

ДМИТРИЙ НЕКРАСОВ

# СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО



АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВЗГЛЯД

# Дмитрий Некрасов

## Социальное неравенство. Альтернативный взгляд

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67112235](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67112235)*

*Социальное неравенство: Альтернативный взгляд: Альфа-книга;*

*Москва; 2022*

*ISBN 978-5-9075-3426-1*

### **Аннотация**

Цель этой книги – заставить читателя задуматься, такой ли аксиомой является утверждение, что равенство – всегда хорошо, а неравенство – всегда плохо. Автор рассматривает ситуации, в которых стремление достичь излишнего равенства ведет к снижению общего благосостояния. Он также предлагает под непривычным углом взглянуть на некоторые аспекты экономического и политического неравенства и вопросы дискриминации отдельных этнических и социальных групп. Возможна ли целесообразность их позитивной дискриминации при определенных обстоятельствах?

Ключевой тезис книги состоит в том, что борьба с любыми формами неравенства оправдана и полезна, когда его уровень сильно отклоняется от оптимальных значений для данной стадии развития общества (ярко выражено, наносит

очевидный вред, относительно легко исправить). Но если текущая степень неравенства и так близка к доступному оптимуму, то любая дальнейшая борьба за равенство и пропаганда эгалитаризма приводят лишь к росту издержек и снижению уровня удовлетворенности жизнью среди самих дискриминированных групп.

Еще одна центральная идея книги: сформированный в культуре нарратив отношения к неравенству влияет на его восприятие гораздо больше, нежели его фактический уровень. Поскольку объективные возможности дальнейшего снижения неравенства ограничены, господствующий сегодня нарратив бескомпромиссной борьбы за равенство в любом вопросе и любой ценой приносит больше вреда, чем пользы.

# Содержание

Вступление	7
Часть 1	17
Глава 1	17
1.1. Соотношение неравенства в денежных доходах и реального потребления благ	17
1.2. Пределы устранимости неравенства в потреблении	28
1.3. Во что конвертируется неравенство денежных доходов?	35
Конец ознакомительного фрагмента.	41

# Дмитрий Некрасов

## Социальное неравенство: Альтернативный взгляд

Руководитель проекта *И. Позина*

Дизайнер *Д. Агапонов*

Корректор *Е. Жукова*

Компьютерная верстка *Б. Руссо*

© Некрасов Д., 2021

© Оформление. ООО «Альпина ПРО», 2022

*Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.*

*Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.*

**\* \* \***

# Вступление

Большую часть письменной истории человечества неравенство экономических возможностей и политических прав различных людей не просто являлось самоочевидной реальностью жизни, но и воспринималось большинством населения как нечто вполне справедливое и социально одобряемое.

Еще 300 лет назад общественная мораль не просто защищала наследственные привилегии одних перед другими, но и прямо порицала само желание приобрести подобные привилегии не по праву рождения. Пьеса Мольера «Мещанин во дворянстве», высмеивающая попытки богатого представителя третьего сословия вести себя как дворянин, была написана одним из самых прогрессивных авторов того времени, жившем в едва ли не самом передовом городе мира, меньше чем за 100 лет до того, как Руссо с Вольтером заговорили о благотворности равенства.

Религиозные доктрины тысячелетиями обосновывали необходимость подчиняться установленному богом (неравному) социальному порядку, декларировали превосходство представителей одних конфессий над другими, равно как и превосходство мужчин над женщинами.

Отдельные рассуждения античных философов о естественных правах человека или религиозных мыслителей о равенстве всех перед богом, как правило, не рассматривали

достижение экономического или политического равенства в реальной жизни не только практически возможным, но и желаемым. Единственным значимым исключением были радикальные религиозные секты и отдельные монашеские ордена, но лишь единицы из них говорили о необходимости распространения своих внутренних социально-экономических практик на все общество в целом.

Осуждаться могло стяжательство, расточительство, жадность или нежелание помочь ближнему. Бедность и благотворительность могли, напротив, восхваляться. Однако неравенство само по себе не считалось чем-то негативным и предосудительным. Никому и в голову не приходило провозгласить злом само неравенство, а не его отдельные последствия.

В эпоху Просвещения ситуация постепенно стала меняться. Сначала заговорили про равные права для состоятельных мужчин перед законом и судом, затем потребовали их участия в управлении государством. За обеспеченными слоями населения последовали и остальные мужчины, а за ними и женщины. Из сегодняшнего дня сложно поверить, что в Великобритании право голоса женщинам (старше 30 лет) дали только в 1918 г., а в благополучной Швейцарии их полностью уравнили в избирательных правах с мужчинами и вовсе в 1971 г.

Однажды провозгласив равенство важной этической ценностью, очень сложно остановиться. Сначала боролись толь-

ко за равенство белых европейцев. Еще в начале XX в. неравенство представителей различных народов казалось всем настолько очевидным и справедливым (ведь считалось, что вся цивилизация создана европейцами), что разговоры о равенстве рас и народов были уделом маргинальных партий и политических течений. Не только массы обывателей, но и большая часть интеллектуального, политического или литературного мейнстрима не видела в практическом неравенстве разных народов ничего неправильного или предосудительного. Достаточно просто Киплинга почитать.

Потом случились Гитлер и Холокост, продемонстрировавшие, к чему могут привести идеи превосходства каких-либо групп, если довести их до крайности. Для превращения идей равенства в безусловную этическую ценность западной цивилизации немецкий фашизм сделал больше, чем вся литература эпохи Просвещения вместе взятая. Затем последовали антиколониальные движения, борьба за гражданские права, гендерное и прочее равноправие. Мир менялся.

