выше. Исторический опыт показывает, что построение налогового и социального государства и развитие наемного труда идут рука об руку.

В предыдущей главе мы обратились к вопросу о становлении и эволюции социального государства, сосредоточившись на содержании социальных потребностей и соответствующих государственных расходов (образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение и т. д.) и приняв в качестве данности общий уровень отчислений и его эволюцию. В этой и в следующей главах мы подробнее исследуем структуру налогов, сборов и отчислений, которые сделали возможной эту трансформацию, и попытаемся извлечь уроки для будущего. Мы увидим, что ключевой инновацией XX века в налоговой сфере стало создание и развитие прогрессивного подоходного налога. В минувшем столетии он сыграл ведущую роль в снижении неравенства, однако сегодня ему серьезно угрожают силы налоговой конкуренции между странами, что, безусловно, обусловлено и тем, что он вводился спешно, без основательной проработки принципов, лежащих в его основе. То же касается прогрессивного налога на наследство, который представляет собой вторую важную инновацию XX века и который также был поставлен под вопрос в течение последних десятилетий. Однако прежде чем переходить к этим вопросам, нам нужно поместить оба этих инструмента в более общие рамки прогрессивного налогообложения и его роли в современном перераспределении.

Современное перераспределение: вопрос прогрессивного налогообложения. Налог — это вопрос не технический, а прежде всего политический и философский, притом самый важный из всех. Без налогов не может быть общности судьбы и коллективной способности действовать. Так было всегда. В основе всякого значимого политического потрясения всегда обнаруживается налоговая революция. Старый режим исчез, когда законодательные собрания революционной эпохи проголосовали за упразднение налоговых привилегий знати и духовенства и установили современное всеобщее налогообложение. Американская революция началась со стремления подданных британских колоний самим определять свои налоги и свою судьбу («*No taxation without representation*»[534]). За два столетия условия изменились, но основная проблема осталась прежней. Речь идет о том, чтобы граждане могли самостоятельно, демократическим путем выбирать, какое количество ресурсов должно направляться на осуществление общих проектов: на образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, снижение неравенства, занятость, устойчивое развитие и т. д. Вполне логично, что конкретная форма налогов во всех обществах находится в центре политических дебатов. Необходимо достичь согласия относительно того, кто, сколько и во имя каких принципов должен платить, что не так просто, поскольку различные группы отличаются друг от друга в самых разных аспектах, начиная, разумеется, с уровня дохода и капитала. Так, во всех обществах есть люди, имеющие высокие трудовые доходы и маленький наследственный капитал, и наоборот. Связь между этими различными

534 «Нет налогов без представительства» (англ.). — *Примеч. пер.*

аспектами, к сожалению, никогда не бывает совершенной. Представления об идеальной налоговой системе могут варьироваться столь же сильно.

Обычно выделяют подоходные налоги, налоги на капитал и налоги на потребление. Отчисления всех трех видов можно обнаружить в разных пропорциях в любую эпоху. Впрочем, эти категории не лишены двусмысленности и далеко не всегда четко разграничены. Например, подоходный налог в теории относится и к доходам с капитала, и к трудовым доходам, а значит, отчасти является и налогом на капитал. Как правило, в налоги на капитал включают как отчисления, выплачиваемые с оборота доходов с капитала (например, с прибыли компаний), так и те отчисления, которые рассчитываются на основе общей стоимости капитала (например, налог на недвижимость, налог на наследство или налог на состояние). Налоги на потребление в современную эпоху включают в себя налог на добавленную стоимость и различные акцизы на торговлю, напитки, бензин, табак, а также на те или иные конкретные услуги. Эти акцизы существовали всегда и зачастую вызывают больше всего ненависти, поскольку являются самыми тяжелыми налогами для низших слоев общества, как, например, габель (налог на соль), существовавшая при Старом режиме. Часто их называют «косвенными» налогами, так как они не зависят напрямую от дохода или от капитала отдельного налогоплательщика: они включены в цену продажи и выплачиваются косвенно, во время совершения покупок. В принципе, можно было бы представить прямой налог на потребление, который зависел бы от объема потребления каждого, но в действительности его никогда не существовало[535].

В XX веке появилась четвертая категория отчислений — социальные взносы. Речь идет о специфической форме отчислений с доходов, которые затрагивают исключительно трудовые доходы (зарплаты и доходы от труда не по найму) и выплачиваются в кассы социального обеспечения, прежде всего для финансирования замещающих доходов (пенсий по возрасту, пособий по безработице), что иногда позволяет внести ясность в управление и организацию социального государства. В некоторых странах, например во Франции, социальные взносы используются также для покрытия других социальных расходов, таких как медицинское страхование и семейные пособия, в результате чего социальные взносы в целом составляют около половины отчислений и еще больше усложняют налоговую систему. Напротив, в других странах, например в Дании, социальные расходы финансируются за счет огромного подоходного налога, поступления от которого частично направляются на пенсионное обеспечение, на пособия по безработице, на здравоохранение и т. д. На самом деле различия в юридических формах отчислений отчасти носят произвольный характер[536].

535 За исключением предложений британского экономиста Калдора, к которым мы обратимся ниже, однако в его случае речь шла лишь о том, чтобы дополнить прогрессивный подоходный налог и налог на наследства и не допустить уклонения от их уплаты (а не о том, чтобы их заменить, как иногда думают).

536 Например, когда во Франции часть социальных взносов была расширена на все доходы (не только на зарплаты и доходы от труда не по найму, но и на доходы с капитала и на пенсии по возрасту), что привело к введению в 1990 году «общего социального взноса», то

Если оставить эти споры о границах, то более обоснованный критерий, характеризующий различные налоги, заключается в большей или меньшей пропорциональности или прогрессивности отчислений. Пропорциональным налог называется тогда, когда его ставка одинакова для всех (еще его называют «*flat tax*»). Прогрессивным он является тогда, когда его ставка выше для самых богатых (для тех, кто располагает самым высоким доходом или самым крупным капиталом или чье потребление выше, чем у остальных, в зависимости от того, идет ли речь о прогрессивном подоходном налоге, налоге на капитал или налоге на потребление) и ниже для самых малоимущих. Налог может быть и регрессивным, когда ставка ниже для самых богатых либо потому, что им удалось частично избежать выплаты всеобщего налога (законно, путем налоговой оптимизации, или незаконно, путем уклонения), либо потому, что законодательство предусматривает регрессивный налог, как знаменитый *poll tax*[537], который стоил Маргарет Тэтчер кресла премьер-министра в 1990 году[538].

Если учесть всю совокупность отчислений, можно констатировать, что современное налоговое государство зачастую недалеко от того, чтобы взимать пропорциональные налоги с дохода, особенно в тех странах, где объем отчислений велик. В этом нет ничего удивительного: невозможно взимать половину национального дохода и финансировать широкие социальные права, не требуя существенного вклада со стороны всего населения. Логика универсальных прав, которая предопределяет развитие современного налогового и социального государства, довольно хорошо сочетается с идеей пропорционального или слабопрогрессивного налогообложения.

Прогрессивный налог имеет локальное, но ключевое значение. Тем не менее было бы ошибочным делать из этого вывод, что прогрессивное налогообложение играет лишь ограниченную роль в современном перераспределении. Прежде всего, даже несмотря на то, что в целом для большинства населения взимаемые налоги довольно близки к пропорциональным, тот факт, что ставка сильно повышается — или, наоборот, заметно снижается — для самых высоких доходов или самых крупных состояний, может оказывать существенное динамическое влияние на общую структуру неравенства. Так, все указывает на то, что прогрессивное налогообложение на вершине иерархии доходов и наследств отчасти объясняет причины, по которым после потрясений 1914–1945 годов имущественная концентрация так и не вернулась к астрономическому уровню Прекрасной эпохи. Напротив, впечатляющее снижение с 1970–1980-х годов прогрессивного налогообложения высоких доходов в Соединенных Штатах и в Великобритании — двух странах, которые зашли дальше всего в этой области

в международной статистике соответствующие поступления были классифицированы как подоходный налог.

537 Подушный налог (англ.). — *Примеч. пер.*

538 *Poll tax*, введенный в 1988 году (и отмененный в 1991 году), представлял собой местный налог, который взимался в равном размере с каждого взрослого, каким бы доходом или капиталом он ни располагал, в результате чего для самых богатых налог оказывался ниже в пропорции к их доходу или капиталу.

в послевоенный период — безусловно, в значительной мере объясняет взлет очень высоких вознаграждений. В то же время в последние десятилетия рост налоговой конкуренции в условиях свободного обращения капиталов привел к беспрецедентному развитию режимов освобождения от налогов доходов с капитала, которые в наши дни по всему миру в значительной степени не учитываются в прогрессивной шкале подоходного налога. Это касается прежде всего европейского пространства, раздробленного на небольшие государства, которые до сих пор так и не сумели достичь минимальной координации в налоговой сфере. Следствием этого становится бесконечная гонка преследования, целью которой является сокращение налога на прибыль компаний и освобождение процентов, дивидендов и других финансовых доходов от режима всеобщего налогообложения, под который подпадают трудовые доходы.

В итоге в большинстве стран налоговые отчисления сегодня уже стали или постепенно становятся регрессивными на вершине иерархии доходов. Например, подробный расчет, произведенный во Франции в 2010 году на основе учета всех обязательных отчислений и их распределения на индивидуальном уровне в зависимости от доходов и имущества, принадлежащего отдельным лицам, привел к следующим результатам. Общий объем налогообложения (в этом расчете он оценивается в 47% национального дохода) составляет около 40–45% для 50% людей, располагающих самыми низкими доходами, увеличивается до 45–50% для следующих 40% и снижается для 5% самых высоких доходов и особенно для 1% самых богатых, а для 0,1% самых состоятельных лиц он равен всего 35%. Для самых бедных высокий уровень налогообложения объясняется налогами на потребление и социальными взносами (на которые в целом во Франции приходится три четверти отчислений). Небольшая прогрессивность, наблюдаемая по мере того, как мы поднимаемся в рамках средних классов, объясняется ростом значения подоходного налога. Напротив, явная регрессивность, отмечаемая в верхних центилях, обусловлена значением доходов с капитала и тем фактом, что они в значительной степени ускользают от прогрессивной шкалы, а налоги с объема капитала (являющиеся самыми прогрессивными[539]) не могут это компенсировать. Все указывает на то, что такая U-образная кривая обнаружилась бы и в других европейских странах (а возможно, и в Соединенных Штатах) и что на самом деле она носит еще более выраженный характер, чем показывает этот несовершенный расчет[540].

539 См.: *Landais C., Piketty T., Saez E.* Pour une révolution fiscale. Un impôt sur le revenu pour le XXIe siècle. Seuil, 2011. P. 48–53. См. также www.revolution-fiscale.fr.

540 Прежде всего, в этом расчете не учитываются доходы, которые скрыты в офшорах (и которые, как мы видели в двенадцатой главе, весьма значительны), и предполагается, что некоторое количество «налоговых ниш» используется в равной пропорции на всех уровнях доходов и имущества (что, возможно, ведет к переоценке реального уровня налогообложения на вершине иерархии). Нужно подчеркнуть, что французская налоговая система чрезвычайно сложна и отличается множеством режимов освобождения от налогов и наслоением налоговых баз и способов взимания налогов (например, Франция — единственная развитая страна, которая не ввела удержания подоходного налога у источника выплаты, хотя социальные взносы и всеобщий социальный вклад удерживаются у источника

Если регрессивное налогообложение на вершине социальной иерархии сохранится и расширится в будущем, то это, вероятно, будет иметь существенные последствия для динамики имущественного неравенства и будет способствовать возвращению очень сильной концентрации капитала. Кроме того, очевидно, что подобное налоговое обособление самых богатых потенциально крайне вредно с точки зрения приемлемости налоговой системы в целом. Относительный консенсус вокруг налогового и социального государства, который и так оказывается хрупким во времена слабого роста, еще больше уменьшается, особенно среди средних классов, естественно, несогласных платить больше, чем высшие классы. Эта эволюция благоприятствует росту индивидуализма и эгоизма: если система в целом несправедлива, то почему нужно продолжать платить за остальных? Вот почему для современного социального государства жизненно важно, чтобы налоговая система, на которой оно зиждется, сохраняла минимальную прогрессивность или хотя бы не становилась явно регрессивной на вершине.

Кроме того, следует добавить, что представление о прогрессивности налоговой системы с точки зрения иерархии доходов по определению не учитывает ресурсы, которые получены путем наследства[541] и которые, как мы видели, становятся все более значительными. Однако на практике наследство облагается намного меньшими налогами, чем доходы[542]. Как мы видели в третьей части (одиннадцатая глава), это способствует усугублению «дилеммы Растиньяка». Если бы мы ранжировали индивидов по центилям общих ресурсов, полученных в течение жизни (трудовых доходов и капитализированного наследства), что является более удовлетворительным отображением вопроса прогрессивности, то U-образная кривая была бы еще более регрессивной на вершине иерархии, чем в том случае, когда в расчет принимаются исключительно доходы[543].

Наконец, следует подчеркнуть, что торговая глобализация, оказывающая особенно сильное давление на наименее квалифицированных рабочих богатых стран, в принципе, может оправдать усиление прогрессивности налогообложения, а не ее ослабление, что еще больше усложняет общую картину. Конечно, если есть желание сохранять общие обязательные отчисления на уровне половины национального дохода, вклад каждого неизбежно должен быть существенным. Однако вместо того чтобы оставлять прогрессивность налогообложения очень слабой (если исключить верхушку), ее можно было бы представить более выраженной[544]. Это

с момента их введения). Эта сложность усугубляет регрессивность и угрожает внятности всей системы (то же касается и пенсий).

541 Учитываются лишь доходы с наследственного капитала (вместе с другими доходами с капитала), а не наследственный капитал сам по себе.

542 Например, во Франции средний уровень налогообложения наследств и дарений составляет всего 5%: он достигает лишь 20% для верхней центили в иерархии наследства. См. техническое приложение.

543 См. одиннадцатую главу, графики 11.9–11.11, и техническое приложение.

544 Например, вместо перехода от 40–45% для 50% самых бедных к 45–50% для 40% следующих можно было бы ограничить налоги в размере 30–35% для первой группы, увеличив их до 50–55% для второй.

не решило бы всех проблем, но было бы достаточно для того, чтобы значительно улучшить положение наименее квалифицированных работников[545]. А если налогообложение так и не станет более прогрессивным, то не нужно будет удивляться, почему те, кто получают меньше всего выгоды от свободы торговли (а иногда и проигрывают от нее), склонны ставить ее под вопрос. Прогрессивный налог — необходимая мера для того, чтобы каждый мог извлечь выгоду из глобализации, а его все более вопиющее отсутствие может привести к тому, что последняя будет поставлена под вопрос. Мы вернемся к этому в следующей главе.

По всем этим причинам прогрессивный налог является ключевым элементом социального государства: он сыграл ключевую роль в его развитии и в трансформации структуры неравенства в XX веке и представляет собой основной инструмент, который может обеспечить его устойчивость в XXI веке. Однако сегодня он сталкивается с серьезной угрозой как интеллектуального (различные функции прогрессивности налогообложения так и не подверглись серьезному обсуждению), так и политического свойства (налоговая конкуренция позволяет целым категориям доходов ускользать от общепринятых правил).

Прогрессивный налог в XX веке: эфемерное порождение хаоса. Вернемся назад и попытаемся лучше понять, как мы к этому пришли. Прежде всего важно понимать, что прогрессивный налог в XX веке стал результатом войн не в меньшей степени, чем демократии. Прогрессивный налог был введен в условиях хаоса и представлял собой импровизацию, что объясняет, по крайней мере отчасти, почему его различные аспекты не были как следует продуманы и почему сегодня он ставится под сомнение.

Конечно, прогрессивный подоходный налог во многих странах был введен еще до начала Первой мировой войны. За исключением Франции, где закон, принятый 15 июля 1914 года и вводивший всеобщий подоходный налог, был продиктован финансовыми императивами надвигавшегося конфликта (закон торпедировался в сенате в течение нескольких лет, и лишь неизбежность объявления войны сдвинула ситуацию с мертвой точки[546]), его введение обычно осуществлялось «на холодную голову», в рамках нормальной деятельности парламентских институтов, как, например, в 1909 году в Великобритании и в 1913 году в Соединенных Штатах. В Северной Европе, во многих немецких государствах, в Японии прогрессивный подоходный налог был введен еще раньше: в 1870 году в Дании, в 1887 году

545 Учитывая низкую межпоколенческую мобильность, это было бы еще более справедливым (с точки зрения критериев справедливости, изложенных в предыдущей главе). См. техническое приложение.

546 Законом от 15 июля 1914 года вводился всеобщий подоходный налог, который являлся прогрессивным налогом с совокупного дохода и стал предшественником нынешнего подоходного налога. Он был дополнен законом от 31 июля 1917 года, вводившим так называемые шедулярные налоги (которыми по отдельности облагалась различные категории, или шедули, доходов, такие как прибыль компаний или зарплаты) и ставшим предшественником современного налога на компании. Подробный рассказ о бурной истории подоходного налога во Франции с момента реформы 1914–1917 годов см.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX^{e} siècle. P. 233–334.

в Японии, в 1891 году в Пруссии, в 1903 году в Швеции. В 1900–1910-е годы, даже несмотря на то, что подоходный налог еще не был введен во всех развитых странах, сложился международный консенсус вокруг принципа прогрессивности и его всеобщего применения (т. е. ко всем трудовым доходам лиц, работающих по найму и не по найму, и к любым доходам с капитала: арендным платежам, процентам, дивидендам, прибыли, иногда к приросту капитала)[547]. Такая система многим казалась справедливым и эффективным способом распределения налогов. Общий доход измеряет возможности каждого по выплате налогов, а прогрессивность позволяет ограничить неравенство, порождаемое промышленным капитализмом; при этом частная собственность и силы конкуренции остаются неприкосновенными. Множество отчетов и книг, опубликованных в ту эпоху, способствовали популяризации этой идеи и убедили часть политической элиты и либеральных экономистов, даже несмотря на то что многие из них по-прежнему относились крайне враждебно к самому принципу прогрессивности, особенно во Франции[548].

Является ли прогрессивный подоходный налог детищем демократии и всеобщего избирательного права? Все обстоит несколько сложнее. Можно констатировать, что ставки налога, в том числе и для самых астрономических доходов, оставались крайне умеренными вплоть до Первой мировой войны. Так было во всех странах без исключения. Масштаб политических потрясений, вызванных войной, четко прослеживается на графике 14.1, на котором мы отразили эволюцию верхней ставки (т. е. ставки, по которой облагались самые высокие доходы) в Соединенных Штатах, Великобритании, Германии и Франции с 1900 по 2013 год. Видно, что верхняя ставка оставалась незначительной до 1914 года, а с началом конфликта резко взмыла вверх. Эта эволюция весьма показательна для траектории, наблюдавшейся во всех богатых странах[549].

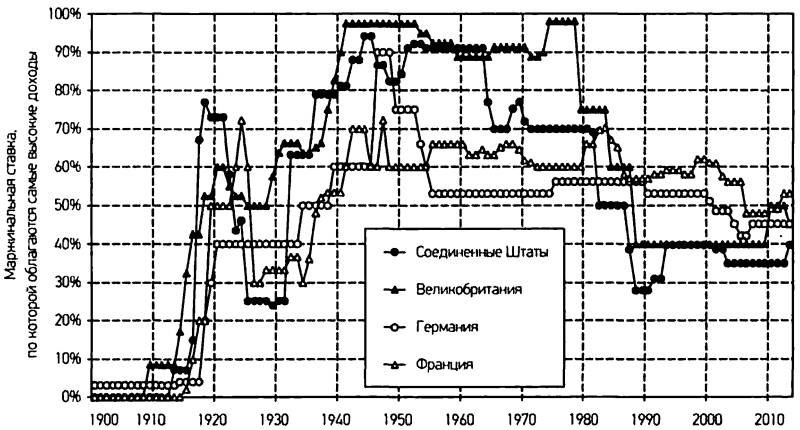
Во Франции самая высокая ставка подоходного налога, введенного в 1914 году, составляла всего 2% и затрагивала лишь ничтожное меньшинство налогоплательщиков. Лишь после войны, в совершенно иных политических и финансовых условиях, верхняя ставка была доведена до «со-

547 Следует подчеркнуть, что прогрессивным налогом облагались прежде всего очень высокие доходы с капитала (которые, как все прекрасно понимали, преобладали в иерархии доходов) и что никому ни в одной стране в голову бы не пришло предоставлять им особое право на освобождение от налогов.

548 Например, многие работы, опубликованные американским экономистом Эдвином Селигманом в 1890–1910 годах и превозносившие достоинства прогрессивного подоходного налога, переводились на все языки и вызывали оживленные споры. Об этой эпохе и этих дебатах см.: *Rosanvallon P.* La Société des égaux... P. 227–233. См. также: *Delalande N.* Les Batailles de l'impôt. Consentement et résistances de 1789 à nos jours. Seuil, 2011.

549 Верхняя ставка, как правило, представляет собой «маржинальную» ставку в том смысле, что она применяется лишь по отношению к «марже», т. е. к той доле верхних доходов, которая превышает определенный порог. Верхняя ставка, как правило, затрагивает менее 1% населения (иногда менее 0,1%), и для формирования более полного представления о прогрессивности предпочтительнее исследовать реальную ставку, по которой уплачивают налог различные центили (и которая может быть заметно ниже). Тем не менее эволюция верхней ставки не становится от этого менее интересной, и речь по определению идет о верхнем пределе реальной ставки, по которой облагаются налогом самые богатые.

График 14.1
Верхняя ставка подоходного налога в 1900–2013 годах



Примечание. Верхняя маржинальная ставка подоходного налога (по которой облагаются самые высокие доходы) в Соединенных Штатах уменьшилась с 70% в 1980 году до 28% в 1988 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

временного уровня»: до 50% в 1920 году, затем до 60% в 1924 году и даже до 72% в 1925 году. Особенно поражает тот факт, что решающий закон от 25 июля 1920 года, который поднял верхнюю ставку до 50% и который действительно можно считать вторым рождением подоходного налога, был принят «Небесно-голубой палатой» (одним из самых правых созывов парламента за всю историю Республики) и большинством под названием Национальный блок, в значительной части состоявшим из парламентских групп, до Первой мировой войны наиболее ожесточенно сопротивлявшихся введению ставки подоходного налога выше 2%. Этот полный разворот депутатов, находившихся в правой части политического поля, разумеется, объясняется отчаянным финансовым положением страны после войны. За время конфликта государство накопило значительные долги, и, за рамками ритуальных речей на тему «Немец за все заплатит», все прекрасно понимали необходимость поиска новых финансовых ресурсов. В условиях, когда лишения и использование печатного станка довели инфляцию до невиданных до войны показателей, покупательная способность зарплат рабочих так и не вернулась к уровню 1914 года, а волны забастовок грозили парализовать страну в мае-июне 1919 года и затем вновь весной 1920 года, казалось, что политическая окраска имеет мало значения. Необходимо было найти новые налоговые ресурсы, и было трудно представить, что владельцы высоких доходов могли остаться нетронутыми. Именно в этом хаотическом и взрывоопасном политическом контексте, на который также оказывала влияние большевистская революция 1917 года, и появился прогрессивный налог в своей современной форме[550].

550 В ставках, указанных на графике 14.1, не учитывается введенное законом 1920 года увеличение налога на 25% для холостых и бездетных налогоплательщиков, а также для женатых налогоплательщиков, «у которых по истечении двух лет брака не родилось

Пример Германии особенно интересен, поскольку прогрессивный подоходный налог был введен за 20 с лишним лет до начала войны. Однако в мирный период ставки налогообложения значительно не поднимались. В Пруссии верхняя ставка оставалась неизменной на уровне 3% с 1891 по 1914 год, затем была увеличена до 4% в 1915–1918 годах и резко поднята до 40% в 1919–1920 годах в совершенно иных политических условиях. В Соединенных Штатах, которые с интеллектуальной и политической точки зрения были самой подготовленной страной к введению очень прогрессивного налогообложения и которые оказались во главе этого движения в межвоенный период, верхняя ставка была резко поднята до 67%, а затем до 77% лишь в 1918–1919 годах. В Великобритании ставка, по которой облагались самые высокие доходы, была установлена на уровне 8% в 1909 году, что было довольно много для той эпохи, и была резко поднята до 40% лишь в конце войны.

Конечно, невозможно сказать, что бы произошло, если бы не случилось потрясений 1914–1918 годов. Без сомнения, начало процессу было положено еще до них. Однако представляется очевидным, что движение к прогрессивному налогообложению было бы намного более медленным и, возможно, никогда не достигло бы такого уровня. Ставки, которые до 1914 года никогда не достигали 10% (а обычно не достигали и 5%), в том числе и для самых высоких доходов, на самом деле не очень отличались от ставок, применявшихся в XVIII–XIX веках. Следует напомнить о том, что хотя всеобщий прогрессивный подоходный налог был творением конца XIX — начала XX века, существовали и намного более ранние формы обложения доходов, правила применения которых в основном различались в зависимости от дохода и ставка которых была зачастую пропорциональной или почти пропорциональной (например, фиксированная ставка выше необлагаемого минимума). В большинстве случаев ставка равнялась 5–10% (максимум). Например, так было в шедулярной системе налогообложения, в рамках которой каждая категория, или шедула, доходов облагалась отдельной ставкой (земельная рента, проценты, прибыль, зарплата и т. д.) и которая была введена в Великобритании в 1842 году и оставалась британской формой подоходного налога до введения в 1909 году *super-tax* (прогрессивного налога на совокупный доход[551]).

детей» (при его учете верхняя ставка составила бы 62% в 1920 году и 90% в 1925 году). Эта интересная мера, свидетельствующая о сильной травме, которой стала для французского общества проблема низкой рождаемости, а также о безграничной фантазии, с которой законодатели выражали страхи и надежды страны, в период с 1939 по 1944 год превратилась в «сбор семейной компенсации» и была продлена в 1945–1951 годах в рамках системы семейного коэффициента (женатые бездетные пары, обычно имевшие два пункта, получали лишь 1,5, если у них не рождалось детей «по истечении трех лет брака»; отметим, что Конституционное собрание 1945 года продлило на один год отсрочку, введенную в 1920 году Национальным блоком). См.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX[e] siècle. P. 233–334.

551 Прогрессивный налог на совокупный доход также применялся в течение недолгого времени в Великобритании в эпоху наполеоновских войн и в Соединенных Штатах в ходе Гражданской войны, однако в обоих случаях он был отменен вскоре после окончания конфликта.

Во Франции при Старом режиме также существовали различные формы прямых подоходных налогов, такие как талья, двадцатина и десятина. Как следует из названий, их ставка составляла 5 или 10%, налоговая база была довольно неполной, и в ней иногда имелись многочисленные исключения. Проект королевской десятины, предложенный Вобаном в 1707 году и предполагавший обложение всех доходов королевства (в том числе земельной ренты аристократов и Церкви) налогом по ставке 10%, так и не был полностью осуществлен, что не помешало внести некоторые усовершенствования в налоговую систему в течение XVIII века[552]. Не желая принимать инквизиторские методы, ассоциировавшиеся с монархией, и стремясь избавить быстро растущую промышленную буржуазию от слишком высоких налогов, революционные законодатели сделали выбор в пользу «индексной» налоговой системы, в рамках которой налог рассчитывался на основе индексов, измерявших финансовые возможности налогоплательщика, а не на основе самого дохода, который не нужно было декларировать. Например, налог на двери и окна рассчитывался в зависимости от количества дверей и окон в основном жилище налогоплательщика, являвшимся главным показателем благосостояния и обладавшим тем достоинством, что оно позволяло налоговым службам определять соответствующий налог, не проникая внутрь дома налогоплательщика и не заглядывая в его счетные книги. Земельный налог — самый важный налог новой системы, созданной в 1792 году, — рассчитывался в зависимости от налогооблагаемой стоимости найма всех земельных владений, принадлежавших налогоплательщику[553]. Величина налога фиксировалась на основе оценки средней налогооблагаемой стоимости, которая устанавливалась в ходе ревизий, проводившихся налоговой администрацией каждые 10 лет для инвентаризации всех владений данной территории, в результате чего налогоплательщику не нужно было декларировать доход, который он действительно получал каждый год. При слабой инфляции это имело мало значения. На практике земельный налог походил на пропорциональный налог с земельной ренты и не сильно отличался от британского шедулярного налога (реальная ставка менялась в зависимости от периода и от департамента, но никогда не превышала 10%).

Чтобы завершить построение этой системы, в 1872 году только что родившаяся Третья республика решила ввести налог на доход с ценных бумаг. Это был пропорциональный налог, которым облагались проценты, дивиденды и другие финансовые доходы, быстро росшие во Франции в те годы и практически освобожденные от налогов, хотя британская шедулярная система их охватывала. Однако и в этом случае ставка была установлена на очень низком уровне (3% с 1872 по 1890 год, 4% с 1890 по 1914 год),

552 См.: *Touzery M.* L'Invention de l'impôt sur le revenu. La taille tarifée 1715–1789. Comité pour l'histoire économique et financière, 1994.

553 Налогообложение торговых активов и профессиональной собственности принимало форму оплаты патентов. О системе «четырех старух» (четырех прямых налогов, которые наряду с пошлиной на наследство служили основой налоговой системы, созданной в 1791–1792 годах) см.: *Piketty T.* Les Hauts Revenus en France au XX[e] siècle. P. 234–239.

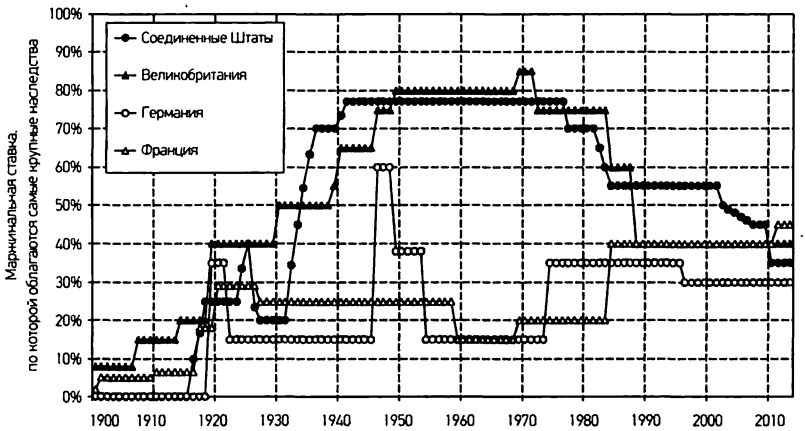
по крайней мере по сравнению со ставками, введенными в начале 1920-х годов. Вплоть до Первой мировой войны во всех развитых странах считалось, что «разумный» уровень налогообложения никогда не должен превышать 10%, какими бы высокими ни были доходы.

Вопрос прогрессивного налога при Третьей республике. Интересно отметить, что это касается и прогрессивного налога на наследство, который, после подоходного налога, представляет собой второе важное налоговое новшество начала XX века и ставки которого также оставались относительно умеренными до 1914 года (см. график 14.2). Пример Франции в эпоху Третьей республики и здесь показателен: страна, которая, казалось бы, страстно привержена идее равенства и где всеобщее избирательное право для мужчин было восстановлено в 1871 году, тем не менее упорно в течение полувека отказывалась перейти к прогрессивному налогообложению; такое отношение изменила лишь Первая мировая война. Конечно, налог на наследство, введенный Французской революцией и бывший строго пропорциональным с 1791 по 1901 год, стал прогрессивным согласно закону от 25 февраля 1901 года. Однако в действительности это мало что изменило: самая высокая ставка составляла 5% с 1902 по 1910 год, затем 6,5% с 1911 по 1914 год и ежегодно применялась лишь к нескольким десяткам состояний. Такое налоговое изъятие казалось запредельным тогдашним состоятельным налогоплательщикам, которые часто считали, что «сын, наследующий отцу», на самом деле лишь исполняет «священный долг» сохранения семейного достояния и не должен облагаться никакими налогами[554]. Однако в действительности это не мешало передавать самые крупные состояния почти целиком от одного поколения другому. Средняя реальная ставка на уровне верхней центили в иерархии наследства не превышала 3% после реформы 1901 года (при пропорциональном режиме, действовавшем в XIX веке, она равнялась 1%). Если анализировать эту ситуацию с высоты сегодняшнего дня, очевидно, что такая реформа не могла повлиять на процесс накопления и на сверхконцентрацию имущества, происходившую в то время, что бы об этом ни думали современники.

В целом поразительно, насколько часто и с известной долей неискренности противники прогрессивного налогообложения, заметно преобладавшие среди французской политической и финансовой элиты Прекрасной эпохи, прибегали к аргументу о естественной эгалитарности Франции, которой был совершенно не нужен прогрессивный налог. Особенно показателен пример Поля Леруа-Болье, одного из самых влиятельных экономистов того времени, автора знаменитого «Исследования о распределении богатств

554 Одна из многочисленных парламентских комиссий XIX века, которая высказалась против прогрессивного налога на наследство, так сформулировала свою точку зрения: «Когда сын наследует отцу, то происходит не просто передача собственности; это лишь продолжение ее использования, как говорили авторы Гражданского кодекса. Если бы эта доктрина была расширена в абсолютном смысле, она бы исключала любой налог на наследство по прямой линии; по меньшей мере она требует крайней умеренности в установлении сборов». Ibid. P. 245.

График 14.2
Верхняя ставка налога на наследство в 1900–2013 годах



Примечание. Верхняя маржинальная ставка налога на наследство (по которой облагаются самые крупные наследства) в Соединенных Штатах уменьшилась с 70% в 1980 году до 35% в 1988 году.
Источники: piketty.pse.ens.fr/capital21c.

и о тенденции к уменьшению неравенства условий», которое постоянно переиздавалось вплоть до начала 1910-х годов[555]. На самом деле Леруа-Болье не располагал никакими данными и источниками, которые свидетельствовали бы о «тенденции к уменьшению неравенства условий». Ему это было неважно: он принялся выдумывать сомнительные и малоубедительные доводы на основе совершенно неподходящих данных, стремясь любой ценой доказать, что неравенство в доходах сокращалось[556]. Иногда кажется, что он сам отдавал себе отчет в том, что его доводы не годятся: в этом случае он указывал, что такая эволюция не заставит себя ждать и что в любом случае нельзя вмешиваться никоим образом в чудесный процесс торговой и финансовой глобализации, который позволяет французскому вкладчику инвестировать и в Панамский, и в Суэцкий каналы, и в царскую Россию. Леруа-Болье был явно в восторге от глобализации своего времени, и его ужасала мысль о том, что брутальная революция может все поставить под сомнение[557]. Такой восторг, в принципе, не предосудителен, при условии,

555 Профессор Свободной школы политических наук, а затем Коллеж де Франс с 1880 по 1916 год, восторженный глашатай колониализма среди либеральных экономистов своего времени, Леруа-Болье также был директором «Французского экономиста» — влиятельного журнала, сравнимого с «The Economist» в наши дни, особенно в том, что касается его способности безгранично и зачастую бездумно защищать интересы власть имущих.

