

Капитал в XXI веке

Автор:

[Томас Пикетти](#)

Капитал в XXI веке

Томас Пикетти

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 количество 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.

Томас Пикетти

Капитал в XXI веке

Thomas Piketty

Le capital au XXI-e siècle

© Editions du Seuil, 2013

© Дунаев А., перевод, 2015

© ООО «Ад Маргинем Пресс», 2015

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 повлияли моя встреча с Жилем Постель-Винеем 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 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 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 экономики 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 серии 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», первая глава, 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) информационные 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 (<mailto:%20piketty@ens.fr>)).

Введение

Общественные различия могут основываться лишь на общей пользе.

Статья первая Декларации прав человека и гражданина, 1789 год

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 уравнивающие силы роста, конкуренции и технического прогресса спонтанно обеспечивают сокращение неравенства и гармоничную стабилизацию на высших стадиях развития, как считал Кузнец в XX 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 века XXI?

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 теоретической схемы, 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 XXI, 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 о иерархии наследства, царившей в их обществах. Они рассказывали о ее тайных границах, 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 невняты 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, эти 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, заставляя пересматривать и ставить под сомнение все 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, из которых я исходил 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 не виданный 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[1 - 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)]. 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 Великобритании 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.

Однако рассказ Юнга, опубликованный в 1792 году, также пропитан националистическими предубеждениями и полон весьма приблизительных сравнений. Наш великий агроном был очень недоволен постоянными 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 эксцессы, 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 более 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[2 - 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 Жана-Батиста Сэя (1767–1832), который также верил в естественную гармонию.]].

У Рикардо, опубликовавшего в 1817 году свои «Начала политической экономии и налогового обложения», наибольшее беспокойство 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 постоянно увеличение налога на земельную ренту.

Как мы увидим, это мрачное предсказание не осуществилось: земельная рента действительно долгое время оставалась высокой, однако, в конечном итоге, 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. Как и Мальтус и Юнг, 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, в принципе, 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 людей – и даже миллиардов, 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 международном 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[3 - 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.]. 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 бросающаяся 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, запрещающие труд детей младше 8 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[4 - 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.]

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 XIX 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[5 - 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.]. Она несколько снизилась в последние десятилетия XIX 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 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»[6 - 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». Литературный и полемический талант Карла Маркса (1818–1883), немецкого философа и экономиста, бесспорно, отчасти объясняет его колоссальное влияние.] 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[7 - В 1847 году Маркс опубликовал книгу «Нищета философии», в которой высмеивал «Философию нищеты», изданную несколькими годами ранее Прудоном.]. 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 бесконечном 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[8 - В главе 6 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.]. 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 эксперименты 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. Затем, принцип бесконечного накопления, отстаиваемый Марксом, имеет не менее фундаментальное значение для анализа XXI века, чем для века XIX, 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 удастся 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 годах национального дохода, 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 XX столетии, мы можем отметить, что экономическая наука перешла от пристрастия – безусловно, чрезмерного – к

апокалиптическим прогнозам к не менее чрезмерному увлечению волшебными сказками, или, по меньшей мере, «хеппи-эндами». Согласно теории Кузнецца, неравенство в доходах, на самом деле, спонтанно уменьшается на поздних стадиях развития капитализма вне зависимости от проводимой политики и особенностей страны и затем стабилизируются на приемлемом уровне. Эта теория, предложенная в 1955 году, как нельзя лучше подходила для очарованного мира эпохи Славного тридцатилетия: нужно просто терпеливо дожидаться, пока рост принесет выгоду всем[9 - S. Kuznets, 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).]. 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 от роста и значительные расхождения отсутствуют[10 - R. Solow, «A contribution to the theory of economic growth», Quarterly Journal of Economics, 1956.]. Это полностью противоречило спирали неравенства, о которой говорили Рикардо и Маркс, и апокалиптическим исследованиям XIX века.

Для лучшего понимания того влияния, которое оказывала теория Кузнецца, 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 серии исторических данных о распределении доходов: они были опубликованы в 1953 году в монументальном труде Кузнецца «Участие групп с наивысшим доходом в накоплении прибыли». Серии данных Кузнецца 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[11 - См.: S. Kuznets, 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.].

