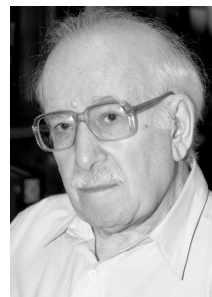


Неравенство в доходах: хорошо или плохо?

В экономических кругах довольно давно дискутируется вопрос: существующее во всех странах и во все времена неравенство в доходах отдельных групп населения — это хорошо или плохо с точки зрения влияния на развитие инновационной экономики? Анализ социально-экономической литературы показывает, что такое явление как неравенство в доходах требует для своего правильного понимания учета многих экономических, социальных и даже психологических факторов

Ключевые слова: неравенство, богатство, доходы, инновации, экономика, статистика, индекс.



Г. Г. Азгальдов,
д. э. н., Центральный экономико-математический институт РАН (ЦЭМИ РАН)
e-mail: gazgaldov@mail.ru

В современной социально-экономической литературе среди экономистов до сих пор не утихают споры по поводу одной важной темы: какая из двух конкурирующих парадигм развития экономики является более предпочтительной с учетом различий, определяемых объективными особенностями той или иной страны и историческим отрезком времени, применительно к которому проводится анализ. Причем, намеренно упрощая условия задачи, из большого количества факторов (и соответствующих показателей), которые в реальности должны были бы приниматься во внимание, в данной статье ограничусь учетом только одного, но представляющегося в контексте темы статьи достаточно важным.

Как известно, используемые в экономике показатели можно разделить на две группы. Одна группа характеризует **производство**, т. е. эффективность использования ресурсов и, с этой точки зрения, обычно относится к показателям чисто экономическим. Вторая группа характеризует **распределение** того, что произведено для потребления, и, с этой точки зрения, обычно относится к показателям социальным.

Оставляя в стороне экономические показатели (это — тема другой статьи), сосредоточимся на показателях социальных и, прежде всего, на наиболее часто применяемых показателях неравенства в возможности индивида увеличения своего благосостояния путем повышения личной покупательной способности.

В современной экономике принято выделять два фактора неравенства:

- богатство, определяющее объем покупательной способности на данный фиксированный момент;
- доход, показывающий, насколько возросла покупательная способность за определенный период.

Таким образом, оба фактора — и доход, и богатство — определяют покупательную способность человека. Однако если доход показывает, насколько

возросла его покупательная способность за определенный период, то богатство определяет объем покупательной способности на данный фиксированный момент времени.

Из этих двух факторов главным, в контексте данной статьи, является фактор неравенства в доходах. Во-первых, потому, что этот фактор сравнительно легко (по сравнению с фактором «богатство») поддается анализу и квантификации. И, во-вторых, потому, что он психологически более понятен и привычен обычно индивидууму, большей частью получающему свои доходы от предпринимателей разной формы.

В социально-экономической статистике используется множество измерителей феномена неравенства доходов населения, выступающих под названиями: коэффициент дифференциации; коэффициент фондов; коэффициент дифференциации доходов; децильный коэффициент неравенства доходов; коэффициент Лоренца, коэффициент Джини, коэффициент концентрации Джини; индекс Аткинсона и др.

Все эти измерители отличаются друг от друга шкалами измерения (размерами шкал и характеристиками единиц измерения), а также теми значениями на этих шкалах, которые для каждой шкалы и данной социально-экономической и политической формации считаются нормальными или, наоборот, экстремальными.

Например, приведу некоторые показатели, которые используются в целях выражения значений ряда экстремальных показателей неравенства в российской социально-экономической статистике:

- дефицит дохода — это отношение общей суммы доходов населения, недостающих до величины прожиточного минимума, к общей сумме денежных доходов населения, выражаемое в процентах;
- крайняя бедность — численность семей, среднедушевой доход в которых составляет на момент

обследования не более половины прожиточного минимума;

- постоянная бедность — численность семей, размер среднедушевого дохода в которых был ниже прожиточного минимума в течение года, предшествующего моменту обследования.

Нередко утверждается, что определенный уровень социального неравенства присущ любому обществу. И, с этой точки зрения, проблема его уменьшения якобы является искусственной, надуманной. При этом не учитывают то важное обстоятельство, что даже при равном его уровне в одной стране неравенство может стать социальной проблемой, а в другой — нет. Социальной проблемой неравенство становится, если абсолютные и относительные размеры низкодоходных групп населения велики, т. е. если в обществе появляется слишком большой слой бедных людей.