556 Например, он с удовлетворением отмечает, что во Франции число бедняков, получавших пособие, выросло всего на 40% с 1837 по 1860 год, тогда как число благотворительных бюро почти удвоилось. Помимо того, что нужно быть большим оптимистом для того, чтобы на основании этих цифр делать вывод о том, что реальное количество бедняков уменьшилось (что Леруа-Болье делает не колеблясь), вероятное снижение общего количества бедняков в условиях экономического роста ничего не может нам поведать об эволюции неравенства в доходах. Ibid. P. 522–531.

557 Иногда возникает впечатление, что именно он стал автором рекламной компании, которой HSBC завешивает стены аэропортов на протяжении нескольких лет: «Мы видим мир возможностей. А вы?».

что он не мешает спокойному анализу проблем своего времени. Ключевой проблемой для Франции в 1900–1910-е годы была не неизбежная большевистская революция (не больше, чем сегодня), а, скорее, введение прогрессивных налогов. Леруа-Болье и его коллеги, относившиеся к «правому центру» (по контрасту с правыми, придерживавшимися монархических идей), считали, что им следовало противодействовать любой ценой, и выдвигали несокрушимый довод: Франция — эгалитарная страна благодаря Французской революции, которая перераспределила небольшое количество земель и установила равенство перед лицом Гражданского кодекса, равенство в праве на собственность и в праве свободно заключать договоры. Поэтому Франции не нужны грабительские прогрессивные налоги. Конечно, добавляли они, такие налоги были бы полезны в классовых, аристократических обществах, таких как соседняя Великобритания, но не у нас[558].

В данном случае Леруа-Болье было бы достаточно ознакомиться с новой обработкой данных по наследству, изданной налоговыми властями вскоре после реформы 1901 года, для того, чтобы обнаружить, что в Прекрасную эпоху имущественная концентрация в республиканской Франции была почти столь же высокой, как и в монархической Великобритании. К тому же во время парламентских дебатов 1907–1908 годов сторонники подоходного налога часто ссылались на эту статистику[559]. Это интересный пример, который показывает, что налог, пусть даже взимаемый по низкой ставке, может быть источником знаний и демократической прозрачности.

В других странах также обнаруживается, что Первая мировая война стала неким переломом в истории налога на наследство. В Германии вопрос введения минимального налога на передачу самых крупных состояний широко обсуждался в парламенте в конце XIX — начале XX века. Представители социал-демократической партии, начиная с Августа Бебеля и Эдуарда Бернштейна, подчеркивали, что налог на наследство позволил бы снизить тяжелые косвенные налоги, выплачиваемые рабочими и другими наемными работниками, благодаря чему у последних появилось бы больше средств и они смогли бы улучшить свое существование. Однако дебаты в рейхстаге провалились: реформы 1906 и 1909 годов привели к введению небольшого налога на наследство, однако передача имущества по прямой линии и между супругами (т. е. подавляющее большинство случаев) осталась свободной от налогообложения вне зависимости от его размеров. Лишь в 1919 году немецкий налог на наследство был распространен на передачу имущества между членами семьи, а его ставка была сразу поднята

558 Классический аргумент того времени заключался в том, что «инквизиторский» подход декларации о доходах подходит лишь «авторитарным» странам вроде Германии, но был бы немедленно отвергнут таким «свободолюбивым народом», как народ Франции. Ibid. P. 481.

559 Так, Жозеф Кайо, тогдашний министр финансов, говорил: «Нас заставили поверить и говорить, что Франция — это страна небольших состояний, до бесконечности раздробленного и рассеянного капитала. Статистика, которую обеспечивает новый режим налогообложения наследства, избавила нас от этих иллюзий. <...> Господа, я не могу скрыть, что эти цифры изменили во мне некоторые из этих предубеждений. Факт заключается в том, что очень небольшое число людей владеет большей частью богатства страны». См.: *Caillaux J.* L'Impôt sur le revenu. Berger, 1910. P. 530–532.

с 0 до 35% для самых крупных наследств[560]. Решающую роль здесь сыграли война и последовавшие за ней политические потрясения: без них трудно представить, как и почему удалось бы преодолеть сопротивление этим переменам, проявившееся в 1906–1909 годах[561].

Тем не менее на графике 14.2 можно отметить небольшой скачок вверх в Великобритании в Прекрасную эпоху, более заметный для налога на наследство, чем для подоходного налога. Великобритания, где с момента проведения реформы 1896 года уже применялась более высокая ставка в 8% для самых крупных наследств, перешла к 15%, что уже было существенным показателем. В Соединенных Штатах федеральный налог на наследства и дарения был введен лишь в 1916 году, однако его ставка очень быстро превзошла ставки, применявшиеся во Франции и в Германии.

Конфискационный налог на чрезмерные доходы — американское изобретение. В целом, если исследовать историю прогрессивного налогообложения в течение минувшего столетия, поражает, что конфискационный налог на доходы и имущество, считавшиеся чрезмерными, был изобретен в англосаксонских странах и прежде всего в Соединенных Штатах. Анализ графиков 14.1–14.2 особенно четко это показывает. Это настолько противоречит представлениям о Соединенных Штатах и Великобритании, которые сформировались с 1970–1980-х годов как в самих этих странах, так и за их пределами, что будет полезным остановиться на этом аспекте.

В межвоенный период все развитые страны экспериментировали с очень высокими ставками налога, зачастую непоследовательно. Однако именно Соединенные Штаты стали первой страной, которая ввела ставки выше 70% как для доходов (в 1919–1922 годах), так и для наследств (в 1937–1939 годах). Когда часть доходов или наследств облагается по ставке 70–80%, очевидно, что главная цель заключается не в увеличении налоговых поступлений (эта часть никогда не будет приносить больших средств). В конечном итоге речь идет о том, чтобы покончить с доходами и состояниями, которые законодатели считают чрезмерными с социальной точки зрения и бесполезными с точки зрения экономической, или по меньшей мере сделать чрезвычайно дорогостоящим их поддержание на таком уровне и отбить желание их увековечивать. В то же время речь не идет о полном запрете или об экспроприации. Прогрессивный налог всегда является относительно либеральным способом снижения неравенства в том смысле, что эта мера уважает принципы свободной конкуренции и частой собственности, при этом меняя стимулы для частных

560 Об этих дебатах см.: *Beckert J.* Inherited Wealth... P. 220–235. Ставки, которые мы указали на графике 14.2, касаются передачи по прямой линии (от родителей к детям). Ставки, по которым облагались другие формы передачи, всегда были выше и во Франции, и в Германии. В Соединенных Штатах и в Великобритании ставки, как правило, не зависят от личности наследника.

561 О роли войны в изменении отношения к налогу на наследство см. также: *Scheve K., Stasavadge D.* Democracy, war, and wealth: evidence of two centuries of inheritance taxation // American Political Science Review. 2012.

лиц — в радикальном, но предсказуемом и логичном ключе, следуя заранее установленным и демократически обсужденным правилам в рамках правового государства. Прогрессивный налог в некотором отношении представляет собой идеальный компромисс между социальной справедливостью и индивидуальной свободой. Поэтому не случайно, что англосаксонские страны, которые в определенной мере были больше всех привержены индивидуальным свободам на протяжении своей истории, также зашли дальше всех в области прогрессивного налогообложения в течение XX века. Кроме того, стоит подчеркнуть, что страны континентальной Европы, прежде всего Франция и Германия, после войны пошли по другому пути, национализировав предприятия и установив зарплаты их руководителей, — подобные меры, которые также могут проводиться с соблюдением права, в определенной степени избавили эти страны от необходимости заходить так далеко в налоговой сфере[562].

К этому общему объяснению следует добавить более специфические факторы. В конце XIX — начале XX века, в течение так называемой «позолоченной эпохи», многие наблюдатели в Соединенных Штатах выражали беспокойство относительно того, что страна становилась все более неэгалитарной и удалялась от своего исходного первопроходческого идеала. В третьей части (глава десятая) мы уже упоминали книгу, которую Уилффорд Кинг в 1915 году посвятил проблеме распределения богатств в Соединенных Штатах и в которой он высказывал тревогу по поводу сближения с европейскими обществами, считавшимися тогда чрезвычайно неэгалитарными[563]. В 1919 году президент Американской экономической ассоциации (American Economic Association) Ирвинг Фишер пошел еще дальше. Он решил посвятить свое *Presidential address*[564] вопросу неравенства и без обиняков объяснил своим коллегам, что растущая концентрация состояний является главной экономической проблемой Америки. Фишера обескуражили расчеты, проведенные Кингом. В том, что «2% населения владеет более чем 50% имущества», а «две трети населения не владеют практически ничем», он усматривал «недемократическое распределение богатства» («*an undemocratic distribution of wealth*»), которое угрожает самим основам американского общества. Вместо того чтобы произвольно сокращать долю прибыли или доходность капитала, чего, по мнению Фишера, следует избегать, самым подходящим способом ему представлялось введение высоких налогов для крупнейших наследств (он упоминает обложение в размере двух третей от наследства и даже всего наследства целиком, если

562 Если обратиться к крайнему примеру, то Советскому Союзу не нужно было вводить конфискационный налог на чрезмерные доходы или состояния, поскольку в рамках его экономической системы распределение первичных доходов контролировалось напрямую, а частная собственность находилась почти под полным запретом (все это, стоит добавить, с гораздо меньшим уважением к праву). Советский Союз иногда применял подоходный налог, однако он имел второстепенное значение, а его верхние ставки были очень умеренными. То же относится и к Китаю. Мы вернемся к этому аспекту в следующей главе.

563 Нравится это Леруа-Болье или нет, Франция оказалась в одном мешке с Великобританией или Пруссией, что, в сущности, было вполне оправдано.

564 Президентское послание (англ.). — *Примеч. пер.*

оно существует на протяжении трех поколений[565]). Поразительно видеть, что неравенство беспокоило Фишера намного больше, чем Леруа-Болье, хотя он жил в намного менее неэгалитарном обществе. Прогрессивность налогообложения в Соединенных Штатах, безусловно, отчасти объяснялась страхом походить на старую Европу.

Также следует учесть чрезвычайную мощь кризиса 1930-х годов в Соединенных Штатах, за которым очень скоро последовали обвинения в адрес экономических и финансовых элит, которые, как становилось все очевиднее общественному мнению, обогатившись, привели страну к катастрофе (напомним, что доля высоких доходов в национальном доходе США достигла пика в конце 1920-х годов, прежде всего в результате невероятного прироста капитала на бирже). В этих условиях в начале 1933 года к власти пришел Рузвельт; к этому времени кризис длился уже более трех лет, а четверть населения страны была без работы. Он решил немедленно сильно поднять верхнюю ставку подоходного налога, которая была снижена до 25% в конце 1920-х годов и оставалась такой в катастрофические годы президентства Гувера: в 1933 году она была поднята до 63%, а в 1937 году — до 79%, побив тем самым рекорд 1919 года. В 1942 году Закон о налоге победы увеличил верхнюю ставку до 88%, а в 1944 году этот уровень был повышен до 94% посредством различных дополнений. Затем верхняя ставка оставалась стабильной на уровне примерно 90% до середины 1960-х годов и 70% до начала 1980-х годов. В целом на протяжении периода с 1932 по 1980 год, т. е. в течение почти полувека, верхняя ставка федерального подоходного налога в Соединенных Штатах в среднем составляла 81%[566].

Важно подчеркнуть, что ни одна страна континентальной Европы никогда не вводила таких ставок (или вводила в чрезвычайных условиях, максимум на несколько лет, но никак не на полстолетия). Так, во Франции и в Германии с 1940-х до 1980-х годов применялись верхние ставки, составлявшие от 50 до 70%, но никогда не поднимавшиеся до 80–90%. Единственным исключением был период с 1947 по 1949 год в Германии, когда верхняя ставка достигала 90%. Однако в это время налоговая шкала устанавливалась союзными оккупационными властями (а в действительности американскими властями). Когда Германия вновь обрела финансовый суверенитет в 1950 году, она очень быстро решила вернуться к ставкам,

565 См.: *Fisher I.* Economists in public service // American Economic Review. 1919. Фишер отталкивался в первую очередь от предложений итальянского экономиста Риньяно. См.: *Erreygers G., Di Bartolomeo G.* The debates on Eugenio Rignano's inheritance tax proposals // History of Political Economy. 2007. Мысль о меньших налогах на имущество, накопленное предыдущим поколением, по сравнению с более старым имуществом, являющимся плодом нескольких поколений, теоретически очень интересна (ощущение двойного налогообложения часто оказывается намного сильнее в первом случае, чем во втором, даже несмотря на то, что речь идет о поколениях, а значит, о разных индивидах). Тем не менее эту меру трудно формализовать и осуществить (траектории имущества зачастую очень запутанны), чем и обусловлен тот факт, что она никогда не применялась.

566 К этому следует добавить подоходный налог, взимавшийся на уровне штатов (его ставка обычно составляла от 5 до 10%).

которые больше подходили ей по стилю, и верхняя ставка за несколько лет снизилась до 50% (см. график 14.1). Тот же феномен наблюдался в Японии[567].

Англосаксонский тропизм по отношению к прогрессивному налогообложению в еще более крайней форме проявился в прогрессивном налоге на наследство. Если в Соединенных Штатах его верхняя ставка составляла от 70 до 80% с 1930-х до 1980-х годов, то во Франции и Германии она никогда не превышала 30–40%, за исключением Германии в 1946–1949 годах (см. график 14.2)[568].

Единственной страной, достигшей американских высот — а в некоторые моменты и превзошедшей их в отношении как подоходного налога, так и налога на наследство, — является Великобритания. Ставка, применявшаяся к самым высоким британским доходам, достигала 98% в течение 1940-х годов, а затем вновь в течение 1970-х годов, что на сегодняшний день является абсолютным историческим рекордом[569]. Следует отметить, что в течение этого периода в обеих странах часто проводилось различие между «заработанным доходом» (*earned income*), т. е. трудовым доходом (зарплатой или доходом от труда не по найму), и «незаработанным доходом» (*unearned income*), т. е. доходом с капитала (арендные платежи, проценты, дивиденды и т. д.). Верхняя ставка, указанная на графике 14.1 для Соединенных Штатов и Великобритании, касается «незаработанного дохода»; иногда верхняя ставка, по которой облагался «заработанный доход», была несколько ниже, особенно в 1970-е годы[570]. Это различие интересно, поскольку оно выражает налоговым языком степень подозрения к очень высоким доходам: все слишком высокие доходы подозрительны, однако подозрительнее всех доходы, которые не были заработаны. Контраст с нынешним контекстом, в котором, напротив, доходы с капитала пользуются более благоприятным режимом во многих странах, прежде всего европейских, поражает. Стоит отметить, что порог применения этих верхних ставок с течением времени варьировался, но всегда был очень высоким: выраженный в категориях среднего дохода 2000–2010 годов, он чаще всего составляет от 0,5 до одного

567 Верхняя ставка японского подоходного налога ненадолго была поднята до 85% в 1947–1949 годах, когда ее устанавливала американская оккупационная администрация, и упала до 55% в 1950 году, как только страна вновь обрела налоговый суверенитет. См. техническое приложение.

568 Речь идет о ставках, по которым облагалось наследство по прямой линии. Ставки, применявшиеся по отношению к родным и двоюродным братьям и сестрам и другим родственникам (не родителям), во Франции и Германии иногда достигали более высокого уровня (например, до 60% во Франции для родственников, не являвшихся родителями), но никогда не доходили до 70–80%, как это было для детей в Соединенных Штатах и в Великобритании.

569 Рекордная ставка в 98% применялась в Великобритании с 1941 по 1952 год и затем с 1974 по 1978 год. В ходе президентской кампании 1972 года в Соединенных Штатах кандидат от демократов Джордж Макговерн даже говорил о верхней ставке в 100% для самых крупных наследств (тогда ставка составляла 77%) в рамках его плана по введению обязательного минимального дохода. Безоговорочное поражение Макговерна в борьбе с Никсоном стало началом конца американского перераспределительного энтузиазма. См.: *Beckert J.* Inherited Wealth... P. 196.

570 Например, когда с 1974 по 1978 год верхняя ставка на доходы с капитала в Великобритании составляла 98%, она равнялась 83% на трудовые доходы. См. график S14.1 (доступен онлайн).

миллиона евро; в рамках современной иерархии эти ставки затрагивали бы менее 1% населения (обычно от 0,1 до 0,5% населения).

Более высокое обложение «незаработанных доходов» также сочетается с одновременным использованием очень прогрессивного налога на наследство. Если обратиться к более длительной перспективе, пример Великобритании особенно интересен. Речь идет о стране, где имущественная концентрация была самой высокой в XIX веке и в Прекрасную эпоху. Потрясения, пережитые крупными состояниями в ходе войн XX века (разрушения, экспроприация), были не столь тяжелыми, как на континенте, однако страна решила подвергнуть их налоговому потрясению, более мирному, но тем не менее значительному: верхняя ставка в период с 1940 по 1980 год достигала или превышала 70–80%. Великобритания, разумеется, была страной, где в течение XX века, особенно в межвоенный период, предпринимались наиболее интенсивные попытки осмыслить вопросы налогообложения наследства и учета данных о наследстве[571]. В ноябре 1938 года в предисловии к переизданию своей классической книги 1929 года о наследстве Джошуа Веджвуд утверждал, как и его соотечественник Бертран Рассел, что «плутодемократии» и их наследственные элиты оказались не готовы к появлению фашизма. Он был уверен в том, что «политические демократии, которые не демократизируют свою экономическую систему, внутренне нестабильны». Очень прогрессивный налог на наследства он считал ключевым инструментом, обеспечивающим такую демократизацию для нового мира, на рождение которого он уповал[572].

Взрывной рост зарплат топ-менеджеров: роль налогообложения. После периода страстной тяги к равенству, продолжавшегося с 1930-х до 1970-х годов, Соединенные Штаты и Великобритания в последующие десятилетия с неменьшим энтузиазмом двинулись в противоположном направлении. Так, верхняя ставка подоходного налога, которая в течение долгого времени была заметно выше, чем во Франции и в Германии, в 1980-е годы стала заметно ниже. Проще говоря, немецкие и французские ставки оставались стабильными на уровне 50–60% с 1930-х по 2010-е годы (и немного снизились в конце этого периода), тогда как американские

571 Над этими вопросами в XIX веке уже размышлял Джон Стюарт Милль. Более активно они стали обсуждаться в межвоенный период на фоне все большего усложнения методов статистики по наследству. В послевоенный период им были посвящены указанные выше работы Джеймса Мида и Энтони Аткинсона. Следует также упомянуть, что интересное предложение Николаса Калдора о прогрессивном налоге на потребление (на самом деле на роскошный образ жизни) было прямо продиктовано желанием повысить обложение праздных наследников, которых Калдор подозревал в том, что они порой уклонялись от уплаты прогрессивных налогов на наследство и на доходы (прежде всего посредством траст-фондов), в отличие от университетских профессоров (таких, как он сам), сполна плативших подоходный налог. См.: *Kaldor N.* An Expenditure Tax. Allen & Unwin, 1955.

572 См.: *Wedgwood J.* The Economics of Inheritance. Pelican Books, 1929 (переиздана в 1939). Веджвуд скрупулезно разбирает различные имеющиеся эффекты, например когда измеряет скромный объем благотворительных пожертвований и приходит к выводу, что только налог может привести к желанному равенству, или же когда он констатирует, что около 1910 года концентрация наследства во Франции была почти такой же высокой, как и в Великобритании, что подталкивает его к заключению, что эгалитарное распределение на французский манер хотя и желательно, но недостаточно для достижения социального равенства.

и британские ставки сократились с 80–90% в 1930–1980-е годы до 30–40% в 1980–2010-е годы (нижняя точка была достигнута в 1986 году, когда в ходе рейгановской налоговой реформы ставка была снижена до 28%; см. график 14.1)[573]. Англосаксонские страны играли в волчка со своими богачами начиная с 1930-х годов. По сравнению с ними страны континентальной Европы (Германия и Франция представляют собой относительно репрезентативный пример) и Япония придерживались намного более стабильного подхода к высоким доходам. В первой части книги мы уже отмечали, что этот масштабный поворот мог быть обусловлен, по крайней мере отчасти, охватившим Соединенные Штаты и Великобританию в 1970-е годы ощущением, что их догоняют, — оно дало толчок тэтчеровско-рейгановской волне. Конечно, наверстывание в 1950–1980-е годы в основном было автоматическим следствием потрясений, которые претерпели страны континентальной Европы и Япония в 1914–1945 годах. Тем не менее воспринималось оно очень болезненно: иерархия состояний стала вопросом чести и нравственности, а не только денег как на уровне стран, так и на уровне отдельных людей. Вопрос, который сейчас нас интересует, заключается в том, чтобы понять последствия этого масштабного поворота.

Если мы исследуем все развитые страны в совокупности, то обнаружим, что снижение верхней маржинальной ставки подоходного налога, происходившее с 1970-х до 2000–2010-х годов, тесно связано с повышением доли верхней центили в национальном доходе в течение того же периода. Корреляция между двумя этими феноменами почти полная: в тех странах, которые больше всего снизили верхнюю ставку, самые высокие доходы — прежде всего вознаграждения руководителей крупных компаний — выросли в наибольшей степени; напротив, в странах, где верхняя ставка снизилась немного, высокие доходы увеличились гораздо меньше[574]. Если верить классическим экономическим моделям, основанным на теории предельной производительности и предложения труда, объяснение могло бы заключаться в том, что снижение верхней ставки стало мощным стимулом для предложения труда и производительности руководителей в этих странах, а их предельная производительность (а значит, и их зарплаты) стала намного выше, чем в других странах. Однако такое объяснение звучит не очень правдоподобно. Как мы отмечали во второй части книги (девятая глава), теория предельной производительности — это модель, которая сталкивается с серьезными концептуальными и эмпирическими трудностями — и немного грешит наивностью, — когда речь идет об объяснении формирования вознаграждений на вершине иерархии зарплат.

573 На графике 14.1 для Франции мы включили всеобщий социальный взнос (составляющий на сегодняшний день 8%) в подоходный налог (достигающий 45% в 2013 году), в результате чего верхняя ставка равняется 53%. Полные данные см. в техническом приложении.

574 Это относится не только к США и Великобритании (в первой группе), Германии, Франции и Японии (во второй), но и ко всем 18 странам, которые входят в ОЭСР и данные WTID по которым позволяют исследовать этот вопрос. См.: *Piketty T., Saez E., Stantcheva S.* Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities // American Economic Journal: Economic Policy. 2013 (рис. 3). См. также техническое приложение.

Более реалистичное объяснение заключается в том, что снижение верхней ставки, которое было особенно значительным в Соединенных Штатах и в Великобритании, полностью изменило методы формирования зарплат руководителей и переговоров по ним. Руководителю всегда трудно убедить различные заинтересованные стороны в компании (непосредственных подчиненных, других сотрудников, занимающих более низкие места в иерархии, акционеров, членов комитета по вознаграждениям) в том, что существенное увеличение вознаграждения — например, на один миллион долларов — действительно обоснованно. В 1950–1960-е годы руководитель в Соединенных Штатах или в Великобритании был слабо заинтересован в том, чтобы бороться за такое увеличение, а различные заинтересованные стороны были меньше готовы с ним соглашаться, поскольку в любом случае 80–90% увеличения прямиком отправлялось в государственную казну. Начиная с 1980-х годов ситуация полностью изменилась, и все указывает на то, что руководители стали предпринимать серьезные усилия для того, чтобы убедить всех в необходимости не менее серьезного увеличения своей зарплаты, — что не всегда так уж сложно, учитывая объективные трудности, связанные с определением индивидуального вклада руководителя компании в производство компании, и довольно кумовские методы, которые царят в комитетах по вознаграждениям.

Такое объяснение к тому же согласуется с отсутствием какой-либо статистически значимой связи между снижением верхней маржинальной ставки и темпами роста производительности в различных развитых странах с 1970-х годов. Так, ключевой факт заключается в том, что темпы роста ВВП на душу населения были практически одинаковыми во всех богатых странах с 1970–1980-х годов. Вопреки представлениям, бытующим на другом берегу Ла-Манша и за океаном, цифры показывают, — насколько, разумеется, можно полагаться на официальные национальные счета, — что начиная с 1970–1980-х годов рост в Великобритании и Соединенных Штатах не был выше, чем в Германии, Франции, Японии, Дании или Швеции[575]. Иными словами, снижение верхней маржинальной ставки и рост высоких доходов не стимулировали рост производительности (вопреки прогнозам теории предложения) или, по крайней мере, не настолько, чтобы это имело статистическое значение на уровне всей экономики в целом[576].

575 Ibid., рис. 3 и A1 и таблица 2. Результаты, касающиеся 18 стран, также доступны в техническом приложении. Стоит отметить, что этот вывод не зависит от выбора начала и окончания рассматриваемого периода. В любом случае не существует статистически значимой связи между снижением маржинальной ставки и темпами роста; например, если начать рассмотрение с 1980-х годов, а не с 1960-х или с 1970-х годов, ничего не изменится. О темпах роста в различных богатых странах в период с 1970 по 2010 год см. также пятую главу, таблицу 5.1.

576 Это позволяет исключить эластичность предложения труда, превышающую 0,1–0,2, и получить оптимальную маржинальную ставку, описанную выше. Все детали теоретических рассуждений и результатов доступны в статье *PikettyT., Saez E., Stantcheva S.* «Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities» и обобщены в техническом приложении.

Серьезная путаница, которая иногда возникает вокруг этих вопросов, обусловлена тем, что сравнения проводятся всего по нескольким годам (что приводит к полностью противоположным выводам[577]), или тем, что забывают вычесть рост населения (на который приходится основная часть расхождения в общем росте между Соединенными Штатами и Европой). Возможно, иногда также путают сравнение в уровне производства на душу населения (который в Соединенных Штатах всегда был примерно на 20% выше — и в 1970–1980-е годы, и в 2000–2010-е годы) и сравнение темпов роста (которые были одинаковыми на обоих континентах в течение последних трех десятилетий)[578]. Однако главным источником путаницы, вполне вероятно, является феномен наверстывания, о котором мы уже говорили. Нет сомнений, что упадок Великобритании и Соединенных Штатов в 1970–1980-е годы прекратился в том смысле, что темпы роста за океаном и на другом берегу Ла-Манша перестали уступать показателям Германии, Франции, стран Северной Европы, Японии. Однако нет сомнений и в том, что это расхождение свелось к нулю по одной простой причине (процесс наверстывания англосаксонских стран европейскими странами и Японией завершился), которая явно имеет мало отношения к американо-британской консервативной революции 1980-х годов, по крайней мере в первом приближении[579].

Национальная идентичность и экономическая эффективность. Без сомнений, эти вопросы имеют слишком сильную эмоциональную окраску, обусловленную национальными причинами и гордостью народов, вследствие чего почти невозможно исследовать их спокойно. Спасла ли Мэгги Великобританию? Появился бы Билл Гейтс без Рональда Рейгана? Поглотит ли «рейнский капитализм» французскую социальную модель? Сталкиваясь с такой экзистенциальной тревогой, разум зачастую оказывается безоружным, тем более что объективно очень трудно прийти к совершенно точному и надежному выводу на основе сравнения темпов

577 Для того чтобы такие сравнения в темпах роста имели значение, важно учитывать средние значения за довольно длительный период (как минимум 10 или 20 лет). За несколько лет темпы роста варьируются по самым разным причинам и не дают возможности прийти к каким-либо выводам.

578 Расхождение в уровне ВВП на душу населения, в свою очередь, определяется большим количеством рабочих часов на душу населения за океаном. Согласно самым стандартным международным данным, ВВП на час работы примерно одинаков в Соединенных Штатах и в самых богатых странах континентальной Европы (тогда как в Великобритании он заметно ниже: см. техническое приложение). Расхождение в часах объясняется более длительными отпусками и более короткой трудовой неделей в Европе (расхождение в уровне безработицы, которое практически отсутствует, если сравнивать США с Германией или со странами Северной Европы, имеет мало значения). Мы не будем здесь вдаваться в этот щепетильный вопрос и лишь отметим, что выбор в пользу того, чтобы проводить меньше времени на работе по мере того, как растет производительность, по меньшей мере столь же оправдан, как и противоположный выбор. Позволю себе добавить еще одно замечание: тот факт, что Германия и Франция, несмотря на намного меньшие инвестиции в высшее образование (и на ужасающе сложную налоговую и социальную систему, особенно во Франции), добиваются такого же уровня ВВП на час работы, как и США, сам по себе чудесен и, возможно, объясняется наличием более эгалитарной и инклюзивной системы начального и среднего образования.

579 См. прежде всего вторую главу, график 2.3.

роста, различающихся на десятые доли процента. Говоря о таких культовых персонажах, как Билл Гейтс и Рональд Рейган (изобрел ли Билл компьютер или только мышь? Уничтожил ли Рональд Советский Союз в одиночку или с помощью папы римского?), возможно, будет нелишним напомнить, что американская экономика была намного более инновационной в 1950–1970-е годы, чем с 1990 по 2010 год, по крайней мере если судить по тому факту, что темпы роста производительности были почти вдвое выше в течение первого периода, а это в случае экономики, располагающейся на мировой технологической границе, должно быть связано с темпами внедрения инноваций[580]. Недавно был выдвинут новый аргумент: возможно, американская экономика стала более инновационной, но это не проявляется в производительности, поскольку на самом деле она внедряет инновации во всем богатом мире, который выживает благодаря изобретениям, сделанным в Америке. Тем не менее было бы удивительно, если бы Соединенные Штаты, которые до настоящего времени мало отличались альтруизмом на международной арене (европейцы регулярно жалуются на их выбросы углекислого газа, а бедные страны — на их скряжничество), не оставляли хотя бы толику этой производительности самим себе: в теории именно это должны обеспечивать патенты. Однако очевидно, что такого рода споры прекратятся нескоро[581].

Для того чтобы все-таки добиться какого-то прогресса, мы вместе с Эмманюэлем Саэзом и Стефани Станчевой попытались выйти за рамки сравнений между странами и использовать новую базу данных, касающихся вознаграждений руководителей котируемых компаний во всех развитых странах. Полученные результаты показывают, что взлет этих вознаграждений хорошо объясняется переговорной моделью (снижение маржинальной ставки подталкивает к тому, чтобы всеми способами добиться большего вознаграждения) и имеет мало отношения к гипотетическому улучшению производительности данных руководителей[582]. Оказывается, что эластичность вознаграждений руководителей выше в случае прибыли, обеспеченной «удачей» (т. е. изменений прибыли, которые не могут быть обусловлены действиями руководителя, как те, что связаны со средней производительностью в данной отрасли), чем в случае прибыли, «уда-

580 Темпы роста ВВП на душу населения в Соединенных Штатах составляли 2,3% в год между 1950 и 1970 годами, 2,2% между 1970 и 1990 годами и 1,4% между 1990 и 2012 годами. См. вторую главу, график 2.3.

581 Мысль о том, что Америка внедряет инновации для остального мира, была недавно сформулирована в этой статье: *Acemoglu D., Robinson J., Verdier T.* Can't we all be more like scandinavians? Asymmetric growth and institutions in an interdependent world. MIT. 2012. Это по большей части теоретическая статья, главный фактический элемент которой заключается в том, что количество патентов на душу населения в Соединенных Штатах выше, чем в Европе. Это интересный факт, однако он заставляет вспомнить о разнице в юридической процедуре и должен был бы позволить инновационной стране сохранить намного более высокую производительность (или более высокий национальный доход).

582 См.: *Piketty T., Saez E., Stantcheva S.* Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities, рис. 5, таблицы 3–4. Обобщенные здесь результаты основываются на подробных данных, касающихся порядка 3000 компаний в 14 странах.

чей» не обеспеченной (т. е. изменений, которые не объясняются этими отраслевыми переменными). Этот вывод, уже описанный нами в третьей части книги (девятая глава), представляет собой серьезную проблему для точки зрения, согласно которой вознаграждение является стимулом для руководителей. Затем мы обнаруживаем, что эластичность относительно прибыли, обеспеченной удачей, — грубо говоря, способность руководителей добиться увеличения зарплаты без ясного обоснования в виде экономической эффективности — росла в основном в тех странах, где маржинальная ставка сильно снизилась. Наконец, выясняется, что именно эти колебания маржинальной ставки позволяют объяснить очень сильное повышение вознаграждений руководителей в одних странах и его отсутствие в других. Так, различия в размерах компании или значение финансового сектора не позволяют объяснить наблюдаемые факты[583]. Кроме того, представление о том, что взлет вознаграждений обусловлен отсутствием конкуренции и что достаточно сделать рынки более конкурентными и улучшить методы управления и контроля для того, чтобы застопорить этот процесс, мало связано с реальностью[584]. Полученные нами результаты показывают, что лишь высокие ставки налогообложения, подобные тем, что применялись в Соединенных Штатах и в Великобритании вплоть до 1970-х годов, позволили бы вернуться назад и положить конец взлету высоких зарплат[585]. Поскольку речь идет о таком сложном и «всеобъемлющем» вопросе (экономическом, политическом, социальном, культурном), уверенным в этом быть нельзя: в этом прелесть общественных наук. Например, социальные нормы относительно вознаграждений руководителей также, возможно, напрямую влияют на уровень вознаграждений в различных странах, вне зависимости от воздействия, оказываемого ставкой налогообложения. Однако все имеющиеся в нашем распоряжении элементы подсказывают, что эта модель позволяет наилучшим образом объяснить наблюдаемые факты.

583 Кс. Габе и А. Ландье отстаивают мысль о том, что взлет вознаграждений руководителей автоматически вытекает из роста размеров компаний (что приводит к росту производительности наиболее талантливых менеджеров»). См.: *Gabaix X., Landier A.* Why has CEO pay increased so much? // Quarterly Journal of Economics. 2008. Проблема в том, что эта теория полностью основана на модели предельной производительности и никак не позволяет объяснить значительные различия между странами (размеры компаний увеличились повсюду в сравнимых пропорциях, в отличие от зарплат). Эти авторы используют исключительно американские данные, что, к сожалению, ограничивает возможности эмпирического эксперимента.

584 Мысль о том, что больше конкуренции позволило бы сократить неравенство, часто отстаивается экономистами (см.: *Rajan R., Zingales L.* Saving Capitalism from the Capitalists. Crown Business, 2003; *Zingales L.* A Capitalism for the People. Basic Books, 2012 или *Acemoglu D., Robinson J.* Why Nations Fail. The Origins of Power. Prosperity and Poverty), а иногда и социологами. См.: *Grusky D.* What to do about inequality? // Boston Review. 2012.

585 По этому поводу уточним, что, вопреки часто утверждаемой, но редко подтверждаемой на практике идее, нет никаких данных, которые бы указывали, что руководители 1950–1980-х годов компенсировали свои более низкие зарплаты более существенными натуральными преимуществами. Все свидетельствует о том, что эти преимущества — частные самолеты, роскошные кабинеты и т. д. — также получили широкое распространение после 1980 года.