В результате данных процессов лет 30 назад культурный и политический мейнстрим некоторых передовых стран Запада начал воспринимать как норму те вещи и воззрения, которые еще 200 лет назад показались бы безумным радикализмом или извращением. Современные книги, статьи или речи политиков строятся на безусловной презумпции того, что равенство – это всегда хорошо, а неравенство – плохо. В настоящее время в экономике сформировалась, по сути,

самостоятельная подотрасль: «проблематика борьбы с неравенством», в рамках которой ни у кого не возникает сомнения в целесообразности этой борьбы. Подобная необходимость воспринимается как аксиома.

Однако вся окружающая нас цивилизация была построена при политическом неравенстве, эксплуатации, сегрегации, рабстве и прочих неприятных вещах. Причем часто не вопреки, а благодаря им. Обратной традиции едва ли несколько десятилетий, и очень преждевременно говорить о том, что она доказала свою долгосрочную устойчивость и эффективность.

Аристотель, систематизируя хорошие и плохие формы политического устройства, противопоставлял «хорошую полицию», в рамках которой политическими правами наделено далеко не все население, а лишь состоятельные «средние» люди, плохой «демократии», под которой подразумевалась власть «черни» и «толпы», т. е., если вдуматься, – всеобщее равенство политических прав.

Если читать античных или средневековых мыслителей, рассуждавших о политическом устройстве, то даже те из них, кого из современной оптики принято считать защитниками демократии, защищали и восхваляли отнюдь не современную нам политическую систему со всеобщим избирательным правом (ее бы осудили даже самые яростные республиканцы), а некую цензовую модель, где политические права, как правило, либо предоставлялись гражданам среднего и высо-

кого достатка, либо были заведомо не равны между различными группами населения. Однако среди современных книг, посвященных политическим институтам, очень сложно найти автора, сомневающегося в превосходстве модели, основанной на всеобщем избирательном праве над другими известными.

Из причуды немногих радикалов в одну из мейнстримных концепций идея всеобщего избирательного права превращается лишь в середине XIX в., и даже несмотря на это, тогда под словом «всеобщее» подразумевались только мужчины. На рубеже XIX–XX вв. те или иные цензы присутствовали практически во всех существующих в то время избирательных системах (тех самых системах, из которых выросла благополучная современность). Цензовая демократия пусть и подвергалась критике, но была абсолютным мейнстримом еще 100 лет назад. Относительно массово всеобщее право голоса ввели лишь в 1920–30-е гг. И вот спустя меньше одного столетия уже неприлично всерьез обсуждать использование цензов для участия в выборах где угодно, не важно, в Дании или Зимбабве.

А ведь наше знание об обществе сильно отличается от наших знаний о физике, эволюция объяснительных концепций в которой базировалась на множественных экспериментах, доказывающих одни и отвергающих другие теории. При апробации различных вариантов общественного устройства экспериментов слишком мало, ибо они дороги. Многие из

подобных вариаций 200- или 2000-летней давности были удивительно похожи на сегодняшние, однако выдающиеся мыслители тех эпох делали из них выводы, прямо противоположные тем, что делаются сегодня. Крайне самонадеянно думать, что в вопросах, где объем экспериментальных данных сильно уступает попыткам их осмысления, люди тысячами ошибались и прозрели лишь в течение последнего полувека.

Цель этой книги – заставить читателя задуматься, такой ли аксиомой является утверждение, что равенство – всегда хорошо, а неравенство – всегда плохо. Нет-нет, я не стремлюсь доказать обратное. Я лишь призываю не считать аксиомой то, что требует подтверждения в каждом конкретном случае.

Данная книга иллюстрирует очень простой и обыденный тезис: все хорошо в меру. Я приведу ситуации, в которых стремление достичь излишнего равенства ведет к уменьшению общего благосостояния, а также предложу нетипичные ракурсы взгляда на некоторые аспекты экономического и политического неравенства.

А также ситуации, когда искренние попытки защитить обездоленных и обличить несправедливость приводили лишь к ухудшению их положения. Один из ключевых тезисов книги состоит в том, что борьба с любыми формами неравенства полезна, когда его уровень сильно отклоняется от оптимальных значений для данного уровня развития об-

щества, и может быть прямо вредна, если текущая степень неравенства и так близка к доступному на этом уровне технического и культурного развития оптимуму.

Данная книга состоит из трех частей. Первая посвящена экономическому неравенству, вторая – некоторым иным проявлениям неравенства в социальной жизни, третья – различиям между фактическим уровнем неравенства и его восприятием.

В первой части своей работы я попытаюсь оценить динамику неравенства в объеме потребляемых разными доходными группами благ (полезностей), включая частично бесплатные, в частности, доступ к медицине и образованию; неравенство во времени, расходуемом на работу; и другие – не самые типичные ракурсы данной проблемы. Один из базовых тезисов повествования состоит в том, что в отличие от неравенства в доходах неравенство в потреблении реальных благ (полезностей) линейно снижается последние столетия. Наблюдаемый рост неравенства в доходах конвертируется в две формы: неравенство в символическом потреблении (бренды, сильно отличающиеся по стоимости, но мало по потребительской полезности), а также в неравенстве в праве на принятие решений.