Важно понимать, что без этих двух необходимых и взаимодополняющих источников 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)[12 - Поскольку декларации о доходах зачастую охватывают лишь часть населения и доходов, для оценки общего объема доходов необходимо также располагать национальными счетами.].

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 в XIX веке, что, конечно, представляет определенный интерес). Впрочем, люди нередко сами не знают, какой у них доход, пока их не вынуждают его декларировать. То 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 различные 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 десяти процентов национального дохода, было существенным: оно соответствовало, например, половине того, что получали 50 % самых бедных американцев [13 - 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.]. 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 источников, 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, вызванными 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 истолкование выводов, изложенных в книге 1953 года. Именно эта лекция, опубликованная в 1955 году под названием «Экономический рост и неравенство дохода», заложила основы теории «кривой Кузнецца».

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 Кузнецца, за стадией естественного роста неравенства, отличавшей первые этапы индустриализации, которые в США пришлось, в общих чертах, 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 экзогенных 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[14 - См.: S. Kuznets, «Economic growth and income inequality», указанная выше статья, с. 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.).]).

В промышленно развитых странах эти «поздние стадии» начались на рубеже XIX и XX веков, поэтому сжатие 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, в то время бившиеся в тисках бедности и переживавшие процесс деколонизации. Факты, изложенные Кузнецом в книге 1953 года, немедленно стали мощнейшим политическим оружием[15 - Интересно отметить, что у Кузнецца нет данных, подтверждающих тезис о росте неравенства в XIX веке - ему это кажется и так очевидным (как и большинству наблюдателей того времени)]. Кузнец прекрасно отдавал себе отчет в умозрительности подобной теории[16 - Как он сам писал: «Вероятно, есть 5 процентов эмпирической информации и 95 процентов умозаключений, некоторые из которых представляют собой не более, чем досужие домыслы». Там же, с. 24–26.]. Тем не менее, представляя такую оптимистичную теорию в рамках «Послания 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 Кузница». 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»[17 - «Будущие перспективы слаборазвитых стран в орбите свободного мира». Там же, с. 26.]. В значительной степени теория «кривой Кузнецца» 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 уважение и, когда читаешь его книги - больше, чем когда знакомишься с его статьями - становится очевидно, что у Кузнецца 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 эпоху Славного тридцатилетия царил определенный оптимизм и что апокалиптические пророчества XIX века, касавшиеся динамики распределения богатства, утратили популярность.

Тем не менее, волшебная теория «кривой Кузнецца» была, во многом, сформулирована на базе неверных предпосылок, и ее эмпирические основания были крайне слабыми. Мы увидим, что сильное сокращение неравенства в доходов, имевшее место во всех богатых странах в период между 1914 и 1945

годами, 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 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 XIX 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 Кузнецца, отчасти из-за чрезмерного профессионального пристрастия к упрощенным математическим моделям, называемым «моделями с репрезентативным агентом»[18 - 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.]. 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 Кузнецца, позволившим ему измерить эволюцию неравенства в доходах в Соединенных Штатах в период с 1913 по 1948 год. Это расширение метода позволяет рассмотреть в перспективе эволюцию, которую обнаружил Кузнец (и которая была вполне реальной), и заставляет кардинальным образом пересмотреть установленную им оптимистичную связь между экономическим развитием и распределением богатства. Как ни странно,

работа Кузнецца 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[19 - 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.].

Я начал с того, что применил методы Кузнецца к французскому материалу – результаты этого были изложены в исследовании, опубликованном в 2001 году[20 - См.: Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX e siècle: inegalites et redistributions 1901-1998*, Grasset, 2001. Краткую версию см. также: «Income inequality in France, 1901-1998», *Journal of Political Economy*, 2003.]. 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 двадцати стран со всех континентов[21 - См.: A. Atkinson et T. Piketty, *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.]. Вместе с Эмманюэлем Саэзом мы продлили на полвека исторические серии, установленные Кузнецом для Соединенных Штатов[22 - См.: T. Piketty et E. Saez, «Income inequality in the United States, 1913-1998», *The Quarterly Journal of Economics*, 2003.], 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.[23 - Полные библиографические ссылки доступны онлайн в техническом приложении. См. также обобщающую статью A. Atkinson, T. Piketty и E. Saez, *Top incomes in the long-run of history*, *Journal of Economic*

Literature, 2011.]