Переосмыслить вопрос о верхней маржинальной ставке. Эти результаты оказывают важное влияние на вопрос о верхней маржинальной ставке и о желательном уровне прогрессивности налогообложения. Они указывают на то, что использование конфискационных ставок на вершине иерархии доходов не только возможно, но и представляется единственным способом сдержать злоупотребления, имеющие место в руководстве крупных компаний. По нашим расчетам, оптимальный уровень верхней ставки в развитых странах должен был бы превышать 80%[586]. Точность такого расчета не стоит переоценивать: ни одна математическая формула или эконометрический расчет не дают возможности точно узнать, какая ставка должна применяться и начиная с какого уровня дохода следует вводить такую ставку. Решить эту задачу можно лишь путем коллективного обсуждения и демократического экспериментирования. Тем не менее можно точно сказать, что эти расчеты касаются очень высоких доходов, соответствующих уровню верхних 1 или 0,5%. Все свидетельствует о том, что обложение доходов, превышающих 500 тысяч или один миллион долларов, по ставке в размере 80% не только не повредит росту американской экономики, но и, напротив, позволит лучше его распределять и заметно ограничит проявления бесплодного (а то и вредного) экономического поведения. Разумеется, такие меры труднее вводить в небольшой европейской стране, которая не сотрудничает или мало сотрудничает со своими соседями в сфере налогов, чем в стране таких масштабов, как Соединенные Штаты. В следующей главе мы вернемся к вопросам международного сотрудничества. На данном этапе мы лишь отметим, что Соединенные Штаты обладают достаточными размерами для того, чтобы эффективно применять такую налоговую политику. Мысль о том, что все американские руководители компаний тут же сбегут в Канаду или в Мексику и что в Соединенных Штатах не останется компетентных и мотивированных специалистов, которые могли бы управлять компаниями, не только противоречит историческому опыту и всем данным о компаниях, имеющихся в нашем распоряжении, — она просто противоречит здравому смыслу. Обложение доходов, превышающих 500 тысяч или один миллион долларов, по ставке в размере 80% принесет довольно мало денег, но, вероятнее всего, выполнит свою задачу, а именно резко ограничит вознаграждения такого рода, не нанося при этом вред производительности американской экономики в целом, вследствие чего более низкие зарплаты вырастут. Для получения налоговых поступлений, в которых, впрочем, Америка нуждается для развития своего слабого социального государства и для инвестиций в образование и здравоохранение (а также для сокращения дефицита государственного бюджета), следует также поднять ставки, по которым облагаются менее высокие доходы (например, установив их на уровне

586 82%, если быть точным. См.: *Piketty T., Saez E., Stantcheva S.* Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities. Таблица 5.

50 или 60% для зарплат выше 200 тысяч долларов)[587]. Такая налоговая и социальная политика в Соединенных Штатах вполне осуществима.

Тем не менее кажется довольно маловероятным, что в краткосрочной перспективе такие меры будут приняты. Как мы отмечали в предыдущей главе, нельзя быть уверенным даже в том, что верхняя ставка в Соединенных Штатах превзойдет 40% в течение второго мандата Обамы. Монополизирует ли «группа 1%» американский политический процесс? Эту гипотезу все чаще высказывают американские политологи и различные обозреватели вашингтонской политики[588]. Будучи оптимистом и исходя из профессиональных соображений, я, естественно, склонен придавать больше значения борьбе идей. Мне кажется, что более внимательный анализ различных фактов и гипотез и доступ к лучшим данным могут повлиять на политический процесс и демократические дебаты, направив их в русло, более соответствующее общим интересам. Например, в третьей главе мы отмечали, что взлет очень высоких доходов часто недооценивался американскими экономистами потому, что они использовали неточные данные, прежде всего опросы, в которых уровень и эволюция самых высоких доходов преуменьшается, в результате чего преувеличивается значение вопроса о расхождении в зарплатах между различными уровнями квалификации (это ключевой вопрос в долгосрочном плане, однако он мало чем может помочь в понимании взлета 1%, являющегося доминирующим феноменом с макроэкономической точки зрения[589]). А значит, можно надеяться на то, что использование лучших данных (прежде всего налоговых) возобладает и сфокусирует внимание на правильных вопросах.

Вместе с тем история прогрессивного налога в течение минувшего столетия показывает, что риск усиления олигархических тенденций вполне реален и не внушает оптимизма относительно дальнейшей эволюции Америки. К появлению прогрессивного налога привели войны, а не естественная игра избирательного права. Опыт Франции в Прекрасную эпоху демонстрирует, до какой степени недобросовестности могут доходить экономические и финансовые элиты в защите своих интересов, а порой и экономисты, занимающие сегодня завидное положение в американской иерархии доходов[590] и часто проявляющие неприятную тенденцию

587 Можно отметить, что прогрессивный налог играет две различные роли в предлагаемой нами теоретической модели (как, впрочем, и в истории прогрессивного налога): конфискационные ставки (в размере 80–90% для 1 или 0,5% самых богатых) позволяют положить конец неприличным и бесполезным вознаграждениям; высокие, но не конфискационные ставки (в размере 50–60% для 10 или 5% самых богатых) позволяют повысить налоговые поступления и обеспечить финансирование социального государства наряду с отчислениями, выплачиваемыми 90% менее богатых.

588 См.: *Hacker J., Pierson P.* Winner-Take-All Politics. How Washington Made the Rich Richer. And Turned its Back on the Middle Class. Simon & Schuster, 2010; *Schlozman K., Verba S., Brady H.* The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy. Princeton University Press, 2012; *Noah T.* The Great Divergence. Bloomsbury Press, 2012.

589 См. сноски на работы Голдина, Катца, Бланка и Раджана, приведенные в девятой главе.

590 Их вознаграждения подтягиваются вверх за счет зарплат, выплачиваемых в частном секторе, прежде всего в сфере финансов, за схожие компетенции. См. восьмую главу.

519 защищать свои частные интересы, скрывая их под видом защиты общих интересов[591]. Несмотря на то что данные по этому вопросу редки и несовершенны, представляется, что американский политический класс (все политические силы вместе взятые) намного богаче, чем политический класс европейских стран, а то и полностью оторван от среднего американского уровня, чем, возможно, объясняются причины, по которым он склонен путать свои частные интересы с общественными[592]. Без радикального потрясения нынешний баланс, вероятно, может сохраняться в течение довольного долгого времени. Идеал общества первопроходцев теперь кажется очень далеким. Новый Свет, возможно, превращается в новую Старую Европу планеты.

591 Например, посредством туманных теоретических моделей, призванных показать, что самые богатые должны облагаться налогом по нулевой ставке, а то и получать субсидии. Краткую антологию см. в техническом приложении.

592 Согласно данным, собранным Центром ответственной политики (Center for Responsible Politics) на основе имущественных деклараций депутатов, среднее состояние 535 членов Конгресса США превышало 15 миллионов долларов в 2012 году. Согласно данным, опубликованным французским правительством, среднее состояние 30 министров и государственных секретарей в настоящее время составляет около одного миллиона евро. Несмотря на все неточности, расхождение представляется значительным. В обеих странах среднее имущество взрослого жителя составляет примерно 200 тысяч долларов или евро. См. техническое приложение.

Для регулирования глобализированного имущественного капитализма XXI века недостаточно переосмыслить налоговую и социальную модель XX века и адаптировать ее к современному миру. Адекватное обновление социал-демократической и налогово-либеральной программы прошлого столетия безусловно необходимо, как мы попытались показать в двух предыдущих главах, где мы сосредоточились на двух основных институтах, которые были изобретены в XX веке и должны и впредь играть ключевую роль: это социальное государство и прогрессивный подоходный налог. Однако для того чтобы демократия могла вновь взять под контроль глобализированный финансовый капитализм нового столетия, нужно изобрести новые инструменты, адаптированные к современным вызовам. Идеальным инструментом был бы мировой прогрессивный налог на капитал в сочетании с очень высокой степенью прозрачности международной финансовой системы. Такой институт позволил бы избежать бесконечной спирали неравенства, эффективно регулируя тревожную динамику концентрации имущества в мировом масштабе[593]. Какие бы инструменты и формы регулирования ни были введены, важно оценить их с точки зрения этой идеальной системы. Мы начнем с анализа различных практических аспектов, связанных с этим предложением, а затем поместим его в более общие рамки размышлений относительно регулирования капитализма — от запрета ростовщичества до китайского регулирования капитала.

Мировой налог на капитал: полезная утопия. Мировой налог на капитал — это утопия: трудно представить, что в краткосрочной перспективе все страны мира договорятся о его внедрении, установят шкалу налогообложения для всех состояний планеты, а затем гармонично распределят поступления между собой. Однако, на мой взгляд, эта утопия полезна по нескольким причинам. Прежде всего, даже если эта идеальная мера не будет введена в обозримом будущем, важно помнить об этом ориентире для того, чтобы лучше оценивать пользу и недостатки альтернативных решений. Мы увидим, что в отсутствие такого решения, полное воплощение которого требует очень высокого и, безусловно, малореалистичного в среднесрочной перспективе уровня международного сотрудничества, но который вполне можно постепенно ввести в желающих этого странах (главное, чтобы они были достаточно многочисленны, например в масштабах Европы), вполне вероятно, возобладают разного рода националистические реакции. Например, страны будут обращаться к протекционизму в различных вариантах и предпринимать более или менее скоординированные попытки установления контроля над капиталом. Такие меры, бесспорно, приведут к разочарованию, поскольку они редко бывают очень эффективными, и к росту напряженности между странами. На самом деле такие инстру-

593 См. третью часть, главу двенадцатую.

менты представляют собой малоудовлетворительную замену идеального регулирования в виде мирового налога на капитал, чье достоинство заключается в сохранении открытости экономики и глобализации, в эффективном регулировании и в справедливом распределении выгоды в рамках отдельных стран и между странами. Многие отвергнут налог на капитал, сочтя его опасной иллюзией, подобно тому как отвергался подоходный налог чуть более столетия назад. Однако при внимательном рассмотрении обнаруживается, что такое решение намного менее опасно, чем альтернативные варианты.

Неприятие налога на капитал тем более досадно, что к этому идеальному решению можно двигаться поэтапно, начав с его внедрения в континентальных или региональных масштабах и организовав сотрудничество между этими региональными инструментами. В определенном отношении такое сотрудничество уже налаживается благодаря системам автоматической передачи данных о банковских счетах, которые сейчас обсуждаются в международном масштабе, прежде всего между Соединенными Штатами и странами Европейского союза. Кроме того, в большинстве стран, в первую очередь в Северной Америке и в Европе, уже существуют различные частичные формы налога на капитал, и, разумеется, именно от этих реалий и следует отталкиваться. Формы контроля капитала, действующие в Китае и в других частях развивающегося мира, также могут для всех стать полезным уроком. Тем не менее между этими дискуссиями, с одной стороны, и идеальным налогом на капитал — с другой, существует множество существенных различий.

Прежде всего, обсуждаемые сейчас проекты автоматической передачи банковской информации еще очень несовершенны, особенно в том, что касается охватываемых ими видов активов и предусматриваемых санкций, которых явно недостаточно для того, чтобы получить предполагаемые результаты (в том числе в рамках нового американского закона, который сейчас внедряется и заходит дальше, чем робкие европейские меры регулирования; мы к нему вернемся). Эти дебаты начались совсем недавно, и маловероятно, что они приведут к ощутимым результатам, если банки и особенно страны, живущие за счет сохранения непрозрачности в финансовой сфере, не будут подвергаться достаточно жестким санкциям.

Затем, вопрос финансовой прозрачности и передачи информации неотделим от размышлений об идеальном налоге на капитал. Если не знать точно, что делать со всеми этими данными, возможно, все эти проекты ни к чему не приведут: ведь тогда не будет ясно, куда идти. На мой взгляд, цель должна заключаться во введении ежегодного прогрессивного индивидуального налога на капитал, т. е. на чистую стоимость активов, которые принадлежат каждому конкретному лицу. Для самых богатых людей планеты налогооблагаемой базой будут личные состояния, оцениваемые журналами типа «Forbes» (разумеется, если предположить, что эти журналы собрали правильные сведения: таким путем

это можно было бы заодно выяснить). Для каждого собственника налогооблагаемое имущество также определялось бы рыночной стоимостью всех финансовых активов (прежде всего банковских вкладов и счетов, акций, облигаций и разного рода долей в котируемых и некотируемых компаниях) и нефинансовых активов (прежде всего недвижимых), которые ему принадлежат, после вычета долгов. Что же касается шкалы, применяемой к этой налогооблагаемой базе, то можно предположить, что, например, ставка будет составлять 0% для состояний, не достигающих одного миллиона евро, 1% для состояний от одного до пяти миллионов евро и 2% для состояний более пяти миллионов евро. Однако можно сделать выбор и в пользу намного более прогрессивного налога с крупнейших состояний (например, ставка 5 или 10% для тех из них, что превышают один миллиард евро). Также могут быть преимущества у минимальной ставки для скромных и средних состояний (например, 0,1% ниже 200 тысяч евро и 0,5% от 200 тысяч до одного миллиона евро).

Эти вопросы мы рассмотрим ниже. На данном этапе важно осознавать, что налог на капитал, о котором здесь идет речь, представляет собой прогрессивный ежегодный налог на совокупное имущество: речь идет о большем налогообложении самых крупных состояний и об учете всей совокупности активов, будь то недвижимых, финансовых или профессиональных, безо всякого исключения. Этим налог на капитал, предлагаемый в этой книге, отличается от налогов на имущество, существующих ныне в различных странах, хотя в имеющихся ныне системах есть важные элементы, которые стоит сохранить. В первую очередь, практически во всех странах существует налог на недвижимость, как, например, *property tax* в англосаксонских странах или налог на недвижимое имущество во Франции. Недостаток этих налогов состоит в том, что ими облагаются исключительно недвижимые активы (финансовое имущество они никак не затрагивают, а займы, как правило, нельзя вычесть из стоимости собственности, в результате чего человек, имеющий большие долги, платит такие же налоги, как и тот, кто долгов не имеет), причем чаще всего по пропорциональной или почти пропорциональной ставке. Их плюс в том, что они есть и что они обеспечивают значительные поступления в развитых странах, прежде всего в англосаксонских (обычно от 1 до 2% национального дохода). Кроме того, в некоторых странах (например, в Соединенных Штатах) они основаны на сложных системах деклараций о доходах с автоматическим обновлением рыночной стоимости имеющейся собственности, которые следовало бы распространить на все активы. В некоторых европейских странах (например, во Франции, Швейцарии или Испании, а до недавних пор и в Германии и в Швеции) существуют прогрессивные налоги на совокупное имущество. На первый взгляд, эти налоги больше похожи на идеальный налог на капитал, о котором здесь идет речь. На деле, однако, эти налоги лишаются смысла из-за режимов освобождения от их уплаты, которые распространяются на многие активы, в то время как другие активы

оцениваются на основе кадастровой или произвольной налоговой стоимости, не имеющей отношения к рыночной стоимости, что во многих странах приводит к фактической отмене этих налогов. Мы увидим, что для разработки налога на капитал, адаптированного к реалиям XXI века, необходимо учитывать весь этот опыт.

Задача демократической и финансовой прозрачности. Какую шкалу можно установить для идеального налога на капитал и на какие поступления от него можно рассчитывать? Прежде чем пытаться ответить на эти вопросы, уточним, что рассматриваемый здесь налог на капитал ни в коей мере не призван заменить все существующие налоговые ресурсы. В том, что касается поступлений, он будет лишь относительно скромным дополнением в масштабах современного социального государства, составляя несколько пунктов национального дохода (максимум три-четыре пункта, что, впрочем, не так уж мало)[594]. Ключевая роль налога на капитал заключается не в финансировании социального государства, а в регулировании капитализма. Речь идет, с одной стороны, о том, чтобы избежать бесконечной спирали неравенства и безграничного расхождения в имущественном неравенстве, а с другой стороны, о том, чтобы обеспечить эффективное регулирование финансовых и банковских кризисов. Однако прежде чем налог на капитал сможет выполнять эту двойную роль, он должен способствовать достижению цели демократической и финансовой прозрачности в отношении имущества и активов, принадлежащих различным лицам, в международном масштабе.

Для того чтобы проиллюстрировать важность обеспечения прозрачности, представим, что мировой налог на капитал взимается по очень низкой ставке, например 0,1% со всех состояний, каким бы ни был их размер. Поступления от него будут ограничены: если объем мирового частного капитала составляет около пяти лет мирового производства, то налог будет приносить около 0,5% от мирового дохода с небольшими вариациями по странам, которые определяются характерным для каждой из них соотношением между капиталом и доходом (если предположить, что налог будет взиматься в зависимости от места проживания владельцев капитала, а не места размещения самого капитала, что совсем не факт; мы к этому вернемся). Тем не менее такой налог принес бы большую пользу.

Прежде всего, он стал бы источником знаний и информации об имуществе и состояниях. Национальные власти и международные учреждения, европейские, американские и мировые статистические ведомства наконец смогли бы производить надежную информацию о распределении имущества и его эволюции. Вместо того чтобы обращаться к журналам вроде «Forbes» или отчетам, публикуемым на мелованной бумаге теми, кто управляет состояниями, — эти источники существуют благодаря отсутствию официальной статистики по данным вопросам, но имеют значительные

594 Эти новые поступления могут быть использованы для сокращения существующих отчислений или же для финансирования других потребностей (например, международной помощи или сокращения долга; мы к этому вернемся).

ограничения, как мы видели в третьей части книги, — граждане различных стран могли бы иметь доступ к публичной информации, полученной на основе четко определенных методов и обязанностей по предоставлению деклараций. Демократическая ставка высока: очень трудно вести спокойные дебаты по большим вопросам современного мира, таким как будущее социального государства, финансирование перехода к новым источникам энергии, построение государства в странах Юга и т. д., до тех пор, пока царит такая неясность относительно распределения богатств и состояний в мировом масштабе. По мнению некоторых, миллиардеры настолько богаты, что достаточно обложить их налогом по минимальной ставке для того, чтобы решить все проблемы. Другие полагают, что их настолько мало, что никаких существенных поступлений от них ждать не стоит. Как мы видели в третьей части книги, истина лежит посередине. Возможно, следует спуститься на более низкий имущественный уровень (10 или 100 миллионов евро, а не один миллиард) для того, чтобы цели стали действительно значимыми с макроэкономической точки зрения. Кроме того, мы видели, что существующие тенденции вызывают большую тревогу: если никакой подобной политики проводиться не будет, риск безграничного роста доли крупнейших состояний в мировом имуществе будет очень высоким, а такая перспектива никого не может оставить равнодушным. В любом случае, демократические дебаты не могут вестись без надежной статистической базы.

Важная задача стоит и перед финансовым регулированием. В настоящее время международные организации, в обязанности которых входит регулирование и надзор за мировой финансовой системой, начиная с Международного валютного фонда, имеют очень приблизительные представления о мировом распределении финансовых активов, и прежде всего о размерах активов, которые размещены в различных офшорах. Мы видели, что мировой баланс финансовых активов и пассивов регулярно оказывается неуравновешенным (кажется, будто Земля принадлежит Марсу). Попытки эффективно бороться с мировым финансовым кризисом в таком статистическом тумане выглядят не очень серьезно. Например, когда случается банкротство банков, как на Кипре в 2013 году, тот факт, что европейские власти и МВФ на самом деле не знают практически ничего о владельцах финансовых активов на острове и о точном размере индивидуальных состояний, приводит к принятию грубых и неэффективных решений. В следующей главе мы увидим, что прозрачность в вопросе о состояниях не только дает возможность ввести постоянный ежегодный налог на капитал. Она также позволяет приступить к разработке более справедливого и эффективного регулирования банковских кризисов (таких как кипрский) при помощи хорошо рассчитанных и прогрессивных чрезвычайных отчислений, если это будет необходимо.

При ставке 0,1% налог на капитал больше походил бы на регистрационную пошлину, чем на настоящий налог. Такой сбор в некотором смысле позволял бы регистрировать свои права собственности и в целом свои

активы перед мировыми финансовыми властями для того, чтобы получить признание в качестве официального собственника со всеми вытекающими преимуществами и недостатками. Как мы отмечали, именно такую роль играли регистрационный сбор и кадастр, созданные после Французской революции. Налог на капитал стал бы своего рода мировым финансовым кадастром, которого в настоящее время не существует[595]. Важно понимать, что налог — это всегда больше, чем налог: речь всегда идет об ужесточении определений и категорий, о внедрении норм и о возможности ведения экономической деятельности с соблюдением права и этих юридических рамок. Так было всегда, особенно в том, что касается права земельной собственности с самых давних времен[596]. В современную эпоху именно введение налога на оборот доходов, зарплат и прибылей перед Первой мировой войной заставило дать точные определения понятиям дохода, зарплаты и прибыли. Это налоговое новшество сильно способствовало развитию бухгалтерского учета на предприятиях, соблюдавшего однородные нормы, которых прежде не существовало. Одна из главных задач, стоящих перед современным налогом на объем капитала, заключается как раз в том, чтобы уточнить определения и правила оценки активов, пассивов и чистого имущества, которые ныне устанавливаются нормами частного бухгалтерского учета и являются несовершенными и зачастую неточными, что способствовало разгоранию скандалов вокруг финансовых активов в 2000–2010-е годы[597].

Наконец, налог на капитал подталкивает к уточнению и расширению международных договоров об автоматической передаче банковской информации. Принцип должен быть простым: национальная налоговая администрация любой страны должна получать всю необходимую информацию, позволяющую ей рассчитать чистое имущество каждого своего жителя. Необходимо, чтобы налог на капитал следовал принципам, положенным в основу автоматически заполняемой декларации об имуществе, — эта система уже действует во многих странах применительно к подоходному

595 На каждом континенте существуют специализированные финансовые институты, играющие роль центрального депозитария (*custodian bank*; иногда к ней также прибавляется роль расчетной палаты, *clearing house*), чья функция заключается в сохранении данных о документах на нематериальную собственность, выпускаемых различными компаниями. Однако задача этих частных институтов заключается в предоставлении услуг компаниям, выпускающим такие бумаги, а не в сборе сведений о всех активах, принадлежащих одному человеку. Об этих институтах см.: *Zucman G.* The missing wealth of Nations: are Europe and the U. S. net debtors or net creditors?.

596 Классическим примером, исследованным в исторических трудах, является падение Римской империи, которое привело к отходу от имперского земельного налога, а значит, и от прав на собственность и от кадастровых записей, с ним связанных, что усугубило экономический хаос в раннее Средневековье. См., например: *Temin P.* The Roman Market Economy. Princeton University Press, 2012. P. 149–151.

597 По этой причине было бы полезно установить низкую ставку налога на чистое имущество компаний (собственные средства) и более высокую — на чистое имуществ физических лиц. Это заставило бы государственные власти всерьез заняться нормами бухгалтерского учета, которые в настоящее время отданы на откуп ассоциациям частных бухгалтеров. Об этом см.: *Véron N., Autrer M., Galichon A.* L'Information financière en crise. Comptabilité et capitalisme. Odile Jacob, 2004.

налогу (например, во Франции, где каждый налогоплательщик получает декларацию, в которой указаны его зарплата, задекларированная работодателями, и его финансовые доходы, задекларированные банками). Так же должны действовать автоматически заполняемые декларации об имуществе (более того, это можно делать в том же документе). Каждый налогоплательщик получает декларацию, где указаны все принадлежащие ему активы и пассивы, о которых известно налоговой администрации. Такая система уже применяется во многих американских штатах в рамках *property tax*. Налогоплательщик ежегодно получает новую оценку рыночной стоимости своей недвижимой собственности, рассчитываемую администрацией на основе цен, по которым осуществляются сделки по схожей собственности. Налогоплательщик, разумеется, может оспорить эту оценку и предложить другую стоимость, которую он должен будет обосновать. На практике такие поправки делаются очень редко, поскольку данные о сделках и о цене продажи легкодоступны и трудно оспариваемы. Все или почти все знают, как меняются цены на недвижимость в их городе, а администрация располагает полными базами данных[598]. Попутно отметим, что автоматически заполняемая декларация обладает двойным преимуществом: она упрощает жизнь налогоплательщику и устраняет соблазн немного занизить стоимость своего имущества[599].

Очень важно — и вполне возможно — расширить систему автоматически заполняемых деклараций на все финансовые активы (и на долги). Что касается активов и пассивов, которыми отдельные лица владеют посредством финансовых институтов, располагающихся на национальной территории, это можно сделать и сейчас, поскольку почти во всех развитых странах банки, страховые компании и другие финансовые посредники уже обязаны передавать налоговым властям всю информацию о счетах депо и лицевых счетах, которой обладают. Например, французская администрация знает (или может рассчитать), что тот или иной человек владеет квартирой стоимостью 400 тысяч евро, портфелем акций стоимостью 200 тысяч евро и взял кредит на 100 тысяч евро, и может отправить ему автоматически заполняемую декларацию, в которой будут указаны эти данные (показывающие, что его чистое имущество составляет 500 тысяч евро), попросив исправить их или дополнить в случае необходимости. Такая система, автоматически применяемая по отношению ко всему населению, намного больше подходит для двадцать первого столетия, чем архаический метод,

598 Так, администрация проводит так называемую «гедоническую» регрессию, т. е. рассчитывает продажную цену в зависимости от различных характеристик собственности и предлагает цену на этой основе. Во всех развитых странах имеются базы данных о сделках, позволяющие это делать (кроме того, они используются для расчета индексов цен на недвижимость).

599 Этот соблазн возникает во всех системах, где налогоплательщик подает декларацию сам, как, например, в случае налога на состояние во Франции, когда число задекларированных объектов собственности, чья стоимость немного превышает порог налогообложения, всегда аномально низко. Лица, обязанные его выплачивать, явно склонны немного занижать — как правило, на 10–20% — стоимость своего недвижимого имущества. Автоматически заполняемая декларация обеспечила бы объективную базу, исходящую из четко определенных данных и методов, и положила бы конец такому поведению.

полагающийся на память и добропорядочность налогоплательщиков, заполняющих декларации самостоятельно[600].

Простое решение: автоматическая передача банковских данных. Сегодня задача заключается в обеспечении автоматической передачи банковской информации на международном уровне для того, чтобы в автоматически заполняемые декларации можно было включать активы, которые размещены в банках, располагающихся за рубежом. Важно понимать, что это не представляет никаких технических сложностей. Если автоматическая передача уже осуществляется между банками и налоговой администрацией в стране, где проживает 300 миллионов человек, как, например, в США, 60 или 80 миллионов, как во Франции или в Германии, то очевидно, что включение в эту систему банков, расположенных на Каймановых островах или в Швейцарии, не приведет к радикальному изменению объема информации, которую придется обрабатывать. Среди прочих оправданий, обычно приводимых офшорами для того, чтобы сохранить банковскую тайну и не передавать эту информацию в автоматическом порядке, часто встречается довод о том, что правительства могут злоупотребить этими сведениями. Однако и этот аргумент малоубедителен: не очень ясно, почему он не действует относительно банковской информации тех людей, которым не пришло в голову ничего лучшего, чем держать счет в своей собственной стране. Наиболее правдоподобная причина, по которой офшоры отстаивают банковскую тайну, заключается в том, что это дает возможность их клиентам избегать выполнения своих налоговых обязанностей, а самим офшорам — получать часть прибыли. Проблема в том, что это не имеет вообще никакого отношения к принципам рыночной экономики. Права самому устанавливать собственную ставку налогообложения не существует. Нельзя обогащаться за счет свободы торговли и экономической интеграции с соседями, а затем совершенно безнаказанно прикарманивать их налоговую базу. Это похоже на банальное воровство.

На сегодняшний день самой смелой попыткой положить конец этой системе является американский закон под названием FATCA («Foreign account tax compliance act»[601]), который был принят в 2010 году и вступление в силу которого предусмотрено в 2014–2015 годах; он обязывает все иностранные банки передавать американским налоговым властям полную информацию о счетах, вложениях и доходах, принадлежащих и получаемых американскими налогоплательщиками в остальном мире.

600 Как ни странно, именно эта архаическая система, основанная на вере в добропорядочность, была использована в 2013 году французским правительством для получения информации об имуществе своих собственных министров: официально это делалось для того, чтобы восстановить доверие после того, как один из них солгал.
Имеется в виду Жером Каюзак, министр бюджета в 2012–2013 годах, вынужденный подать в отставку с должности министра и отказаться от депутатского мандата после того, как журналисты обнаружили тайный счет в Швейцарии, которым он владел на протяжении 20 лет и на котором лежало около 600 тысяч евро. Дело вызвало тем больший скандал, что борьба с коррупцией и уклонением от уплаты налогов была одним из важных пунктов программы президента Франсуа Олланда. — *Примеч. пер.*

601 «Закон о налоговом соответствии иностранных счетов» (англ.). — *Примеч. пер.*

Это намного более амбициозный документ, чем европейская директива 2003 года о доходах со сбережений, поскольку последняя касается исключительно банковских депозитов и вложений, с которых выплачиваются проценты (ценные бумаги, помимо облигаций, эта директива по определению не затрагивает, что довольно досадно, потому что крупные состояния, как правило, представляют собой вложения в акции, которые полностью подпадают под действие закона FATCA) и затрагивает лишь европейские страны, а не всю планету (в отличие от закона FATCA). Эта робкая, почти ничего не значащая директива, к тому же, не всегда применяется, поскольку, несмотря на многочисленные споры и предложения поправок, вносившиеся с 2008–2009 годов, Люксембург и Австрия всегда добивались от остальных стран режима освобождения, который позволяет им избегать автоматической передачи данных и по-прежнему передавать данные лишь по обоснованному запросу. Этот режим, который также применяется по отношению к Швейцарии и к другим европейским территориям, находящимся за пределами ЕС[602], подразумевает, что фактически нужно располагать уликами, доказывающими, что гражданин определенной страны совершил мошенничество, для того чтобы можно было добиться передачи касающейся его банковской информации, что, разумеется, резко ограничивает возможности контроля и обнаружения мошенничества. В 2013 году, после того как Люксембург и Швейцария заявили о своем намерении соблюдать обязательства, предусмотренные американским законом, в Европе возобновились споры о том, нужно ли включить все эти требования или их часть в новую европейскую директиву. Нельзя сказать, когда эти споры приведут к созданию документа, который будет иметь силу закона, и каким будет его конкретное содержание.

Можно просто отметить, что в этой области порой существует колоссальное расхождение между победными реляциями политиков и тем, что они делают на самом деле. Это серьезно угрожает устойчивости наших демократических обществ. Особенно поражает тот факт, что страны, которые все больше зависят от налоговых поступлений для финансирования своего социального государства, т. е. страны Европы, делают меньше всего, чтобы продвинуться в решении очень простой с технической точки зрения проблемы. В этом проявляется драма небольших стран в условиях глобализации. Национальные государства, созданные в течение прошедших столетий, не обладают нужным размером для того, чтобы устанавливать и применять правила, соответствующие условиям глобализированного имущественного капитализма XXI века. Европейские страны смогли договориться о введении единой монеты (в следующей главе мы вернемся к вопросу о значении и ограничениях этого монетарного объединения), но почти ничего не сделали в налоговой сфере. Политики крупнейших стран ЕС, которые повинны в этом провале и слова которых вопиюще расходятся с делами, по-прежнему оправдывают себя, перекладывая от-

602 Прежде всего к Нормандским островам, Лихтенштейну, Монако и т. д.

ветственность за это на другие страны и европейские институты. Ничто не предвещает, что в ближайшие годы ситуация изменится.

Кроме того, стоит подчеркнуть, что и закон FATCA, намного более амбициозный, чем европейские директивы, явно недостаточен. Прежде всего, его формулировки недостаточно точны и не носят систематического характера, в результате чего можно быть уверенным, что некоторые финансовые активы, особенно те, что размещены в траст-фондах и других фондах, смогут ускользнуть от обязанности автоматически передавать информацию на совершенно законных основаниях. Предусматриваемые штрафы — а именно дополнительный 30%-ный сбор с доходов, которые не желающие сотрудничать банки могут получать от ведения деятельности в Соединенных Штатах, — также недостаточны. Конечно, они помогут убедить исполнять закон те банки, которые не могут обойтись без ведения дел на американской территории (такие как крупнейшие швейцарские и люксембургские банки). Однако есть риск, что увеличится число мелких банковских учреждений, специализирующихся на управлении иностранными портфелями и не осуществляющих никаких инвестиций в Соединенных Штатах. Такие структуры, расположенные в Швейцарии, Люксембурге, Лондоне или на более экзотических территориях, смогут и впредь управлять активами, принадлежащими американским (или европейским) налогоплательщикам, не передавая никакой информации и не подвергаясь за это никаким санкциям.

Вероятно, единственный способ добиться ощутимых результатов заключается во введении автоматических санкций не только в отношении банков, но и стран, которые откажутся включить в свое законодательство положения, обязывающие все учреждения, расположенные на их территории, автоматически передавать информацию. Можно, например, рассмотреть возможность введения санкций в размере 30% от таможенных сборов данной страны или даже выше, если необходимо. Поясним: цель не заключается в том, чтобы наложить всеобщее эмбарго на офшоры или начать бесконечную торговую войну со Швейцарией или Люксембургом. Протекционизм сам по себе не является источником богатства, и, в сущности, все заинтересованы в свободе торговли и в открытости экономики — при условии, что одни страны не будут этим пользоваться для того, чтобы прикарманивать налоговые поступления других стран. В соглашения о свободе торговли и о либерализации движения капиталов, обсуждаемые с 1970–1980-х годов, должны были бы сразу включаться обязательства об автоматическом и систематическом обмене банковской информации. Этого не произошло. Но это не повод для того, чтобы такое положение дел сохранялось вечно. Странам, которые своим уровнем жизни отчасти обязаны финансовой непрозрачности, трудно принять такую эволюцию, тем более что, наряду с незаконной банковской деятельностью (или, по крайней мере, с деятельностью, которая оказалась бы под вопросом в условиях автоматической передачи информации), они, как правило, предлагают настоящие финансовые услуги, которые отвечают потребностям

реальной международной экономики и которые, безусловно, будут оказываться при любом развитии событий. Тем не менее эти страны столкнутся с существенным снижением уровня жизни в случае введения всеобщего режима финансовой прозрачности[603]. Маловероятно, что они согласятся с этим, если в их отношении не будут введены санкции, тем более что другие страны, особенно самые густонаселенные страны Европейского союза, пока что не отличались неумолимой решимостью в этих вопросах, что не внушает оптимизма. Кроме того, не будет лишним напомнить, что весь процесс построения Европы до настоящего времени заключался во внушении мысли о том, что можно получить единый рынок и свободное обращение капиталов, не давая взамен ничего (или почти ничего). Изменение этого режима необходимо, однако было бы наивным полагать, что все это можно сделать тихо и спокойно. Американский закон FATCA хотя бы задал конкретные рамки санкций и пошел дальше бесплодных разговоров. Теперь нужно лишь ужесточить параметры санкций — однако это не так просто, особенно в Европе.