Далее мы рассмотрим тенденции в изменении неравенства во вкладе в создание благ. Мой тезис заключается в следующем: с развитием технологий доля занятых растет в тех отраслях, в которых разница в производительности

отдельных работников (писателей, изобретателей, топ-менеджеров) может быть предельно велика, и соответственно снижается – где разница в производительности фактически не может сильно отличаться (рабочие на конвейере, водители). В связи с этим повышается степень объективного неравенства людей в их вкладе в создание полезностей. Подобное неравенство растет, возможно, быстрее, нежели неравенство в доходах, и усиливается на фоне сокращения неравенства в объеме реально потребляемых полезностей. Таким образом, в мире происходит не столько рост эксплуатации, сколько, наоборот, движение в сторону ситуации, когда относительное меньшинство содержит относительное большинство населения.

В завершение первой части книги подробно разберу масштабы отдельных объективных проявлений негативных последствий экономического неравенства.

Во второй части работы мы рассмотрим влияние нарратива о благотворности всеобщего равенства на образование, науку, политику и интеллектуальные элиты. Я постараюсь продемонстрировать, что благотворность стремления к равенству – это отнюдь не аксиома и может оказывать негативное воздействие на отдельные отрасли и процессы.

Мы также коснемся темы равенства политических прав. Разберем ряд случаев, когда слишком быстрое движение к подобному равенству (или абсолютизация равенства как принципа) приводила к прямо разрушительным последстви-

ям.

Мы с непривычного ракурса посмотрим на вопросы дискриминации отдельных этнических и социальных групп и оценим целесообразность их позитивной дискриминации при определенных обстоятельствах. Мой базовый тезис состоит в том, что если текущее равновесие далеко от оптимума (допустим, неравенство групп ярко выражено, наносит очевидный вред общественному благосостоянию и его относительно легко исправить), то борьба с подобным неравенством, включая пропаганду эгалитаристских идей, может быть оправдана и полезна. Если дискриминация присутствует, однако текущее состояние недалеко от оптимума (текущий уровень неравенства очень трудно устраним по факту, а его негативные последствия не существенны), то любая дальнейшая борьба за равенство и пропаганда эгалитаризма приводят лишь к росту издержек по системе и снижению уровня удовлетворенности жизнью среди самих дискриминированных групп.

В третьей части мы также затронем тему соотношения реального неравенства и его восприятия. На примере результатов ряда исследований можно сделать вывод, что оценка населением уровня экономического неравенства практически никак не зависит от фактического, объективно измеряемого уровня экономического неравенства. Многие фактически сильно неравные общества считают свое устройство равным и справедливым, в то время как многие эгалитарные обще-

ства могут считать себя несправедливо устроенными. Большая часть негативных последствий, которые принято называть последствиями неравенства (от уровня удовлетворенности жизнью до политической нестабильности), по факту являются последствиями не неравенства per se, а восприятия неравенства населением. Мы также затронем некоторые аналогичные тенденции восприятия неравенства в социально-политической сфере.

# **Часть 1**

## **Экономическое неравенство**

### **Глава 1**

#### **Другие измерения неравенства**

##### **1.1. Соотношение неравенства в денежных доходах и реального потребления благ**

Многочисленные экономические исследования свидетельствуют, что в развитых странах в среднем неравенство доходов в денежном выражении снижалось в период 1914–1970-х гг. и росло, начиная с 1980-х гг. и заканчивая настоящим моментом. В разных странах статистические показатели (коэффициент Джини, децильный коэффициент и т. д.) имели несколько различающиеся между собой траектории, однако если смотреть на развитые экономики крупным планом и измерять неравенство исключительно в денежных доходах, то тенденция очевидна: в начале XX в. неравенство доходов было высоким, в середине – заметно снизилось, а

с последней четверти XX в. снова начало расти, тем не менее, не достигнув в большинстве развитых стран показателей столетней давности.

Насколько неравенство денежных доходов отражает неравенство в фактических условиях повседневной жизни жителей развитых стран? На этот вопрос можно ответить, сравнив некоторые сферы жизни в разные временные периоды: в настоящий момент и 50, 100 или 200 лет назад.

Например, такие услуги как образование или здравоохранение совсем недавно были доступны абсолютному меньшинству населения, а сегодня стали всеобщим стандартом.

В США число людей, к 17 годам получивших среднее образование, с менее чем 5 % в 1870 г. выросло до более 70 % сегодня, а число детей, в принципе посещавших хоть какую-то школу, с 50 % в середине XIX в. и 70 % в начале XX в.<sup>1</sup> до почти 100 % сегодня.

В наши дни обеспеченные люди могут себе позволить несколько более качественное образование и медобслуживание, но с точки зрения городских низов начала XX в. разница между качеством данных услуг, получаемых современным поколением, в этом отношении была бы вовсе не различима. Да и в принципе есть большая разница между ситуацией, когда половина населения вообще не имеет никакого доступа к любому образованию и медицине, и той ситуаци-

---

<sup>1</sup> National Center For Education Statistics. 120 Years of American Education: A Statistical Portrait [Electronic resource]. – <https://nces.ed.gov/pubs93/93442.pdf>.

ей, когда все население имеет доступ к подобным услугам, пусть и разного качества.

Еще 100 лет назад бедные слои населения нередко сталкивались с голодом или необходимостью ночевать на улице. В настоящее время в развитых странах малообеспеченные люди потребляют несколько менее здоровую и качественную пищу, однако даже эти ее характеристики в большей степени зависят от самодисциплины и желания следить за здоровьем, нежели от дохода. С точки зрения неимущих 100-летней давности (не говоря уже о более ранних эпохах) разница в рационе между современными богатыми и простыми людьми также казалась бы незаметной. Сегодня в мире от болезней, связанных с ожирением, умирают больше, чем от голода. Причем население с низким доходом страдает от ожирения чаще обеспеченных слоев<sup>2</sup>.