Больше того, не так давно было время, когда появлялись экономические концепции, в которых утверждалось, что большее неравенство в доходах может оказывать положительное влияние на экономический рост путем перераспределения дохода в пользу богатых, которые сберегают его, чего не делают бедные. Эта точка зрения базировалась на предположении, что более высокий рост экономики может быть достигнут ценой большего неравенства. При этом в качестве доказательства этого тезиса «от противного» нередко ссылались на печальный опыт советской «уравниловки». Но среди экономистов (и отечественных, и зарубежных) сейчас едва ли найдется сколь-нибудь значительное число сторонников позиции, согласно которой люди должны жить «одинаково» (да и в советское время реально так не считалось). Однако практический опыт развития очень многих стран показал, что уменьшение неравенства может увеличивать эффективность производства и экономический рост.

Но, поскольку еще и сегодня существует группа экономистов (например, один из самых известных у нас в стране Е. Г. Ясин), придерживающихся иной точки зрения, в дальнейшем анализе будем учитывать и их взгляды.

Отмечу в связи с рассматриваемым вопросом, что в экономической социологии давно сформировались очень четкие понятия нормального и избыточного неравенства в распределении доходов.

Неравенство нормальное. Нормальным считается неравенство, при котором (в терминологии децильного коэффициента неравенства) доходы 10% наиболее богатых слоев населения превышают доходы 10% наиболее бедных слоев не более чем в 6–8 раз. Это характерно для стран, обычно управляемых левыми правительствами.

Неравенство избыточное. Превышение нормального неравенства (большее, чем 6–8-кратное) принято считать избыточным неравенством.

В современной России, по данным независимых исследований (отличающихся от официальных), разрыв в доходах составляет 25–30 раз, а в столице и в ряде других городов достигает 40–50 раз. Получается, что наша страна в этом отношении имеет отсталую экономику и несправедливую социальную струк-

туру — сопоставимые со многими слаборазвитыми латиноамериканскими странами [1].

Неравенство доходов негативно коррелирует с ростом экономики. Например, увеличение доходов у пятой части самых богатых слоев общества снижает среднегодовые темпы роста экономики. (Данные статистических исследований Т. Персона и Г. Табеллини.) К похожим выводам пришли Ф. Ларрэн и Р. Вергар, на материале анализа 45 стран установившие, что увеличению неравенства в распределении доходов соответствует падение производства на душу населения, и сделали вывод о том, что неравенство тормозит процесс экономического роста [2].

И если нормальное, умеренное неравенство положительно влияет на общество и его экономику, то избыточное неравенство проявляет себя как негативный фактор. Так, по данным А. Ю. Шевякова [3], снижение избыточного неравенства на 1% приводит к повышению темпов экономического роста примерно на 5%, а темпов роста инвестиций — на 6,2%.

Таким образом, с начала 1990-х гг. среди большинства исследователей-экономистов растет консенсус в отношении того, что увеличение неравенства в распределении доходов негативно сказывается на экономическом росте.

Но, анализируя вопрос о положительном или отрицательном влиянии неравенства доходов на экономические процессы, нужно иметь в виду, что эти процессы в некоторой степени психологические и, как таковые, подвержены влиянию и должны подчиняться закономерностям человеческого поведения. В частности, эти закономерности устанавливают необходимость учета не только самого феномена экономического неравенства, но и величины такого неравенства.

В этой связи на основе теории социального сравнения можно так интерпретировать ситуации и их последствия, возникающие между двумя субъектами А и Б, имеющими разные доходы.

Когда различия в уровне доходов субъектов А и Б сравнительно невелики, но все же достаточно существенны, более обеспеченный Б служит для А образцом для подражания, актуализирующим у него установку: «Я хочу и могу жить, как Б, для чего следует приложить такие-то и такие-то усилия». Сравнение с Б мотивирует А, создает у него позитивный образ будущего и повышает его активность. Если же различия доходов чрезмерны, это порождает у А мысль о том, что все равно за Б никогда не угнаться, а это вызывает чувство неполноценности, недовольности высокими имущественными стандартами, черной зависти к Б. В результате сравнение с Б ухудшает психологическое состояние А, снижает его трудовую мотивацию, вызывает апатию, «экономическую фрустрацию» личности.

Этот механизм распространяется не только на бедных, но и на богатых. Экономист Д. Ариели [2], подчеркивающий, что «мы по природе своей склонны заниматься сравнениями», приводит любопытный пример. Когда была открыта информация о зарплатах высшего управленческого звена в США, то его представители получили возможность сравнивать себя с другими и стали требовать, чтобы им платили не меньше. Это породило космические темпы роста

их зарплат. «Вместо того чтобы вызывать стыд, каждое новое повышение уровня компенсации у одного директора заставляет других высших должностных лиц компании требовать себе еще больше, поскольку богатые начинают завидовать сверхбогатым».