Наконец, можно отметить, что в настоящее время цель как закона FATCA, так и европейских директив не заключается во введении автоматически заполняемых деклараций об имуществе и во взимании прогрессивного налога на совокупное имущество. Она состоит прежде всего в составлении перечня активов, принадлежащих каждому лицу, для внутренних потребностей налоговой администрации, в первую очередь для того, чтобы выявить вероятные недостатки деклараций о доходах. Собранная информация также используется для обнаружения недочетов в налогообложении имущества (например, касающихся налога на наследство или налога на совокупное имущество в рассматриваемых странах), но осуществляемые проверки затрагивают в основном налогообложение доходов. Тем не менее очевидно, что эти вопросы тесно связаны между собой и что в целом для современного налогового государства финансовая прозрачность в международном масштабе является ключевым вопросом.

Зачем нужен налог на капитал? Теперь предположим, что автоматически заполняемые декларации об имуществе существуют. Нужно ли ограничиваться очень низкой ставкой налога с имущества (например, 0,1%, если следовать логике регистрационного сбора), или же нужно применять более существенные ставки, и если да, то исходя из какой логики? Ключевой вопрос может быть переформулирован следующим образом. Если мы знаем, что существует прогрессивный подоходный налог, а в большинстве стран — еще и прогрессивный налог на наследство, то зачем нужно вводить еще и прогрессивный налог на капитал? На самом деле эти три

603 Сложно оценить эти потери, но они могут достичь 10–20% национального дохода в таких странах, как Люксембург или Швейцария (или на таких территориях, как Лондонский Сити), что, с одной стороны, представляет собой меньшую часть их уровня жизни, а с другой — очень существенную. В экзотических офшорах и микрогосударствах эта доля, возможно, превысила бы 50% и даже достигла бы 80–90% на некоторых территориях, которые занимаются только тем, что предоставляют возможности размещения для фиктивных компаний.

прогрессивных налога играют различные, но взаимодополняющие роли и, на мой взгляд, представляют собой три основных составляющих идеальной налоговой системы[604]. Можно выявить две логики, которые обосновывают необходимость налога на капитал: логику содействия и логику стимула.

Логика содействия исходит из того простого факта, что на практике доход представляет собой понятие, которое зачастую не определено четко в случае людей, обладающих очень крупными состояниями, и что лишь прямое налогообложение на капитал позволяет выявить налогоспособность владельцев значительных состояний. Представим себе человека, чье состояние достигает 10 миллиардов евро. Анализируя эволюцию рейтингов «Forbes», мы видели, что состояния таких масштабов в последние три десятилетия росли очень быстрыми темпами — 6–7% в год и даже больше, если речь идет о состояниях из верхней части рейтинга (таких как состояния Лилиан Беттанкур или Билла Гейтса)[605]. Это по определению означает, что доход в экономическом смысле слова, включающий все дивиденды, прирост капитала и в целом все новые ресурсы, которыми данные люди располагали каждый год для того, чтобы покрывать расходы на потребление и увеличивать свое имущество, в течение этого периода равнялся примерно 6–7% их состояния (если предположить, что они практически ничего не потребляют)[606]. Простоты ради представим, что такой человек каждый год располагает экономическим доходом, равным 5% от состояния размером 10 миллиардов евро, т. е. 500 миллионов евро. Маловероятно, что налоговый доход этого человека, указываемый в его декларации имущества, столь же велик. Во Франции, в Соединенных Штатах и во всех рассматриваемых нами странах самые крупные доходы, указываемые при уплате подоходного налога, обычно не превышают нескольких десятков миллионов евро. Согласно информации, опубликованной СМИ, и заявлениям самой наследницы L'Oréal, обладательницы крупнейшего состояния во Франции в течение многих лет, относительно уплачиваемых ею налогов, ее задекларированный налоговый доход никогда не превышал пяти миллионов евро в год, т. е. чуть более одной тысячной от ее состояния (которое в настоящее время превышает 30 миллиардов евро). Несмотря на всю неясность и неточность деталей, касающихся этого конкретного случая, который, впрочем, сам по себе и не важен, факт заключается в том, что налоговый доход в данном примере составляет менее одного процента от дохода экономического[607].

604 Социальные взносы похожи на форму подоходного налогообложения (и к тому же в некоторых странах объединены с подоходным налогом: см. тринадцатую главу).

605 См. прежде всего двенадцатую главу, таблицу 12.1.

606 Напомним классическое определение дохода в экономическом смысле, данное британским экономистом Джоном Хиксом: «Доход человека или сообщества в течение определенного периода представляет собой стоимость того, что можно максимально потребить в течение этого периода, оставаясь таким же богатым в конце этого периода, каким и в его начале».

607 Даже при доходности, равной 2% (что намного ниже показателей, наблюдавшихся в конкретном случае этого состояния в период с 1987 по 2013 год), экономический доход состояния, достигающего 30 миллиардов евро, должен был бы составлять 600 миллионов евро, а не пять миллионов.

Главное заключается в том, что такая реальность чаще всего не имеет ничего общего с феноменом уклонения от уплаты налогов или с незадекларированными швейцарскими счетами (по крайней мере, не в первую очередь). Это проистекает из того простого факта, что, даже если вести элегантный образ жизни, непросто тратить 500 миллионов евро в год на покрытие текущего потребления. Как правило, достаточно пускать на эти цели несколько миллионов евро в виде дивидендов (или в другой форме) и накапливать остальную доходность, получаемую с состояния, в семейном холдинге или в созданной для этой цели юридической структуре, задача которой будет заключаться в управлении столь масштабным имуществом такими же методами, как те, что используются в случае университетских целевых капиталов. Это совершенно законно и само по себе проблемы не представляет[608] — при том условии, что будут сделаны выводы, касающиеся налоговой системы. Вполне понятно, что если некоторые люди облагаются на основе налогового дохода, равного одной сотой или даже одной десятой их экономического дохода, то нет никакого смысла применять ставку, равную 50% или даже 98%, по отношению к столь незначительной налоговой базе. Проблема в том, что так налоговая система функционирует во всех развитых странах. В результате реальные ставки налогообложения (выраженные в процентах к экономическому доходу) на вершине иерархии доходов очень низки, а это чревато проблемами, поскольку лишь усугубляет взрывоопасный характер динамики имущественного неравенства по мере того, как доходность растет вместе с начальным капиталом, тогда как налоговая система должна была бы, напротив, эту логику смягчать.

608 В случае крупнейшего состояния во Франции дополнительные трудности обусловлены тем, что семейный холдинг управлялся супругой министра бюджета, который также был казначеем политической партии, получившей значительные пожертвования от данного состояния. Поскольку эта же партия сократила втрое налог на состояние в течение своего пребывания у власти, вполне естественно, что это вызвало определенные эмоции в стране и показывает, что феномен овладения политической властью, о котором говорилось в предыдущей главе, далеко не ограничивается США. Кстати, речь идет о министре бюджета, являвшемся предшественником того, кто скрывал свой счет в Швейцарии. Получается, что во Франции сам факт пребывания у власти имеет большее значение, чем политические взгляды.
Имеется в виду правоцентристская партия «Союз за народное движение», от которой баллотировался Николя Саркози, победивший на президентских выборах в 2007 году и занимавший пост главы государства в 2007–2012 годах. В июне 2010 года во французских СМИ были опубликованы материалы, согласно которым Лилиан Беттанкур уклонялась от уплаты налогов. Затем получили огласку расшифрованные записи телефонных разговоров, которые выявили вероятный конфликт интересов между министром бюджета Эриком Вертом и Лилиан Беттанкур, поскольку Флоранс Верт, супруга министра, управляла частью имущества г-жи Беттанкур. Далее бывший бухгалтер супругов Беттанкур Клер Тибо заявила о том, что в 2007 году Эрик Верт получил от миллиардерши 150 тысяч евро на президентскую кампанию Саркози в нарушение законодательства. Тибо также рассказала о том, что Саркози и Беттанкур связывают давние отношения: будущий президент был частым гостем в доме наследницы компании L'Oréal в период пребывания в должности мэра парижского пригорода Нэйи (1983–2002). Все это послужило поводом для начала длительного судебного разбирательства, главным фигурантом в котором стал Саркози. — *Примеч. пер.*

Есть много способов решить эту проблему. Один из них заключается в том, чтобы включить в личный налоговый доход все доходы, которые размещаются в холдингах, траст-фондах или компаниях, где у каждого есть своя доля, соразмерная его участию. Другой, более простой способ состоит в том, чтобы отталкиваться от стоимости данного имущества при расчете суммы налога. Можно применять фиксированную норму доходности (например, 5% в год) для расчета теоретического дохода, который должен приносит этот капитал, и включать этот теоретический доход в совокупный доход, облагаемый прогрессивным подоходным налогом. Некоторые страны, например Голландия, попытались пойти по этому пути, однако столкнулись со множеством трудностей, касавшихся прежде всего охвата активов и того, какую ставку доходности использовать[609]. Еще одно решение заключается в том, чтобы непосредственно применять прогрессивную шкалу к совокупному личному имуществу: речь идет о прогрессивном налоге на совокупное имущество. Важным преимуществом этого решения является то, что оно позволяет варьировать ставку налогообложения в зависимости от размера состояния на основе нормы доходности, наблюдаемой на практике для состояния такого масштаба.

Учитывая взлет доходности на вершине иерархии имущества, логика содействия является самым значимым аргументом в пользу прогрессивного налога на капитал. Согласно этой логике, капитал просто отражает налогоспособность самых состоятельный людей лучше, чем их ежегодный доход, который зачастую трудно измерить. Налог на капитал позволяет дополнить подоходный налог для всех тех людей, чем налоговый доход явно не соответствует размерам их состояния[610].

Логика содействия, логика стимула. Тем не менее не стоит пренебрегать и другим классическим аргументом в пользу налога на капитал, основанным на логике стимула. Эта мысль, также выдвигаемая во всех общественных дебатах по данным вопросам, исходит из того, что налог на капитал может побудить владельцев капитала добиваться наилучшей возможной доходности. Так, налог, составляющий 1 или 2% от стоимости состояния, относительно мал для создателя высокодоходных компаний, который смог бы добиться ежегодной доходности капитала, равной 10%. Напротив, он очень велик для тех, кто ничего со своим состоянием не делает и имеет ежегодную доходность, равную 2–3%, а то и вовсе равную нулю. С точки зрения логики стимула цель налога на капитал как раз и состоит в том, чтобы заставить владельца, плохо использующего свое состояние,

609 На практике применяемая в Голландии система не совсем удовлетворительна: в ней имеется множество исключений и категорий активов, освобождаемых от налогов (прежде всего те, что размещены в семейных холдингах и траст-фондах), а доходность считается равной 4% для всех активов, что может быть слишком много для одних состояний и недостаточно для других.

610 Эту недостаточность логичнее всего будет оценить на основе средней нормы доходности, наблюдаемой для данной категории состояний, что позволяет связать шкалу подоходного налога со шкалой налога на капитал. Также на этой основе можно предложить минимальные и максимальные ставки налога в зависимости от дохода и капитала.

постепенно от него избавиться для уплаты налогов и уступить свои активы более динамичным собственникам.

В этом доводе есть своя доля истины, но преувеличивать его значение не стоит[611]. На самом деле доходность капитала отражает не только усилия и талант владельца имущества. С одной стороны, средняя доходность колеблется в зависимости от размера начального капитала; с другой — личная доходность носит непредсказуемый и хаотический характер, на который влияют самые разные экономические потрясения, обрушивающиеся на людей. Например, есть много причин, которые могут объяснить, почему в определенный момент компания несет потери. Система налогообложения, полностью основанная на стоимости капитала (а не на размере реально получаемой прибыли), оказывала бы на такие компании непропорциональное давление, поскольку они платили бы одинаковый объем налогов и в период убытков, и в период повышенной прибыли, что может их довести до окончательного банкротства[612]. Идеальная налоговая система — это компромисс между логикой стимула (которая больше нацелена на налог с объема капитала) и страховой логикой (которая ведет скорее к налогу с оборота доходов, получаемых с капитала)[613]. Кроме того, непредсказуемость доходности капитала объясняет, почему наследников эффективнее облагать налогом не один-единственный раз в момент передачи (посредством налога на наследство), а в течение всей жизни в виде налогов, которые взимаются с доходов, получаемых с наследственного капитала и со стоимости капитала[614]. Из этого следует, что

611 Логика стимула лежит в основе книги Мориса Алле «Налог на капитал и денежная реформа» (*Allais M.* L'Impôt sur le capital et la réforme monétaire. Éditions Hermann, 1977), в которой автор настаивает на полной отмене подоходного налога и всех прочих налогов и на их замене налогом на капитал; такая мера представляется чрезмерной и не позволяет полностью покрыть отменяемые налоговые поступления. О предложениях Алле и их современных версиях см. техническое приложение. В целом дебаты вокруг налога на капитал часто отличаются полярностью мнений (этот налог либо полностью отвергают, либо считают единственным налогом, который должен все заменить), как, впрочем, и споры вокруг налога на наследство (наследства нужно либо вообще освободить от налогов, либо установить 100%-ную ставку налога). Мне кажется, что необходимо как можно скорее умерить остроту этих дебатов и отвести каждому доводу и каждому налоговому инструменту полагающееся ему место. Налог на капитал полезен и даже необходим в рамках имущественного капитализма XXI века, однако он не может заменить все остальные налоги.

612 То же происходило бы и с безработным, который продолжал бы платить очень высокий налог на недвижимость (тем более что в этом случае займы, как правило, не вычитаются из стоимости недвижимости, что может приводить к драматическим последствиям для домохозяйств, обремененных долгами).

613 Этот компромисс зависит от соответствующего значения личных побуждений и случайных потрясений в определении доходности капитала. В зависимости от ситуации может быть предпочтительнее облагать доходы с капитала более низкими налогами, чем трудовые доходы (и опираться прежде всего на налог с объема капитала), или, напротив, взимать более высокие налоги с доходов с капитала (как происходило в англосаксонских странах до начала 1980-х годов, бесспорно потому, что доходы с капитала считались намного менее обоснованными). См.: *Piketty T., Saez E.* A theory of optimal capital taxation // NBER Working Paper. 2012 (краткая версия опубликована под заглавием «A theory of optimal inheritance taxation» в журнале «Econometrica» за 2013 год).

614 Это обосновано тем фактом, что капитализированная стоимость капитала в течение жизни неизвестна в момент получения наследства. Если в 1972 году человек унаследовал квартиру

эти три налога — подоходный, на наследство и на капитал — выполняют полезные и взаимодополняющие функции (в том числе и тогда, когда можно проследить доход всех налогоплательщиков, вне зависимости от размеров их состояний)[615].

Проект европейского налога на состояния. Учитывая все эти аспекты, какую шкалу налога на капитал можно считать идеальной и какие поступления он мог бы обеспечивать? Нужно уточнить, что нас здесь интересует ежегодный налог на капитал, который применяется на постоянной основе и ставка которого должна быть относительно умеренной. В случае налогов, взимаемых один раз в течение одного поколения, таких как налог на наследство, ставка может быть очень высокой: в Соединенных Штатах и Великобритании с 1930-х по 1980-е годы она достигала трети, половины или даже более двух третей передаваемого имущества для крупнейших наследств[616]. То же касается чрезвычайных налогов на капитал, взимаемых один раз в необычных обстоятельствах. Например, мы уже упоминали о налоге на капитал, собранном во Франции в 1945 году по ставке, доходившей до 25% и даже до 100% в случае максимального обогащения в период с 1940 по 1945 год[617]. Очевидно, что такие налоги не могут применяться в течение очень длительного времени: если каждый год забирать четверть имущества, то через несколько лет забирать уже будет нечего. Именно поэтому ставки ежегодных налогов на капитал всегда намного ниже и составляют несколько процентов, что иногда может удивлять, но на самом деле является достаточно существенным, когда речь идет о налоге, ежегодно взимаемом с объема капитала. Например, налог на недвижимость (или *property tax*) часто составляет от 0,5 до 1% от стоимости недвижимого имущества, т. е. от десятой части до четверти от стоимости найма (если предположить, что средний арендный платеж равен 4% в год)[618].

Теперь обратим внимание на следующий важный аспект. Учитывая очень высокий уровень, достигнутый европейским частным имуществом в начале XXI века, ежегодный прогрессивный налог, взимаемый с крупнейших состояний по относительно умеренной ставке, мог бы обеспечивать немалые поступления. Рассмотрим, например, ситуацию, в которой налог на состояния взимается по ставке 0% с состояний меньше одного миллиона евро, 1% с состояний от одного до пяти миллионов

в Париже стоимостью 100 тысяч франков, никто не думал, что она, возможно, будет стоить один миллион евро в 2013 году и позволит зарабатывать или экономить более 40 тысяч евро в год в виде арендной платы. Эффективнее было бы не облагать наследство очень высоким налогом в 1972 году, а применить более ограниченный налог на наследство и каждый год взимать налог на имущество, налог на арендные платежи и, возможно, налог на состояние в зависимости от того, как меняется стоимость и доходность данной недвижимости.

615 См.: *Piketty T., Saez E.* A theory of optimal capital taxation. См. также техническое приложение.

616 См. четырнадцатую главу, график 14.2.

617 См. десятую главу.

618 Например, для недвижимой собственностью стоимостью 500 тысяч евро ежегодный налог будет составлять от 2500 до 5000 евро при ежегодной арендной стоимости около 20 тысяч евро. Налог на капитал, взимаемый ежегодно по ставке 4–5% с любого имущества, привел бы к изъятию почти всех доходов с капитала из национального дохода, что несправедливо и нереально, тем более что существуют еще и налоги на доходы с капитала.

евро и 2% с состояний выше пяти миллионов евро. Если бы такой налог применялся во всем Европейском союзе, он затрагивал бы около 2,5% населения и приносил бы каждый год сумму, равную 2% европейского ВВП[619]. Такая высокая доходность не должна удивлять: она обусловлена тем, что стоимость частного имущества составляет более пяти лет ВВП, а верхние центили владеют значительной его частью[620]. Таким образом, даже если социальное государство невозможно финансировать исключительно за счет налога на капитал, он может обеспечить поступление довольно значительных ресурсов.

В теории любая страна, входящая в Европейский союз, могла бы получать схожие по масштабам поступления, применяя такую систему в одиночку. Однако в отсутствие автоматической передачи банковской информации между странами и при наличии территорий, не входящих в ЕС (начиная со Швейцарии), риск уклонения от налога очень велик. Отчасти именно по этой причине страны, применяющие такой налог на состояния (как Франция, использующая внешне очень похожую шкалу), обычно делают множество исключений, прежде всего для «профессиональных активов», а на практике и для почти всех самых крупных долей в котируемых и некотируемых компаниях. Это в значительной степени лишает содержания прогрессивный налог на капитал и объясняет, почему поступления от него намного ниже приведенных нами цифр[621]. Крайним примером, показывающим, с какими трудностями сталкиваются европейские страны, пытающиеся в одиночку взимать налог на капитал, является Италия. В 2012 году, пытаясь решить проблему значительного государственного долга (самого

619 Около 2,5% взрослого европейского населения в 2013 году располагает чистым имуществом, превышающим один миллион евро, а около 0,2% располагает имуществом в размере более пяти миллионов. Ежегодная доходность приближается к 300 миллиардам евро при ВВП, составляющим около 15 триллионов. Подробный расчет и упрощенное моделирование, позволяющее определить количество налогоплательщиков и поступления при других возможных шкалах, см. в техническом приложении и в таблице S5.1.

620 В настоящее время верхняя центиль владеет примерно 25% общего имущества, т. е. 125% европейского ВВП. Двум с половиной процентам самых богатых принадлежит около 40% общего имущества, т. е. 200% европейского ВВП. Поэтому нет ничего удивительного в том, что налог, взимаемый с этой группы по ставкам 1 и 2%, приносит примерно 2% ВВП. Доходность была бы еще выше, если бы ставки применялись по отношению ко всему имуществу, а не к долям, превышающим эти пороги.

621 Налог солидарности на состояния, введенный во Франции в 2013 году, затрагивает налогооблагаемые состояния, превышающие 1,3 миллиона евро (после вычета 30%-ной скидки с основного жилища); его ставка колеблется от 0,7 до 1,5% для самых крупных состояний (более 10 миллионов евро). Поскольку порог затем повышался и было много случаев освобождения от уплаты налога, поступления от него не достигают 0,5% ВВП. В принципе, актив считается профессиональным, если его собственник осуществляет какую-либо деятельность в данной компании. На практике это условие сложно выявить и легко обойти, тем более что с течением времени появились новые режимы освобождения от налога (такие как «пакты акционеров», также обеспечивающие частичное или полное освобождение от уплаты налога солидарности в том случае, когда группа акционеров обещает сохранять свое участие в предприятии в течение минимального срока). По имеющимся данным, самые крупные состояния в значительной степени ускользают от уплаты налога солидарности. Французские налоговые власти публикуют очень мало подробных статистических данных по категориям состояний (намного меньше, чем, например, в начале XX века и до 1950–1960-х годов на основе данных о наследствах), что усиливает непрозрачность. См. техническое приложение.

высокого в Европе) и чрезвычайно высокого уровня частного имущества (также одного из самых высоких в Европе наряду с Испанией[622]), итальянское правительство ввело новый налог на имущество. Однако, опасаясь, что финансовые активы устремятся прочь из страны и скроются в швейцарских, австрийских или французских банках, оно установило ставку на уровне 0,8% для недвижимого имущества и всего 0,1% для банковских депозитов и других финансовых активов (при том, что акции были полностью освобождены от уплаты налога) без какой-либо прогрессивной шкалы. Помимо того, что трудно представить экономический принцип, объясняющий, почему одни активы должны облагаться в восемь раз меньшим налогом, чем другие, такая система, к сожалению, ведет к установлению де факто регрессивного налога на имущество, поскольку самые крупные состояния в основном состоят из финансовых активов (и в первую очередь из акций). Это, безусловно, не способствовало обеспечению социальной приемлемости данного налога, ставшего центральным вопросом выборной кампании 2013 года в Италии, которую кандидат, установивший его с горячего одобрения европейских и международных властей, проиграл вчистую. Ключевой факт заключается в том, что без автоматической передачи банковской информации между европейскими странами, которая позволяет каждой стране вводить автоматически заполняемые декларации, где указываются все принадлежащие ее гражданам активы вне зависимости от страны их размещения, одной из стран очень трудно применять в одиночку прогрессивный налог на совокупный капитал. Это тем более досадно, что речь идет об инструменте, который прекрасно адаптирован к экономическому положению континента.

Теперь предположим, что автоматическая передача данных и автоматически заполняемые декларации уже внедрены, — возможно, когда-нибудь это произойдет. Какая шкала будет идеальной? Как всегда, не существует математической формулы, позволяющей ответить на этот вопрос, который требует демократического обсуждения. Что касается состояний, не достигающих одного миллиона евро, на них будет разумно распространить прогрессивный налог на капитал, например, по ставке 0,1% для чистого имущества меньше 200 тысяч евро и 0,5% для состояний стоимостью от 200 тысяч до одного миллиона евро. Он заменит налог на недвижимость (или *property tax*), который в большинстве стран выполняет роль налога на имущество для среднего имущественного класса. Новая система была бы справедливее и эффективнее, поскольку затрагивала бы совокупное имущество (а не только недвижимое) и опиралась бы на автоматически заполняемые декларации, учитывала рыночную стоимость и вычитала займы[623]. В значительной мере это можно было бы сделать на уровне каждой страны уже сейчас.

622 См. прежде всего пятую главу, график 5.4 и последующие графики.

623 В этом случае поступления от прогрессивного налога на капитал достигли бы трех-четырех пунктов ВВП, из них от одного до двух пунктов приходилось бы на налог на недвижимость. См. техническое приложение.

Кроме того, можно отметить, что нет никаких причин ограничиваться ставкой, равной 2%, для состояний, превышающих пять миллионов евро. Если наблюдаемая реальная доходность самых крупных европейских и мировых состояний достигает или превышает 6–7% в год, то не было бы ничего экстравагантного в том, что к имуществу стоимостью 100 миллионов или один миллиард евро применялись бы ставки, заметно превышающие 2%. Самый простой и объективный способ заключался бы в том, чтобы ставка налогообложения варьировалась в зависимости от реальной средней доходности в рамках каждого имущественного класса в предшествующие годы. Это позволяет корректировать степень прогрессивности в зависимости от эволюции средней доходности и от цели, которая ставится в области имущественной концентрации. Во избежание расхождения в распределении, т. е. тенденции к повышению доли самых крупных состояний в общем имуществе, что, в принципе, представляется желательной задачей-минимум, возможно, следует применять ставки выше 5% к самым значительным состояниям. Если поставить более амбициозную цель, которая будет заключаться, например, в сокращении имущественного неравенства до меньшего уровня по сравнению с сегодняшним днем (которое, как показывает исторический опыт, вовсе не является необходимым для роста), то к миллиардерам можно было бы применять ставки, достигающие или превышающие 10%. Не мне выносить окончательное решение в этом споре. Ясно то, что нет никакого смысла брать в качестве ориентира доходность государственного долга, как это иногда делается в общественных дебатах[624]. Очевидно, что самые крупные состояния размещены совсем иначе.

Реалистичен ли такой налог на состояния в Европе? Никаких технических препятствий для него не существует. Речь идет об инструменте, лучше всего приспособленном к экономическим вызовам начала XXI века, особенно на Старом континенте, где частное имущество достигло невиданного с Прекрасной эпохи благосостояния. Однако для того чтобы такое усиленное сотрудничество стало возможным, необходимо адаптировать и европейские политические институты. Единственным сильным федеральным институтом на сегодняшний день является Европейский центральный банк, который играет важную, но недостаточную роль. К нему мы вернемся в следующей главе, когда будем рассматривать кризис государственного долга. Прежде будет полезно поместить предлагаемый налог на капитал в более широкую историческую перспективу.

Налог на капитал в истории. Во всех цивилизациях тот факт, что владелец капитала, не работая, получает значительную часть национального дохода, а норма доходности капитала составляет по меньшей мере 4–5% в год, вызывал жесткую, порой возмущенную реакцию и приводил к самым разным политическим мерам. Одной из самых распространенных был запрет на ростовщичество, который обнаруживается в разных формах в большинстве религий, прежде всего в христианстве и в исламе. Грече-

624 Например, чтобы обосновать недавнее понижение верхней ставки французского налога солидарности на состояния с 1,8 до 1,5%.

ские философы также расходились во мнении относительно процента, который приводит к потенциально бесконечному обогащению, поскольку время никогда не останавливается. На эту опасность настойчиво указывает Аристотель, когда подчеркивает, что слово «процент» по-гречески (*tocos*) означает «ребенок». По мнению этого философа, деньги не должны порождать деньги[625]. В мире, где темпы роста малы, а то и ничтожны, а население и производство почти не меняются от поколения к поколению, опасность бесконечного обогащения кажется особенно разрушительной.

Проблема в том, что ответу, сформулированному в категориях запрета, зачастую недостает последовательности. Запрет процентных ссуд, как правило, преследует цель ограничить некоторые виды инвестиций и некоторые специфические категории торговой или финансовой деятельности, которые политические или религиозные власти считают менее допустимыми и достойными, чем другие, не оспаривая вместе с тем саму доходность капитала. В европейских аграрных обществах христианские власти остерегались оспаривать законность земельной ренты, которую они получали сами и за счет которой существовали социальные группы, служившие опорой общественной структуры. Запрет на ростовщичество следует скорее рассматривать как меру социального контроля: некоторые формы капитала вызывают больше тревоги, чем другие, потому что их труднее контролировать. Речь не идет об оспаривании общего принципа, в соответствии с которым капитал может приносить доход своему владельцу без того, чтобы последний должен был работать. Суть скорее состоит в том, что бесконечного накопления следует остерегаться: доходы, полученные с капитала, должны использоваться здраво, если возможно, для финансирования полезных начинаний, а не направляться на торговые и финансовые авантюры, которые могут отклонить владельца капитала от истинной веры. С этой точки зрения земельный капитал очень надежен, поскольку он только и может что воспроизводить себя в неизменном виде из года в год, от столетия к столетию[626]. Благодаря ему кажется незыблемым и весь социальный и духовный порядок мира. Прежде чем превратиться в заклятого врага демократии, земельная рента в течение долгого времени рассматривалась как залог общественного спокойствия, по крайней мере теми, кто ее получал.

Решение, предлагавшееся Карлом Марксом и многими социалистами XIX века и воплощенное в жизнь в Советском Союзе в XX веке, было намного более радикальным, но хотя бы логичным. Если уничтожить частную собственность на все средства производства, как на землю и недвижимость,

625 Об этом см.: *Judet de la Combe P.* Le jour où Solon a aboli la dette des Athéniens // Libération. 2010. Mai 31.

626 На самом деле, как мы видели, часть — все возрастающая с течением времени — земельного капитала представляет собой привнесенные улучшения, в результате чего, если рассматривать очень длительный период времени, земельный капитал по сути мало чем отличается от других форм накапливаемого капитала. Тем не менее накопление земельного капитала не может выходить за определенные пределы, а его преобладание характерно для мира с очень низкими темпами роста.

так и на промышленный, финансовый и профессиональный капитал, за исключением нескольких кооперативов и личных клочков земли, то исчезает всякая частная доходность капитала. Запрет на ростовщичество становится полным: норма эксплуатации, которой, согласно Марксу, измеряется доля производства, присваиваемая капиталистом, становится равной нулю, равно как и норма частной доходности. Когда доходность капитала падает до нуля, человечество и труженики освобождаются наконец от своих цепей и от имущественного неравенства, сформировавшегося в прошлом. Настоящее вступает в свои права. Неравенство, выраженное формулой $r > g$, остается лишь дурным воспоминанием, тем более что коммунизм любит рост и технический прогресс. К сожалению для населения, подвергающегося этим тоталитарным опытам, проблема заключается в том, что функция частной собственности и рыночной экономики не ограничивается обеспечением доминированием владельцев капитала над теми, у кого есть только их труд: эти институты также играют полезную роль в координировании действий миллионов индивидов, и полностью обойтись без них не так просто. Человеческие трагедии, вызванные централизованным планированием, ясно это иллюстрируют.

Налог на капитал позволяет дать более мирный и более эффективный ответ на вечную проблему, связанную с частным капиталом и его доходностью. Прогрессивный налог на личное имущество — это институт, который позволяет общественному интересу вновь обрести контроль над капитализмом, опираясь при этом на силы частной собственности и конкуренции. Все категории капитала облагаются одинаковым налогом, без дискриминации, исходя из принципа, что владельцы активов обычно принимают лучшие решения о том, куда следует вложить средства, чем государство[627]. В случае необходимости налог может быть очень прогрессивным для самых крупных состояний, однако это можно делать в рамках правового государства, по итогам демократических дебатов. Речь идет о наиболее адекватном ответе на проблему неравенства, выраженного формулой $r > g$, и на проблему неравенства в доходности, предопределяемого размером начального капитала[628].

627 Это не мешает обеспечить другие заинтересованные стороны (наемных работников, органы местного самоуправления, ассоциации и т. д.) возможностью оказывать влияние на эти решения за счет адаптированного права голоса. Финансовая прозрачность может играть ключевую роль в этом вопросе. Мы вернемся к нему в следующей главе.

628 Оптимальная ставка налогообложения капитала преследует цель устранить расхождение между нормой доходности r и темпами роста g или, по крайней мере, ограничить некоторые из его последствий. Например, согласно некоторым гипотезам, оптимальное налогообложение на наследство выражается формулой $\tau = 1 - G/R$, где G — темпы межпоколенческого роста, а R — межпоколенческая доходность капитала (вследствие чего налог стремится к 100%, когда рост бесконечно мал по отношению к доходности, и к 0%, когда он приближается к доходности). В целом дело обстоит сложнее, прежде всего потому, что идеальная система предполагает использование ежегодной прогрессивной шкалы применительно к капиталу. Основные формулы оптимального налогообложения (позволяющие уточнить категории дебатов, но ни в коей мере не предлагающие готовых ответов, поскольку они имеют многочисленные последствия, которые трудно точно оценить) излагаются и объясняются в техническом приложении.

В таком виде налог на капитал представляет собой новую идею, адаптированную к реалиям глобализированного имущественного капитализма XXI века. Разумеется, налоги на недвижимый капитал существуют с незапамятных времен. Однако эти налоги, как правило, были пропорциональными, и ставка их была невелика: речь шла прежде всего о гарантии прав собственности посредством регистрационного сбора, а не о перераспределении состояний. Этой логике следовали английская, американская и французская революции: созданные ими налоговые системы ни в коей мере не преследовали цель сократить имущественное неравенство. Вокруг прогрессивного налога велись оживленные дискуссии в эпоху Французской революции, однако принцип прогрессивности в конце концов был отвергнут. Следует подчеркнуть, что даже самые смелые предложения той эпохи относительно ставок налогообложения сегодня кажутся довольно умеренными[629].

Лишь в XX веке, в межвоенный период, произошла революция прогрессивного налога. Однако этот перелом случился в условиях хаоса и касался прежде всего прогрессивного подоходного налога и прогрессивного налога на наследства. В некоторых странах в конце XIX — начале XX века был введен прогрессивный ежегодный налог на капитал (например, в Германии и в Швеции). Однако Соединенные Штаты, Великобритания и Франция до 1980-х годов оставались вне этого процесса[630]. Кроме того, ежегодные налоги на капитал, введенные в некоторых странах, всегда взимались по относительно небольшой ставке, бесспорно потому, что их разрабатывали в условиях, сильно отличавшихся от сегодняшних. Их исходным техническим недостатком было то, что они вводились не на основе рыночной стоимости различных недвижимых и финансовых активов, пересматриваемой ежегодно, а на основе налоговой и кадастровой стоимости, пересматриваемой крайне нерегулярно. Эта стоимость в конце концов утратила всякую связь с рыночной стоимостью, что очень быстро сделало данные налоги нефункциональными и малоиспользуемыми. Тот же недостаток мы обнаруживаем в основе налога на недвижимость во Франции и во многих странах после инфляционного шока 1914–1945 годов[631]. В случае прогрес-

629 Томас Пейн в трактате «Аграрная справедливость» 1795 года предлагал облагать наследства налогом по ставке 10% (которая, по его мнению, соответствовала ненакапливаемой части, тогда как с накапливаемой части налоги не взимались вовсе, в том числе и тогда, когда она сложилась несколькими поколениями ранее). В ходе Французской революции выдвигались и некоторые более радикальные предложения о «национальном праве наследства». Пошлины на наследство и на передачу права собственности, принятые после многих дебатов, не превышали 1–2% для наследства, передаваемого по прямой линии. Об этих дебатах и предложениях см. техническое приложение.

630 Несмотря на многочисленные дебаты и предложения в США и Великобритании, особенно в 1960–1970-е годы и снова в 2000–2010-е годы. См. техническое приложение.

631 Это дефект обусловлен тем фактом, что налоги на капитал, разработанные еще в XIX веке, были введены в мире, где не было инфляции (или она была очень низкой) и где казалось достаточным пересматривать стоимость активов каждые 10 или 15 лет (для недвижимых активов) или же использовать стоимость покупки (система, часто применяющаяся к финансовым активам). Системы кадастровой и налоговой стоимости были поколеблены инфляцией 1914–1945 годов и оказались неспособны правильно функционировать в мире, отличительной чертой которого стала постоянная существенная инфляция.