В развитых странах существует огромный разрыв между бедными и богатыми во владении недвижимостью. Однако разница в практическом ее использовании значительно меньше. Система аренды, социального жилья и благотворительных приютов делает жизнь на улице скорее сознательным выбором, нежели следствием нужды.

Еще менее значительным выглядит неравенство, если

---

<sup>2</sup> The overweight and obesity transition from the wealthy to the poor in low- and middle-income countries: A survey of household data from 103 countries. Tara Templin, Tiago Cravo, Oliveira Hashiguchi, Blake Thomson, Joseph Dieleman, Eran Bendavid [Electronic resource]. – <https://journals.plos.org/plosmedicine/article?id=10.1371/journal.pmed.1002968>, (27.11.2019), (27.11.2019).

сравнить не благосостояние 1 % богатейших людей в мире и 10 % самых обездоленных, а жизнь так называемого верхнего среднего класса (вслед за Пикетти определим их как 9 % населения, следующих после первого 1 % богатых по доходам сверху; в США, например, к ним относятся домохозяйства со средним доходом от 201 000 до 531 000 долларов в год)<sup>3</sup> и нижнего среднего класса (определим их, как 30 % населения, находящегося на уровне между 50 и 80 % по доходам сверху. В США это домохозяйства со средним от 28 000 до 68 000 долларов в год<sup>4</sup>).

С точки зрения практической ценности потребляемых благ, а не ее символически-имиджевой составляющей, разница между этими двумя большими группами населения в развитых странах сегодня практически отсутствует. И те и другие владеют личным автотранспортом. Конечно, верхний средний класс может себе позволить в среднем на семью больше автомобилей более дорогих марок. Однако для потребителя из 1950-х гг. разница между современными «ауди» и «шкодой» и вовсе не заметна. В тот период у семей верхнего среднего класса автомобиль был, а у семей нижнего – в принципе отсутствовал.

Какая ситуация описывает большее неравенство: когда у

---

<sup>3</sup> Average, Median, Top 1 %, and all United States Household Income Percentiles in 2019 [Electronic resource]. <https://dqydj.com/average-median-top-household-income-percentiles/>.

<sup>4</sup> Там же.

одной семьи машина есть, а у другой автомобиля нет, или же когда у одной семьи новая «ауди», а у другой – классом ниже, но сделанная тем же концерном, на той же платформе, не отличающаяся практически ничем, кроме цены и шильдика на капоте?

Еще сложнее увидеть разницу между верхним и нижним средним классом в практической ценности потребляемой одежды или мебели. С точки зрения прочности, удобства и долговечности она практически отсутствует. Отличаются только стили и торговые марки. С точки зрения жителя любой предшествующей эпохи развития человечества, жители современных развитых стран обладают совершенно избыточными, выходящими за пределы здравого смысла излишками одежды и бытовых предметов, не важно, относятся ли они к современным богатым или нижнему среднему классу.

Объем доступных услуг для верхнего и нижнего среднего класса и вовсе не различим. И те, и другие ходят в рестораны и парикмахерские, посещают кинотеатры и автомойки, имеют одинаковый доступ к транспорту или услугам связи. Век назад ситуация была обратной – многие услуги были доступны лишь богатым и верхнему среднему классу, в то время как большая часть населения в принципе не имела к ним доступа.

Более того, в XIX в. заметная часть населения, относящаяся к нижним и средним слоям, продолжала выполнять и для себя, и для верхних классов те функции, с которыми

в наше время неплохо справляются пылесосы, газовые плиты, стиральные и посудомоечные машины. Таким образом, еще 100 лет назад жизнь богатых и верхнего среднего класса сильно отличалась от существования бедняков, поскольку первые не стирали руками белье в холодной реке, не носили воду из колодца и не кололи дрова. Однако уже сегодня в этих бытовых вопросах жители развитых стран практически не разнятся (по крайней мере, на взгляд домохозяйки XIX в.).

Еще 70 лет назад путешествия в другие страны и континенты ради развлечения были в принципе доступны только самым обеспеченным людям. Сегодня поездки за границу доступны подавляющему большинству населения развитых стран. Несомненно, уровень билетов и количество звезд в отелях между верхним и нижним средним классом различается. Но что является большим неравенством в реальном потреблении: когда одна семья летает к морю чаще и бизнес-классом, а другая реже и экономом, или когда одна часть населения легко может себе позволить путешествия ради досуга, а другая не может их себе позволить ни при каких обстоятельствах? А если перенестись назад на несколько столетий и подумать о том, как бы оценил разницу между бизнес-классом и экономклассом самолета Париж – Тель-Авив паломник из средневековой Франции, что шел в святую землю пешком. Что бы он сказал о том, что пассажиры эконом-класса считают дифференциацию классов ужасной неспра-

ведливостью и неравенством?

В панельных исследованиях американских домохозяйств<sup>5</sup> показано, что при наблюдении одних и тех же домохозяйств на протяжении последних 50 лет коэффициент Джини по потреблению колебался в диапазоне 0,22–0,26, коэффициент Джини по доходам между 0,3 и 0,45, а коэффициент Джини по богатству между 0,7 и 0,8. Таким образом, в рассматриваемой выборке при очень сильных колебаниях неравенства в уровне богатства неравенство даже в номинальных расходах на потребление колебалось с в несколько раз меньшей амплитудой. Разбогатевшие увеличивали, а обедневшие снижали траты совершенно непропорционально изменению в их доходах и, тем более, богатстве. А если вычесть из неравенства в номинальных расходах стоимость брендов (статусного потребления), то его колебания были бы и вовсе незначительны.

