

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Э. Б. Аткинсон

Что такое «неравенство», и можем ли мы его преодолеть?



АТКИНСОН Энтони Б., сэр (1944–2017) — известный экономист, занимавшийся изучением вопросов социальной справедливости и разработкой мер государственной политики. Служил профессором в Лондонской школе экономики и научным сотрудником в Наффилд-колледже Оксфордского университета.

Публикуется с разрешения Издательства Института им. Е. Т. Гайдара.

В данной книге автор пытается решить задачу по уменьшению неравенства в распределении доходов, которое в настоящее время приобрело невероятные масштабы. Сэр Э. Аткинсон предлагает взглянуть на экономическое неравенство с нового ракурса, при этом все свои рассуждения он подкрепляет историческими данными, охватывающими столетний период эволюции современных обществ.

Книга состоит из трёх частей. В первой части автор формулирует исследовательскую проблему, задаваясь следующими вопросами: что понимается под неравенством и какова сегодня его степень? Бывали ли в истории периоды снижения неравенства? Как трактует причины неравенства экономическая теория? Вторая часть посвящена конкретным политическим и экономическим мерам, которые автор предлагает реализовать для уменьшения неравенства. В третьей части приводится оценка реалистичности сформулированных во второй части предложений, а также анализируются все «за» и «против», которые могут возникнуть в ходе их обсуждения и внедрения.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу первой части книги¹ — «Предварительные установки» («Setting the Scene»), в которой автор вводит в курс дела читателей, рассуждая о неравенстве и его масштабах. Аткинсон демонстрирует, что само понятие «неравенство» имеет множество значений, и, прежде, чем разбираться в его причинах, необходимо решить вопросы, касающиеся его основных параметров.

Ключевые слова: экономическое неравенство; распределение доходов; социальная справедливость; бедность; потребление; домохозяйство.

Глава 1

Предварительные установки

Эта книга посвящена способам уменьшения неравенства, и с самого начала я должен пояснить, какие именно задачи под этим подразумеваются. Начнём с устранения одного из возможных недоразумений. Я не стремлюсь к отмене всех различий в результатах экономической деятельности. Не жажду полного равенства. Более того, известные различия в уровне материального достатка могут быть вполне оправданными. Цель, скорее, состоит в

¹ Часть первая «Диагноз». — Примеч. ред.

Источник: Аткинсон Э. Б. (готовится к изданию). *Что такое «неравенство», и можем ли мы его преодолеть?* М.: Институт им. Е. Т. Гайдара. Перев. с англ.: Atkinson A. B. 2015. *Inequality: What can be Done?* Cambridge, MA; London: Harvard University Press.

сокращения нынешнего уровня неравенства, который представляется чрезмерным. Я намеренно высказался лишь о направлении этого движения, а не о конечном пункте назначения. Соглашаясь, что нынешний уровень неравенства является нестабильным или недопустимым, читатели могут расходиться во мнениях относительно того, какой именно уровень неравенства следует считать приемлемым.

В этой главе мы рассмотрим причины, по которым нас беспокоит проблема неравенства, а также её место в ряду базовых социальных ценностей. Затем мы взглянем на эмпирические данные. Какова степень неравенства наших сообществ? Насколько выросло это неравенство? Составив о нём общее представление, мы перейдём к более глубокому исследованию. Какие данные включены в статистику и чего в ней не хватает? Какое место в системе распределения доходов принадлежит тем или иным социальным группам?

Неравенство возможностей и неравенство результатов

При упоминании о «неравенстве» многие представляют себе борьбу за «равные возможности». Такое выражение часто встречается в политических речах, партийных манифестах и предвыборной риторике. Это мощный лозунг, укоренённый глубоко в истории. В своём классическом эссе под названием «Equality» («Равенство») Ричард Тоуни утверждал, что каждому должно быть «в равной степени позволено извлекать максимум выгоды из тех достоинств, коими он обладает» [Tawney 1961: 46–47]. Вслед за Джоном Рёмером, в экономической литературе последнего времени детерминанты экономического успеха принято разделять на две категории. Первая — «обстоятельства», не зависящие от личного участия (например, семейное окружение), вторая — «усилия», ответственность за которые несёт сам человек. Равенство возможностей достигается тогда, когда переменные первого типа, то есть обстоятельства, не играют в достижении результата никакой роли. Если некто усердно учился в школе, успешно сдал экзамены и поступил в медицинский институт, то хотя бы отчасти (но необязательно целиком) его высокая зарплата врача объясняется личными усилиями. Если же, напротив, поступление в вуз было обеспечено влиянием родителей (например, в том случае, если предпочтение при наборе отдаётся детям выпускников того же института), то имеет место неравенство возможностей [Roemer 1998].