сивного налога на капитал этот недостаток может оказаться смертельным: пересечение определенного порога налогообложения (или помещение в ту или иную налоговую категорию) зависит от более или менее произвольных оснований, таких как дата последнего пересмотра кадастровой стоимости в данном городе или районе. Эти налоги стали подвергаться все большей критике начиная с 1960–1970-х годов, в условиях сильного повышения цен на недвижимость и на биржевые активы, и зачастую оспаривались в суде (поскольку нарушали принцип равенства перед налогом). Этот процесс привел к отмене ежегодного налога на капитал в Германии и в Швеции в 1990–2000-е годы. Такая эволюция объясняется скорее архаическим характером этих налогов, введенных еще в XIX веке, чем соображениями налоговой конкуренции[632].

Налог на состояния, взимаемый в настоящее время во Франции, в определенном смысле более современен: он основывается на рыночной стоимости различных активов, пересматриваемой каждый год. Это объясняется тем, что данный налог — намного более позднее изобретение: он был введен в 1980-е годы, когда нельзя было игнорировать тот факт, что инфляция и особенно рост цен активов стали постоянной реальностью. В этом, по крайней мере, заключается преимущество движения против течения относительно остального развитого мира: оно позволяет опережать свое время[633]. Вместе с тем несмотря на то, что налог солидарности на состояния обладает тем достоинством, что исходит из рыночной стоимости, а значит, в этом ключевом аспекте приближается к идеальному налогу на капитал, в прочих отношениях он остается от него очень далек. Как мы уже отмечали, он полон исключений и не признает автоматически заполняемые декларации. Странный налог на имущество, введенный в Италии в 2012 году, показывает пределы того, что может сделать страна в одиночку в этом отношении в нынешних условиях. Пример

632 Об истории немецкого налога на капитал от его введения в Пруссии в 1891 году до юридической приостановки его действия в 1997 году (формально закон не был отменен) см.: *Dell F.* L'Allemagne inégale. О шведском налоге на капитал, введенном в 1947 году (хотя на самом деле он существовал в качестве дополнения к налогу на доходы с капитала с 1910-х годов) и отмененном в 2007 году, см. указанные работы Олссона и Вальденстрема и ссылки, приведенные в приложении. Ставки этих налогов обычно не превышали 1,5–2% для самых крупных состояний, а верхняя планка в 4% была достигнута в Швеции в 1983 году (впрочем, она применялась лишь к налоговой стоимости без связи с рыночной стоимостью). Помимо этого феномена вырождения налоговой базы, который затронул также налог на наследство в обеих странах, свою роль сыграло осознание налоговой конкуренции в случае Швеции, где налог на наследство был отменен в 2005 году. Этот эпизод, мало увязывающийся с эгалитарными ценностями страны, показывает растущую неспособность небольших стран вести самостоятельную политику.

633 Во Франции налог на крупные состояния был введен в 1981 году, отменен в 1986 году и вновь введен в 1988 году в виде налога солидарности на состояния. Рыночная стоимость порой претерпевает резкие колебания, которые могут казаться произвольными, однако она является единственной объективной основой, приемлемой для всех, — впрочем, при том условии, что ставки налога и налогооблагаемые категории регулярно корректируются, а поступления не взмывают вверх вместе с ценами на недвижимость. В противном случае возникает опасность налоговых бунтов, как показывает знаменитая тринадцатая поправка к конституции Калифорнии, принятая в 1978 году и призванная ограничить единообразное повышение *property tax*.

Испании не менее интересен: сбор прогрессивного налога на состояния, который, как и в Германии и в Швеции, исходит из более или менее произвольной кадастровой и налоговой стоимости, был приостановлен в 2008–2010 годах, а затем восстановлен в 2011–2012 годах в условиях острого бюджетного кризиса, однако его структура не изменилась[634]. Повсюду мы можем наблюдать ту же напряженность: налог на капитал представляется необходимым с логической точки зрения (учитывая благосостояние частного имущества и стагнацию доходов, надо быть слепым для того, чтобы обходиться без такой налоговой базы, какие бы политические силы ни находились у власти), однако его трудно правильно взимать в рамках одной-единственной страны.

Подытожим: налог на капитал — это новая идея, которая должна быть полностью переосмыслена в контексте глобализированного имущественного капитализма XXI века как в том, что касается его ставок, так и в отношении его практического применения, и результатом которой должен стать переход к автоматической передаче данных в международном масштабе, к автоматически заполняемым декларациям и к рыночной стоимости.

Замещающее регулирование: протекционизм и контроль над капиталами. Так что же, нет спасения, кроме налога на капитал? Моя мысль заключается не в этом. Есть другие решения и другие пути, которые позволяют регулировать имущественный капитализм XXI века и которые уже используются в различных частях мира. Просто альтернативные способы регулирования не столь удовлетворительны по сравнению с налогом на капитал и иногда создают больше проблем, чем решают. Мы уже отмечали, что для отдельного государства самый простой способ вернуть себе немного экономического и финансового суверенитета заключается в обращении к протекционизму и к контролю над капиталами. Протекционизм иногда обеспечивает полезную защиту слаборазвитым отраслям экономики в данной стране (до тех пор, пока национальные предприятия не будут готовы выдерживать международную конкуренцию)[635]. Он также является необходимым оружием по отношению к странам, которые не считаются с правилами (в области финансовой прозрачности, санитарных норм, уважения к человеческой личности и т. д.), — оружием, от которого было бы глупо отказываться. Тем не менее если протекционизм применяется в массовом порядке и постоянно, он не может быть источником процветания и средством создания богатств. Исторический опыт показывает, что страна, которая на протяжении долгого времени следует по этому пути, обещая своему населению быстрый рост зарплат и уровня жизни, возмож-

634 Испанский налог взимается с налогооблагаемого имущества стоимостью более 700 тысяч евро (с вычетом 300 тысяч евро для основного жилья), а самая высокая его ставка составляет 2,5% (в Каталонии она доведена до 2,75%). За пределами Франции и Испании ежегодный налог на капитал существует также в Швейцарии, где его ставка относительно низка (менее 1%), что обусловлено конкуренцией между кантонами.

635 Напротив, воспрепятствование развитию иностранного конкурента (разрушение индийского мелкого текстильного промысла британскими колонизаторами в начале XIX века осталось в памяти индийцев) иногда может иметь долгосрочные последствия.

но, столкнется с тяжелым разочарованием. Кроме того, протекционизм никак не влияет ни на проблему неравенства, выраженного формулой $r > g$, ни на тенденцию к накоплению и к концентрации имущества в руках нескольких людей в этой стране.

Вопрос контроля над капиталами ставится по-иному. Полная либерализация обращения капиталов без какого-либо контроля и без передачи информации об активах, принадлежащих различным лицам в разных странах (или почти без передачи), стала лозунгом большинства правительств богатых стран с 1980–1990-х годов. Эта программа поддерживалась международными организациями, прежде всего ОЭСР, Всемирным банком и МВФ, разумеется, во имя самой передовой экономической науки[636]. Однако воплощалась она прежде всего демократически избранными правительствами и служила отражением идейных течений, которые преобладали в определенный исторический момент, отмеченный развалом Советского Союза и безграничной верой в капитализм и в саморегулирование рынков. После финансового кризиса 2008 года у всех возникли серьезные сомнения относительно этой программы, и богатые страны, вполне вероятно, будут все чаще прибегать к мерам контроля над капиталами в ближайшие десятилетия. Такой путь, в определенном смысле, указал развивающийся мир после азиатского финансового кризиса 1998 года, который убедил значительную часть планеты, от Индонезии до России и Бразилии, что стабилизационные программы и прочие шоковые терапии, навязываемые международным сообществом, не всегда были самыми подходящими методами и что давно пора от них избавиться. Этот кризис также подтолкнул данные страны к созданию иногда чрезмерных резервов, которые, безусловно, являются не лучшей формой коллективного регулирования в условиях нестабильности мировой экономики, но хотя бы позволяют отдельным странам противостоять потрясениям, сохраняя при этом свой суверенитет.

Загадка регулирования капитала в Китае. Кроме того, важно понимать, что некоторые страны всегда контролировали капиталы, и волна полного дерегулирования финансовых потоков и платежного баланса их так и не затронула. Это относится прежде всего к Китаю, валюта которого до сих пор не конвертируема (возможно, она станет конвертируемой, когда страна решит, что накоплено достаточно ресурсов, чтобы приструнить любого спекулянта) и который жестко контролирует как входящие капиталы (нельзя инвестировать или становиться собственником крупной китайской компании без разрешения, которое выдается лишь в том случае,

636 Еще более удивительно то, что редкие оценки экономической выгоды, обеспеченной финансовой интеграцией, приходят к выводу о том, что в целом она была довольно скромной (даже без учета негативных последствий в том, что касается неравенства и нестабильности, которые в таких исследованиях игнорируются). См.: *Jeanne O., Gourinchas P. O.* The elusive gains from international financial integration // Review of Economic Studies. 2006. Можно отметить, что позиция МВФ по вопросу об автоматической передаче информации обычно расплывчата и изменчива и чаще всего заключается в одобрении принципа и в последующем торпедировании его конкретного применения под предлогом довольно малоубедительных технических аргументов.

если иностранный инвестор довольствуется очень миноритарной долей), так и исходящие (нельзя выводить свои активы из Китая без учета мнения государства по этому вопросу). Вопрос о вывозе капиталов в настоящее время в Китае очень чувствителен и лежит в основе китайской модели регулирования капитала. Ключевой вопрос прост: действительно ли китайские миллионеры и миллиардеры, которых становится все больше в международных рейтингах состояний, являются собственниками своего имущества и могут ли они, например, свободно выводить его из Китая? Какой бы завесой таинственности ни были окружены эти вопросы, нет никаких сомнений в том, что применяемое в Китае понятие права собственности отличается от того, что имеет хождение в Европе и в Соединенных Штатах, и определяется сложным и меняющимся комплексом прав и обязанностей. Например, все заставляет думать, что китайскому миллиардеру, который приобрел бы 20% компании Telecom China и решил бы перебраться в Швейцарию со своей семьей, было бы намного труднее сохранить свое финансовое участие в компании и получать миллионы евро в виде дивидендов, чем российскому олигарху. В случае российских олигархов ситуация представляется более простой, если судить по огромным потокам капитала, утекающим из страны в подозрительных направлениях, чем в случае Китая, по крайней мере в настоящий момент. Разумеется, в России лучше избегать крупных ссор с президентом, чтобы не угодить в тюрьму; однако, за исключением таких крайних случаев, вполне возможно жить в течение долгого времени на состояние, полученное благодаря природным ресурсам страны. В Китае такие вещи контролируются строже. Это одна из многих причин, по которым сравнения между состояниями китайских и американских политиков, проводимые в международной (западной) прессе и показывающие, что первые намного богаче вторых, выглядят не очень убедительными[637].

Я далек от того, чтобы защищать китайские методы регулирования капитала, которые представляются крайне непрозрачными и нестабильными. Тем не менее контроль над капиталами может быть одним из способов регулирования и сдерживания динамики имущественного неравенства. Кроме того, в Китае подоходный налог заметно прогрессивнее, чем в России (которая, как и большинство стран бывшего советского блока, приняла в 1990-е годы налоговую систему типа *flat tax*), хотя и явно недостаточен.

637 Чаще всего в прессе сравнивается среднее состояние 535 членов американского Конгресса (которые, согласно их априори надежным декларациям, собираемым Центром ответственной политики (Center for Responsible Politics), составляет «всего» 15 миллионов долларов, что намного выше, чем в Европе, как мы уже отмечали) и среднее состояние 70 самых богатых членов Всекитайского народного собрания, которое превосходит один миллиард долларов (согласно «Hurun Report» 2012 года, который представляет собой китайский рейтинг состояний вроде «Forbes» и опирается на не очень ясные методы). Учитывая соотношение между населением стран, было бы правильнее сравнивать среднее состояние 3000 членов Всекитайского собрания (таких оценок не имеется). Кроме того, представляется, что членство во Всекитайском народном собрании эти миллиардеры воспринимают скорее как почетную функцию (а не как законодательную работу). Возможно, было бы правильнее их сравнивать с 70 самыми богатыми спонсорами американской политической сцены.

Китай получает налоговые поступления, позволяющие ему осуществлять намного более масштабные инвестиции в образование, здравоохранение и инфраструктуру, чем другие развивающиеся страны, в том числе Индия, которую он намного опередил[638]. Если Китай пожелает и если его элиты согласятся (и сумеют) обеспечить демократическую прозрачность и создать правовое государство, тесно связанные с современным налогообложением, что не так просто, он будет обладать достаточными размерами для того, чтобы применять такой прогрессивный подоходный налог и налог на капитал, о котором здесь идет речь. В определенном отношении он лучше подготовлен к тому, чтобы справиться с этими вызовами, чем Европа, вынужденная преодолевать свою политическую раздробленность и логику ожесточенной налоговой конкуренции, конца которым мы можем и не увидеть[639].

Вопрос перераспределения нефтяной ренты. Среди прочих способов регулирования мирового капитализма и порождаемого им неравенства следует также упомянуть специфическую проблематику, связанную с географией природных ресурсов и прежде всего с нефтяной рентой. Точно повторяя линии границ, историческое происхождение которых, как известно, нередко довольно произвольно, неравенство в капитале и в судьбах различных стран зачастую принимает крайние масштабы. Если бы мир представлял собой единое мировое демократическое сообщество, идеальный налог на капитал смог бы перераспределить прибыль от нефтяной ренты. Именно это делают законы, действующие в рамках отдельных государств, превращая в общую собственность часть естественных ресурсов. Эти законы, разумеется, варьируются во времени и в зависимости от страны. Однако можно надеяться, что демократическое обсуждение обычно ведет в сторону здравого смысла. Например, если кто-то завтра обнаружит у себя в саду богатство, стоимость которого превышает стоимость всего совокупного имущества страны, вероятно, найдется способ адаптировать законы так, чтобы распределить его разумно (или, по крайней мере, на это можно надеяться).

Поскольку мир не представляет собой единого демократического сообщества, обсуждение возможностей по перераспределению природных ресурсов между странами часто протекает в гораздо менее мирном ключе. В 1990–1991 годах, когда происходил крах Советского Союза, случилось еще одно событие, заложившее основы XXI века. Ирак, страна с тридцатипятимиллионным населением, решил захватить своего крохотного соседа — Кувейт, население которого едва достигает одного миллиона человек

638 См.: *Qian N., Piketty T.* Income inequality and progressive income taxation in China and India: 1986–2015.

639 Об очень долгосрочной перспективе, в рамках которой раздробленность Европы на протяжении длительного времени была преимуществом (конкуренция между государствами стимулировала инновации, особенно в области военных технологий), а затем стала недостатком по сравнению с Китаем, см.: *Rosenthal J.-L., Wong R. B.* Before and Beyond Divergence. The Politics of Economic Change in China and Europe. Harvard University Press, 2011.

и который обладает такими же запасами нефти, как Ирак. Конечно, это обусловлено географической случайностью, но еще и постколониальной политикой западных нефтяных компаний и правительств, которым иногда проще торговать со страной, почти не имеющей населения (совсем не очевидно, что в долгосрочной перспективе такой выбор окажется правильным). Как бы то ни было, эти же страны немедленно отправили войска численностью 900 тысяч человек для того, чтобы вновь сделать кувейтцев единственными законными собственниками нефти (лишнее доказательство того, что иногда государства могут мобилизовать значительные ресурсы и заставить соблюдать свои решения). Это было сделано в 1991 году. За первой войной в Ираке последовала вторая в 2003 году, однако на этот раз западная коалиция была не столь многочисленна. Эти события продолжают играть ключевую роль в мире в 2010-е годы.

В мои задачи не входит расчет оптимальной шкалы налогообложения нефтяного капитала, которая должна была бы действовать в мировом политическом сообществе, основанном на справедливости и общей пользе, или хотя бы в политическом сообществе Ближнего Востока. Можно лишь отметить, что несправедливость неравенства в капитале достигает в этом регионе мира неслыханных масштабов, и без внешней военной защиты она уже давно была бы уничтожена. В 2013 году общий бюджет, которым располагают египетское Министерство образования и его местные отделения для финансирования начальных и средних школ и университетов страны с восьмидесятипятимиллионным населением, не достигает пяти миллиардов долларов[640]. В нескольких сотнях километрах нефтяные доходы Саудовской Аравии, где проживает 20 миллионов человек, достигают 300 миллиардов долларов, а в Катаре с его 300 тысячами жителей они превышают 100 миллиардов долларов. В то же время международное сообщество задается вопросом, стоит ли возобновлять кредит Египту в размере нескольких миллиардов долларов или лучше дождаться, когда страна выполнит свое обещание повысить акцизы на газированные напитки и сигареты. Без сомнения, правильно не допускать, пока это возможно, чтобы перераспределение осуществлялось вооруженным путем (тем более что иракцы намеревались потратить захваченные в 1990 году средства на покупку нового оружия, а не на строительство школ), при условии, однако, что будут найдены другие способы, будь то в виде санкций, пошлин или помощи, которые позволят осуществить более справедливое перераспределение нефтяной ренты и дать странам, не располагающим нефтью, возможность развиваться.

Перераспределение посредством иммиграции. Другой, более мирной формой перераспределения и регулирования мирового неравенства в капитале, разумеется, является иммиграция. Вместо того чтобы перемещать капитал, что сопряжено с целым рядом сложностей, более простое решение состоит в том, чтобы труд перемещался к более высоким зарплатам. В этом, бесспорно, заключался масштабный вклад

640 См. техническое приложение.

Соединенных Штатов в мировое перераспределение: население страны выросло со всего трех миллионов жителей в момент провозглашения независимости до более 300 миллионов сегодня в значительной степени благодаря миграционным потокам. Именно поэтому Соединенные Штаты еще очень далеки от того, чтобы превратиться в «старую Европу планеты», о которой шла речь в предыдущей главе. Иммиграция остается основой Америки, стабилизирующей силой, благодаря которой капитал, созданный в прошлом, не приобретает такого же значения, как в Европе, а также силой, которая делает политически и социально приемлемым все более и более выраженное неравенство в трудовых доходах. Для значительной части 50% хуже всего оплачиваемых американцев это неравенство носит второстепенный характер по той простой причине, что они родились в более бедной стране и их жизненный уровень явно растет. Следует подчеркнуть, что механизм перераспределения посредством иммиграции, дающий выходцам из бедных стран возможность улучшить свою жизнь, оказавшись в богатой стране, в 2000–2010-е годы скорее действует в Европе, а не в Соединенных Штатах. С этой точки зрения различие между Старым и Новым Светом, возможно, отчасти утрачивает свое значение[641].

Тем не менее следует подчеркнуть, что распределение посредством иммиграции, сколь бы желательным оно ни было, решает проблему неравенства лишь отчасти. После того как средняя производительность и доход между странами уравниваются посредством иммиграции и прежде всего за счет наверстывания богатых стран бедными в области производительности, проблемы, связанные с неравенством и особенно с динамикой имущественной концентрации в мировом масштабе, не исчезают. Перераспределение посредством иммиграции лишь заталкивает проблему глубже, но не избавляет от необходимости введения регулирования: социального государства, прогрессивного подоходного налога, прогрессивного налога на капитал. Впрочем, ничто не запрещает думать, что иммиграция будет хорошо восприниматься наиболее обездоленными слоями населения богатых стран в том случае, если благодаря этим институтам все получают экономическую выгоду от глобализации. Если одновременное применение свободы торговли и свободы перемещения людей и капиталов подтачивает основы социального государства и уничтожает любые формы прогрессивного налога, то можно предположить, что соблазн национализма будет сильнее, чем когда-либо и в Европе, и в Соединенных Штатах.

Наконец, следует подчеркнуть, что страны Юга будут первыми, кто получит выгоду от более прозрачной и справедливой международной нало-

641 С 2000 по 2010 год масштабы постоянной иммиграции (выраженные в процентах к населению принимающей страны) достигали 0,6–0,7% в год в большинстве европейских стран (в Италии, Испании, Швеции, Великобритании) по сравнению с 0,4% в Соединенных Штатах и с 0,2–0,3% во Франции и в Германии. См. техническое приложение. С началом кризиса некоторые потоки стали меняться, особенно между Южной Европой и Германией. Если рассматривать Европу в целом, в 2000–2010 годах постоянная иммиграция была довольно близка к североамериканскому уровню. Однако рождаемость в Северной Америке остается намного выше.

говой системы. В Африке вывоз капитала издавна значительно превышает входящие потоки международной помощи. Тот факт, что в богатых странах стали вестись судебные разбирательства относительно незаконного приобретения имущества горсткой бывших африканских руководителей, является хорошей новостью. Однако еще большую пользу принесло бы международное сотрудничество в налоговой сфере и автоматическая передача банковской информации. Тогда европейским и африканским странам было бы намного проще положить конец этому грабежу, за который компании и акционеры из самых разных стран Европы несут не меньше ответственности, чем беззастенчивые африканские элиты. В этом случае финансовая прозрачность и мировой прогрессивный налог на капитал также стали бы правильным ответом.

У государства есть два основных способа финансировать свои расходы: за счет налогов и за счет долга. В целом налог представляет собой намного более предпочтительное решение как с точки зрения справедливости, так и с точки зрения эффективности. Проблема долга заключается в том, что чаще всего его надо выплачивать, вследствие чего в нем заинтересованы прежде всего те, у кого есть возможности одалживать средства государству и кого было бы предпочтительнее заставлять платить налоги. Тем не менее есть множество причин, хороших и плохих, по которым правительства иногда обращаются к займам и накапливают долги или же наследуют значительную задолженность от предшествующих правительств. В начале XXI века кажется, будто богатые страны погрузились в бесконечный долговой кризис. Конечно, в истории можно найти примеры еще более высокой государственной задолженности, как мы видели во второй части книги: например, в Великобритании государственный долг дважды превосходил национальный доход в два раза — сначала по окончании наполеоновских войн, а затем по завершении Второй мировой. Тем не менее, имея государственный долг, в среднем приближающийся к одному году национального дохода (около 90% ВВП), развитый мир сегодня достиг такого уровня задолженности, которого не знал с 1945 года. Развивающийся мир, который остается беднее богатого мира и в отношении доходов, и в отношении капитала, имеет намного более скромный государственный долг (в среднем около 30% ВВП). Это показывает, насколько государственный долг является вопросом распределения богатства, особенно между государственными и частными экономическими агентами, а не вопросом абсолютного уровня богатства. Богатый мир богат — бедны государства богатых стран. Крайний пример представляет собой Европа, которая является континентом с самым высоким уровнем частного имущества и вместе с тем сталкивается с наибольшими трудностями, пытаясь выйти из кризиса государственного долга. Странный парадокс.

Мы начнем с анализа различных способов, позволяющих избавиться от большого государственного долга. Этот анализ приведет нас к изучению различных ролей, которые на практике играют центральные банки в регулировании и перераспределении капитала, и тупиковых ситуаций, к которым ведет европейское объединение, чрезмерно сосредоточенное на общей валюте и слишком явно игнорирующее вопрос налогов и долгов. Наконец, мы исследуем вопрос оптимального накопления государственного капитала и его взаимодействия с частным капиталом в XXI веке в условиях слабого роста и возможной деградации природного капитала.

Методы снижения государственного долга: налог на капитал, инфляция или бюджетная экономия. Как добиться значительного сокращения большого государственного долга, такого как тот, что накопили европейские страны в наши дни? Есть три основных метода, которые можно использовать в разной пропорции: налог на капитал, инфляция и бюджетная

экономия. Чрезвычайный налог на частный капитал представляет собой самое справедливое и самое эффективное решение. Полезную роль может играть инфляция: именно благодаря ей было ликвидировано большинство крупных государственных долгов в истории. Худшим решением как с точки зрения справедливости, так и с точки зрения эффективности является продолжительное применение бюджетной экономии. Однако в Европе сейчас придерживаются именно ее.

Для начала напомним общую структуру национального имущества в Европе в начале XXI века. Как мы видели во второй главе этой книги, в настоящее время национальное имущество приближается к шести годам национального дохода в большинстве европейских стран и почти полностью принадлежит частным экономическим агентам (т. е. домохозяйствам). Общая стоимость государственных активов сопоставима с государственными долгами (около одного года национального дохода), в результате чего чистое государственное имущество практически равно нулю[642]. Частное имущество делится на две примерно равные половины: недвижимые активы и финансовые активы (очищенные от частных долгов). Официальные имущественные позиции Европы по отношению к остальному миру в среднем близки к равновесию, что означает, что европейские предприятия, как и государственные долги в среднем принадлежат европейским же домохозяйствам (или, точнее, то, что принадлежит остальному миру, компенсируется тем, что принадлежит европейцам в остальном мире). Эта реальность затемняется сложной системой финансового посредничества (сбережения кладутся на сберегательный счет в банке или вкладываются в финансовые продукты, после чего банк их размещает в другом месте) и масштабами взаимного участия между странами. Однако реальность от этого не меняется: европейские домохозяйства (или по крайней мере те из них, кто чем-либо владеет. Не будем забывать, что имущество очень сильно сконцентрировано и 60% общего имущества принадлежит 10% самых богатых) владеют эквивалентом того, чем вообще можно владеть в Европе, в том числе, разумеется, и государственными долгами[643].

Как в этих условиях сократить государственный долг до нуля? Первое решение заключается в том, чтобы приватизировать все государственные активы. Согласно национальным счетам, ведущимся в различных европейских странах, сумма, которую можно получить от продажи всех государственных зданий, школ, училищ, университетов, больниц, полицейских участков, различных объектов инфраструктуры и т. д.[644], позволит выплатить государственные долги. Вместо того чтобы владеть государственным

642 См. прежде всего вторую часть, третью главу, таблицу 3.1.

643 Добавим к этому, что если учесть активы, принадлежащие европейским домохозяйствам и размещенные в офшорах, то реальные имущественные позиции Европы по отношению к остальному миру станут заметно положительными: европейские домохозяйства владеют эквивалентом того, чем можно владеть в Европе, и частью остального мира. См. третью часть, двенадцатую главу, график 12.6.

644 А также сумма, полученная от продажи государственных финансовых активов (однако последние не так велики по сравнению с нефинансовыми активами). См. главы 3–5 и техническое приложение.

долгом посредством своих финансовых вложений, наиболее обеспеченные с имущественной точки зрения европейские домохозяйства стали бы непосредственными собственниками школ, больниц, полицейских участков и т. д. После этого им нужно было бы платить арендные платежи для того, чтобы использовать эти активы и продолжать оказывать соответствующие государственные услуги. Это решение, которое иногда высказывается совершенно серьезно, на мой взгляд, следует немедленно отмести. Для того чтобы европейское социальное государство могло правильно и в течение длительного времени выполнять свои задачи, особенно в области образования, здравоохранения и безопасности, оно должно по-прежнему владеть соответствующими государственными активами. Тем не менее важно понимать, что в современных условиях, когда каждый год нужно выплачивать очень высокие проценты по государственному долгу (а не арендные платежи), ситуация не сильно от этого отличается, потому что эти проценты отягощают государственные бюджеты в неменьшей степени.

Намного более удовлетворительный способ сократить государственный долг заключается во взимании чрезвычайного налога на частный капитал. Например, пропорциональный капитал в размере 15% со всего частного имущества обеспечил бы поступления, равные почти одному году национального дохода, и позволил бы сразу же выплатить все государственные долги. Государство продолжало бы владеть своими активами, но стоимость его долгов упала бы до нуля, а значит, ему бы больше не приходилось выплачивать проценты[645]. Это решение эквивалентно полному отказу от государственного долга, однако ему присущи два важных отличия[646].

Прежде всего, всегда трудно предсказать последствия отказа от выплаты долга, пусть даже частичного. Полный или частичный дефолт по государственному долгу часто используется в условиях тяжелого кризиса государственной задолженности. Например, в Греции в 2011–2012 годах в виде *haircut* различного масштаба (пользуясь общепринятым выражением): стоимость облигаций государственного долга, которыми владеют банки и различные кредиторы, уменьшается на 10 или 20% (или больше). Проблема в том, что применение такой меры в больших масштабах, например в масштабах всей Европы, а не только Греции (на которую приходится всего 2% европейского ВВП), почти наверняка приведет к банковской панике и к череде банкротств. В зависимости от того, какие банки владеют облигациями той или иной категории, какова структура их баланса, каким учреждениям они одолжили деньги, какие домохозяйства разместили свои сбережения в этих организациях и в какой форме и т. д., последствия могут быть самыми разными, и предсказать их точно невозможно. Кроме того, владельцы крупнейших состояний, вполне вероятно, сумеют вовремя реструктурировать портфель

645 Сокращение бремени процентов по долгу позволило бы отчасти сократить налоги и отчасти осуществить новые вложения, особенно в образование (см. ниже).

646 Для полного соответствия следует обложить состояния налогом в зависимости от места размещения недвижимых и финансовых активов (в том числе облигаций государственного долга, размещенных в Европе), а не только в зависимости от местожительства их владельцев. К этому аспекту мы вернемся ниже.

своих вложений и таким образом полностью избежать последствий *haircut*. Иногда считают, что *haircut* позволяет привлечь к решению проблемы тех, кто пускался в самые рискованные операции. Это большое заблуждение: учитывая, что сделки на финансовых рынках и в сфере инвестиционных портфелей осуществляются постоянно, ничто не гарантирует, что те, кто будет привлечен к решению проблемы, действительно являются теми, кого надо привлекать. Преимущество чрезвычайного налога на капитал, который похож на налоговый *haircut*, заключается как раз в том, что такое решение предлагает более цивилизованный выход из сложившейся ситуации. Благодаря такому налогу каждый внесет свой вклад в решение проблемы, что позволит избежать банкротств банков, поскольку налог уплачивается конечными владельцами состояний (физическими лицами), а не финансовыми учреждениями. Для этого, разумеется, необходимо, чтобы государственные власти могли на постоянной основе пользоваться автоматической передачей банковской информации относительно всех финансовых активов, принадлежащих различным физическим лицам. Без финансового кадастра любые политические меры сопряжены с риском.

Более того, преимущество налогового решения состоит в том, что оно позволяет регулировать участие каждого в зависимости от размеров его имущества. Так, не очень разумно взимать пропорциональный чрезвычайный налог в 15% со всего частного европейского имущества. Лучше применить прогрессивную шкалу для того, чтобы пощадить наиболее скромные состояния и потребовать больше с самых крупных состояний. В определенном смысле это уже делают европейские банковские законы, поскольку обычно в случае банкротства они гарантируют возмещение вкладов на сумму до 100 тысяч евро. Прогрессивный налог на капитал расширяет применение этой логики, поскольку позволяет намного тоньше градуировать усилия каждого в зависимости от категории (полная гарантия возмещения до 100 тысяч евро, частичная гарантия от 100 тысяч до 500 тысяч и так далее, причем категорий может быть столько, сколько потребуется). Кроме того, этот инструмент может применяться ко всем активам (в том числе к котируемым и некотируемым акциям), а не только к банковским депозитам. Этот последний аспект имеет ключевое значение, если действительно есть желание привлечь к решению финансовых проблем владельцев самых крупных состояний, чьи сбережения редко размещаются на лицевых счетах.

Кроме того, стремление одним махом сократить государственные долги до нуля представляется излишним. Если рассуждать более реалистично, можно предположить, например, сокращение государственных долгов на 20% ВВП, что позволит снизить их с сегодняшних 90% ВВП до 70%, т. е. до уровня, который близок к максимальному размеру задолженности, зафиксированному в нынешних европейских договорах и равному 60% ВВП[647]. Как мы отмечали в предыдущей главе, прогрессивный налог на ка-

647 Ниже мы вернемся к вопросу об оптимальном уровне государственной задолженности, который не может быть решен отдельно от вопроса накопления государственного и частного капитала.

питал, взимаемый по ставке 0% с чистого имущества, не достигающего одного миллиона евро, 1% с имущества от одного до пяти миллионов евро и 2% с имущества свыше пяти миллионов евро, обеспечил бы поступления в размере примерно 2% европейского ВВП. Для того чтобы получить поступления в размере 20% ВВП, достаточно ввести чрезвычайный налог, ставки которого будут в 10 раз выше: 0% до одного миллиона евро, 10% от одного до пяти миллионов евро и 20% свыше пяти миллионов евро[648]. Интересно отметить, что чрезвычайный сбор с капитала, который был осуществлен во Франции в 1945 году и задача которого также заключалась в резком сокращении государственной задолженности, взимался по прогрессивной шкале от 0 до 25% для самых крупных состояний[649].

Такого же результата можно добиться путем применения в течение 10 лет прогрессивного налога по ставке 0%, 1% и 2% и использования поступлений от него для погашения задолженности, например посредством «выкупного фонда», предложенного Советом экономистов при правительстве Германии. Это предложение, которое предусматривает объединение всех государственных долгов стран зоны евро, превышающих 60% ВВП (прежде всего Германии, Франции, Италии и Испании), и последующее доведение этого фонда до нуля, далеко от совершенства: ему недостает демократического управления, без которого объединение европейских долгов невозможно осуществить, как мы увидим ниже. Однако хорошо, что оно было высказано; кроме того, оно может прекрасно сочетаться с чрезвычайным налогом на капитал, будь он единовременным или взимаемым в течение 10 лет[650].

Позволяет ли инфляция перераспределять богатства? Вернемся к нашим рассуждениям. Мы отметили, что чрезвычайный налог на капитал является лучшим способом сократить крупный государственный долг. Это наиболее прозрачный, справедливый и эффективный метод. В противном случае можно обратиться к инфляции. Поскольку государственный долг представляет собой номинальный актив (т. е. его цена фиксируется заранее и не зависит от инфляции), а не реальный (т. е. такой, чья цена меняется в зависимости от экономической ситуации, обычно со скоростью, как минимум равной темпам инфляции, как, например, в случае недвижимых или биржевых активов), достаточно небольшой дополнительной инфляции для того, чтобы сильно сократить реальную стоимость государственного долга. Например, при инфляции, составляющей не 2%, а 5% в год, через пять лет

648 Можно смоделировать и другие шкалы, используя таблицу S15.1 (доступна онлайн).

649 См. десятую главу.

650 О «выкупном фонде» см.: German Council of Economic Experts, Annual Report 2011 (ноябрь 2011 года); The European Redemption Pact. Questions and Answers (январь 2012 года). Технически обе идеи прекрасно могут друг с другом сочетаться. Тем не менее с политической и символической точки зрения понятие «выкупа» (которое ассоциируется с длительным страданием, выпадающим на долю всего населения), возможно, плохо сочетается с понятием прогрессивного налога на капитал, и термин «выкуп» звучит не лучшим образом. Во французском языке слово «выкуп» («*rédemption*») означает также искупление. Коннотации, связанные со страданием, отражают эту двойственность значения, которая отсутствует при употреблении русского слова «выкуп». — *Примеч. пер.*

реальная стоимость долга, выраженная в процентах к ВВП, дополнительно сократится более чем на 15% (при прочих равных), что довольно существенно.