Когда-то богатые тратили на работу меньше времени, чем бедные. Еще в 1979 г. в США более 50 часов в неделю работало 22 % из нижнего по доходам квинтиля (20 % самых бедных) и 15 % из верхнего квинтиля (20 % самых богатых). К 2006 г. пропорция изменилась на ровно обратную: более 50 часов в неделю работали лишь 13 % представителей нижнего квинтиля и 27 % верхнего. Если проводить это сравне-

---

<sup>5</sup> Inequality and Mobility over the Past Half Century using Income, Consumption and Wealth Jonathan D. Fisher Stanford University David S. Johnson University of Michigan [Electronic resource]. – <https://www.nber.org/chapters/c14444.pdf> (27.06.2020).

ние по уровню образования<sup>6</sup>, то начиная с 1970-х гг. количество часов в году, проведенных на работе американцами с высшим образованием, растет быстрее, чем у американцев, такого образования не имеющих<sup>7</sup>.

Говоря про более длительную историческую перспективу, следует отметить, что в 1870 г. в развитых странах работники в среднем работали от 2800 до 3500 часов в год<sup>8</sup>. При этом максимум отработанных часов концентрировался в нижних доходных группах, представители которых вынуждены были работать на пределе физических сил просто для того, чтобы не умереть с голоду. В то же время верхние доходные группы в среднем работали тем меньше часов в год, чем выше был их доход. Среди верхних слоев населения по доходам в то время были распространены представления о том, что благородным (богатым) людям в принципе не прилично работать.

За прошедшие 150 лет ситуация полностью перевернулась. Среднее отработанное время снизилось в развитых странах в диапазон 1400–2200 часов в год. При этом быстрее всего среднее отработанное время в год снижалось именно

---

<sup>6</sup> The Expanding Workweek? Understanding Trends In Long Work Hours Among U. S. Men, 1979–2004 Peter Kuhn Fernando Lozano [Electronic resource]. – Explaining the Increase in Long Work Hours among American Men, 1979–1999 (nber.org) (12.2005).

<sup>7</sup> Там же.

<sup>8</sup> The times they are not changin': Days and hours of work in Old and New Worlds, 1870–2000 Michael Hubermana Chris Minns Explorations in Economic History Volume 44, Issue 4, October 2007, Pages 538–567.

в нижних доходных группах. В верхних 20 % оно снизилось менее значительно, а в самых верхних 1–2 % по доходу скорее всего заметно выросло<sup>9</sup>. В 2007 г. в США представители нижних по доходам 20 % населения работали в среднем 1523 часа в год, верхних 20 % – 2006 часов в год<sup>10</sup>.

На протяжении всего XX в. в развитых странах способность мужчины позволить своей супруге не работать была важным атрибутом социального статуса. Однако если в 1960 г. в США жены мужчин, не закончивших школу, работали в неделю в среднем в два с лишним раза больше жен мужчин с высшим образованием, то уже в 2005 г. этот разрыв составил лишь 10 %.

В 1950 г. в США в семьях с доходами более 10 000 долларов в год лишь 11 % жен работали, а в семьях с доходами менее 2000 долларов в год работающих жен в то время было 34 %. Вероятность того, что супруга не работала, практически линейно снижалась по мере роста доходов му-

---

<sup>9</sup> У нас нет строгих статистических данных по отработанному времени богатых на длинной исторической перспективе, но мы однозначно можем утверждать, что число работающих среди 2 % богатых женщин сегодня выросло минимум в пять раз даже по отношению к 1950 г., и по всей видимости во многие десятки раз по отношению к 1870 г. Среди самых богатых 2 % мужчин образца 1870 г. также был довольно велик процент мало работающей аристократии и рантье, ниже мы обсудим, что среди самых богатых 2 % мужчин современных развитых стран процент неработающих исчезающе мал.

<sup>10</sup> . <https://www.epi.org/publication/ib348-trends-us-work-hours-wages-1979-2007/>.

жа<sup>11</sup>. В 2017 г. в семьях с детьми и доходами мужа выше 250 000 долларов в год работало 54 % жен, а в семьях с детьми и доходами мужа менее 50 000 долларов в год работало 65 % жен<sup>12</sup>. Таким образом, разница по участию в рабочей силе между богатыми и бедными женами сократилась с трех раз до 20 %, при этом в средних доходных стратах зависимость между доходами мужа и вероятностью того, что жена не будет работать, практически исчезла.

Более того, результаты исследований, оценивающих, как люди тратят свое свободное время, свидетельствуют, что представители верхних доходных или более образованных групп помимо того, что больше работают, также тратят больше свободного от работы времени на созидательные и общественно полезные активности. Они больше времени проводят, занимаясь учебой и спортом, больше времени уделяют воспитанию детей, тратят больше времени на гражданские, религиозные или благотворительные активности, нежели группы, характеризующиеся более низкими доходами или образованием. Даже оказавшись без работы, выпускники колледжа в США тратят втрое больше времени на самообразование, почти в четыре раза времени больше на поиск новой работы, нежели люди, не закончившие школу. Более образованные американцы, даже оказавшись без работы,

---

<sup>11</sup> . <https://www2.census.gov/library/publications/1952/demographics/p60-09.pdf>.