Концепция «равенства возможностей» весьма привлекательна. Но значит ли это, что никакой роли не играет «неравенство результатов»? На мой взгляд, ответ на этот вопрос отрицательный. Даже для тех, кто начинает с рассуждений о «равных условиях игры», неравенство её результатов сохраняет актуальность. Чтобы понять причину, нам нужно для начала разграничить две концепции. Неравенство возможностей, по существу, является понятием *ex ante*² (каждый должен иметь равные стартовые возможности), тогда как основная часть усилий по перераспределению даёт результаты *ex post*³. Тот, кто отрицает важность неравенства результатов, не считает законной

² *Ex ante* (лат.) — до наступления факта. — *Примеч. ред.*

³ *Ex post* (лат.) — после свершившегося факта. — *Примеч. ред.*

озабоченность *понятием ex post* и полагает, что, установив равные правила для жизненной гонки, мы не должны вмешиваться в её результаты. Мне это представляется ошибочным по трём причинам.

Во-первых, большинство людей считают недопустимым игнорировать то, что происходит на дорожке после стартового выстрела. Бывает, что людям, не жалевшим усилий, просто не везёт. Представим, что волею судеб некие странники лишились всех средств. В любом гуманном обществе таким людям окажут помощь. Мало того, многие считают, что помощь следует предложить им без расспросов о причинах столь бедственного положения. Как полагают экономисты Рави Канбур и Адам Вагстафф, было бы аморальным «отказать голодному в тарелке супа из-за того, что в очереди за бесплатным обедом он оказался не по воле обстоятельств, а по собственной вине» [Kanbur, Wagstaff 2014: 5]. Итак, первая причина, по которой результаты жизненной гонки имеют значение: мы не можем игнорировать людей, для которых этот результат оказался плачевным, даже если принцип равенства возможностей *ex ante* полностью соблюдался.

Однако важность результатов «гонки» имеет более глубокий смысл, позволяющий обозначить вторую причину значимости их неравенства. Для этого необходимо разграничить конкурентное и неконкурентное равенство возможностей. Это последнее гарантирует всем людям равные шансы осуществлять их *независимые* жизненные проекты. Чтобы продолжить «спортивную» аналогию, предположим, что каждый имеет право научиться плавать. И наоборот, конкурентное равенство возможностей означает лишь, что все мы имеем равные шансы на участие в «гонке» — соревнованиях по плаванию, — где присуждаются неравные призы. В этом, более типичном случае участники получают неравные награды *ex post*, и здесь обнаруживается неравенство результатов. Именно это — крайне неравномерное — распределение призов заставляет требовать, чтобы гонка велась по справедливым правилам. К тому же «призы» в значительной мере социально обусловлены. Что именно получит победитель — лавровый венок или 3 млн дол. (главная награда в Открытом турнире США по теннису 2014 г.), — зависит от наших экономических и социальных норм. Определение структуры социального «приза» и является главной задачей настоящей книги.

Наконец, есть и третья причина беспокоиться о неравенстве результатов: они прямо влияют на равенство возможностей для следующего поколения. Сегодняшние результаты *ex post* определяют завтрашние условия гонки *ex ante*: бенефициары неравенства результатов передают несправедливое преимущество своим детям. По мере того как всё более неравномерным становится распределение доходов и богатства, усиливается и наша озабоченность неравенством возможностей и ограничением социальной мобильности. Это объясняется тем, что влияние семейного окружения на результат — например, карьеры — зависит как от силы взаимодействия между окружением и результатом, так и от степени неравенства семейных окружений. Неравенство результатов в жизни нынешнего поколения — источник незаслуженных преимуществ для следующего поколения. Если нас волнует завтрашнее равенство возможностей, то следует подумать о сегодняшнем неравенстве результатов.

Причины озабоченности неравенством — инструментальные и сущностные

Даже для тех, чьей конечной целью является равенство возможностей, сокращение неравенства результатов сохраняет актуальность, ибо служит средством достижения этой цели. На другие инструментальные причины, по которым нас должно беспокоить неравенство результатов, указывают такие популярные авторы, как Джозеф Стиглиц в книге «The Price of Inequality» («Цена неравенства») [Stiglitz 2012], а также Кейт Пикетт и Ричард Уилкинсон в книге «The Spirit Level» («Ступень духа») [Pickett, Wilkinson 2010]. Они утверждают, что нам следует уменьшить неравенство результатов, поскольку оно негативно влияет на современное общество. В увеличении неравенства авторы находят причину целого ряда общественных проблем, таких как недостаток социальной сплочённости, рост