Такое решение очень соблазнительно. Именно так было сокращено большинство крупных государственных долгов в истории, особенно в течение XX века во всех европейских странах. Например, во Франции и в Германии ежегодная инфляция в среднем составляла 13 и 17% соответственно в период с 1913 по 1950 год. Это позволило обеим странам в начале 1950-х годов приступить к восстановлению экономики, имея незначительный государственный долг. Германия является страной, которая наиболее массово прибегала к инфляции (равно как и к откровенному аннулированию заемных обязательств) для того, чтобы избавиться от своего государственного долга[651]. За исключением Европейского центрального банка, который сегодня наиболее скептически относится к такому решению, все крупнейшие центральные банки планеты, будь то американская Федеральная резервная система, Банк Японии или Банк Англии, не случайно пытаются в настоящее время более или менее открыто поднять планку инфляции и для этого экспериментируют с различными так называемыми «нестандартными» мерами (мы к этому вернемся). Если им это удастся и уровень инфляции будет составлять 5% в год, а не 2% (что далеко не факт), эти страны смогут избавиться от излишней задолженности намного быстрее, чем страны зоны евро, экономические перспективы которых омрачены тем, что выхода из долгового кризиса не видно и у различных стран отсутствует ясное стремление к созданию европейского налогового и бюджетного союза в долгосрочной перспективе.

Действительно, важно понимать, что без чрезвычайного сбора с капитала и без дополнительной инфляции на то, чтобы избавиться от столь высокого уровня задолженности, как сегодня, могут потребоваться десятилетия. Возьмем пример: предположим, что инфляция строго равна нулю, темпы роста ВВП составляют 2% в год (что в нынешних европейских условиях далеко не факт, поскольку бюджетная экономия явно приводит к рецессии, по крайней мере в краткосрочной перспективе), а бюджетный дефицит ограничен 1% ВВП (что на практике означает наличие значительного первичного профицита, учитывая проценты по долгу). В этом случае для сокращения государственной задолженности (выраженной в процентах к ВВП) на 20 пунктов потребуется 20 лет[652]. Если рост иногда

651 Помимо последствий инфляции, значительная часть немецких долгов была просто аннулирована союзниками по завершении Второй мировой войны (или, точнее, уплата по ним была отложена до будущего объединения Германии и так и не была осуществлена). По расчетам немецкого историка Альбрехта Ритшля, при их рекапитализации по разумной ставке суммы получаются весьма внушительные. Часть этих долгов представляют собой оккупационные расходы, взимавшиеся с Греции во время немецкой оккупации, что приводит к бесконечным и, в значительной степени неразрешимым спорам. Это еще больше осложняет сегодня применение чистой логики бюджетной экономии и выплату долгов. Об этих вопросах см.: *Ritschl A.* Does Germany owe Greece a debt? The European debt crisis in historical perspective // LSE. 2012.

652 При росте ВВП на 2% в год и долга на 1% в год (если исходить из предположения, что общий долг более или менее равен ВВП) долг, выраженный в процентах к ВВП, уменьшается примерно на 1% в год.

оказывается ниже 2%, а дефицит превышает 1%, то на это может уйти 30 или 40 лет. Капитал накапливается в течение десятилетий; для сокращения долга также может потребоваться очень много времени.

Самым интересным историческим примером продолжительного применения бюджетной экономии является Великобритания в XIX веке. Как мы отмечали во второй части книги (в третьей главе), ей потребовалось иметь первичный профицит в течение столетия (в среднем около двух-трех пунктов ВВП с 1815 по 1914 год) для того, чтобы избавиться от огромного государственного долга, накопленного за годы наполеоновских войн. В целом в течение этого периода британские налогоплательщики потратили больше средств на уплату процентов по долгу, чем на расходы на образование. Такой выбор, безусловно, был сделан в интересах владельцев долговых облигаций. Однако вряд ли такой выбор отвечал общим интересам страны. Ничто не запрещает думать, что отставание в области образовании способствовало упадку Великобритании в течение последующих десятилетий. Конечно, речь шла о долге, превышавшем 200% от ВВП (а не 100%, как сегодня), а инфляция в XIX веке была почти нулевой (тогда как сегодня все признают, что цель по инфляции составляет 2%). Поэтому можно надеяться, что европейская бюджетная экономия продлится лишь 10 или 20 лет (минимум), а не целое столетие. Однако и это довольно долгий срок. Вполне обоснованно считать, что Европе следует готовить свое будущее в рамках мир-экономики XXI века, а не направлять первичный профицит в размере нескольких пунктов ВВП в год на уплату государственного долга, в то время как европейские страны обычно тратят менее одного пункта ВВП на свои университеты[653].

Вместе с тем нужно подчеркнуть и тот факт, что инфляция является лишь очень несовершенной заменой прогрессивного налога на капитал и может привести к определенному количеству не очень приятных второстепенных последствий. Первая трудность, связанная с инфляцией, заключается в опасности ее разгона: нельзя быть уверенным в том, что она остановится на 5% в год. Когда инфляционная спираль запущена, каждый хочет, чтобы зарплаты и цены менялись так, как ему удобно, и остановить такую механику очень сложно. Во Франции инфляция превышала 50% в год с 1945 по 1948 год, в течение четырех лет подряд. Государственный долг сократился до минимума — намного радикальнее, чем в результате чрезвычайного сбора с состояний, проведенного в 1945 году. Однако миллионы мелких вкладчиков были окончательно разорены инфляцией, что еще больше усугубило эндемическую бедность пожилых людей в тече-

653 Описанный выше сбор с капитала, взимаемый единовременно или в течение 10 лет, представляет собой форму первичного профицита, направляемого на сокращение долга. Разница заключается в том, что речь идет о новом ресурсе, который выплачивает не большинство населения и который не отягощает остальную часть государственного бюджета. На практике различные решения (налог с капитала, инфляция, бюджетная экономия) связаны между собой. Все зависит от пропорций и от того, как бремя бюджетной экономии распределяется между различными социальными группами. Налог на капитал возлагает его на владельцев крупных состояний, тогда как бюджетная экономия чаще всего преследует цель их пощадить.

ние 1950-х годов[654]. В Германии цены выросли в 100 миллионов раз между началом и концом 1923 года. Этот эпизод нанес обществу и экономике долговременную травму, которая, без сомнения, по-прежнему влияет на восприятие немцами инфляции. Вторая трудность состоит в том, что инфляция теряет значительную часть своих желательных последствий тогда, когда становится постоянной и ее пытаются упредить (прежде всего те, кто одалживает средства государству, начинают требовать более высокий процент).

Конечно, остается еще один аргумент в пользу инфляции. По сравнению с налогом на капитал, который, как и все налоги, неизбежно ведет к тому, что люди, намеревавшиеся использовать свои ресурсы с пользой (для потребления или для инвестиций), их лишаются, инфляция в идеализированной версии обладает тем преимуществом, что затрагивает прежде всего тех, кто не знает, что делать со своими деньгами, т. е. тех, кто сохранил слишком много ликвидности на своих банковских счетах, на малодинамичных лицевых счетах и сберегательных книжках или в кубышке. От ее последствий избавлены все те, кто уже все потратил, те, кто все вложил в реальные экономические активы (недвижимые или профессиональные), и, что еще лучше, те, кто отягощен долгами (чей номинальный долг сокращается инфляцией, что позволяет быстрее перейти к осуществлению новых инвестиционных проектов). В этой идеальной картине инфляция выступает в роли налога на праздный капитал и стимула для капитала динамичного. В этой точке зрения есть небольшая доля истины, и полностью пренебрегать ею нельзя[655]. Однако, как мы уже отмечали, когда исследовали неравенство в доходности, определяемое размерами начального капитала, инфляция никак не препятствует крупным диверсифицированным состояниям получать очень хорошую доходность вне зависимости от личных усилий, за счет лишь их размера[656].

В конечном итоге истина заключается в том, что инфляция представляет собой довольно грубый и неточный инструмент для достижения цели. Вытекающее из нее перераспределение богатств иногда имеет положительные последствия, а иногда — отрицательные. Разумеется, если нужно выбирать между несколько большей инфляцией или несколько большей бюджетной экономией, следует выбрать немного больше инфляции. Однако высказываемая иногда во Франции точка зрения, в соответствии с которой инфляция представляет собой почти идеальный инструмент перераспределения (это способ взять деньги у «немецкого рантье» и заставить стареющее население, которое процветает за Рейном, проявить больше солидарности, как часто приходится слышать), слишком наивна

654 Конечно, финансовые сбережения 1920–1930-х годов были в значительной степени уничтожены крахом биржевых рынков. Тем не менее инфляция 1945–1948 годов стала дополнительным потрясением. Ответом на нее стали минимум по старости (введенный в 1956 году) и развитие распределительных пенсионных систем (созданных в 1945 году, но начавших действовать в полную силу значительно позднее).

655 Существуют теоретические модели, основанные на этой идее. См. техническое приложение.

656 См. прежде всего результаты, изложенные в двенадцатой главе.

и фантастична. Мощная инфляционная волна в Европе имела бы самые разные нежелательные последствия с точки зрения распределения богатств, прежде всего для людей со скромным достатком во Франции, Германии и во всех остальных странах. Напротив, владельцев значительного недвижимого и биржевого капитала она бы затронула мало как по обоим берегам Рейна, так и в других местах[657]. Идет ли речь о постоянном сокращении имущественного неравенства или же о сокращении слишком высокого государственного долга, прогрессивный налог на капитал в целом является намного лучшим инструментом, чем инфляция.

Что делают центральные банки? Для того чтобы лучше понять роль инфляции и в целом роль центральных банков в регулировании и перераспределении капитала, будет полезно немного выйти за рамки нынешнего кризиса и поместить эти вопросы в более длительную историческую перспективу. Во времена, когда золотой стандарт был нормой во всех странах, т. е. вплоть до Первой мировой войны, роль центральных банков была намного более ограниченной, чем сегодня. Так, их возможности по созданию денежной массы в такой системе серьезно ограничены размерами запасов золота и серебра. Одна из очевидных трудностей состоит в том, что общая эволюция цен зависит прежде всего от случайного обнаружения залежей золота и серебра. Если объем золота в мире неизменен, а мировое производство быстро растет, уровень цен должен постоянно падать (та же денежная масса используется при обмене все большего количества продуктов производства), что на практике приводит к значительным сложностям[658]. Если вдруг обнаруживаются крупные залежи золота, как это было в американских колониях Испании в XVI–XVII веках или в Калифорнии в середине XIX века, цены могут взмыть вверх, что создает проблемы другого рода и способствует неподобающему обогащению[659]. Все это не очень удовлетворительно, и маловероятно, что однажды произойдет возвращение к такому режиму (золото, этот «варварский пережиток», говаривал Кейнс).

Однако как только устраняется любая привязка к металлу, возможности по созданию денежной массы, которыми обладают центральные банки, становятся потенциально безграничными, а значит, должны регулироваться. В этом заключается вся суть спора о независимости

657 То же самое произошло бы в случае возвращения к национальным валютам. Всегда можно сократить государственный долг, прибегнув к печатному станку и к инфляции, однако распределительные последствия такого процесса контролировать трудно как при использовании евро, так и при использовании франка, марки или лиры.

658 Часто приводят исторический пример легкой дефляции (снижения цен и зарплат), которая имела место в промышленных странах в конце XIX века. В целом дефляция очень плохо воспринимается и производителями, и наемными работниками, которые ожидают снижения прочих цен и зарплат для того, чтобы смириться со снижением цен и зарплат, непосредственно их затрагивающих, что приводит к большой инерции, иногда называемой «номинальной жесткостью». Самый серьезный аргумент в пользу слабой, но положительной инфляции (обычно 2%) заключается в том, что при таких ее показателях проще производить корректировку относительных зарплат и цен, чем при нулевой или отрицательной инфляции.

659 Классическая теория упадка Испании, разумеется, ставит под сомнения преимущества, обеспечиваемые золотом.

центральных банков, которая стала источником множества недоразумений. Вкратце охарактеризуем его этапы. В начале кризиса 1930-х годов центральные банки промышленно развитых стран вели крайне консервативную политику. Они едва отошли от золотого стандарта и отказывались создавать ликвидность, необходимую для спасения финансовых учреждений, оказавшихся в трудном положении, что привело к череде банкротств, которая серьезно усугубила кризис и столкнула мир в пропасть. Важно понимать, к какой сильной травме привел этот драматический исторический опыт. С тех пор все считают, что основная функция центральных банков состоит в обеспечении стабильности финансовой системы, а значит, и в том, что в случае всеобщей паники они берут на себя роль кредитора последней инстанции, заключающуюся в создании ликвидности, необходимой для избежания краха финансовых учреждений. Очень важно осознать, что со времен кризиса 1930-х годов это убеждение разделяют все наблюдатели, как бы они ни относились к «новому курсу» или к различным формам социального государства, введенным в Соединенных Штатах и в Европе после потрясений 1930–1940-х годов. Иногда кажется, что вера в стабилизирующую роль центрального банка обратно пропорциональна вере в социальную и налоговую политику, начало которой было положено в ту же эпоху.

Это особенно четко прослеживается в монументальной «Монетарной истории Соединенных Штатов», опубликованной в 1963 году Милтоном Фридманом. В этой фундаментальной работе глава монетаристского течения уделяет особое внимание краткосрочным движениям монетарной политики, которая проводилась Федеральной резервной системой и которую он изучал по архивным документам и стенограммам заседаний ее различных комитетов в период с 1857 по 1960 год[660]. Немудрено, что центральной темой исследования стали мрачные годы кризиса, начавшегося в 1929 году. По мнению Фридмана, сомнений быть не может: именно слишком ограничительная политика ФРС превратила биржевой крах в кредитный кризис и погрузила экономику в дефляцию и в рецессию неслыханных масштабов. Кризис был прежде всего монетарным, и его решение тоже должно было быть монетарным. Из этого научного анализа Фридман сделал прозрачные политические выводы: для обеспечения мирного бесперебойного роста в условиях капиталистической экономики необходимо и достаточно придерживаться адекватной монетарной политики, которая обеспечивает планомерное повышение уровня цен. Согласно монетаристской доктрине, «новый курс» с его созданием рабочих мест в государственном секторе и социальными трансфертами, который проводился Рузвельтом и демократами после кризиса 1930-х годов и Второй мировой войны, был лишь гигантским очковтирательством, дорогостоящим и бесполезным. Для спасения капитализма не нужно ни государство всеобщего благоденствия, ни разветвленное правительство: достаточно правильно действующей ФРС.

660 См.: *Friedman M., Schwartz A. J.* A Monetary History of the United States, 1857–1960. Princeton University Press, 1963.

В Америке 1960–1970-х годов, где часть демократов мечтала довершить «новый курс», но общественное мнение начинало беспокоиться по поводу относительного упадка Соединенных Штатах на фоне быстро растущей Европы, этот простой и сильный политический посыл произвел эффект разорвавшейся бомбы. Работы Фридмана и чикагской школы, без сомнения, способствовали распространению недоверия по отношению к бесконечному расширению роли государства и созданию интеллектуальных условий для консервативной революции 1979–1980 годов.

Разумеется, те же события можно интерпретировать в том ключе, что ничто не мешает дополнить хорошую ФРС хорошим социальным государством и прогрессивным налогообложением. Эти различные институты скорее дополняют, чем заменяют друг друга. Вопреки тому, что пытается доказать монетаристская доктрина, жесткая ограничительная политика, проводившаяся ФРС в начале 1930-х годов (как, впрочем, и центральными банками других богатых стран), ничего не говорит о достоинствах и недостатках других институтов. Но здесь нас интересует не этот аспект. Суть заключается в том, что на протяжении десятилетий все экономисты, будь то монетаристы, кейнсианцы или приверженцы неоклассической теории, все обозреватели, вне зависимости от своих политических взглядов, сходятся в том, что центральные банки должны выполнять роль кредитора последней инстанции и принимать все необходимые меры для того, чтобы избежать финансового краха и дефляционной спирали.

Этот относительный исторический консенсус объясняет, почему в ответ на начавшийся в 2007–2008 годах кризис все центральные банки планеты — как в Соединенных Штатах, так и в Европе и в Японии — выступили в роли кредитора и стабилизирующей силы. Если исключить пример Lehman Brothers в сентябре 2008 года, количество банкротств банков было довольно ограниченным. Тем не менее это не означает, что имеется консенсус относительно точной сути «нестандартных» монетарных мер, которые следует применять в таких случаях.

Создание денежной массы и национальный капитал. Так что же делают центральные банки? Прежде всего, в рамках нашего исследования важно уточнить, что центральные банки сами по себе не создают богатство: они его распределяют. Если точнее, то когда ФРС или ЕЦБ (Европейский центральный банк) решают создать дополнительный миллиард долларов или евро, было бы ошибкой считать, что американский или европейский капитал увеличивается на такую же сумму. На самом деле национальный капитал не меняется ни на доллар или евро, поскольку операции, осуществляемые центральными банками, всегда заключаются в одалживании денег. Они по определению приводят к созданию финансовых активов и пассивов, которые компенсируют друг друга ровно в тот момент, когда появляются. Например, ФРС одалживает один миллиард долларов Lehman Brothers или General Motors (или американскому правительству), задолженность которых на столько же вырастает. Чистое имущество ФРС, Lehman Brothers, General Motors и тем более Соединенных Штатов или

всей планеты никак не меняются вследствие этой операции. Было бы удивительно, если бы центральные банки могли бы одним росчерком пера увеличивать национальный капитал своей страны, а заодно и всего мира.

Далее все зависит от воздействия такой монетарной политики на реальную экономику. Если заем, выданный центральным банком, позволяет данному обществу выйти из сложной ситуации и тем самым избежать окончательного банкротства (которое, возможно привело бы к снижению национального имущества), то после того, как ситуация стабилизируется, а заем будет возвращен, можно будет считать, что заем ФРС позволил увеличить национальное имущество (или хотя бы не дал ему уменьшиться). Напротив, если заем лишь отсрочил неизбежное банкротство общества или даже помешал появлению достойного конкурента (а такое может произойти), то следует считать, что такая политика в конечном счете повлекла за собой снижение национального имущества. Оба варианта возможны и, безусловно, присутствуют в различных пропорциях в любой монетарной политике. В той мере, в которой центральные банки позволили ограничить масштабы рецессии 2008–2009 годов, можно считать, что они в среднем способствовали увеличению ВВП, инвестиций, а значит, и капитала богатых стран и всего мира. Однако очевидно, что динамическая оценка такого рода всегда будет носит неточный и противоречивый характер. Ясно то, что когда центральные банки увеличивают денежную массу, предоставляя заем финансовой или нефинансовой компании или же правительству, это не оказывает никакого немедленного воздействия на национальный капитал, равно как и на государственный или частный капитал[661].

В чем заключаются «нестандартные» монетарные меры, применявшиеся после кризиса 2007–2008 годов? В спокойные времена центральные банки довольствуются тем, что поддерживают темпы роста денежной массы, равные темпам роста экономической деятельности, и обеспечивают слабую инфляцию – порядка 1 или 2% в год. Если конкретнее, то они вбрасывают новые деньги, одалживая средства банкам на чрезвычайно короткий срок – иногда всего на несколько дней. Эти займы обеспечивают платежеспособность всей финансовой системы. Огромные потоки вкладов и снятий средств, ежедневно осуществляемых домохозяйствами и компаниями, на самом деле никогда не уравновешивают друг друга в каждом конкретном банке с точностью до дня. После 2008 года главное новшество

661 Важно отметить, что «печатного станка» в чистом виде не существует в следующем смысле. Когда центральный банк создает деньги с тем, чтобы одолжить их своему правительству, это всегда облекается в форму займа (который фиксируется в счетах центрального банка, в том числе и в самые хаотичные периоды, как, например, во Франции в 1944–1948 годах), а не в форму дарения. Все зависит от того, что будет происходить далее: если создание денежной массы приводит к высокой инфляции, то оно может вызвать очень сильное перераспределение (например, реальная стоимость государственного долга может сократиться до минимума в ущерб частным номинальным активам). В свою очередь, общее воздействие на национальный доход и на национальный доход зависит от общего влияния этой политики на экономическую активность страны. Оно может быть положительным или отрицательным, так же как и займы, предоставляемые частным экономическим агентам. Центральные банки перераспределяют денежный капитал; однако они не имеют возможностей немедленно создавать новое богатство.

заключается в длительности займов, предоставляемых частным банкам. Вместо того чтобы одалживать средства на несколько дней, ФРС и ЕЦБ стали предоставлять займы со сроком выплаты три, а то и шесть месяцев, что привело к сильному увеличению соответствующих объемов в течение последнего квартала 2008 года и в начале 2009 года. Они также стали одалживать средства на такой же срок нефинансовым компаниям, особенно в Соединенных Штатах, наряду с предоставлением займов банковскому сектору со сроком выплаты вплоть до девяти или двенадцати месяцев и прямой покупкой облигаций с довольно длительным сроком погашения. Начиная с 2011–2012 годов центральные банки вновь расширили спектр своих интервенций. Покупку казначейских ценных бумаг и различных государственных облигаций, которая осуществлялась с начала кризиса ФРС, Банком Японии и Банком Англии, стал производить и ЕЦБ по мере того, как углублялся долговой кризис в Южной Европе.

Что касается этих мер, то здесь нужно уточнить сразу несколько аспектов. Прежде всего, центральные банки могут помочь тому или иному банку или нефинансовой компании избежать банкротства, одолжив ему деньги, необходимые для выплаты зарплат сотрудникам и оплаты услуг поставщиков. Но они не могут заставить предприятия инвестировать, домохозяйства потреблять, а экономику снова расти. Кроме того, они не обладают властью решать, каким будет уровень инфляции. Ликвидность, создаваемая центральными банками, безусловно, позволила избежать депрессии и дефляции, однако в начале 2010-х годов экономический климат в богатых странах остается вялым, особенно в Европе, где кризис в зоне евро серьезно подорвал доверие. Тот факт, что правительства основных богатых стран (Соединенных Штатов, Японии, Германии, Франции, Великобритании) в 2012–2013 годах занимали средства по исключительно низким ставкам — всего 1%, свидетельствует о важности стабилизационной политики, проводимой центральными банками. Однако он прежде всего показывает, что частные инвесторы не очень хорошо представляют, что делать с ликвидностью, одолженной денежными властями по нулевой или почти нулевой ставке, в результате чего они предпочитают вновь одалживать ее государствам, которые считаются наиболее надежными заемщиками, и получать смехотворную доходность. Низкие процентные ставки для одних стран и намного более высокие для других являются признаком лихорадочной, ненормальной ситуации[662].

Сила центральных банков в том, что они могут распределять богатства очень быстро и, в теории, в бесконечных масштабах. Если потребуется, центральный банк может за секунду создать столько миллиардов, сколько пожелает, и перечислить их на счет нуждающейся в них компании или правительства. В случае крайней необходимости (финансовой паники,

662 Напротив, процентные ставки для стран, которые считаются менее надежными, достигли чрезвычайно высокого уровня в 2011–2012 годах (6–7% для Италии и Испании и даже 15% для Греции). Это свидетельствует в первую очередь о нервозности инвесторов и их неуверенности относительно ближайшего будущего.

войны, природной катастрофы) немедленное и неограниченное создание денежной массы представляет собой незаменимый козырь. Так, налоговые власти никогда не смогли бы так же быстро собрать налог: необходимо определить налогооблагаемую базу, ставку налога, проголосовать за закон, собрать налог, предусмотреть вероятность его оспаривания и т. д. Если бы нужно было так действовать для того, чтобы выйти из финансового кризиса, все банки обанкротились бы. Быстрота исполнения — это ключевая сила денежных властей.

Слабость центральных банков состоит в том, что их способность решать, кому, в каком объеме и на какой срок они должны предоставлять займы, и управлять впоследствии соответствующим финансовым портфелем, разумеется, очень ограничена. Первое следствие, вытекающее из этого, заключается в том, что их баланс не может превосходить некоторые ограничения. Так, вследствие всех новых видов займов и интервенций на финансовых рынках, осуществляемых после 2008 года, балансы центральных банков выросли примерно вдвое. Совокупность финансовых активов и пассивов выросла с примерно 10% до более чем 20% ВВП в случае Федеральной резервной системы и Банка Англии и с 15% до почти 30% ВВП в случае Европейского центрального банка. Впечатляющее изменение. Однако в то же время эти суммы остаются довольно скромными по сравнению с совокупностью чистого частного имущества, которое достигает или превышает 500 или 600% ВВП в большинстве богатых стран[663].

В теории, конечно, можно было бы представить и намного более значительные суммы. Центральные банки могли бы решить купить все предприятия страны, всю недвижимость, профинансировать переход к чистой энергетике, вложить инвестиции в университеты, управлять всей экономикой. Единственная проблема, разумеется, состоит в том, что центральные банки не располагают необходимыми для этого административными возможностями и не имеют демократической легитимности для того, чтобы делать подобные вещи. Центральные банки осуществляют мгновенное и потенциально бесконечное перераспределение, которое, впрочем, может быть плохо рассчитано (равно как и влияние инфляции

663 Совокупность валовых активов и пассивов еще выше — она достигает 10–20 лет ВВП в большинстве развитых стран (см. пятую главу). А значит, центральные банки богатых стран в настоящее время владеют лишь несколькими процентами финансовых активов и пассивов. Балансы различных центральных банков доступны онлайн каждую неделю или каждый месяц. В подробностях известны категории активов и пассивов (но не на уровне каждой компании или страны, которым были одолжены деньги). На банкноты и монеты приходится очень малая часть баланса (как правило, всего 2% ВВП), а основная масса представляет собой лишь чистый документооборот, равно как и в случае банковских счетов домохозяйств, компаний и правительств. В прошлом баланс центральных банков иногда достигал 90–100% ВВП (например, во Франции в 1944–1945 годах, после чего этот баланс был в значительной степени размыт инфляцией). Летом 2013 года баланс Банка Японии приближается к 40% ВВП. Исторические данные по балансам основных центральных банков см. в техническом приложении. Изучение этих балансов поучительно и позволяет констатировать, что они еще далеки от максимального уровня, достигнутого в прошлом. Впрочем, инфляция зависит от многих других сил и особенно от международной конкуренции в ценах и зарплатах, которая в настоящее время удерживает их на низком уровне и толкает вверх цену активов.

на неравенство), поэтому представляется более предпочтительным, чтобы оно не выходило за некие границы. Именно по этой причине центральные банки действуют в строго определенных рамках, обеспечивая стабильность финансовой системы. На практике когда государство решает прийти на помощь некоторым промышленным компаниям, как, например, в случае General Motors в Соединенных Штатах в 2009–2010 годах, именно американское государство, а не центральный банк берет на себя предоставление займов и договаривается с данной компанией об участии и о преследуемых целях. То же происходит и в Европе: политика в области промышленности или университетов зависит от государства, а не от центрального банка. Вопрос здесь заключается не в технической неосуществимости: речь идет о проблеме демократического управления. Если требуется время на то, чтобы проголосовать за налоги и за государственный бюджет и начать их применять, то это не совсем случайность: когда перемещаются значительные доли национального богатства, лучше не ошибаться.

Среди множества противоречий, связанных с ограниченностью роли центральных банков, наиболее непосредственное отношение к нашему исследованию имеют два вопроса, которые стоит обсудить дополнительно. Речь идет о взаимодополняемости между банковским регулированием и налогом на капитал (прекрасной иллюстрацией этого вопроса служит недавний пример кипрского кризиса) и о все более очевидных ограничениях институциональной архитектуры, существующей ныне в Европе (где в настоящее время проходит эксперимент, давший начало невиданному в истории феномену, по крайней мере в таких масштабах: валюте без государства).

Кипрский кризис: когда налог на капитал сочетается с банковским регулированием. Первая и незаменимая функция центральных банков состоит в обеспечении стабильности финансовой системы. Они обладают наилучшими возможностями для каждодневного обеспечения положения различных банков, их рефинансирования в случае необходимости и контроля над нормальным функционированием платежной системы. Иногда им в этом помогают ведомства и структуры, специализирующиеся на банковском регулировании, как, например, те, что распределяют лицензии, необходимые для управления финансовым учреждением (нельзя создать банк в гараже), или те, что проверяют, соблюдаются ли пруденциальные нормативы (т. е. объемы резервов и активов, которые считаются малорискованными и которыми банки должны располагать для того, чтобы одалживать или инвестировать то или иное количество более рискованных активов). Во всех странах центральные банки и ведомства, занимающиеся банковским регулированием (и часто с ними связанные), работают вместе. В проекте европейского Банковского союза, который в настоящее время осуществляется, ЕЦБ должен играть центральную роль. В урегулировании некоторых банковских кризисов, которые считаются особенно серьезными, центральные банки также работают вместе с международными структурами, созданными для этих целей, начиная с Международного валютного фонда. Примером этого может служить ставшая знаменитой «Тройка»,

в состав которой входят Европейская комиссия, ЕЦБ и МВФ и которая с 2009–2010 годов пытается найти выход из кризиса государственных долгов и банковского кризиса, прежде всего в Южной Европе. Рецессия 2008–2009 годов усугубила проблему государственной задолженности, которая в большинстве стран уже была очень высокой накануне кризиса (в первую очередь в Греции и Италии), и привела к быстрому ухудшению состояния банковских балансов, особенно в странах, пострадавших от схлопывания пузыря на рынке недвижимости (особенно в Испании). В конце концов, оба кризиса тесно между собой связаны. Банки владеют облигациями государственного долга, точная стоимость которых никому не известна (*haircut* носил массовый характер в Греции, и, даже несмотря на заявления о том, что к этому решению больше прибегать не будут, истина заключается в том, что в таких условиях объективно довольно трудно предугадать дальнейшие действия), а состояние государственных финансов будет ухудшаться до тех пор, пока будет продолжаться экономический кризис, который, в свою очередь, в значительной части предопределяется застопориванием финансовой и кредитной системы.

Одна из трудностей состоит в том, что ни «Тройка», ни власти различных стран, которых затрагивают ее действия, не располагают автоматической передачей международной банковской информации и «финансовым кадастром», которые позволили бы прозрачно и эффективно распределять потери и необходимые усилия. В предыдущей главе мы уже приводили примеры Италии и Испании, которые столкнулись с трудностями, когда попытались в одиночку ввести прогрессивный налог на капитал, чтобы подправить свои государственные финансы. Греция представляет собой еще более крайний пример. Все требуют от Греции заставить своих наиболее состоятельных граждан уплатить налоги. Это, без сомнения, прекрасная мысль. Проблема в том, что в отсутствие адекватного международного сотрудничества Греции, разумеется, не удастся в одиночку установить справедливое и эффективное налогообложение, поскольку наиболее богатые граждане легко могут перемещать свои средства за рубеж, зачастую в другие европейские страны. Однако европейские и международные власти так и не приняли меры, которые бы создали такие нормативные и юридические рамки[664]. Вследствие этого Грецию и другие затронутые кризисом страны, которые не имеют необходимых налоговых ресурсов, зачастую подталкивают к тому, чтобы обеспечивать поступления за счет остающихся у них государственных активов, порой по заниженной цене, что для покупателей — греков или граждан других европейских стран — бесспорно, намного интереснее, чем платить налоги.

Особенно интересный случай представляет собой кипрский кризис, разразившийся в марте 2013 года. Кипр — остров с миллионным населением, который присоединился к Европейскому союзу в 2004 году, а к зоне

664 Как мы уже отмечали в предыдущей главе, дискуссии вокруг возможных изменений в европейских нормативах, касающихся автоматической передачи банковской информации, в 2013 году только начались и еще очень далеки от завершения.

евро — в 2008 году. Его банковский сектор раздут, по-видимому, вследствие очень крупных иностранных вкладов, прежде всего российских, которых привлекает низкое налогообложение и попустительство местных властей. Согласно заявлениям представителей «Тройки», российские вклады включают в себя огромные средства отдельных лиц. Все думают об олигархах, авуары которых измеряются десятками миллионов или даже миллиардами евро, если судить по рейтингам состояний, публикуемым журналами. Проблема в том, что европейские власти или МВФ не публиковали никаких, даже самых грубых и приблизительных статистических данных. Вероятнее всего, эти институты и сами знают немного — по той простой причине, что они так и не обзавелись инструментами для того, чтобы добиться прогресса в этом ключевом вопросе. Такая непрозрачность не упрощает мирное и рациональное урегулирование конфликта такого рода. Проблема заключается в том, что кипрские банки уже не располагают деньгами, которые фигурируют в их балансах. Эти средства, судя по всему, были вложены в греческие облигации, которые сегодня обесценились, и в инвестиции в недвижимость, отчасти оказавшиеся иллюзорными. Естественно, европейские власти не готовы использовать средства европейских налогоплательщиков, чтобы пополнить счета кипрских банков, ничего не получив взамен, особенно если речь в конечном итоге идет о спасении счетов российских миллионеров.

После нескольких месяцев размышлений члены «Тройки» пришли к катастрофической идее, которая заключалась в проведении чрезвычайного сбора со всех банковских вкладов по следующим ставкам: 6,75% для вкладов до 100 тысяч евро и 9,9% для вкладов свыше этой суммы. Эта мысль может показаться интересной, поскольку она похожа на прогрессивный налог на капитал. Но здесь есть два важных нюанса. Прежде всего, очень слабая прогрессивность — не более чем иллюзия. Всем очевидно, что сбор взимается по почти одинаковой ставке и с мелкого кипрского вкладчика, держащего 10 тысяч евро на своем лицевом счете, и с российского олигарха, владеющего 10 миллионами евро. Далее, налогооблагаемая база так и не была четко определена европейскими и международными властями, занимающимися этим вопросом. По-видимому, были затронуты только банковские вклады в строгом смысле слова, а значит, было достаточно перевести свои авуары на счета депо в акции или в облигации или же в другие финансовые и недвижимые активы, чтобы полностью избежать уплаты сбора. Иными словами, если бы этот сбор был осуществлен, он был бы резко регрессивным, учитывая структуру крупнейших портфелей и возможности по их перемещению. Сбор, который был предложен в марте 2013 года после того, как его единогласно одобрили члены «Тройки» и 17 министров финансов стран — членов зоны евро, был резко осужден населением. Наконец, было принято новое решение, которое заключалось в том, чтобы полностью освободить от уплаты сбора вклады, не превышающие 100 тысяч евро (что, в принципе, является порогом гарантии возмещения, предусматриваемой разрабатываемым ныне европейским Банковским союзом). Тем не менее точные условия остаются расплывчатыми.

Судя по всему, вопрос решается по каждому отдельному банку, однако точный уровень сборов и используемая облагаемая база неизвестны.