<sup>12</sup> . <https://ifstudies.org/blog/the-real-housewives-of-america-dads-income-and-moms-work>.

тратят больше времени почти на любую активность, кроме просмотра телевизора, нежели их менее образованные сограждане<sup>13</sup>.

Аналогичные тенденции выявили и исследования нобелевского лауреата Д. Канемана, которые свидетельствуют, что жители США с доходами более 100 000 долларов в год не только работают на четверть больше тех, кто получает менее 20 000 долларов. Помимо этого, они в почти в полтора раза больше времени тратят на активный досуг (спорт, учеба), больше времени на заботу о детях, магазины, уход за домом, но почти в два раза меньше времени на пассивный досуг (просмотр телевизора и прочее подобное)<sup>14</sup>.

Таким образом, объективные данные свидетельствуют, что вынесенные из XIX в. представления о бедных «трудягах» и богатых «бездельниках», укорененные в общественном сознании, прямо противоречат действительности. В реальности в современных развитых странах среди богатых гораздо больше «трудяг», а бедные с гораздо большей вероятностью являются «бездельниками». И данное утверждение верно не только в отношении времени, затраченного на работу, но и в плане любых других созидательных активностей – от саморазвития и воспитания детей до благотворительности и работы по дому.

Все большая часть услуг получается гражданами бесплат-

---

<sup>13</sup> . [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w13837/w13837.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w13837/w13837.pdf).

<sup>14</sup> . <https://www.princeton.edu/~ceps/workingpapers/125krueger.pdf>.

но. Имеется в виду не только безопасность или образование, обеспечиваемые государством, но и условно бесплатный доступ к огромному количеству интернет-сервисов.

Таким образом, можно говорить о том, что рост неравенства денежных доходов, наблюдающийся в развитых странах с начала 1980-х гг., не только не означал роста неравенства в реальных условиях жизни, но, скорее всего, происходил на фоне дальнейшего снижения такого неравенства.

Так или иначе, не вызывает сомнения следующее утверждение: в течение последних 200 лет в Западной Европе и США неравенство в объемах реально потребляемых благ и в масштабах времени, тратимого на работу разными слоями населения, в целом устойчиво снижалось.

## **1.2. Пределы устранимости неравенства в потреблении**

Отдельно стоит остановиться на следующем тезисе: если потребление какого-то блага (товара, услуги) по факту сильно неравно и доступ к нему сегодня определяется уровнем дохода (доступно богатым, недоступно бедным), то это совершенно не означает, что само по себе неравенство в потреблении такого блага является следствием неравенства доходов. Доступ ко многим благам обречен быть неравным даже в коммунистическом обществе, вовсе не знающем денег.

Самым очевидным образом это проявляется в отношении

всего редкого и модного. Популярный писатель или профессор физически не может лично побеседовать со всеми поклонниками своего таланта, лучший кардиохирург – прооперировать всех нуждающихся, известная актриса не в состоянии дать шанс на свидание всем своим фанатам, все население земли физически не сможет хоть раз в жизни отдохнуть на Мальдивах, там просто не хватит места, а количество квартир с окнами на Центральный Парк ограничено, и даже если бы денег не было, все желающие все равно не смогли бы жить в подобной квартире.

Таким образом, следует констатировать, что какая-то часть неравенства в потреблении объективно предопределена даже для самых эгалитарных и справедливых обществ. И этот объективно предопределенный уровень неравенства задает гораздо большую часть неравенства в фактическом потреблении, нежели это кажется на первый взгляд.

Скажу больше: существует очень мало сфер, в которых равное потребление может быть обеспечено даже теоретически. Единственный пример такого рода, приходящий мне на ум, это потребление продовольствия. Мы можем выдать всем равное количество одинаковых продуктов. Развитые страны способны обеспечить всех своих жителей продуктами на уровне, не только превышающем необходимое для выживания, но даже на уровне, сильно превосходящем физические возможности населения съесть все произведенные продукты, и тут равенство в потреблении теоретически дости-

жимо (как минимум с точки зрения пищевой ценности, не касаясь вопросов качества продукции или брендов). Однако даже в отношении одежды равенство обеспечить гораздо сложнее. Даже в коммунистическом обществе, производящем бесконечное количество одежды и обеспечивающем всем равный доступ к ней, все равно в любой момент времени кто-то будет одет (по мнению окружающих) красивее и моднее, нежели остальные. Единственный способ быть равными в одежде – принудительное введение одинаковой униформы для всех.

Рассматривая такие сферы как образование или здравоохранение, можно отметить, что объективно predetermined уровень неравенства в них гораздо выше. Можно обеспечить всех едой выше предела того, что может быть съедено, однако нельзя быть избыточно здоровым или образованным. При этом и качество медицины, и качество образования очень сильно зависят от профессионализма конкретных врачей и учителей, который априори неравен, поскольку люди наделены разными способностями.

Игнорирование этого факта при обсуждении неравенства в данных сферах приводит к довольно распространенной логической ошибке смешения ряда несвязанных вопросов, первый из которых сводится к распределению ресурсов между отраслями. Возможно, нам понадобятся больше томографов и меньше танков, больше профессоров математики и меньше брокеров. Однако это совершенно отдельная тема,

не имеющая никакого отношения к неравенству.

Если же исходить из того, что ресурсы, расходуемые на образование или здравоохранение, заранее предопределены (у нас есть заданное количество учителей и врачей заданного качества), то возникает две составляющих неравенства. Устранимая (теоретически возможно обеспечить равное время одного врача или учителя, уделяемое одному пациенту или ученику) и неустранимая (учителя и врачи заведомо не равны по квалификации, и кому-то достанется плохой, а кому-то – хороший).