Естественно, возникает вопрос: если существующее в нашем обществе неравенство доходов является недопустимым (избыточным — в терминах теории) и не соответствующим ни интересам государства (приводит к ухудшению макропоказателей экономики), ни интересам большинства работающих граждан (приводит к психологически нежелательному, на уровне социального недовольства, поведению), зачем сохранять такую социально-экономическую структуру общества? Другими словами, есть ли средства, чтобы исправить сегодняшнее недопустимое положение?

Автор считает, что такие средства в реальности существуют.

Во-первых, соцопросы показывают: россияне в большинстве считают, что чрезмерное неравенство доходов можно и нужно уменьшить с помощью введения прогрессивной шкалы налогообложения и налога на роскошь. Правда, им пытаются внушить, что «бороться надо не с богатством, а с бедностью», т. е. бедные должны становиться богаче, но не за счет богатых, отдающих им часть своих доходов. Такой вариант базируется на теоретическом утверждении о росте «общего пирога», который потенциально обогащает все слои населения.

Но, в условиях РФ такое утверждение является ложным по следующим причинам.

Прежде всего, вспомним, что, как известно, основную часть нашего ВВП составляют доходы от продажи сырья. Но это означает, что позитивное изменение нашей экономики в расчете на увеличение «общего пирога» не только проблематично, но и фактически нереально (если не изменится общая парадигма ее развития). Ведь сложившаяся в нашей стране экономическая обстановка в терминах теории игр соответствует ситуации «игры с нулевой суммой», когда увеличение доходов одних социальных групп предполагает уменьшение доходов других. Применительно к рассматриваемой здесь задаче это означает, что в РФ борьба с бедностью у одних возможна лишь за счет ограничений богатства у других. Конечно, если бы слой очень богатых людей, допустим, миллиардеров (по количеству которых мы уверенно занимаем вторые–третьи позиции в мире) возрастал, скажем, за счет создания и освоения новых технологий (и других полезных для общества видов деятельности — в общем, инноваций), «общий пирог» действительно увеличивался бы. Но для этого нужна другая парадигма развития нашей страны.

Во-вторых, даже в условиях постоянного возрастания «общего пирога» необходимо его распределение

в интересах основной части общества (вследствие чего в развитых странах и существует прогрессивная шкала налогообложения). В наших же условиях рост экономики положительно сказывается лишь на многочисленной элите и фактически не затрагивает большинство домохозяйств. Так, из общего прироста доходов почти половина достается наиболее благополучной десятой части населения, в то время как наиболее бедным 10% населения — лишь 3% доходов (С. Данканич [4]). При этом, по данным социологов, 70% российских семей не ощущают никаких положительных последствий от усилий правительства по преодолению бедности и неравенства (даже если такие усилия действительно предпринимаются).

Таким образом, в нашей стране возникла парадоксальная ситуация: экономический рост сопровождается ростом относительной бедности.

Рассматриваемый в этой статье вопрос характеризуется и еще одним парадоксом: экономисты и социологи (особенно придерживающиеся левых взглядов) прекрасно знают, что характерные для нашей страны величины неравенства доходов населения (см. выше) являются совершенно недопустимыми в какой-то другой стране, придерживающейся демократических ценностей. И любая партия левого толка моментально сделала бы борьбу с избыточным неравенством центральным лозунгом своей политической деятельности. (К сожалению, для отечественных левых политических партий этот лозунг отнюдь не центральный!) Автор за последние годы с трудом может вспомнить партии, которые в избирательных кампаниях использовали бы этот мощный инструмент политической борьбы.

Список использованных источников

1. Human Development Index. London, 2008.
2. А. Л. Журавлев, А. В. Юревич, М. А. Юревич. Неравенство доходов: социально-психологические последствия//Мы и мир, № 5, 2013.
3. А. Ю. Шевяков. Неравенство и бедность: причины и пути преодоления существующих диспропорций//Индекс, № 21, 2005.
4. С. А. Данканич. Неравенство доходов населения: виды и последствия//Проблемы современной экономики, № 3, 2011.

Income inequality: good or bad?

G. G. Azgaldov, Doctor of Economics, Central Economics and Mathematics Institute, RAS.

There is one acute issue has been discussed among economic authorities for a long time. What is the impact of the income inequality of the population on the development of the innovative economics? The analysis of the social and economic literature shows that we should realize income inequality considering the economic, social and even psychological factors.

Keywords: inequality, wealth, incomes, innovations, statistics, index.