Для каждой страны мы старались использовать одинаковые источники, методы и концепты: децили и центили высоких доходов оцениваются на основе данных налоговых деклараций о доходах (после многочисленных поправок, необходимых для обеспечения временной и пространственной однородности данных и концептов); 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[24 - 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>.].

Второй комплекс источников, к которому я, на самом деле, первым делом обращаюсь 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 дополнять источниками, непосредственно касающимися имущества. Здесь можно выделить три разновидности исторических источников и методологических подходов, которые, впрочем, дополняют друг друга[25 - 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.]

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[26 - Можно также использовать ежегодные налоговые декларации об имуществе лиц, находящихся в живых, однако в долгосрочном плане эти данные встречаются реже.]. Впервые этот подход использовал Роберт 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[27 - См. следующие передовые работы: R. J. Lampman, *The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922-1956*, Princeton University Press, 1962; A. B. Atkinson and A. J. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923-1972*, Cambridge University Press, 1978.]. 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 Постель-Винеем и Жаном-Лораном Розенталем, большой массив личных деклараций о наследстве, мы смогли установить подобные однородные серии данных, касающиеся концентрации наследства, начиная с эпохи Революции[28 - См. T. Piketty, G. Postel-Vinay et J.-L. Rosenthal, «Wealth concentration in a developing economy: Paris and France 1807-1994», *American Economic Review*, 2006.]. 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 несклади 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[29 - См. J. Roine et D. Waldenström, «Wealth concentration over the path of development: Sweden, 1873–2006», *Scandinavian Journal of Economics*, 2009.].

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[30 - См. Т. Piketty, «On the long-run evolution of inheritance: France 1820–2050», *Ecole d'économie de Paris*, 2010 (version resumée publiée dans *Quarterly Journal of Economics*, 2011).]. 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 необязательно 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[31 - См. T. Piketty et G. Zucman, «Capital is back: wealth-income ratios in rich countries, 1700–2010», Ecole d'économie de Paris, 2013.]. Это исследование в значительной степени заключалось в расширении и обобщении работы по сбору данных о имущественных балансах по странам («country balance sheet»), проведенной Рэймондом Голдсмитом в 1970–1982 годах[32 - См. прежде всего: R. W. Goldsmith, Comparative National Balance Sheets: A Study of Twenty Countries, 1688–1978, The University of Chicago Press, 1985. Более полные ссылки приведены в техническом приложении.].

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 колониальной эпохи[33 - См. A. N. Jones, American Colonial Wealth: Documents and Methods, Arno Press, 1977.], а Аделин Домар провела ту же работу с французскими архивными материалами XIX века[34 - См. A. Daumard, Les Fortunes françaises au XIXe siècle. Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés ? Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions, Mouton, 1973.], 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 XVIII 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 материальными трудностями[35 - См. прежде всего F. Simiand, *Le Salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, Alcan, 1932; E. Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIIIe siècle*, 1933; J. Bouvier, F. Furet et M. Gilet, *Le Mouvement du profit en France au XIXe siècle. Matériaux et études*, Mouton, 1965.]. Эти сложности технического характера 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[36 - 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.].

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 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 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, т.е. 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 широкому распространенному в нашем современном обществе мнению, увеличение продолжительности жизни автоматически

должно привести к тому, что на смену «войне классов» придет «война возрастов» (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 собственным 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 возрастов» на смену «войне классов»), к сожалению, во многом иллюзорны. Если точнее, то 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 XVIII и XIX 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 сближения, силы расхождения

Главное заключается в том, что, какой бы значимой ни была эта уравнивающая сила, обеспечивающая сближение 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 наверстывания 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 этой 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, представляет 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 этой 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 не виданному прежде уровню неравенства и к совершенной 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.

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.