Следовательно, на неустранимую составляющую приходится большая часть наблюдаемого в развитых странах неравенства в данной сфере. Качество образования в престижной школе или ведущем университете в сравнении с плохими школами и университетами в гораздо большей степени определяется профессионализмом педагогов, наличием мотивации у самих учащихся (но плохих ведь тоже надо где-то учить), нежели размером и обустройством кампуса или численностью класса. В данной ситуации, скорее всего, нужно говорить не об устранении неравенства, а о его принципах. Действительно, более справедливо попадать к лучшим учителям благодаря своим способностям, а не финансовому благополучию родителей. Кто-то считает справедливыми квоты для меньшинств. Однако выбор между данными вариантами относится к дискуссии о том, как отбирать тех, кто получит услуги лучшего качества, а не о том, чтобы их уровень был

Одинаковым.

В сфере медицины до определенных пределов работают те же принципы: донорских органов не может хватить на всех нуждающихся, а лучший нейрохирург все равно способен прооперировать лишь немногих. И будет ли он выбирать пациентов, исходя из их доходов или по результатам лотереи, неравенство это не изменит. Изменение степени неравенства доходов очень мало способно повлиять на фактическое неравенство в потреблении подобных услуг.

Диспропорции в распределении ресурсов здравоохранения в первую очередь обуславливаются неравенством в состоянии здоровья, стратегическими решениями государственных органов или страховых компаний, а также огромной разницей в стоимости медицинского обслуживания в зависимости от того или иного заболевания. В США ежегодно 30 % медицинских расходов тратятся на 5 % пациентов, которые умрут в среднем через один год<sup>15</sup>. Согласно другим данным<sup>16</sup>, на 1 % населения в США в 2016 г. приходилось 22 % всех медицинских расходов, на верхние пять процентов – 50 % всех медицинских расходов. На 50 % населения – 3 % медицинских расходов. И попадание конкретного пациента в эти верхние/нижние группы по расходам в гораз-

---

<sup>15</sup> Banarto, McClellan, Kagy and Garber, 2004.

<sup>16</sup> Kaiser Family Foundation analysis of Medical Expenditure Panel Survey, Agency for Healthcare Research and Quality, U. S. Department of Health and Human Services 2016.

до большей степени предопределяется возрастом или типом заболевания и значительно меньше – доходами пациента. Очень богатый человек с хорошим здоровьем окажется внизу пирамиды медицинских расходов. А бедный больной дорогостоящим лечением заболеванием, которое государство/благотворители почему-то решили лечить, окажется наверху пирамиды трат.

При лечении некоторых очень «дорогих» заболеваний общество просто физически не обладает ресурсами, чтобы обеспечить возможности лечения всем нуждающимся пациентам. Даже в системе с абсолютно бесплатным здравоохранением для лечения подобных заболеваний все равно пришлось бы как-то изобретать некие принципы выбора, кому предоставить лечение, а кому нет. Ликвидация платной медицины не искоренит неравенство в подобных ситуациях, но лишь изменит принцип неравенства в доступе к дефицитным благам.

Все эти соображения относительно образования и здравоохранения я привел в качестве примера, чтобы подвести читателя к следующему выводу: несмотря на то что разница в качестве данных услуг, доступных для богатых и бедных, очевидна, необходимо различать возможное изменение принципа распределения дефицитных услуг и собственно уровень неравенства в доступе к ним. Принцип распределения может быть изменен на любой, который мы сочтем более справедливым. Однако (при заданном объеме ресурсов)

высокая степень неравенства в доступе к данным услугам и их качестве сохранится даже в коммунистическом обществе, где денег не существует.

Неравенство в доступе к большинству существующих благ заведомо неизбежно и не устранимо никакими методами. Имущественное неравенство является не его причиной, а лишь одним из механизмов распределения подобных благ (наряду с лотереей или директивными решениями государства).

Потенциально устранимую часть неравенства в потреблении можно описать, как фактическое неравенство в потреблении минус объективно predetermined неустранимый уровень неравенства. Действительно, вполне реально сделать все кресла в самолете стандартными и строить типовые квартиры одинаковой площади, но в любом случае не все смогут отправиться на Мальдивы и иметь вид из окна на Центральный Парк. Устраняемая часть неравенства гораздо меньше, чем кажется на первый взгляд. Критикуя отдельные аспекты неравенства, необходимо различать ситуации, когда неравенство в принципе устранимо и ситуации, когда оно в принципе не устранимо. Если в определенной сфере большая часть неравенства в потреблении благ неустранима, то критика неравенства в ней, по сути, призывает лишь к изменению принципов распределения дефицитных благ. Любой из таких принципов представляет собой компромисс между социальной справедливостью и экономической эф-

фektivностью, о чем мы поговорим несколько ниже.

### **1.3. Во что конвертируется неравенство денежных доходов?**

Ответ на этот вопрос состоит из двух составляющих, первая из которых касается верхнего среднего класса (9 % населения), а вторая – преимущественно богатых (1 % населения).

В первую очередь неравенство денежных доходов все в большей степени конвертируется в неравенство символическое. Часы за 50 000 долларов с точки зрения своей практической ценности почти никак не отличаются от часов за 10 долларов. В этом нет ничего нового. Точно так же, когда-то одежда, расшитая золотыми галунами, не согревала лучше, чем сделанная из грубого сукна. И дорогие часы, и золотые галуны отвечают другой цели: демонстрации статуса.