преступности, ухудшение здоровья населения, подростковая беременность, ожирение и т. п. Политологи выявили двустороннюю связь между неравенством доходов и ролью богатства в определении итогов демократических выборов — связь, характеризующуюся «смычкой идеологии и денежного мешка»⁴. Экономисты напрямую связывают ухудшение хозяйственных показателей с увеличением неравенства. Кристин Лагард, обращаясь в 2012 г. к участникам ежегодного совещания Международного валютного фонда и Всемирного банка, обозначила «третью проблему: неравенство — и качество экономического роста в мире будущего». И добавила: «Недавнее исследование Международного валютного фонда (МВФ) показывает, что уменьшение неравенства ведёт к укреплению макроэкономической стабильности и устойчивому росту». Масштаб последующих выгод от сокращения неравенства заслуживает подробного обсуждения, и к рассмотрению связи между неравенством и хозяйственной эффективностью я вернусь в главе 9.

Впрочем, аргументы в пользу сокращения неравенства не ограничиваются констатацией его отрицательных последствий, описанных выше. Есть *сущностные* основания полагать, что нынешний уровень неравенства чрезмерен. Эти основания можно сформулировать в понятиях более общей теории справедливости. Для экономистов, писавших об этих вопросах сто лет назад, было естественно мыслить в утилитарных категориях. Оценивая индивидуальное благосостояние с точки зрения количества благ, доступных каждому человеку, эти экономисты утверждали, что избыточное неравенство уменьшает сумму общего блага (всеобщей пользы), поскольку для более обеспеченных членов общества ценность (*value*) каждой дополнительной единицы дохода (или, говоря обобщённо, экономических ресурсов) оказывается меньшей, чем для менее обеспеченных. Как писал Хью Далтон, британский экономист и канцлер Казначейства в послевоенном правительстве лейбористов, если взять у богатого 1 фунт стерлингов и отдать его бедному, то это, при прочих равных условиях, приведёт к уменьшению степени неравенства и увеличению суммы жизненных благ для общества в целом [Dalton 1920a]⁵.

Утилитаризм часто критикуют, не в последнюю очередь за внимание исключительно к сумме индивидуальных благ и, как отмечает Амартия Сен, за «полнейшее равнодушие к распределению этой суммы между конкретными людьми, из-за чего такой подход в качестве метода измерения или оценки неравенства становится особенно неподходящим» [Sen 1973: 16]. Именно поэтому при измерении неравенства применяется методика «взвешивания» долей распределяемых благ, когда нуждам менее обеспеченных людей присваивается больший удельный вес. Такое «взвешивание» учитывает наши социальные ценности, касающиеся перераспределения, и составляет сущностную основу нашей озабоченности проблемой неравенства. Вопрос о том, какими должны быть эти удельные веса, остаётся дискуссионным, как в «эксперименте с дырявым ведром» показал экономист Артур Оукен. Этот учёный задался вопросом, что случится, если в процессе трансферта часть суммы в 1 фунт стерлингов (о которой писал Далтон) будет потеряна. Из полученного ответа Оукен вывел величину, на которую необходимо увеличить удельный вес, присваиваемый доходу реципиента (по сравнению с доходом донора), чтобы данный трансферт был экономически оправдан. Если при трансферте «из ведра вытечет» половина суммы, то придётся присвоить доходу получателя вдвое больший по сравнению с доходом донора удельный вес. Те, кто увеличивает удельный вес менее обеспеченных реципиентов, склонен к радикальному перераспределению; они готовы двигаться в сторону уменьшения неравенства. В предельном варианте максимальный вес присваивается беднейшим индивидуумам — позиция, которую часто ассоциируют с «Теорией справедливости» Джона Ролза, хотя эта последняя не сводится к описанному предельному варианту [Rawls 1971].

⁴ Данная фраза — подзаголовок кн.: [McCarty, Poole, Rosenthal 2006]. — *Зд. и далее примеч. автора.*

⁵ В связи с празднованием своего 125-летия Королевское экономическое общество выбрало работу Х. Далтона как одну из самых выдающихся статей, опубликованных в издании «Economic Journal» за указанный период [Dalton 1920; Atkinson, Brandolini 2015].