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, 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 6 до 7 лет национального дохода в Европе в 1910 году, от 2 до 3 лет в 1950 году и от 4 до 6 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 не происходит 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 XXI 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[37 - Этот очевидный дестабилизирующий механизм (чем человек богаче, тем больше растет его имущество) вызывал большое беспокойство у Кузнецца, 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 прибыли), National Bureau of Economic Research. Однако ему не хватало исторической широты для того, чтобы всесторонне его проанализировать. Этой силе расхождения также посвящена классическая работа Мида (J. Meade, *Efficiency, Equality, and the Ownership of Property*, Allen & Unwin, 1964) и исследование Аткинсона и Харрисона (A. Atkinson et de A. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923-1972*), представляющее собой своего рода историческое продолжение первой. Наши работы непосредственно продолжают начинания этих авторов.], и 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 в себе самом 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 не постоянно 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 противодействовать этой неумолимой логике – например, всемирный прогрессивный налог на капитал. Однако их внедрение сопряжено с серьезными трудностями в том, что касается 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 рамки

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 XIX и начале XX 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 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 годы биржевая капитализация в богатых странах – в пропорции к внутреннему производству или к национальному доходу – достигла того уровня, на котором 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 годы, удивительно современна и универсальна для тех лет; благодаря этому французские источники по наследованию имущества, возможно, самые богатые в мире в долгосрочном плане.

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 миллионов человек во времена Революции и насчитывает немногим более 60 миллионов 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 миллионов человек к моменту провозглашения Декларации о независимости. В 1900-1910-е годы они достигли отметки в 100 миллионов человек, а в начале 2010-х годов их население превышает 300 миллионов человек. Очевидно, что когда население страны увеличивается с 3 до 300 миллионов 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 – в Европе, 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 довлеет 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 не достаточно, 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 восемнадцать 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 не интересно обличать неравенство или капитализм как таковой – тем более что социальное неравенство не представляет проблемы само по себе, каким бы не оправданным 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 двадцать два 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 двадцать пять 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 разбираюсь 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 Кузнецца 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. Слушkom 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 приблизительнона – их можно измерить. Я также буду использовать некоторые уравнения, как, например, закон $\dot{K} = rK$ (согласно которому доля капитала в национальном доходе равна уровню доходности капитала, помноженному на соотношение между капиталом и доходом) или закон $\dot{K} = sY$ (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 о простейших 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, которую 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 деятельности 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 неравенство 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 капитал 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 его 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 этой 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 – тридцать четыре погибших шахтера[38 - См. «South African police open fire on striking miners» («Южноафриканская полиция открыла огонь по бастующим шахтерам»), New York Times, 17 août 2012.]. Как часто бывает в таких случаях, социальный конфликт разгорелся вокруг вопроса о заработной плате: шахтеры настаивали на ее повышении с 500 до 1000 евро. После трагедии компания согласилась увеличить ежемесячную зарплату на 75 евро[39 - См. официальное коммюнике компании: «Lonmin seeks sustainable peace at Marikana» («Lonmin стремится к долгосрочному 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.].

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, случившиеся прежде. 1 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 XXI 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 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[40 - «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).].

Впрочем, в августе 2012 года шахтеры Мариканы бастовали не только потому, что считали прибыль группы «Лонмин» чрезмерной, но еще и из-за разницы в оплате труда рабочих и инженеров, а также из-за того, что директор шахты получал заоблачную зарплату[41 - 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.]. 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 мы 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 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 сберечь 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 [42 - Около 65–70 % приходится на зарплату и другие трудовые доходы и 30–35 % – на прибыль, арендную плату и другие доходы с капитала.]. 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 XX 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. Коротко 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 XX 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 XXI) 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 XIX. 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 дополняют 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 «валовой 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 национальный 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 обесценения 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 внутреннее 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 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. В отличие от укоренившейся легенды, 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[43 - 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.]

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

мировой доход = мировому производству[44 - Мировой доход естественным образом определяется как сумма национального дохода различных стран, а мировое производство – как сумма внутреннего производства различных стран.].

Равенство ежегодного оборота доходов и производства, очевидное в концептуальном и бухгалтерском смысле, отражает еще и 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.