В условиях, когда общий объем ресурсов, создаваемых обществом, не сильно отрывался от объема ресурсов, необходимых для простого выживания, расходы в большей степени направлялись на приобретение реальных объективно существующих «полезностей». Неравенство носило в большей степени объективный характер и означало, что кто-то сыт и в тепле, а кто-то частенько голодает, физически тяжело работает и не всегда знает, где переночевать. Сегодня в развитых

странах подавляющее большинство расходов верхних доходных групп направляется на оплату статусной составляющей в цене товаров и услуг, конвертируется в лейблы на одежде и капотах машин. Таким образом, значительная часть неравенства в потреблении носит сегодня субъективный характер, существующий лишь в сознании населения, а не в его объективном качестве жизни.

И здесь нельзя не вспомнить про позитивное свойство неравенства стимулировать созидательную деятельность.

В условиях, когда реальное качество жизни верхнего и нижнего среднего класса практически не отличается, а при этом верхний средний класс тратит на работу больше своего времени, в среднем имеет лучшее образование (прошлые затраты труда) и лучшие компетенции, то совершенно не ясно, чего ради представители верхнего среднего класса прикладывают все эти усилия?

В обществе, которое с точки зрения любой предшествующей эпохи обладает совершенно избыточным и в реальности ненужным объемом материальных благ, символическое неравенство брендов является единственным стимулом, заставляющим наиболее компетентную часть общества тратить на работу больше своего времени, в том числе ради обеспечения благосостояния менее компетентной части общества.

В среднем у представителей верхнего среднего класса производительность труда выше, нежели у представителей

нижнего среднего класса. При этом верхний средний класс платит больше налогов, по сути, покрывающих различные социальные программы, бенефициаром которых выступает преимущественно нижний средний класс, и общественные блага (образование, здравоохранение, дороги), которыми пользуются все.

Поэтому символическую разницу потребления между этими двумя группами можно рассматривать как дань уважения, которую нижний средний класс платит верхнему среднему классу за большой вклад последнего в обеспечение достигнутого обществом уровня объективного качества жизни, практически не отличающегося у этих двух групп.

Вторая составляющая неравенства денежных доходов преимущественно касается 1 % богатых членов общества и по сути своей сводится к неравенству прав в принятии значимых экономических решений.

Обличители неравенства часто приводят примеры вроде «восемь самых богатых людей мира обладают бОльшим состоянием, нежели беднейшая половина человечества». Однако необходимо понимать, что ни Уоррен Баффетт, ни Билл Гейтс, ни их потомки физически не смогут потратить свои десятки миллиардов долларов на личное потребление объективно существующих благ.

Значительная часть доходов по-настоящему богатых людей либо реинвестируется в бизнес, либо тратится на благотворительность. И в том, и в другом случае деньги обес-

печивают возможность принимать решения, касающиеся не одного человека, а огромного количества людей: строить ли магазины или космические корабли, бороться с раком или с расширением пустыни Сахара. Беспрецедентные по мировым меркам состояния – не что иное, как концентрированное право принимать решения о том, что делать и как жить окружающим и человечеству в целом.

Причем это право в большинстве своем заслуженное. Успешный бизнесмен есть результат последовательного принятия большого количества удачных решений. Современная экономическая система постоянно производит отбор тех, чьи идеи были позитивно оценены человечеством. Оценены в максимально конкретной форме – заплаченного клиентами за созданные данными бизнесменами полезности.

Илон Маск заработал свое право принять решение о строительстве космических кораблей и электромобилей тем, что его предыдущие идеи (PayPal) были оценены потребителями как меняющие их жизнь к лучшему. И если он сейчас ошибется, то его возможности принимать столь масштабные решения резко уменьшатся. Кто-то все равно должен принимать решения, например о крупных инвестициях, и не совсем понятно, почему принятие подобных решений, например, чиновниками лучше, чем обладателями крупных состояний.

Способности людей к принятию компетентных и эффективных решений по значимым вопросам не равны. И с этой

точки зрения крупные состояния положительно влияют на рост общественного благосостояния, если они находятся в руках компетентных людей, способных принимать эффективные решения, и наоборот, – негативное, если эти люди некомпетентны.

Если мы попробуем проанализировать, кому сегодня принадлежат крупные состояния, мы увидим, что 67 % из примерно 2800 ныне живущих на планете миллиардеров сделали свое состояние с нуля сами. Среди миллионеров, живущих в США, по наследству свое состояние получили немногим более 15 %.

Таким образом, большинство людей, имеющих сегодня больше прав на принятие решений по факту наличия у них крупного состояния, завоевали это право длинной серией последовательных эффективных решений.

Однако проблема наследования больших состояний все равно существует. Человек, получивший в силу унаследованного состояния право принимать решения о больших физических или социальных изменениях, но не доказавший на практике свою способность принимать качественные решения, рискует потратить ресурсы неэффективно.

Одним из ответов на проблему больших состояний являются модные сегодня в развитых странах инициативы вроде The Giving Pledge, подписанты которой из числа очень богатых людей обещают при жизни или в завещании потратить не менее половины своего состояния на цели благотвори-

рительности.

Некоторые из подписавших данную инициативу миллиардеров практически выполнили ее досрочно. Билл Гейтс успел потратить на благотворительность более 50 млрд долларов или практически половину своего состояния на момент осуществления данных пожертвований. И Гейтс, и, например, Марк Цукерберг объявили о том, что завещают на благотворительность более 99 % своего состояния.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.