Позиция Джона Ролза, отдающего предпочтение наименее благополучным индивидуумам, может показаться довольно радикальной. Однако она недалеко от взглядов политиков, выступающих за снижение подоходного налога на том основании, что это стимулирует экономическую активность и, следовательно, ведёт к увеличению прибыли, которую можно будет направить на повышение доходов беднейших из нас. Как видно из его аргументации, цели Джона Ролза, в сущности, не содержат ничего эгалитарного. Максимизация доли наименее благополучных граждан способна привести к весьма неравномерному распределению благ. В этом смысле много радикальнее Джона Ролза был Платон, считавший, что никто не должен быть более чем в четыре раза богаче беднейшего члена общества [Plato 1960: 127] (цит. по: [Fair 1971: 552]). Согласно эгалитарной позиции Платона, неравенство значимо ещё и в смысле дистанции между богатыми и бедными, так что повод для действий может возникать даже там, где бедные ничего не выигрывают. «Теория справедливости» Ролза вызвала в среде философов, погруженных в вопросы этики, публичную дискуссию о природе социальной справедливости. Особое значение приобретает трактовка Ролзом принципов справедливости в смысле доступности базовых благ (*primary goods*). Эти блага — «то, чего прежде всего желает всякий разумный человек» — описываются в таких широких категориях, как «права, возможности, полномочия, доходы и богатство» [Rawls 1971: 92]. Как полагает Амартия Сен, по этому пути мы идём дальше утилитаризма, но не доходим до анализа «широкого спектра вариантов, позволяющих *превращать* базовые блага в условия хорошей жизни» [Sen 2009: 66]. Сен предлагает нам перейти от «базовых благ» к «потенциальным возможностям» (*capabilities*), определяя социальную справедливость как наличие шансов, предоставляемых людям в соответствии с их жизненным предназначением (*functioning*).

От подхода Ролза этот подход с точки зрения потенциальных возможностей отличается в двух аспектах. Во-первых, это интерес к тому, как те или иные блага помогают людям в конкретных обстоятельствах (так, в нём учитывается, что на проезд до работы инвалиды порой тратят больше денег, чем здоровые люди). Такой подход привлекает наше внимание не только к достигнутым результатам, но и к диапазону возможностей, который Сен считает одним из важных элементов личной свободы — отсюда и название его книги: «Development as Freedom» («Развитие как свобода») [Sen 1999]. В практическом плане подход с точки зрения потенциальных возможностей расширяет диапазон анализируемых социально-экономических показателей. В частности, 25 лет назад под его влиянием Махбуб уль-Хак разработал индекс человеческого развития (*Human Development Index*). Индекс ранжирует страны по степени их развития, учитывая такие показатели, как уровень образования, ожидаемая продолжительность жизни и доход на душу населения⁶. В сегодняшнем контексте подход с точки зрения потенциальных возможностей возвращает нас к инструментальным причинам озабоченности неравным доступом к экономическим ресурсам, теперь уже в рамках согласованного набора принципов справедливости⁷. В этих рамках размер дохода служит лишь одним из критериев, и разницу в доходах следует интерпретировать в свете различающихся обстоятельств и связанных с ними возможностей. Тем не менее нам не уйти от той истины, что одним из важнейших факторов несправедливости остаётся доступ к экономическим ресурсам. Именно это заставляет меня сосредоточиться здесь на экономическом измерении неравенства. Зададимся вопросом: что могут сказать о неравенстве экономисты?

Экономисты и неравенство доходов

Около двух десятков лет назад я, как председатель Королевского экономического общества (Royal Economic Society), обратился к его членам с текстом, озаглавленным: «Вернуть былое значение понятию “распределение доходов”» [Atkinson 1997]. Название подчёркивало тот факт, что в экономиче-

⁶ См. сайт Программы развития ООН (ПРООН) — URL: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>

⁷ Подробнее о подходе с точки зрения потенциальных возможностей см. на сайте «Ассоциации человеческого развития и возможностей» (Human Development and Capability Association) — URL: <https://hd-ca.org/>

ской науке проблематика неравенства доходов оказалась на периферии. На протяжении большей части XX века эта тема игнорировалась, тогда как, я полагаю, в изучении экономики она должна занимать центральное место. Я начал изложение со ссылки на Далтона, выразившего такую же озабоченность ещё в начале XX века. В частности, он рассказывал, что в студенческие годы его особо интересовал вопрос распределения доходов. Постепенно он заметил, что большинство теорий распределения почти целиком посвящены вопросам распределения ресурсов между факторами производства. Далее он пишет: «Распределение материальных благ между людьми — проблема, представляющая более очевидный и непосредственный интерес, — либо вообще исключалась из учебников, либо освещалась предельно кратко. Можно было заключить, что она не вызывает вопросов, на которые нельзя было бы ответить с помощью обобщений, касающихся факторов производства, или кропотливых статистических исследований, на что преподаватели экономической теории не претендовали, оставляя их менее значительным персонажам» [Dalton 1920b: vii].