Этот случай интересен тем, что иллюстрирует ограничения, с которыми сталкиваются центральные банки и финансовые власти. Их сила состоит в быстроте действий, а их слабость — в ограниченной возможности точно рассчитывать осуществляемое ими перераспределение. Вывод заключается в том, что прогрессивный налог на капитал не только полезен в качестве постоянного налога, но также может играть ключевую роль в виде чрезвычайного сбора (ставки которого могут быть довольно высокими) в рамках урегулирования крупных банковских кризисов. В случае Кипра обращенное к вкладчикам требование принять участие в решении проблемы необязательно должно шокировать, поскольку вся страна в целом несет ответственность за стратегию развития, избранную ее правительством. Шокирует то, что не предпринимается даже попыток обзавестись инструментами, которые могут обеспечить справедливое, прозрачное и прогрессивное распределение усилий. Хорошая новость состоит в том, что это, возможно, заставит международные власти осознать ограниченность инструментов, которыми они располагают. Если спросить у ответственных лиц, почему предложение о сборе на Кипре было столь малопрогрессивным и основывалось на столь узкой налогооблагаемой базе, последует немедленный ответ, что никто не располагал банковской информацией, необходимой для применения более прогрессивной шкалы[665]. Плохая новость — в том, что власти не торопятся решить проблему, хотя техническое решение у них под рукой. Не исключено, что прогрессивный налог на капитал вызывает чисто идеологическое неприятие, которое будет преодолено еще очень нескоро.

Евро: валюта без государства для XXI века? Помимо различных банковских кризисов в Южной Европе, очевидно, что эти эпизоды ставят вопрос более общего характера, который касается общей архитектуры Европейского союза. Как так получилось, что впервые в истории в таких масштабах была введена валюта без государства? Поскольку на ВВП Европейского союза в 2013 году приходится четверть мирового ВВП, этот вопрос представляет интерес не только для жителей зоны евро, но и для всего остального мира.

Чаще всего ответ на этот вопрос заключается в том, что создание евро, решение о котором было принято Маастрихтским договором в 1992 году, в эйфории, вызванной падением Берлинской стены и объединением Германии, и которое воплотилось в жизнь 1 января 2002 года, когда в банкоматах появились новые банкноты, является лишь одним из этапов долгого процесса. Монетарный союз естественным образом ведет к союзу политическому, налоговому и бюджетному, союзу, который становится все теснее. Нужно проявлять терпение и не перескакивать через этапы.

665 Так, для применения прогрессивной шкалы необходимо собрать информацию обо всех активах, принадлежащих одному и тому же лицу и размещенных на разных счетах в различных банках (в идеале на Кипре и во всем Европейском союзе). Преимущество слабопрогрессивного налога состоит в том, что его можно было применить на уровне каждого отдельно взятого банка.

Отчасти это, конечно, верно. Тем не менее, на мой взгляд, нежелание точно прочертить маршрут, по которому следует двигаться, постоянное откладывание дискуссии о его этапах и конечной цели может привести к тому, что мы собьемся с пути. Европа создала в 1992 году валюту без государства не только по прагматическим соображениям, но еще и потому, что это институциональное соглашение было разработано в конце 1980-х — начале 1990-х годов, когда считалось, что центральные банки должны просто безучастно наблюдать за ситуацией, ограничиваясь лишь обеспечением низкого уровня инфляции. После стагфляции 1970-х годов правительства и общественное мнение дали себя убедить, что центральные банки должны были прежде всего быть независимыми от политических властей и преследовать одну-единственную цель — обеспечение низкой инфляции. Именно так была создана валюта без государства и центральный банк без правительства. Такое инерционное понимание роли центральных банков было развеяно кризисом 2008 года, когда все вновь убедились в том, что в условиях тяжелого кризиса эти институты играют ключевую роль и что европейская институциональная структура совершенно неадекватна.

Хочу, чтобы меня правильно поняли. Учитывая бесконечные возможности по созданию денежной массы, которыми располагают центральные банки, вполне обосновано ограничить их строгими уставами и четко определенными задачами. Подобно тому как никто не желает давать главе правительства право менять по своему усмотрению университетских ректоров или преподавателей (не говоря уже о содержании их учебных программ), нет ничего удивительного в том, что отношения между политическими и денежными властями определяются строгими ограничениями. Кроме того, важно точно установить границы этой независимости. Насколько мне известно, в последние десятилетия никто не предлагал вернуть центральным банкам частный статус, которым они располагали во многих странах вплоть до Первой мировой войны, а зачастую и до 1945 года[666]. Поскольку центральные банки являются государственными учреждениями, их руководители назначаются правительствами, а иногда парламентами. Зачастую их нельзя уволить в течение действия их мандата (который обычно длится пять-шесть лет), однако это означает, что их могут заменить по истечении этого срока, если их политика будет сочтена неадекватной, что немаловажно. На практике руководители Федеральной резервной системы, Банка Японии и Банка Англии должны работать вместе с демократически избранными и законными правительствами. Так, в каждой из этих стран центральный банк сыграл ключевую роль в стабилизации процентной ставки по государственному долгу на низком и предсказуемом уровне.

666 Например, согласно уставу Банка Франции, 200 крупнейших акционеров играли ключевую роль в его руководстве с 1803 по 1936 год и определяли монетарную политику страны. Эта роль была поставлена под вопрос Народным фронтом (после его прихода к власти управляющие и их заместители, назначаемые правительством, больше не должны были быть акционерами), а в 1945 году Банк был полностью и окончательно национализирован. С этого момента в Банке Франции больше нет частных акционеров и он является чисто государственным учреждением, как и большинство центральных банков в мире.

В случае Европейского центрального банка мы сталкиваемся со специфическими трудностями. Прежде всего, устав ЕЦБ еще строже, чем уставы других центральных банков: цель достижения низкой инфляции взяла верх над целью достижения полной занятости и обеспечения роста, что отражает идеологический контекст, в котором он был создан. Еще важнее то, что устав запрещает ЕЦБ выкупать государственные займы в момент их выпуска: сначала он должен позволить частным банкам одолжить деньги государствам — членам зоны евро (по более высокой ставке, чем та, по которой ЕЦБ одолжил средства частным банкам), а затем покупать облигации на вторичном рынке, что он стал делать применительно к странам Южной Европы после долгих колебаний[667]. В целом очевидно, что главная трудность состоит в том, что ЕЦБ приходится иметь дело с 17 различными государственными долгами и с 17 национальными правительствами, и что в таких условиях довольно сложно выполнять стабилизирующую роль. Если бы Федеральная резервная система каждое утро должна была бы выбирать между долгом Вайоминга, Калифорнии или Нью-Йорка и определять ставки и объемы средств на основе собственного понимания напряженности, сложившейся на каждом отдельном рынке под давлением различных регионов, ей было бы непросто вести спокойную денежную политику.

После введения евро в 2002 году процентные ставки оставались строго одинаковыми для различных стран вплоть до 2007–2008 года. Никто не размышлял о возможном выходе из евро, поэтому казалось, что все работает нормально. Однако с началом мирового финансового кризиса ставки резко стали расходиться. Нужно осознавать, какое влияние это оказывает на государственные бюджеты. Когда размер государственного долга приближается к одному году ВВП, различие в нескольких пунктах процентной ставки приводит к серьезным последствиям. Когда ситуация настолько неясна, практически невозможно организовать спокойные демократические дебаты по вопросу о том, какие усилия необходимо предпринять и как реформировать социальное государство. Для стран Южной Европы речь шла о худшей из возможных комбинаций. До введения евро они могли девальвировать свои валюты, что хотя бы позволяло восстановить конкурентоспособность и стимулировать экономическую активность. Спекуляции на процентных ставках различных стран в определенном смысле дестабилизируют ситуацию еще больше, чем спекуляции, которые некогда велись на внутриевропейских обменных ставках, тем более что за это время международные банковские балансы достигли таких масштабов, что паники среди горстки брокеров оказывается достаточно, чтобы создать очень мощные движения на уровне таких стран, как Греция, Португалия или Ирландия, или даже таких, как Испания или Италия. Было бы вполне логично, если бы в обмен на потерю денежной

667 Одним из ключевых моментов греческого кризиса стало заявление ЕЦБ в декабре 2009 года о том, что он больше не будет принимать греческие облигации в качестве гарантии в том случае, если кредитные агентства понизят рейтинг Греции (хотя в его уставе не было положений, которые бы его обязывали действовать подобным образом).

независимости страны получали доступ к безопасному государственному долгу по низкой и предсказуемой ставке.

Вопрос европейской унификации. Лишь объединение государственных долгов зоны евро или по крайней мере тех входящих в нее стран, которые этого пожелают, позволило бы выйти из этого противоречия. Немецкое предложение о «выкупном фонде», упомянутое выше, может быть хорошей отправной точкой, но ему недостает политической составляющей[668]. Так, невозможно определить на 20 лет вперед, какими именно темпами будут осуществляться «выкуп», т. е. какими темпами объем общего долга будет доведен до желаемой цели. Все зависит от множества параметров, начиная с экономической конъюнктуры. Для того чтобы определить темпы снижения общего долга, т. е., в конечном итоге, размеры дефицита государственных бюджетов зоны евро, нужно создать настоящий бюджетный парламент зоны евро. Лучшим решением было бы создать его из депутатов национальных парламентов, что обеспечило бы европейский парламентский суверенитет за счет национальной демократической легитимности[669]. Как и все парламенты, эта палата принимала бы решения большинством голосов по итогам открытых дебатов по существу вопроса. В нем были бы коалиции, созданные отчасти на политической, отчасти на национальной основе; принимаемые им решения не были бы совершенными, однако по крайней мере было бы ясно, какие решения принимаются и почему, что уже немало. Такое развитие событий представляется более перспективным, чем опора на нынешний европейский парламент, чей недостаток заключается в том, что он опирается на 27 стран (из которых многие не являются членами зоны евро и на данном этапе не желают углублять европейскую интеграцию) и слишком откровенно переступает через национальный парламентский суверенитет, а это довольно проблематично, когда речь идет о решениях о бюджетном дефиците отдельных стран. Безусловно, в этом кроется причина, по которой передача компетенций в пользу европейского парламента всегда носила и, без сомнений, и впредь будет носить очень ограниченный характер. Настало время принять это к сведению и наконец создать парламентскую палату, которая будет выражать стремление к объединению стран зоны евро (самым ярким проявлением которого стал отказ от валютного суверенитета, что становится очевидным при анализе последствий этого шага).

668 Другое ограничение «выкупного фонда», носящее более технический характер, заключается в том, что, учитывая масштаб переноса сроков погашения долга (*roll over*) — срок погашения значительной части долга истекает за несколько лет и должен регулярно переноситься, особенно в Италии, — лимит в 60% ВВП будет достигнут через несколько лет: тогда объединять придется все государственные долги.

669 В таком парламенте могло бы заседать примерно по 50 представителей от каждой крупной страны зоны евро, в пропорциональном соотношении к населению. Его членами могли бы становиться депутаты, состоящие в комитетах по финансам и социальным вопросам национальных парламентов, или же они могли бы избираться иным путем. Новый европейский договор, принятый в 2012 году, предусматривает создание «конференции национальных парламентов», однако речь идет лишь об ассамблее, имеющей чисто совещательные функции, не располагающей собственной властью и не занимающейся вопросами общего долга.

Возможны и различные дополнительные институциональные соглашения. Весной 2013 года итальянские власти выдвинули предложение, много лет отстаивавшееся немецкими политиками, о всеобщих выборах президента Европейского союза, что, исходя из логики, должно сопровождаться расширением его полномочий. Если бюджетный парламент проводит голосование по дефициту в зоне евро, представляется очевидным, что европейский министр финансов должен отвечать перед этой палатой и представлять ей свой проект бюджета и дефицита. Очевидно то, что зона евро не может обойтись без настоящей парламентской структуры для того, чтобы открыто, демократически и суверенно принимать решения, касающиеся бюджетной стратегии и — шире — вопросов выхода из банковского и финансового кризиса, с которым она борется. Советы глав государств или министров финансов ни в коей мере не могут этим заниматься. Такие совещания носят секретный характер, не дают возможности проводить открытые дебаты и обычно заканчиваются коммюнике, возвещающими о ночных победах в борьбе за спасение Европы, хотя возникает ощущение, что даже их участники не очень хорошо знают, о чем же они договорились. Пример принятия решения по кипрскому сбору показателен: официально оно было принято единогласно, но никто не захотел публично брать за него ответственность[670]. Такая ситуация больше соответствует реалиям Европы времен Венского конгресса (1815 год), чем двадцать первому столетию. Упомянутые выше предложения Италии и Германии показывают, что прогресс возможен. Однако поразительно наблюдать, насколько Франция, всегда готовая давать уроки в отношении европейской солидарности, особенно в вопросах обобщения долгов (по крайней мере, на риторическом уровне[671]), не желает участвовать в этих дебатах вне зависимости от того, кто находится у власти[672].

670 Официальная версия заключается в том, что этот почти *flat tax* со вкладов был принят по просьбе президента Кипра, который хотел обложить высоким налогом мелких вкладчиков, чтобы избежать бегства крупных. Безусловно, отчасти это верно: этот кризис показывает также драму небольших стран в условиях глобализации, которые, стремясь спасти свою шкуру и найти свою нишу, иногда готовы вступать в самую беспощадную налоговую конкуренцию с целью привлечь самые сомнительные капиталы. Проблема в том, что правды мы никогда не узнаем. Все переговоры велись за закрытыми дверями.

671 Нынешнее французское правительство на словах поддерживает объединение долгов, однако не выдвигает конкретных предложений и делает вид, будто верит в то, что каждая страна сможет втихомолку решать, какую часть общего долга она способна покрыть, что не представляется возможным. Объединение долгов предполагает голосование по общему дефициту (каждая страна смогла бы сохранить собственный долг, однако он мог бы достигать небольших размеров, подобно долгам местного или регионального самоуправления или же американских штатов). Вполне логично, что президент Бундесбанка регулярно заявляет СМИ, что нельзя вместе владеть одной кредитной картой, но не решать вместе, сколько тратить.

672 Обычно это объясняют тем, что французских политиков травмировал провал на референдуме 2005 года о европейском конституционном договоре. Такой довод звучит не очень убедительно, поскольку этот договор, основные положения которого были впоследствии приняты без проведения референдума, не содержал никаких существенных демократических новшеств и подтверждал всесилие Совета глав государств и министров, т. е. бессилие современной Европы. Возможно, тот факт, что размышления о европейском политическом единстве во Франции не достигают такого уровня, как в Германии или в Италии, обусловлен французской президентской традицией.

Если такая эволюция не произойдет, очень трудно представить, каким может быть выход из кризиса в зоне евро. Помимо обобщения долга и дефицита, есть и другие бюджетные и налоговые инструменты, которые страны более не могут применять в одиночку и которые было бы логично вводить сообща. В первую очередь в голову, естественно, приходит прогрессивный налог на капитал, который мы проанализировали в предыдущей главе.

Еще более очевидным примером является налог на прибыль компаний. С начала 1990-х годов этот налог, несомненно, стал предметом самой ожесточенной конкуренции между европейскими государствами. Так, многие небольшие страны — сначала Ирландия, а затем страны Восточной Европы — превратили низкий налог на прибыль компаний в одно из основных направлений своей стратегии развития и повышения международной привлекательности. В теории в условиях идеальной налоговой системы, основанной на автоматической передаче совершенно надежной банковской информации, налог на компании играл бы лишь ограниченную роль. Это был бы лишь предварительный платеж по подоходному налогу (или налогу с капитала), который уплачивался бы заранее акционером или кредитором[673]. На практике проблема заключается в том, что предварительный платеж часто является полноценной выплатой в том смысле, что значительная часть декларируемой налоговой базы на уровне налогооблагаемой прибыли компании никогда не отражается на уровне индивидуального налогооблагаемого дохода, — поэтому важно взимать значительный налог у источника на уровне налога с компаний.

Правильное решение заключалось бы в использовании единой декларации о прибыли на европейском уровне и в последующем распределении поступлений на основе такого критерия, который оставлял бы меньше возможностей для манипуляции, чем применяемый сегодня критерий прибыли по филиалам. Проблема нынешней системы состоит в том, что транснациональные корпорации иногда выплачивают совершенно смехотворные налоги с компаний, например благодаря чисто фиктивному размещению своих прибылей в микрофилиалах, расположенных на территории страны, где действуют низкие налоги, и делают это безнаказанно и зачастую совершенно осознанно[674]. Разумнее было бы отказаться от возможности

673 Прогрессивный подоходный налог или налог на капитал представляются более удовлетворительными, чем налог с компаний, поскольку они дают возможность варьировать ставку в зависимости от личного дохода или капитала (тогда как налог с компаний взимается по одинаковой ставке со всей полученной прибыли, вне зависимости от того, идет ли речь о крупном или мелком акционере).

674 Судя по некоторым заявлениям руководителей компаний вроде Google, ход их рассуждений выглядит примерно так: «Мы обогащаем общество намного больше, чем можно подумать, исходя из нашей прибыли и наших зарплат, поэтому для нас возможность платить низкие налоги — это минимальное вознаграждение». Действительно, если та или иная компания или человек обеспечивают остальной экономике маржинальную прибыль, превышающую цену, которую они получают за свои продукты, то вполне законно, чтобы они платили низкие налоги или даже получали субсидии (это называют экономикой «положительного внешнего эффекта»). Проблема, разумеется, состоит в том, что каждый претендует на то, что он обеспечивает остальному миру значительный положительный внешний эффект. Однако Google не опубликовал никаких исследований, которые подтверждали бы, что

размещения прибылей на той или иной территории и распределять поступления на основе показателей продаж или зарплат.

Схожая проблема возникает и в отношении налога на личный капитал. Большинство налоговых соглашений основывается на принципе места проживания: каждая страна облагает налогами доходы и имущество людей, которые проживают на ее территории более шести месяцев в году. Этот принцип все труднее применять в Европе, особенно в приграничных зонах (например, между Францией и Бельгией). Кроме того, имущество всегда отчасти облагалось налогами в зависимости от места нахождения актива, а не его владельца. Например, налог на недвижимость уплачивается с парижской квартиры, в том числе и тогда, когда ее владелец проживает на другом краю света, и вне зависимости от его национальности. Тот же принцип применяется и в случае налога на состояния, но только по отношению к недвижимой собственности. Ничто не помешало бы применять его и по отношению к финансовым активам, в зависимости от локализации экономической деятельности соответствующей компании. Это касается и облигаций государственного долга. Распространение принципа «местопребывания капитала» (а не местопребывания его владельца) на финансовые активы, разумеется, требует автоматической передачи банковской информации, которая позволила бы контролировать сложную структуру акционерного участия. Более того, эти налоги ставят вопрос наличия нескольких гражданств[675]. Очевидно, что адекватные ответы на эти вопросы могут быть даны лишь на европейском (а то и мировом) уровне. Правильное решение заключалось бы в том, чтобы передать управление этими инструментами бюджетному парламенту зоны евро.

Все это утопия? Не больше, чем попытка создать валюту без государства. С того момента, когда страны отказались от своего валютного суверенитета, им необходимо вернуть себе налоговый суверенитет над аспектами, которые ускользают от национальных государств, такими как процентная ставка по государственному долгу, прогрессивный налог на капитал или налогообложение прибыли транснациональных корпораций. Приоритетом для европейских стран сегодня должно стать построение континентального государства, способного установить контроль над имущественным капитализмом и частными интересами и сохранить европейскую социальную модель в XXI веке; мелкие различия между ее национальными вариантами носят второстепенный характер, когда речь идет о выживании общей модели[676].

это действительно так. В любом случае вполне очевидно, что трудно организовать общественную жизнь в мире, где каждый стремится самостоятельно устанавливать свой уровень налогообложения.

675 Недавно было сделано предложение о том, чтобы поступления от мирового налога на состояния передавались международным организациям. Преимущество его заключается в том, что такой налог совершенно не зависел бы от гражданства и обеспечивал бы защиту права на множественность гражданств. По этому вопросу см.: *Weil P.* Let them eat slightly less cake: an international tax on the wealthiest citizens of the world // Policy Network. 2011.

676 Этот вывод довольно близок к заключению Д. Родрика, в соответствии с которым национальное государство, демократия и глобализация в XXI веке представляют собой

Следует также подчеркнуть, что в отсутствие такого европейского политического союза велика вероятность того, что силы налоговой конкуренции будут и впредь оказывать существенное влияние. Было бы ошибочным полагать, что налоговая конкуренция уже завершилась. В гонке снижения налога на компании уже наступили новые этапы, такие как проекты вроде ACE, которые могут привести к полной отмене налога на компании в ближайшее время[677]. Я не желаю всячески драматизировать ситуацию, но, на мой взгляд, важно понимать, что нормальное течение налоговой конкуренции приведет к преобладанию налогов на потребление, т. е. к налоговой системе XIX века, а значит, к отказу от прогрессивности налогообложения и к поощрению людей, располагающих средствами, к тому, чтобы сберегать их или менять место проживания, или же и к тому и к другому вместе[678]. Тем не менее можно отметить, что некоторые виды сотрудничества в налоговой сфере появляются быстрее, чем можно было бы предположить, как показывает проект налога на финансовые сделки, который мог бы стать одним из первых действительно европейских налогов. Несмотря на то, что значение такого налога представляется меньшим, чем значение налога на капитал или налога на прибыль (как в том, что касается поступлений, так и в том, что касается последствий с точки зрения распределения), эти недавние шаги демонстрируют, что варианты есть[679]. Политическая и налоговая история всегда изобретает пути, по которым двигаться дальше.

нестабильное трио (одно из этих понятий должно уступить двум другим, по крайней мере отчасти). См.: *Rodrik D.* The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy. Norton, 2011.

677 Система ACE (Allowance for Corporate Equity: Налоговые скидки для корпоративного акционерного капитала), принятая в Бельгии в 2006 году (и повлекшая за собой множество случаев фиктивной локализации компаний), вновь узаконила вычет налогооблагаемой прибыли, которая соответствует «нормальной» доходности акций. Эту систему представляют как эквивалент вычета процентов и как технический способ уравнивания условий налогообложения акций и облигаций. Однако есть и другой способ, который применяется в Германии (и с недавних пор во Франции) и заключается в ограничении вычета процентов. Некоторые участники этих дебатов, такие как МВФ и, в некоторой степени, Европейская комиссия, делают вид, что верят в то, что эти решения эквивалентны друг другу, хотя на самом деле это не так: если вычитать «нормальную» доходность и акций, и облигаций, можно быть уверенным в том, что налог просто исчезнет.

678 Так, ставки, различающиеся в зависимости от вида собственности, обеспечивают очень грубое ранжирование по классу дохода. Главная причина, по которой нынешние европейские правительства так ценят НДС, заключается в том, что он позволяет де факто взимать сборы с импортированных товаров и осуществлять мини-девальвацию. Речь, разумеется, идет об игре с нулевой суммой (если так поступают все, то никаких конкурентных преимуществ быть не может), которая довольно симптоматична для монетарного союза с низким уровнем сотрудничества. Другое классическое обоснование налога на потребление исходит из принципа стимулирования инвестиций, однако концептуальные основы такого подхода не очень ясны (особенно в исторический период, когда соотношение между капиталом и доходом довольно высоко).

679 Этот налог преследует цель снизить объем очень часто совершаемых финансовых сделок, что, без сомнения, имеет положительное значение. Однако он в принципе не может обеспечивать серьезные поступления, поскольку его задача заключается в том, чтобы иссушить свой собственный источник. Расчеты поступлений по этому налогу зачастую грешат излишним оптимизмом. Они не могут превышать 0,5% ВВП, что уже неплохо, поскольку такой сбор не позволяет ранжировать его в зависимости от уровня личного дохода или капитала. См. техническое приложение.

Государство и накопление капитала в XXI веке. Теперь немного отвлечемся от непосредственных задач европейского строительства и зададимся следующим вопросом: какой уровень государственного долга был бы желателен в идеальном обществе? Отметим сразу: в этом вопросе не существует точно установленных истин, и дать на него ответ может лишь демократическое обсуждение в зависимости от целей, которые ставит перед собой общество, и от вызовов, с которыми оно сталкивается. Ясно то, что невозможно дать разумный ответ, если в то же время не задаваться более широким вопросом: каков желательный уровень государственного капитала и каков идеальный уровень национального капитала в целом?

В этой книге мы подробно исследовали эволюцию соотношения между капиталом и доходом β в различных странах и в разные эпохи. Мы также изучили, как в долгосрочной перспективе соотношение β определялось нормой сбережений и темпами роста каждой конкретной страны в соответствии с законом $\beta = s/g$. Однако мы еще не задавались вопросом о том, какой показатель соотношения β является желательным. Следует ли в идеальном обществе располагать объемом капитала, равном пяти, десяти или даже двадцати годам национального дохода? Как ответить на этот вопрос? Точный ответ на него дать невозможно. Однако при применении некоторых гипотез можно определить максимальный порог количества капитала, который можно стремиться накопить. Этот максимальный уровень достигается при накоплении такого количества капитала, когда доходность капитала r, которая предполагается равной его предельной производительности, падает ниже темпов роста g. Если буквально воспринимать это правило, которое выражается формулой $r = g$ и которое Эдмунд Фелпс в 1961 году окрестил «золотым правилом накопления капитала», то оно означает, что объем капитала должен быть намного большим, чем тот уровень, что наблюдался в истории, поскольку, как мы видели, доходность всегда была заметно выше темпов роста. Неравенство, выраженное формулой $r > g$, было особенно сильным вплоть до XIX века (доходность составляла около 4–5%, а темпы роста не достигали 1%) и, вероятно, станет столь же сильным в течение XXI века (средняя доходность будет по-прежнему составлять 4–5%, а долгосрочные темпы роста не будут превышать 1,5%[680]). Очень сложно сказать, какое количество капитала необходимо для того, чтобы доходность снизилась до 1 или 1,5%. Очевидно, что для этого потребуется намного больше шести-семи лет национального дохода, которые сегодня накоплены в самых капиталоемких странах: возможно, нужно будет накопить капитал в размере 10–15 лет национального дохода, а то и больше. Трудно представить, каким должно быть соотношение между капиталом и доходом для того, чтобы доходность снизилась до ничтожных темпов роста, наблюдавшихся до XVIII века (менее 0,2%). Возможно, потребуется накопить капитал в размере 20 или 30 лет национального

680 См. десятую главу, графики 10.9–10.11. Для того чтобы рассчитать золотое правило, нужно учесть доходность до уплаты налога (предполагается, что она равна предельной производительности капитала).

дохода, вследствие чего все будут располагать столькими домами и таким количеством оборудования, станков и самых разных инструментов, что дополнительная единица капитала ежегодно будет приносить менее 0,2% дополнительного производства.

На самом деле в таком виде вопрос звучит слишком абстрактно и ответ, предлагаемый золотым правилом, на практике оказывается не очень полезным. Возможно, ни одно человеческое общество никогда не накопит столько капитала. Тем не менее логика, на которой основано золотое правило, представляет определенный интерес. Изложим ее вкратце[681]. Если золотое правило $r = g$ выполняется, то это означает, что в долгосрочном плане доля капитала в национальном доходе будет точно равна норме сбережения в экономике: $\alpha = s$. Напротив, если неравенство $r > g$ подтверждается, то это означает, что в долгосрочном плане доля капитала превышает норму сбережения: $\alpha > s$[682]. Иными словами, для того чтобы выполнялось золотое правило, необходимо накопить столько капитала, чтобы он больше не приносил никаких доходов. Или, если точнее, нужно накопить столько капитала, чтобы сам факт поддержания капитала на том же уровне (в пропорции к национальному доходу) требовал, чтобы каждый год получаемая с него доходность полностью реинвестировалась. Именно это и означает равенство $\alpha = s$: все доходы с капитала ежегодно должны сберегаться и прибавляться к объему капитала. Напротив, если сохраняется неравенство $r > g$, то это означает, что в долгосрочном плане капитал приносит некоторую доходность в том смысле, что нет необходимости в реинвестировании всех доходов с капитала для того, чтобы поддерживать то же соотношение между капиталом и доходом.

Очевидно, что золотое правило похоже на стратегию «насыщения капитала». Капитала накапливается столько, что рантье больше ничего не могут потреблять, поскольку им нужно реинвестировать все, если они желают, чтобы их капитал продолжал расти теми же темпами, что и экономика, и сохранять свой социальный статус. Напротив, до тех пор, пока $r > g$, достаточно каждый год реинвестировать долю доходности, соответствующую темпам роста, и потреблять остаток $(r-g)$. Неравенство, выраженное формулой $r > g$, — это основа общества рантье. Таким образом, если будет накоплено количество капитала, достаточное для того, чтобы его доходность снизилась до уровня темпов роста, это положит конец царству рантье.

681 Изначальная статья, написанная с некоторой иронической отстраненностью, в форме сказки, заслуживает того, чтобы ее перечитать: *Phelps E.* The golden rule of accumulation: a fable for growthmen // American Economic Review. 1961. Схожую идею, сформулированную, впрочем, менее четко и без упоминания выражения «золотое правило», можно обнаружить в книге М. Алле 1947 года (*Allais M.* Économie et intérêt. Imprimerie nationale, 1947) и в статьях Фон Нойманна 1945 года и Маленво 1953 года. Следует подчеркнуть, что все эти работы (в том числе статья Фелпса) носят исключительно теоретический характер, а их авторы не рассуждают на тему о том, какой уровень накопления капитала необходим для того, чтобы r было равным g. См. техническое приложение.

682 Доля капитала выражена формулой $\alpha = r \times \beta$. В долгосрочном плане $\beta = s/g$, а значит, $\alpha = s \times r/g$. Из этого следует, что $\alpha = s$, если $r = g$, и $\alpha > s$, только если $r > g$. См. техническое приложение.

Однако можно ли быть уверенным в том, что это — лучший метод? Зачем собственникам капитала и обществу в целом задаваться целью накапливать столько капитала? На самом деле не стоит забывать, что умозаключение, из которого вытекает золотое правило, лишь позволяет определить максимальный порог, но ни в коей мере не оправдывает такое развитие событий[683]. На практике есть намного более простые и эффективные способы борьбы с рантье, прежде всего фискального характера: не нужно накапливать объем капитала, равный десяткам годам национального дохода, тем более что это, возможно, было бы сопряжено с лишениями на протяжении нескольких поколений[684]. С чисто теоретической точки зрения все зависит от источников роста. Если производительность не растет и рост обеспечивается исключительно демографией, то цель достижения золотого правила может иметь смысл. Например, если принять как данность, что население будет вечно расти на 1% в год, и проявлять бесконечное терпение и альтруизм по отношению к будущим поколениям, то хорошим способом увеличить долгосрочное потребление на душу населения действительно будет накопление такого количества капитала, при котором доходность упадет до 1%. Однако сразу видны пределы такого рассуждения. Прежде всего, несколько странно воспринимать вечный демографический рост как данность: в конце концов, он зависит от решений, которые будущие поколения будут принимать относительно рождаемости и за которые нынешние поколения не могут быть ответственны (если только не представлять очень низкий уровень развития технологий контрацепции). Кроме того, если демографический рост также равен нулю, то нужно было бы накапливать бесконечное количество капитала: пока доходность остается слабоположительной, будущие поколения всегда будут заинтересованы в том, чтобы нынешние поколения ничего не потребляли и больше накапливали. Согласно Марксу, который подспудно предполагает, что рост и населения, и производства равен нулю, именно к этому должно привести стремление капиталистов к бесконечному накоплению, которое повлечет за собой их окончательный крах и коллективное присвоение средств производства, после чего советское государство займется бесконечным накоплением промышленного капитала и все большего количества машин ради общего блага, хотя не очень ясно, в какой момент власти, занимающиеся планированием, должны остановиться[685].

683 Причины, по которым речь идет о максимальном пороге, подробнее объясняются в техническом приложении.

684 На практике налог на капитал или государственная собственность могут привести к тому, что доля национального дохода, приходящаяся на доходы с частного капитала (после уплаты налогов), окажется ниже нормы сбережения без того, чтобы нужно было накапливать столько капитала. В этом заключался послевоенный социал-демократический идеал: прибыль направляется на финансирование капиталовложений, а не на поддержание уровня жизни акционеров. Согласно знаменитой фразе немецкого канцлера Гельмута Шмидта «Сегодняшние прибыли — это завтрашние инвестиции и послезавтрашние рабочие места», капитал и труд идут рука об руку. Однако важно понимать, что это зависит от таких институтов, как налоги и государственная собственность (если только не предполагать невиданный на сегодняшний день уровень накопления).

685 В определенном отношении золотое правило в советской интерпретации переносит стремление к бесконечному накоплению капитала с капиталистов на общество. Инте-

Когда производительность показывает положительный рост, процесс накопления капитала уравновешивается законом $\beta = s/g$. Вопрос оптимального с социальной точки зрения уровня еще больше усложняется. Если заранее известно, что производительность будет всегда расти на 1% в год, это означает, что будущие поколения будут намного производительнее и благополучнее нынешних. Разумно ли в этой ситуации жертвовать нашим нынешним потреблением ради накопления неслыханного объема капитала? В зависимости от того, как сравнивать и измерять благосостояние различных поколений, можно прийти к самым разным выводам: можно заключить, что мудрее всего будет вообще им ничего не оставлять (за исключением разве что загрязнения), или двигаться к золотому правилу или же к любой точке, находящейся между этими двумя крайностями. Видно, насколько ограничена практическая полезность золотого правила[686].

На самом деле простого здравого смысла нам должно было бы быть достаточно для того, чтобы прийти к выводу о том, что никакая математическая формула не позволит нам решить чрезвычайно сложный вопрос о том, сколько нужно оставлять будущим поколениям. Если я тем не менее и счел необходимым изложить концептуальные споры вокруг золотого правила, то я сделал это потому, что в начале XXI века они оказывают определенное влияние на общественные дебаты, с одной стороны, в том, что касается дефицитов европейских стран, с другой — в том, что касается последствий глобального потепления.

Юридическая педантичность и политика. Понятие золотого правила использовалось в рамках европейских дебатов о дефиците государственных бюджетов, однако совсем в ином смысле[687]. В 1992 году, когда был создан евро, Маастрихтским договором было установлено, что бюджетный дефицит не должен превышать 3% ВВП, а государственный долг должен оставаться ниже 60%

ресно отметить, что на страницах «Общей теории», посвященных эвтаназии рантье (главы 16 и 24), Кейнс развивает мысль, близкую к «насыщению капитала»: рантье потеряют доходность и переживут эвтаназию тогда, когда накопят достаточно капитала. Однако Кейнс не уточняет, о каком количестве капитала идет речь (никаких намеков на $r = g$), и открыто не говорит о государственном накоплении.

686 Предлагаемое экономистами математическое решение этой задачи изложено в техническом приложение. Вкратце: все зависит от того, что принято называть вогнутостью функции полезности (через формулу $r = \theta + \gamma \times g$, которая уже упоминалась в десятой главе и которую иногда называют модифицированным золотым правилом). При бесконечной вогнутости считается, что будущим поколениям не потребуется дополнительный сотый iPhone и что им не достанется никакого капитала. В обратном случае можно дойти до золотого правила, для чего им нужно будет оставить капитал, равным многим годам национального дохода. Бесконечную вогнутость часто связывают с социальной целью в понимании Роулса, а значит, она может показаться привлекательной. Сложность заключается в том, что если не оставлять никакого капитала, не факт, что производительность будет расти теми же темпами. Все это делает эту задачу нерешаемой и обескураживает исследователей не меньше, чем граждан.