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. рабочую силу, 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 по 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 т.д. 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[45 - 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 все совокупность имущества, т.е. недвижимость – «real estate» – и другое имущество – «personal estate»). Но речь идет об одном и том же понятии.]. 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)[46 - 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.]. 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 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 (включающем 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 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 уравниваются, 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 ? 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[47 - 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 (2500 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 2500 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 2500 евро в месяц[48 - 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.].

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 больше. Соотношение между капиталом и доходом, измеренное в масштабах одной страны, ничего не говорит нам о неравенстве внутри этой страны. Но показатель r 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 конкретно 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 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[49 - 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.]. 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: $r = r$? ?

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 β в следующей формуле:

$$\beta = r \cdot \alpha$$

где r означает среднюю доходность капитала.

Например, если $\alpha = 600\%$, а $r = 5\%$, то $\beta = r \cdot \alpha = 30\%$ [50 - Формула $\beta = r \cdot \alpha$ читается так: β равно r , умноженному на α . Впрочем, « $\alpha = 600\%$ » равнозначно « $\alpha = 6$ », так же как и « $\beta = 30\%$ » равнозначно « $\beta = 0,30$ », а « $r = 5\%$ » равнозначно « $r = 0,05$ »].

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 $\beta = r \cdot \alpha$ 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 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»[51 - 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 r , а не r , что дает совсем иной результат). Случается, что и выражение «маржа прибыли» также применяется для обозначения доли прибыли r], и намного более широко, чем «процентная ставка»[52 - 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 представление о средней доходности капитала и зачастую намного ниже нее: это понятие мы будем использовать для анализа такого специфического актива, как государственный долг.], 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 и даже больше, 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 $r = r$?

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 порядка 30 тысяч 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 9 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 9 тысяч евро в год, тогда как другие не получают ничего и лишь выплачивают арендные платежи собственнику или проценты кредиторами. 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 доход от не наемного 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 ($r = 600\%$, $r = 30\%$, $r = 5\%$), 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 2500 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 3000–3500 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 5 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 двенадцати до пятнадцати лет ежегодного дохода, что соответствует ежегодной доходности – как правило, до уплаты налогов – в размере от 6 до 8 %.

Формула $r = \frac{P}{K}$ 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 [53]. 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. По 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.]. 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 капитал (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 $\beta = r \alpha$ 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 другие 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 $\beta = r \alpha$ просто показывает нам, что, какими бы экономическими, социальными и политическими силами ни определялись соотношение между капиталом и доходом α , доля капитала β 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 веков. 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 главных 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 о «Территориальном богатстве 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. Гиффина удивило то, как выросли британский промышленный капитал и иностранные активы после наполеоновских войн – они были несравнимо выше, чем все государственные долги, накопленные за время этих войн[54 - См. прежде всего: R. Giffen, *The Growth of Capital*, 1889. Более подробные библиографические указания приведены в техническом приложении.]. 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 во 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 XIX 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, проторенному 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.

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 обороте 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 устанавливать 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 принимается во внимание природный капитал и ущерб, нанесенный окружающей природе), однако это большой шаг вперед по сравнению с послевоенной статистикой, которая сосредотачивалась исключительно на измерении производства и его безграничного роста[55 - 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.]. 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[56 - 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. в: A. Vanoli, *Une histoire de la comptabilite nationale*, La Decouverte, 2002. См. также интересные воспоминания, приведенные Р. Стоуном (R. Stone, «The Accounts of Society» Nobel Memorial Lecture, 1984, опубликовано в *Journal of Applied Econometrics*, 1986; Стоун был одним из пионеров британской и ооновской статистики в послевоенные годы) и Ф. Фурке (F. Fourquet, *Les Comptes de la puissance. Histoire de la comptabilite nationale et du plan*, Recherches, 1980; это сборник воспоминаний творцов французской статистики в эпоху Славного тридцатилетия).]. Цифры, которые она дает, не стоит 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 XX и начала XXI 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 историческим трудам Мэддисона, тем более что, в целом, эта эволюция была довольно простой[57 - 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.]

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[58 - 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).]. 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 намерстывания 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).

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.

Кроме того, каждый из этих двух континентов можно разложить на две очень неравные составляющие: 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 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 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.

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.