То же справедливо и для 1990-х гг., когда я предпринял анализ литературы по экономической теории. В своём очерке истории экономической мысли, касающейся проблем распределения доходов, Агнар Сандмо отмечает: «В современной теории общего равновесия связям между распределением ресурсов и распределением доходов особого внимания не уделяется; автор солидного изложения экономической теории лауреат Нобелевской премии Жерар Дебрё термину “распределение” даже не отводит места в своём индексе» [Sandmo 2015: 22]. Кроме того, Сандмо отметит, что экономическая теория начала «преодолевать пренебрежение к проблематике распределения доходов. Однако это пренебрежение до сих пор проявляется в том, какое место данной тематике уделяется во вводных курсах и учебниках по микроэкономической теории» [Sandmo 2015: 60–61] (см. также: [Debreu 1959]). Обзор наиболее популярных современных учебников показывает, что их структура остаётся во многом той же, что и в прошлом; обсуждение вопросов неравенства отделено от основных глав, посвящённых производству и макроэкономике. Например, в книге гарвардского профессора Грэга Мэнкью «Principles of Microeconomics» («Принципы микроэкономики») имеется отличная глава — «Неравенство доходов и бедность» («Income Inequality and Poverty»), но она оторвана от предшествующих глав (как и от одноименного учебника для практических занятий «Принципы микроэкономики»). Возможно, ещё более примечателен тот факт, что при сведении текста к сжатым «Основам экономики» («Essentials of Economics») глава о неравенстве «не попала в формат», каковой — по мысли автора — призван «выделить материал, представляющий особый интерес для лиц, изучающих экономику» [Mankiw 2007; 2014]. По-видимому, тема экономического неравенства этим критериям не отвечает⁸.

Смысл сказанного в том, что вопросы распределения не представляют для экономистов значительного интереса. Мало того, ряд экономистов полагают, что экономическая теория вообще не должна интересоваться вопросами неравенства. Это мнение с особой убеждённой выказал нобелевский лауреат Роберт Лукас из Чикагского университета: «Из тенденций, вредных для здоровой экономической теории, самой обманчивой и, на мой взгляд, самой пагубной является чрезмерное внимание к вопросам распределения <...> Возможность улучшить жизнь бедняков различными способами распределения уже имеющейся продукции — ничто по сравнению с представляющимся безграничным потенциалом увеличения объёмов производства» [Lucas 2003: 20].

Лукас прав, подчёркивая большой вклад экономического роста в улучшение жизни многочисленных бедняков во всём мире. Если в будущем рост экономики примет устойчивые формы (именно «если»), то для человечества откроются перспективы сокращения международного неравенства и облегчения уча-

⁸ В новых учебных материалах, создаваемых в рамках проекта INET CORE, то есть открытого онлайн-курса по экономической теории и экономике, особое внимание уделяется экономическому неравенству. На вопрос «что такое экономическая наука?» вторым по порядку ответом (из четырёх возможных) указан следующий: «Это наука, объясняющая причины богатства и бедности народов и государств», URL: <http://core-econ.org/about/>.

сти малообеспеченных граждан в каждой из стран. Однако я не согласен с Лукасом в двух отношениях. Во-первых, распределение и перераспределение всей существующей массы доходов не может не быть важным вопросом для конкретного человека. Степень имущественных различий оказывает глубокое воздействие на характер нашего общества. Нам небезразличен тот факт, что одни могут позволить себе космическое путешествие, тогда как другие стоят в очереди за льготными продовольственными наборами. Представляется, что общество, где никто не сможет частным образом путешествовать в космосе, но каждый способен приобрести продукты в обычном магазине, окажется более сплочённым и проникнутым чувством общности интересов. Во-вторых, от характера распределения зависит совокупный объём производства. Чтобы понять, как работает экономика, необходимо понять, как распределяются доходы. Недавний экономический кризис показал, что недостаточно следить за макроэкономическими индикаторами. Вопросами первостепенной важности являются экономические различия между людьми. Критикуя модели, доминирующие в современной макроэкономике, нобелевский лауреат Роберт Солоу из Массачусетского технологического института отмечает: «Сущностью современной экономики является её гетерогенность. В реальной жизни нам отнюдь небезразличны взаимные отношения менеджеров и акционеров, кредиторов и заёмщиков, рабочих и работодателей, предпринимателей и венчурных капиталистов... Список можно продолжить <...>. Мы твёрдо знаем, что разные экономические агенты имеют различные (а иногда и противоположные) цели, разную информацию, разные возможности её обработки, разные ожидания и разные представления о том, как работает экономика. Весь этот разнообразный пейзаж доминирующие ныне модели исключают» [Solow 2003]. Вопросы материального распределения и разницы экономических результатов для отдельных лиц — не единственная тема экономики (предполагать такое было бы безосновательным), но они являются её неотъемлемой частью.