687 В целом выражение «золотое правило» (*golden rule* по-английски) напоминает о нравственном правиле, позволяющем определить обязанности каждого по отношению к другим. Оно часто используется в экономике и политике для обозначения простых правил, позволяющих определить наши обязанности по отношению к будущим поколениям. К сожалению, нет простого правила, дающего возможность раз и навсегда решить этот экзистенциальный вопрос, который постоянно приходится откладывать.

ВВП[688]. Экономическая логика, на которой основывался выбор этих цифр, так и не была разъяснена[689]. На самом деле, если не учитывать государственные активы и в целом всю совокупность национального капитала, довольно трудно рационально обосновать тот или иной уровень государственного долга. Настоящая причина, лежащая в основе этих ограничительных критериев, аналогов которым нет в истории (например, американский, британский или японский парламенты никогда не устанавливали таких правил), уже была изложена выше. Она является практически неизбежным следствием решения о создании общей валюты без государства, без создания общего долга и без объединения дефицитов. В теории такие критерии были бы бесполезны, если бы выбор общего дефицита был задачей бюджетного парламента зоны евро. Тогда речь шла бы о суверенном и демократическом выборе, и нет никаких убедительных причин ограничивать такой выбор и уж тем более записывать такие правила в конституции. Конечно, учитывая молодость этого создаваемого бюджетного союза, можно представить, что для общего доверия требуются специфические правила, например в виде подавляющего парламентского большинства для того, чтобы превысить определенный уровень долга. Однако решение запечатлевать в мраморе нерушимую цель, касающуюся дефицита и долга, без учета будущих политических раскладов в Европе представляется необоснованным.

Хочу, чтобы меня правильно поняли: я не питаю особой любви к государственному долгу, который, как я много раз отмечал, зачастую способствует обратному перераспределению — от самых скромных к тем, кто может себе позволить одалживать средства государству (и для кого, как правило, это намного предпочтительнее, чем платить налоги). С середины XX века, когда в послевоенные годы происходил масштабный отказ от государственных долгов (или, вернее, их просто поглощала инфляция), относительно самих государственных долгов и предоставляемых ими возможностей социального распределения существует много опасных иллюзий, которые, на мой взгляд, следует как можно скорее развеять.

Тем не менее есть много оснований полагать, что не очень разумно высекать бюджетные критерии в юридическом или конституционном мраморе. Прежде всего, исторический опыт подсказывает, что в условиях тяжелого кризиса зачастую необходимо быстро принимать бюджетные решения такого масштаба, который невозможно предугадать до кризиса. Оставлять конституционному судье (или комитету экспертов) задачу время от времени

688 Эти цифры были воспроизведены в новом договоре, который был заключен в 2012 году и в котором была добавлена цель добиться уменьшения «структурного» дефицита до уровня ниже 0,5% ВВП (без учета последствий конъюнктуры), а также автоматические санкции в случае несоблюдения этих обязательств. Стоит отметить, что все цифры по дефициту, упоминаемые в европейских договорах, касаются вторичного дефицита (в котором в расходы включаются проценты по долгу).

689 Иногда отмечается, что дефицит, равный 3%, позволяет стабилизировать общий долг на уровне 60% ВВП, если номинальный рост составляет 5% (например, 2% инфляции и 3% реального роста), в соответствии с формулой $\beta = s/g$, примененной к государственному долгу. Однако такие рассуждения малоубедительны (так, на самом деле такие темпы номинального роста ничем не обоснованы). См. техническое приложение.

оценивать правомерность таких решений значит делать шаг назад на пути демократического развития. Кроме того, это сопряжено с риском. Вся история свидетельствует о докучливом стремлении конституционных судей пускаться в пространные, рискованные и, как правило, очень консервативные толкования юридических текстов, касающихся налоговых и бюджетных вопросов[690]. Сегодня такой юридический консерватизм особенно опасен в Европе, где прослеживается тенденция ставить право свободного перемещения людей, имущества и капиталов выше права государств отстаивать общие интересы, в том числе и права заставлять платить налоги.

Прежде всего стоит подчеркнуть, что уровень дефицита или долга нельзя оценивать отдельно от множества других параметров, которыми характеризуется национальное богатство. В данном случае, если принять во внимание всю совокупность имеющихся данных, больше всего поражает тот факт, что в Европе национальное имущество никогда не было таким большим, как сейчас. Конечно, чистое государственное имущество почти равняется нулю, однако частное имущество настолько велико, что сумма того и другого на протяжении целого столетия никогда не была такой высокой. Поэтому мысль о том, что мы оставим позорные долги нашим детям и внукам и что мы должны посыпать голову пеплом, вымаливая у них прощение, просто не имеет никакого смысла. Если исходить из настоящего золотого правила, которое ведет к полному накоплению национального капитала, следует сказать, что европейские страны никогда не были к этому так близки, как сегодня. Напротив, постыдная правда заключается в том, что национальный капитал очень плохо распределен, поскольку частное богатство опирается на бедность государства, в результате чего в настоящее время мы тратим намного больше на проценты по долгу, чем, например, вкладываем в высшее образование. Впрочем, это не новость: учитывая относительно медленный рост с 1970–1980-х годов, мы находимся в историческом периоде, когда долг очень дорого обходится государственным финансам[691]. Эта основная причина, по которой его нужно как можно скорее сократить; лучше всего это сделать при помощи чрезвычайного

690 В США Верховный суд долгое время блокировал введение подоходного налога в конце XIX — начале XX века, а затем минимальной зарплаты в 1930-е годы; кроме того, в течение почти двух веков он считал, что рабство, а позже расовая дискриминация прекрасно сочетаются с основными правами человека. По последним сведениям, один французский конституционный судья создал очень точную теорию верхней ставки налогообложения, которая, по его мнению, соответствует конституции: после глубокомысленных и известных только ему юридических умозаключений он колебался между 65 и 67% и задавался вопросом, стоит ли учитывать налог на выбросы углекислого газа.

691 Речь идет о той же проблеме, которая касается доходности распределительных пенсионных систем. Пока рост остается сильным и налоговая база увеличивается столь же быстро (или почти столь же быстро), как и проценты по долгу, довольно просто сокращать объем государственной задолженности, выраженной в процентах к национальному доходу. При слабом росте складывается иная ситуация: долг становится бременем, от которого трудно избавиться. Если вычислить средние значения за период с 1970 по 2010 год, обнаружится, что во всех богатых странах выплаты по процентам намного выше среднего первичного дефицита, который практически равен нулю во многих странах, особенно в Италии, где средний объем процентов по долгу в рассматриваемый период в среднем достигал астрономического уровня в семь пунктов ВВП. См. техническое приложение, таблицу S16.1.

прогрессивного сбора с частного капитала или же посредством инфляции. В любом случае эти решения должны приниматься суверенным парламентом по итогам демократических дебатов[692].

Глобальное потепление и государственный капитал. Вторым ключевым аспектом, на который оказывают значительное воздействие вопросы, связанные с золотым правилом, является глобальное потепление и в целом возможное истощение природного капитала в течение XXI века. В рамках глобального подхода к национальному и мировому капиталу речь, очевидно, идет о главной долгосрочной проблеме. Отчет Стерна, опубликованный в 2006 году, поразил общественное мнение расчетами, показывающими, что ущерб, который будет наноситься окружающей среде до конца текущего столетия, можно оценить, согласно некоторым сценариям, в десятки пунктов мирового ВВП ежегодно. В среде экономистов споры, вызванные отчетом Стерна, были сосредоточены вокруг того, какой должна быть ставка дисконтирования будущего ущерба. По мнению британца Ника Стерна, нужно применять относительно низкую ставку дисконтирования, равную темпам роста (1–1,5% в год). В этом случае будущий ущерб представляется очень существенным с точки зрения будущих поколений. Американец Уильям Нордхаус, напротив, считает, что нужно применять ставку дисконтирования, приближенную к средней доходности капитала (4–4,5%): в этом случае будущие катастрофы вызывают намного меньше беспокойства. Иными словами, все принимают одинаковую оценку будущего ущерба (которая и сама, разумеется, очень неточна), но делают из этого очень разные выводы. По мнению Стерна, потери общего благосостояния для человечества будут настолько велики, что следовало бы уже сейчас начать ежегодно расходовать сумму, равную минимум пяти пунктам мирового ВВП, для того, чтобы попытаться ограничить глобальное потепление в будущем. Нордхаус считает это совершенно неразумным, поскольку будущие поколения будут богаче и производительнее нас. Они найдут способ справиться с этой проблемой, даже если им придется меньше потреблять, что в любом случае обойдется для всеобщего благосостояния не так дорого, как предпринятие подобных усилий сейчас. В этом, в сущности, и заключается вывод из его ученых расчетов.

Если выбирать, то выводы Стерна мне представляются более разумными, чем выводы Нордхауса, которые, бесспорно, свидетельствуют о симпатичном оптимизме, очень удачно сочетающемся с американским нежеланием как-либо сдерживать выбросы углекислого газа, но звучат малоубедительно[693]. Тем не менее мне кажется, что этот довольно аб-

692 Если рассматривать эти вопросы в юридическом и конституционном ключе, не исключено, что такие решения, как прогрессивный налог на капитал, будут сочтены невозможными с юридической точки зрения.

693 О том, как тот и другой рассчитывают ставку дисконтирования, см. техническое приложение. Интересно отметить, что и Стерн, и Нордхаус используют то самое модифицированное золотое правило, которое мы описали выше, однако полностью расходятся во мнении относительно параметра вогнутости функции социального выбора (Нордхаус делает выбор в пользу параметра больше в духе Роулса, чем Стерн, для того чтобы обосновать причины, по которым он уделяет будущим поколениям лишь незначительное внимание). Более удовлетворительный

страктный спор о ставке дисконтирования плохо вяжется с основной дискуссией. В общественных дебатах, в первую очередь в Европе, а также в Китае и в Соединенных Штатах, все чаще говорится о необходимости масштабных инвестиций в разработку новых, незагрязняющих технологий и в поиск достаточно распространенных возобновляемых источников энергии, которые позволят обойтись без углеводородов. Этот спор о «новом экологическом витке» ведется в основном в Европе, поскольку в нем усматривают один из способов выхода из нынешнего экономического застоя. Такая стратегия тем более привлекательна, что процентные ставки, по которым многие государства занимают средства, в настоящее время крайне низки. Если частные инвесторы не знают, на что тратить и куда вкладывать средства, то почему государство должно лишать себя возможности осуществлять инвестиции ради будущего, которые позволят избежать вероятной деградации природного капитала[694]?

Это одна из главных тем дебатов будущего. Вместо того чтобы беспокоиться по поводу государственного долга (который намного меньше частного имущества и который, в конечном итоге, довольно просто погасить), следовало бы озаботиться увеличением нашего образовательного капитала и избежать деградации капитала природного. Это намного более серьезный и трудный вопрос, поскольку недостаточно одного росчерка пера (или налога на капитал, что в данном случае одно и то же) для того, чтобы устранить парниковый эффект. На практике главная проблема заключается в следующем. Допустим, что Стерн был более или менее прав и что оправданно тратить каждый год сумму, равную 5% мирового ВВП, для того, чтобы избежать катастрофы. Уверены ли мы в том, что знаем, какие инвестиции нужно осуществить и как их организовать? Если речь идет о государственных инвестициях, важно понимать, что речь идет о значительных суммах, намного превышающих, например, все государственные инвестиции, осуществляемые в настоящее время в богатых странах[695]. Если речь идет о частных инвестициях, следует уточнить способы государственного финансирования и природу прав собственности на технологии и вытекающих из них патентов. Нужно ли бросать все силы на передовые разработки для того, чтобы

логический ход заключается в учитывании того факта, что взаимозаменяемость между природным капиталом и другими формами богатства далеко не бесконечна в долгосрочной перспективе (это учли Роже Геснери и Томас Стернер). Иными словами, если природный капитал будет уничтожен, нам будет недостаточно сократить потребление iPhone для того, чтобы возместить ущерб.

694 Как мы отмечали, ситуация вокруг процентных ставок по государственному долгу, безусловно, отчасти является преходящей: в настоящее время для некоторых стран процентные ставки очень высоки, и маловероятно, что страны, которые сегодня занимают по ставке менее 1%, смогут это делать в течение десятилетий (анализ периода 1970–2010 годов показывает, что для богатых стран долгосрочная реальная процентная ставка по государственному долгу составляет около 3%; см. техническое приложение). Тем не менее это солидный экономический аргумент в пользу наращивания государственных инвестиций (по крайней мере, до тех пор, пока ставка будет оставаться на этом уровне).

695 В последние десятилетия в богатых странах государственные инвестиции (очищенные от обесценения государственных активов) ежегодно составляли около 1–1,5% ВВП. См. техническое приложение, таблицу S16.1.

добиться быстрого прогресса в области возобновляемой энергии, или же необходимо немедленно значительно ограничить потребление углеводородов? Безусловно, разумно сделать выбор в пользу сбалансированной стратегии, основанной на применении всех доступных инструментов[696]. Но помимо этого заключения, исходящего из здравого смысла, необходимо подчеркнуть, что на сегодняшний день никто не знает, какие ответы будут даны на эти вызовы и какую именно роль сыграет государство в том, чтобы избежать вероятной деградации природного капитала в XXI веке.

Экономическая прозрачность и демократический контроль над капиталом. В целом в заключение мне представляется важным подчеркнуть тот факт, что одна из главных задач будущего, без сомнения, заключается в развитии новых форм собственности и демократического контроля над капиталом. Граница между государственным и частным капиталом далеко не так ясна, какой ее порой представляли после падения Берлинской стены. Как мы отмечали, уже существует множество видов экономической деятельности в области образования, здравоохранения, культуры, СМИ, в которых преобладающие формы организации и собственности имеют мало общего с двумя полярными парадигмами: чистого частного капитала (с моделью акционерного общества, полностью принадлежащего акционерам) и чистого государственного капитала (с вертикальной логикой, в рамках которой решения об осуществлении инвестиций принимает администрация). Существует также множество промежуточных способов организации, позволяющих с пользой использовать информацию и навыки каждого. Рынок и право голоса — это лишь две полярные формы организации коллективных решений; необходимо изобретать новые формы участия и управления[697].

Ключевой аспект состоит в том, что различные формы демократического контроля над капиталом в значительной степени зависят от объема имеющейся информации. Экономическая и финансовая прозрачность — это не только налоговая задача. Она также, а возможно, и в первую очередь является задачей демократического управления и участия в принятии решений. С этой точки зрения задача заключается не только в финансовой прозрачности имущества и доходов на индивидуальном уровне, который на самом деле сам по себе не представляет интереса, за исключением разве

696 В том числе, разумеется, и таких инструментов, как налог на выбросы углекислого газа, который заставляет платить дороже за различное потребление энергии в зависимости от объемов выбросов CO_2 (а не в зависимости от бюджетных капризов, которые обычно лежали в основе акцизов на бензин). Тем не менее все указывает на то, что эта сигнальная цена оказывает меньшее воздействие на сокращение выбросов, чем государственные инвестиции и строительные нормы (тепловая изоляция и т. д.).

697 Мысль о том, что рынок и частная собственность позволяют координировать и эффективно использовать (при определенных условиях) информацию и навыки миллионов идей, является классической: ее можно найти как у Смита, так и у Хайека, Эрроу или Дебре. Мысль о том, что механизмы голосования представляют собой другой эффективной способ агрегирования информации (и в целом идей, размышлений и т. д.), которой располагает каждый индивид, также очень стара: она восходит к Кондорсе. О недавних исследованиях, касающихся этого конструктивистского подхода к политическим институтам и электоральным системам, см. техническое приложение.

что очень специфических обстоятельств, например если речь идет о политиках[698] или о ситуации, в которой отсутствие доверия иначе исправить невозможно[699]. В целом самая важная задача для коллективного действия заключается в обнародовании подробных счетов частных компаний (как, впрочем, и государственных органов), форма публикации которых в настоящее время явно недостаточна для того, чтобы сотрудники и простые граждане могли составить себе представление о принимаемых решениях и уж тем более влиять на них. Например, если обратиться к конкретному случаю, который мы привели в самом начале данного исследования, счета, которые публикует компания Lonmin, владеющая гигантской платиновой шахтой в Марикане, где в августе 2012 года были застрелены 34 бастующих шахтера, даже не дают возможности точно рассчитать распределение производимого богатства между прибылью и зарплатами. Впрочем, эта черта присуща счетам, которые публикуются компаниями по всему миру: данные объединяются в очень широкие статистические категории, которые позволяют сообщать минимум сведений о реальных целях или передавать ценную информацию только инвесторам. После этого легко говорить, что сотрудники и их представители недостаточно осведомлены об экономических реалиях компании[700]. Без подлинной бухгалтерской и финансовой прозрачности, без обмена информацией экономическая демократия не может существовать. С другой стороны, без подлинного права принимать участие в принятии решений (такого как право голоса сотрудников в административных советах) прозрачность не имеет особого значения. Информация должна укреплять налоговые и демократические институты — сама по себе она не является целью. Для того чтобы однажды демократия смогла взять капитализм под свой контроль, необходимо исходить из принципа, согласно которому конкретные формы демократии и капитала нужно постоянно изобретать заново[701].

698 Например, важно иметь возможность исследовать, каково положение политиков различных стран в иерархии доходов и имущества своего времени (см. предыдущие главы). Тем не менее следует подчеркнуть, что здесь может быть достаточно подробных статистических таблиц: строго индивидуальная информация обычно не нужна.

699 Интересно отметить, что одним из первых действий революционных законодательных собраний в 1789–1790 годах стало создание «Большой книги пенсий», которая позволила составить полный именной список рент, выплачивавшихся королевской властью (рент, которые состояли из выплат долгов, пенсий бывшим королевским чиновникам и простых пожалований). Именной список, содержавший 1600 страниц и включавший в себя 23 тысячи имен с подробным указанием сумм (различные ренты объединялись в одну личную графу), министерства, возраста, года выплаты, причин присвоения и т. д., был опубликован в апреле 1790 года. Об этом интересном документе см. в техническом приложении.

700 Это обусловлено тем, что зарплаты обычно указываются в одной графе с промежуточным потреблением (т. е. с закупками у других компаний, которые, в свою очередь, также оплачивают и труд, и капитал). Вследствие этого публикуемые счета не позволяют ни рассчитать распределение между прибылью и зарплатами, ни исследовать возможные злоупотребления, которые касаются промежуточного потребления (и могут быть важным фактором, способствующим повышению уровня жизни руководителей или акционеров). Пример счетов Lonmin и шахты в Марикане см. в техническом приложении.

701 Такой требовательный подход к демократии, который высказывает философ Жак Рансьер, здесь совершенно необходим. См. прежде всего: *Rancière J.* La Haine de la démocratie. La Fabrique, 2005.

Заключение

В этом исследовании я попытался отразить современное состояние наших исторических знаний о динамике распределения доходов и имущества начиная с XVIII века и изучить уроки, которые можно извлечь из них для начинающегося столетия.

Еще раз повторим: источники, собранные в этой книге, более обширны, чем источники, использовавшиеся другими авторами, однако и они несовершенны и неполны. Все выводы, к которым я пришел, по природе своей хрупки и должны стать предметом обсуждения и споров. Исследования в области общественных наук не преследуют цель установить математически точные истины и заменить собой демократические и состязательные общественные дебаты.

Ключевое противоречие капитализма: $r > g$. Общий урок, вытекающий из моего исследования, заключается в том, что динамическая эволюция рыночной экономики и частной собственности, предоставленных самим себе, содержит в себе существенные силы сближения, связанные прежде всего с распространением знаний и навыков, и мощные силы расхождения, которые могут стать угрозой для наших демократических обществ и для лежащих в их основе ценностей социальной справедливости.

Главная дестабилизирующая сила обусловлена тем, что частная доходность капитала r может заметно и в течение длительного времени превышать темпы роста дохода и производства g.

Неравенство, выраженное формулой $r > g$, означает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, протекает быстрее, чем растут производство и зарплаты. Это неравенство отражает фундаментальное логическое противоречие. Предприниматель неизбежно склонен превращаться в рантье и усиливать свое господство над теми, кто владеет лишь собственным трудом. Накопленный капитал воспроизводит себя сам быстрее, чем увеличивается производство. Прошлое пожирает будущее.

Это может привести к опасным последствиям для долгосрочной динамики распределения богатства, особенно если к этому прибавить неравенство в доходности, предопределяемое размерами начального капитала, и если процесс расхождения имущественного неравенства приобретет мировой масштаб.

У этой проблемы нет простого решения. Конечно, рост можно стимулировать посредством инвестиций в образование, знания и незагрязняющие технологии. Однако это не приведет к увеличению темпов роста до 4 или 5% в год. Исторический опыт показывает, что лишь страны, оказавшиеся в положении догоняющих по отношению к другим (страны Европы в течение Славного тридцатилетия или Китай и развивающиеся страны сегодня), могут расти такими темпами. Все указывает на то, что для стран, которые находятся в современном мире на технологической передовой, а значит, однажды и для всей планеты темпы роста в долго-

срочной перспективе не могут превосходить 1–1,5% в год вне зависимости от предпринимаемых мер[702].

При средней доходности капитала, равной 4–5%, неравенство, выраженное формулой $r > g$, может снова стать нормой в XXI веке, как это было на всем протяжении истории, в том числе и в XIX веке и накануне Первой мировой войны. В XX веке войны уничтожили прошлое и сильно сократили доходность капитала, создав тем самым иллюзию структурного изменения капитализма и преодоления его фундаментального противоречия.

Конечно, можно обложить высокими налогами доходность с капитала, чтобы частная доходность опустилась ниже темпов роста. Однако если делать это слишком массово и слишком единообразно, то возникнет опасность уничтожения мотора накопления и еще большего снижения темпов роста. У предпринимателей даже не будет времени для того, чтобы превратиться в рантье, поскольку они просто исчезнут.

Правильное решение заключается во введение ежегодного прогрессивного налога на капитал. Это позволит избежать бесконечной спирали неравенства и вместе с тем сохранить силы конкуренции и стимулы, обеспечивающие постоянное накопление новых капиталов. Например, мы говорили о возможности внедрения шкалы налогообложения, в рамках которой ставка налога составляет 0,1 или 0,5% для имущества, не достигающего одного миллиона евро, 1% для имущества от одного до пяти миллионов евро, 2% для имущества от пяти до 10 миллионов евро и может подниматься до пяти или 10% в год для состояний, составляющих несколько сотен миллионов или несколько миллиардов евро. Это позволит сдержать бесконечный рост мирового имущественного неравенства, которое в настоящее время увеличивается неприемлемыми в долгосрочной перспективе темпами, что должно было бы вызывать беспокойство даже у самых рьяных защитников саморегулирующегося рынка. Кроме того, исторический опыт показывает, что столь чрезмерное неравенство в состояниях имеет мало общего с предпринимательским духом и никак не способствует росту. Оно не имеет никакой общественной пользы, если пользоваться замечательным выражением из первой статьи Декларации 1789 года, цитатой из которой мы начали эту книгу.

Трудность этого решения — прогрессивного налога на капитал — заключается в том, что оно требует очень высокой степени международного сотрудничества и региональной политической интеграции. Его претворение в жизнь не под силу национальным государствам, в рамках которых достигались предшествующие социальные компромиссы. Многих беспокоит то, что выбор этого пути, например, в рамках Европейского союза лишь ослабит имеющиеся завоевания (начиная с социального государства, постепенно создававшегося в европейских странах после потрясений XX века) и не создаст ничего, кроме большого рынка, отличительной чертой кото-

702 Стоит добавить, что с чисто логической точки зрения повышение темпов роста g также может привести к повышению доходности капитала r, а значит, необязательно обеспечивает уменьшение расхождения между r и g. См. десятую главу.

рого станет все более чистая и совершенная конкуренция. Однако чистая и совершенная конкуренция никак не повлияет на выраженное формулой $r > g$ неравенство, которое не определяется «несовершенством» рынка или конкуренции, — совсем наоборот. Такая опасность существует, однако, на мой взгляд, для установления контроля над капитализмом просто нет другого выбора, кроме того, как дойти до конца по пути демократии, особенно в масштабах Европы. Перед другими, более крупными политическими сообществами, такими как США или Китай, открываются более широкие перспективы. Однако в случае небольших европейских стран, которые скоро станут совсем крохотными в масштабах мир-экономики, путь национализма может привести лишь к еще большим разочарованиям и подавленности, чем общеевропейский путь. Национальное государство остается важным звеном в процессе глубокой модернизации многих аспектов социальной и налоговой политики и, до определенной степени, в разработке новых форм управления и совместной собственности, представляющей собой промежуточную форму между государственной и частной собственностью, что является одной из главных задач будущего. Однако лишь региональная политическая интеграция позволяет разработать эффективные меры регулирования глобализированного имущественного капитализма в настоящем столетии.

К исторической и политической экономии. Позволю себе закончить книгу несколькими словами об экономике и общественных науках. Как я уточнил во введении, я считаю экономику лишь одной из общественных наук наряду с историей, социологией, антропологией, политологией и многими другими. Надеюсь, что эта книга отчасти показала, что я имею в виду. Мне не очень нравится словосочетание «экономическая наука», которое кажется мне невероятно надменным и которое может внушить мысль о том, что экономика обладает особой научностью, отличающей ее от прочих социальных наук. Я предпочитаю словосочетание «политическая экономия», которое, возможно, звучит несколько старомодно, но обладает тем достоинством, что отражает единственную приемлемую особенность экономики в рамках общественных наук, которая заключается в ее политическом, нормативном и нравственном измерении.

С самого своего появления политическая экономия стремится научно или, по крайней мере, рационально, систематически и методически исследовать, какой должна быть идеальная роль государства в социальной и экономической организации страны, какие государственные институты и политические меры в наибольшей степени приближают нас к идеальному обществу. Эти невероятные притязания изучать добро и зло, в чем всякий гражданин является специалистом, могут вызвать улыбку; чаще всего именно они присваиваются или, по крайней мере, преувеличиваются. Вместе с тем они важны и даже необходимы, поскольку исследователям, занимающимся общественными науками, очень легко не вступать в общественные дебаты и в политические противостояния и ограничивать себя выступлением в роли комментаторов, критикующих любые речи

и любую статистику. Специалисты по общественным наукам, как, впрочем, и все прочие интеллектуалы и все граждане в целом, должны участвовать в общественных дебатах. Это участие не должно ограничиваться защитой абстрактных принципов (справедливости, демократии, мира во всем мире). Оно должно воплощаться в выборе конкретных институтов и мер, идет ли речь о социальном государстве, налогах или долге. Политикой занимаются все, каждый на своем месте. Не бывает так, что по одну сторону находятся политики, а по другую — армия комментаторов и зрителей, которые только и делают, что раз в пять лет опускают бюллетень в урну. Представление о том, что этика исследователя и этика гражданина несочетаемы и что нужно разделять дебаты о средствах от дебатов о целях, мне кажется иллюзией, разумеется, понятной, но в конечном счете опасной.

Слишком долго экономисты пытались определить свою идентичность исходя из своих якобы научных методов. На самом деле эти методы основаны прежде всего на неумеренном использовании математических моделей, которые зачастую представляют собой лишь оправдание их существования и способ завуалировать пустоту их суждений. Слишком много энергии тратилось и продолжает тратиться на чисто теоретические рассуждения, в то время как точного определения экономических фактов, объяснение которым они пытаются найти, или социальных и политических проблем, которые они пытаются решить, так и не было дано. Сегодня у экономистов немало энтузиазма вызывают эмпирические методы, разрабатываемые на основе контролируемых экспериментов. При умеренном и разумном их использовании эти методы могут быть очень полезными; они обладают хотя бы тем достоинством, что обращают внимание части экономистов на конкретные вопросы и заставляют их заниматься полевыми исследованиями (давно пора). Однако и этим новым подходам иногда присущи некоторые наукообразные иллюзии. Например, можно провести много времени в поисках доказательств неоспоримого существования чистой и подлинной причинной связи, забыв при этом, что рассматриваемый вопрос представляет лишь ограниченный интерес. Эти методы часто приводят к пренебрежению уроками истории и к забвению того, что исторический опыт остается для нас главным источником знаний. Не нужно пытаться переиграть историю XX века, предполагая, будто Первой мировой войны не было или будто подоходный налог и распределительные пенсии никогда не вводились. Исторические причинные связи всегда трудно установить точно. Можем ли мы быть уверены в том, что такая-то политика привела к таким-то последствиям, или же они были обусловлены другими причинами? Тем не менее несовершенные уроки, которые можно извлечь из изучения истории, и особенно из истории минувшего столетия, бесценны и незаменимы — никакие контролируемые эксперименты никогда не смогут с ними сравниться. Для того чтобы приносить пользу, экономисты, на мой взгляд, должны прежде всего научиться быть более прагматичными в выборе методологии, не гнушаясь никакими средствами, и приблизиться в этом отношении к представителям других общественных наук.

Напротив, исследователи, занимающиеся другими общественными науками, не должны оставлять изучение экономических фактов на откуп экономистам и должны перестать бегать от цифр как от огня или же пытаться уличить их в мошенничестве и ограничиваться заявлениями о том, что каждая цифра – это социальный конструкт: это верно, но недостаточно. По сути, эти две формы сдачи позиций равносильны друг другу, поскольку лишь открывают простор для действий перед другими.

Игра самых бедных. «До тех пор, пока доходы классов современного общества будут оставаться за рамками научного изучения, попытки написать полноценную социальную и экономическую историю будут оставаться напрасными». Этой красивой фразой начинается книга «Движение прибыли во Франции XIX века», опубликованная в 1965 году Жаном Бувье, Франсуа Фюре и Марселем Жилле. Эту книгу стоит перечитать, во-первых, потому, что это одно из характерных исследований в жанре «серийной истории», которая процветала во Франции в XX веке (прежде всего с 1930-х по 1970-е годы), со всеми ее преимуществами и недостатками, а во-вторых, потому, что она позволяет понять интеллектуальный путь Франсуа Фюре, который прекрасно отражает причины, объясняющие смерть этой исследовательской программы.

В начале своей карьеры молодой, подающий надежды историк Фюре обратился к исследовательской теме, которая ему казалась фундаментальной: доходы классов в современном обществе. Книга, написанная добросовестно и без предрассудков, преследовала цель собрать материал и определить факты. Тем не менее речь идет о первой и последней работе Фюре в этой области. В «Читать и писать», великолепном произведении, которое он опубликовал в 1977 году вместе с Жаком Озуфом и которое было посвящено ликвидации неграмотности среди французов от Кальвина до Жюля Ферри, обнаруживается то же стремление установить факты, касающиеся на этот раз не промышленных прибылей, а уровня грамотности, количества учителей и расходов на образование. Однако в основном Фюре прославился своими трудами по политической и культурной истории Французской революции, в которых трудно найти следы доходов классов современного общества и в которых великий историк, вовлеченный в 1970-е годы в борьбу с марксистскими историками Французской революции (они в те времена особенно держались за догмы и явно преобладали, особенно в Сорбонне), как будто отрицает любые формы социально-экономической истории. Мне это кажется досадным, поскольку, на мой взгляд, разные подходы можно обобщить. Политическая жизнь и жизнь идей, разумеется, обладают автономией относительно социально-экономической эволюции. Парламентские институты, правовое государство не являются теми буржуазными институтами, какими их описывали марксистские интеллектуалы до падения Берлинской стены. В то же время очевидно, что скачки цен и зарплат, доходов и состояний способствуют формированию политических воззрений и действий и что эти воззрения в свою очередь порождают институты, правила и политические меры, предопределяющие

затем социально-экономические процессы. Подход, который одновременно является экономическим и политическим, зарплатным и социальным, имущественным и культурным, возможен и даже необходим. Биполярная борьба, которая велась в 1917–1989 годах, сегодня осталась в прошлом. Противостояние между капитализмом и коммунизмом не стало стимулом для исследований относительно капитала и неравенства, а, скорее, выхолостило их — как среди историков и экономистов, так и среди философов[703]. Давно пора преодолеть это противостояние, в том числе и в тех формах, которые принимает изучение истории, по-прежнему, на мой взгляд, несущее на себе глубокий его след.

Как я отмечал во введении, существуют и чисто технические причины, объясняющие преждевременную смерть серийной истории. Материальные трудности, связанные со сбором и обработкой данных, объясняют, почему в этих работах (в том числе и в «Движении прибыли во Франции XIX века») уделяется очень мало внимания историческому истолкованию, из-за чего их чтение иногда оказывается бесполезным. Так, анализ связей между экономической эволюцией и политической и социальной историей рассматриваемого периода зачастую минимален и уступает место тщательному описанию источников и голых данных, которые в наши дни находят свое место в таблицах Excel и базах данных, доступных онлайн.

Мне также кажется, что конец серийной истории обусловлен тем фактом, что эта программа исследований умерла, так и не добравшись до изучения XX века. При исследовании XVIII–XIX веков можно более или менее представить, что эволюция цен и зарплат, доходов и состояний следует собственной экономической логике и не взаимодействует — или взаимодействует крайне мало — с собственно политической или культурной логикой. При изучении XX века эта иллюзия немедленно разлетается в пух и прах. Достаточно беглого просмотра кривых, отражающих неравенство в доходах и в имуществе или соотношение между капиталом и доходом, чтобы увидеть, что политика присутствует повсеместно и что экономические и политические процессы неотделимы друг от друга и должны изучаться вместе. Это также означает, что нужно исследовать государство, налог и долг в их конкретных измерениях, отказавшись от упрощающих и абстрактных схем, разделяющих экономическую инфраструктуру и политическую надстройку.

Безусловно, здоровый принцип специализации может прекрасно оправдать мысль о том, что серии статистических данных не должны устанавливаться всеми подряд. Существует тысяча и один способ проводить исследования в области общественных наук, которые далеко не всегда необходимы и не отличаются ярким воображением (я с этим согласен). Однако мне кажется, что исследователи, занимающиеся самыми разны-

703 При чтении текстов Сартра, Альтюссера или Бадью, посвященных их приверженности марксизму или коммунизму, иногда возникает впечатление, что вопрос капитала и неравенства между социальными классами интересует их не очень сильно и скорее служит предлогом для борьбы совершенно иного рода.

591 ми общественными науками, журналисты и разного рода посредники, профсоюзные и политические активисты всех мастей и прежде всего все граждане должны серьезно интересоваться деньгами, их измерением, связанными с ними фактами и процессами. Те, у кого денег много, никогда не забывают о защите своих интересов. Отказ считать деньги редко когда играет на руку самым бедным.

Томас Пикетти
Капитал в XXI веке

Издатели:
Александр Иванов
Михаил Котомин

Выпускающий редактор:
Лиза Ащеулова

Оформление:
ABCdesign
Светлана Данилюк
Полина Лауфер

Метранпаж:
Андрей Кондаков

Корректор:
Дарья Балтрушайтис

Все новости издательства
Ad Marginem на сайте:
www.admarginem.ru

По вопросам оптовой закупки
книг издательства Ad Marginem
обращайтесь по телефону: (499) 763-35-95
sales@admarginem.ru

ООО «Ад Маргинем Пресс»
105082, Москва, Переведеновский пер., д. 18
тел./факс: (499) 763-35-95

Отпечатано в типографии «PNB», Латвия
www.pnbprint.eu