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[59 - 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.]. 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 Европе со средним ВВП около 16 тысяч евро, что мало отличается от блока России и Украины[60 - См. дополнительную таблицу S1.1 (доступна онлайн).].

Америка также делится на две различных составляющих, различающихся еще больше, чем центр и периферия Европы: блок Соединенных Штатов и Канады с 350 миллионами жителей и 40 тысячами евро ВВП на душу населения и Латинскую Америку, где живут 600 миллионов человек, а ВВП на душу

населения равен 10 тысяч евро, т.е. точно соответствует среднемировому показателю.

Таблица 1.1

Распределение мирового ВВП в 2012 году

В Тропической Африке живет 900 миллионов человек, а ВВП составляет всего 1,8 триллиона евро (меньше, чем ВВП Франции, достигающий двух 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 тридцати 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[61 - То же касается Австралии и Новой Зеландии (всего тридцать 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).].

Неравенство в мире: от 150 до 3000 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 2500–3000 евро в месяц (Западная Европа, Северная Америка, Япония), т.е. от десяти до двадцати раз больше. Среднемировой 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 1,30 доллара. Европейец, располагавший тысячей евро дохода, мог отправиться в банк и получить там 1300 долларов. Однако, согласно официальным исследованиям (их еще называют IPC), 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 1200 долларов. В этом случае мы говорим, что «паритет покупательной способности» составляет 1,20 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[62 - Если бы для перевода в евро ВВП США мы использовали текущий курс, равный 1,30 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 1,20, представляет собой среднее значение). См. техническое приложение.]

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 1,30 доллара за евро в 1990-е годы ниже 0,90 доллара в 2001 году, затем стал стремительно расти и достиг отметки в 1,50 в 2008 году, после чего снизился до 1,30 доллара в 2012 году. В течение этого времени паритет покупательной способности плавно увеличивался – примерно с одного доллара за евро в начале 1990-х годов до приблизительно 1,20 доллара за евро в начале 2010 годов (см. график 1.4)[63 - 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.]

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.

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)[64 - См. техническое приложение.]. В принципе, в официальных расчетах эти разные цены уравниваются 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 предоставления многих 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 странами многомерны и было бы наивным 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 больше) и меньше квалифицированного труда и капитала (их в этих странах сравнительно меньше)[65 - 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, требующие применения низкоквалифицированного труда и не обмениваемые на международном рынке (так же, как это происходит в бедных странах).]. Обычно поправки тем выше, чем беднее страна: в 2012 году поправочный коэффициент составлял 1,6 для Китая и 2,5 для Индии[66 - См. дополнительную таблицу S1.2 (доступна онлайн)]. 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[67 - 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. техническое приложение.]

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.

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, 2500–3000 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[68 - 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 %]. «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 величинами 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 внутреннему 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.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

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).

2

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 Жана-Батиста Сэя (1767–1832), который также верил в естественную гармонию.

3

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.

4

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.

5

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.

6

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». Литературный и полемический талант Карла Маркса (1818–1883), немецкого философа и экономиста, бесспорно, отчасти объясняет его колоссальное влияние.

7

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

8

В главе 6 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.

9

S. Kuznets, *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).

10

R. Solow, «A contribution to the theory of economic growth», *Quarterly Journal of Economics*, 1956.

11

См.: S. Kuznets, *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.

12

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

13

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.

14

См.: S. Kuznets, «Economic growth and income inequality», указанная выше статья, с. 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.).

15

Интересно отметить, что у Кузнецца нет данных, подтверждающих тезис о росте неравенства в XIX веке – ему это кажется и так очевидным (как и большинству

наблюдателей того времени).

16

Как он сам писал: «Вероятно, есть 5 процентов эмпирической информации и 95 процентов умозаключений, некоторые из которых представляют собой не более, чем досужие домыслы». Там же, с. 24–26.

17

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

18

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.

19

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.

20

См.: Piketty, *Les Hauts Revenus en France au XX e siècle: inegalites et redistributions 1901-1998*, Grasset, 2001. Краткую версию см. также: «Income inequality in France, 1901-1998», *Journal of Political Economy*, 2003.

21

См.: A. Atkinson et T. Piketty, *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.