В этой книге, где вопросы распределения занимают центральное место, я стремлюсь показать, как они связаны с нашим пониманием функционирования экономики. Однако для начала мы должны проанализировать результаты кропотливых статистических исследований, в которых участвовали автор и его коллеги. Насколько неравными являются наши сообщества? Как сильно возросло материальное неравенство в последние десятилетия?

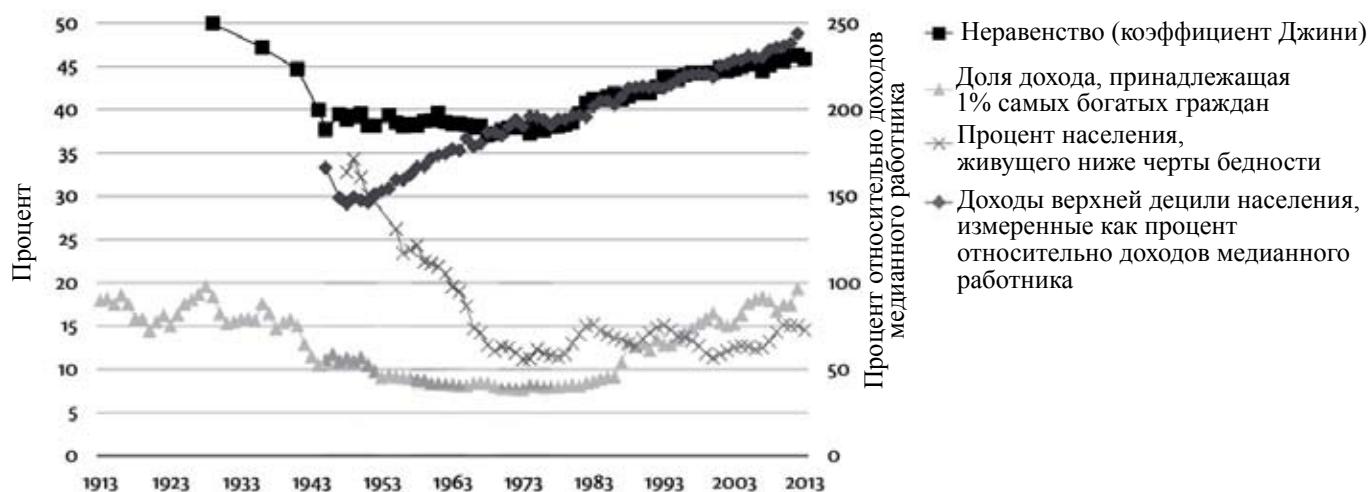
Первый взгляд на реальное положение дел

Общая картина экономического неравенства в Великобритании и США за последние сто лет представлена на рисунках 1.1 (для США) и 1.2 (для Великобритании).

Начнём с эволюции, которую во времени претерпел феномен общего неравенства в распределении доходов домашних хозяйств. Более подробное определение дохода домохозяйств даётся в следующем разделе; пока же мы можем принять за него (в случае США) величину личного дохода, которую налогоплательщик указывает в своей налоговой декларации. Мерой неравенства служит коэффициент Джини — сводный индекс неравенства в диапазоне 0–100%, популяризованный итальянским статистиком Корrado Джини⁹. Подразумевается, что при использовании коэффициента Джини индивидуальным долям распределяемых доходов, как это обсуждалось ранее, присуждаются удельные веса. Однако это может быть неочевидным для бесчисленных исследователей, применяющих этот индекс. В сущности, применяя коэффициент Джини, они «по умолчанию» присваивают каждому дополнительному фунту стерлингов, попадающему в карман бедняка, втрое больший вес, чем дополнительному

⁹ Хотя коэффициент носит его имя, сам К. Джини великодушно признавал, что базовую статистику — среднюю разницу (*mean difference*) — примерно тридцатью годами раньше предложили два немецких учёных — Карл Кристофер фон Андре (Carl Christopher von Andrae) и Фридрих Роберт Гельмерт (Friedrich Robert Helmert) [Gini 1912: 52n]. Тот, кто интересуется историей статистики, должен помнить, что профессор Гельмерт одним из первых пришёл к пониманию хи-квадратного распределения (*the chi-squared distribution*).

фунту стерлингов, появляющемуся в кармане богача¹⁰. В контексте эксперимента с дырявым ведром можно представить себе человека, теряющего две трети от суммы некоего трансферта, но продолжающего считать эту сделку для себя выгодной. Здесь я оперирую коэффициентом Джини, поскольку (1) он широко используется в литературе и (2) в таком виде представлены имеющиеся статистические данные. Тем не менее следует помнить, что (1) этот индекс приводит всё распределение к одной цифре и (2) существует множество разных способов такого преобразования¹¹.



Источники: Основной источник: [Atkinson, Moreli 2014]. Данные по США взяты из приведённых ниже источников. Вопросы неравенства в целом: [U.S. Bureau of the Census 2014: Table A-3, “Selected Measures of Equivalence-Adjusted Income Dispersion”], где сделано предположение, что половина отмеченных изменений в 1992–1993 гг. была связана с переменной метода, когда к значениям, отмеченным (ретроспективно) в 1967–1992 гг., были добавлены 1,15 процентного пункта. Этот цифровой ряд продолжен назад во времени, и данные 1967 г. привязаны к серии, начатой с 1944 г. и представленной в публикации: [Budd 1970]. Доля дохода богатейшего 1% населения: [Piketty, Saez 2003]; обновлённые данные с сайта Саеза см. URL: <http://eml.berkeley.edu/~saez/>. Уровень бедности: до 1959 г. — из работы: [Fisher 1970: Table 6]. Данные за период с 1959 г. — с веб-сайта Бюро переписи США, Historical Poverty Tables, Table 2, а также из публикаций Бюро переписи США [U.S. Bureau of the Census 2014: Table B1]. Личные доходы: основой этих данных является Current Population Survey (CPS) from the OECD iLibrary; самые свежие данные доступны на сайте URL: http://www.oecd-ilibrary.org/employment/data/oecd-employment-and-labour-market-statistics_lfs-data-en Эти данные привязаны в 1973 г. к оценкам: [Karoly 1994: Table 2B.2]; а в 1963 г. — к оценкам: [Atkinson 2008: Table T.10]. Этот последний источник содержит информацию, отличную от данных из других источников в том, что касается состава выборки и сроков опроса.

Примечание: Общее неравенство (на графике помеченное чёрными квадратами) измеряется коэффициентом Джини, в основе которого лежит валовой доход домохозяйств, скорректированный на величину этих последних. Треугольниками помечена доля совокупного валового дохода (без учёта доходов от прироста капитала), принадлежащая 1% самых богатых граждан. Крестами отображён процент населения, живущего ниже официальной черты бедности. Ромбами (которым соответствует правая шкала) показаны доходы верхней децили населения (10% богатейших граждан) относительно доходов занятого на полной ставке медианного работника (находящегося посередине кривой распределения доходов).

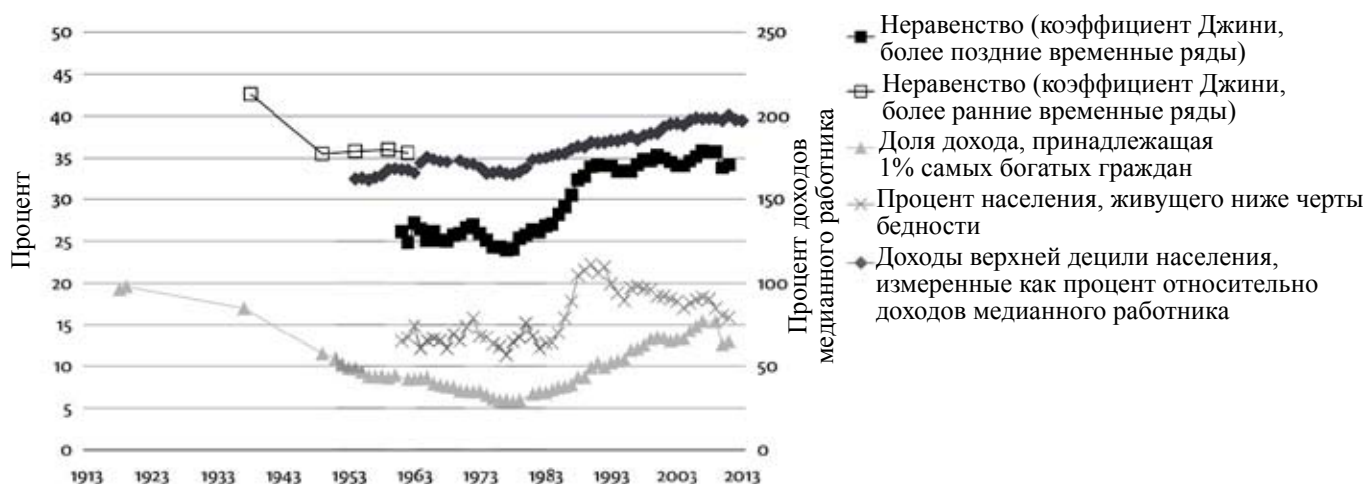
Рис. 1.1. Неравенство в США, 1913–2013 гг.