22

См.: T. Piketty et E. Saez, «Income inequality in the United States, 1913-1998», *The Quarterly Journal of Economics*, 2003.

23

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

24

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>.

25

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.

26

Можно также использовать ежегодные налоговые декларации об имуществе лиц, находящихся в живых, однако в долгосрочном плане эти данные встречаются реже.

27

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

28

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

29

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

30

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

31

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

32

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

33

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

34

См. A. Daumard, Les Fortunes fran?aises au XIXe si?cle. Enqu?te sur la repartition et la composition des capitaux prives ? Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'apr?s l'enregistrement des declarations de successions, Mouton, 1973.

35

См. прежде всего F. Simiand, Le Salaire, l'evolution sociale et la monnaie, Alcan, 1932; E. Labrousse, Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIIIe si?cle, 1933; J. Bouvier, F. Furet et M. Gilet, Le Mouvement du profit en France au XIXe si?cle. Materiaux et etudes, Mouton, 1965.

36

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.

37

Этот очевидный дестабилизирующий механизм (чем человек богаче, тем больше растёт его имущество) вызывал большое беспокойство у Кузнецца, 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 прибыли), National Bureau of Economic Research. Однако ему не хватало исторической широты для того, чтобы всесторонне его проанализировать. Этой силе расхождения также посвящена классическая работа Мида (J. Meade, *Efficiency, Equality, and the Ownership of Property*, Allen & Unwin, 1964) и исследование Аткинсона и Харрисона (A. Atkinson et de A. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923–1972*), представляющее собой своего рода историческое продолжение первой. Наши работы непосредственно продолжают начинания этих авторов.

38

См. «South African police open fire on striking miners» («Южноафриканская полиция открыла огонь по бастующим шахтерам»), *New York Times*, 17 août 2012.

39

См. официальное коммюнике компании: «Lonmin seeks sustainable peace at Marikana» («Lonmin стремится к долгосрочному 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.

40

«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).

41

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.

42

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

43

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.

44

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

45

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 все совокупность имущества, т.е. недвижимость – «real estate» – и другое имущество – «personal estate»). Но речь идет об одном и том же понятии.

46

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

47

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

48

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.

49

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.

50

Формула $r = g \cdot ?$ читается так: r равно g , умноженному на $?$. Впрочем, « $? = 600\%$ » равнозначно « $? = 6$ », так же как и « $? = 30\%$ » равнозначно « $? = 0,30$ », а « $r = 5\%$ » равнозначно

« $r = 0,05$ ».

51

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 r , а не g , что дает совсем иной результат). Случается, что и выражение «маржа прибыли» также применяется для обозначения доли прибыли r .

52

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 представление о средней доходности капитала и зачастую намного ниже нее: это понятие мы будем использовать для анализа такого специфического актива, как государственный долг.

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. По 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.

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

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.

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. в: A. Vanoli, *Une histoire de la comptabilite nationale*, La Decouverte, 2002. См. также интересные воспоминания, приведенные Р. Стоуном (R. Stone, «The Accounts of Society» Nobel Memorial Lecture, 1984, опубликовано в *Journal of Applied Econometrics*, 1986; Стоун был одним из пионеров британской и ооновской статистики в послевоенные годы) и Ф. Фурке (F. Fourquet, *Les Comptes de la puissance. Histoire de la comptabilite nationale et du plan*, Recherches, 1980; это сборник воспоминаний творцов французской статистики в эпоху Славного тридцатилетия).

Ангус Мэддисон (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.

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).

59

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.

60

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

61

То же касается Австралии и Новой Зеландии (всего тридцать 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).

62

Если бы для перевода в евро ВВП США мы использовали текущий курс, равный 1,30 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 1,20, представляет собой среднее значение). См. техническое приложение.

63

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.

64

См. техническое приложение.

65

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 объясняется еще и большим неравенством в зарплатах, которое

наблюдается в Соединенных Штатах на нынешнем этапе и приводит к более низким ценам на услуги, требующие применения низкоквалифицированного труда и не обмениваемые на международном рынке (так же, как это происходит в бедных странах).

66

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

67

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. техническое приложение.

68

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 %.

Купить: https://telnovel.com/piketti_tomas/kapital-v-xxi-veke

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)