График общего неравенства (см. рис. 1.1) даёт долгосрочную перспективу, показывающую, что распределение доходов в США со временем претерпело кардинальные изменения. В середине XX века создалось впечатление, что доходы в этой стране распределяются всё более равномерно. В 1966 г. Герман Миллер (Herman Miller) из Бюро переписи населения США заявил: «Этой точки зрения придерживаются видные экономисты, и её же разделяют влиятельные писатели и редакторы» [Miller 1966: 2]. В подтверждение он сослался на мнение журнала «Fortune» по поводу *революции в распределении*,

¹⁰ Весовые значения выражены формулой $2(1/F)$, где F — место (ранг) человека в иерархии доходов; см.: [Atkinson, Brandolini 2010].

¹¹ О введении критериев экономического неравенства см.: [Jenkins, Kerm 2009].

«которая произошла без отсечения голов и захвата железнодорожных вокзалов» [Miller 1966: 2]¹². По сравнению с пиком, достигнутым в 1929 г., коэффициент Джини снизился примерно на 10 процентных пунктов. С окончания Второй мировой войны до конца 1970-х гг. уровень общего неравенства в США претерпел мало изменений. В связи с этим американский экономист Генри Аарон отпустил известную шутку: «Отслеживать статистику распределения доходов в США — всё равно что наблюдать за тем, как растёт трава». Позднее, в 1980-е гг., «трава» резко поднялась. В США случился «Поворот к неравенству» (Inequality Turn). В 1977–1992 гг. коэффициент Джини вырос примерно на 4,5 процентного пункта; с 1992 г. он увеличился ещё на три пункта. Общее состояние неравенства не вернулось на уровень, достигнутый в Эпоху джаза¹³, но сегодня оно более чем на полпути к этой отметке.



Источники: Основной источник: [Atkinson, Morelli 2014]. Данные по Великобритании взяты из приведённых ниже источников. Вопросы неравенства в целом: коэффициент Джини для выровненного (согласно модифицированной шкале ОЭСР) располагаемого дохода домохозяйств всех жителей Соединённого Королевства (до 2001–2002 г. — только Великобритании), находятся на сайте аналитического центра Institute for Fiscal Studies: URL: <http://www.ifs.org.uk/>. Данные за 1961–1992 гг. (финансовый 1993–1994 г.) взяты из «Обзора семейных расходов» («Family Expenditure Survey») и «Обзора семейных ресурсов» («Family Resources Survey»). Источником более ранних значений коэффициента Джини («Blue Book Series») является: [Atkinson, Micklewright 1992: Table B11]; Источник цифр за 1938 г.: [The Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth... 1979: 23]. Доля дохода богатейшего 1% населения: World Top Incomes Database (WTID), URL: <http://topin.comes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>. Данные об уровне бедности взяты с сайта Института финансовых исследований (предыдущие серии расходов на жильё), как описано выше. Индивидуальные доходы: данные Annual Survey of Hours and Earnings (касающиеся всех совершеннолетних работников, занятых полный рабочий день, зарплата которых за период обследования не зависела от их отсутствия — по любым причинам — на рабочем месте). Эти данные привязаны к предыдущим данным (чтобы учесть изменения в методологии, осуществлённые в 2006 и 2004 гг.) и вновь (в 2000 г.) привязаны к предыдущим данным NES (New Earnings Survey), взятым из публикации: [Atkinson 2008: Table S.8]. Серии продлены назад во времени до 1968 г. (начало публикации итогов NES) и там привязаны к данным о подоходном налоге (доходы, включённые в «Schedule E») из того же источника, таблица S.7.

Примечание: Общее неравенство, измеряемое коэффициентом Джини, помечено на графике квадратами. В ранних цифровых рядах (белые квадраты) в основу коэффициента Джини положены доходы после уплаты налогов без поправки на величину объекта налогообложения. В поздних цифровых рядах (чёрные квадраты) коэффициент Джини ниже, так как в его основе лежат располагаемые доходы населения с поправкой на величину домохозяйства. В 1980–1990-е гг. принадлежащая богатейшему проценту британцев доля совокупного валового дохода (помечена треугольниками) возрастает. Этот прирост частью объясняется проведённой в 1990 г. реформой налоговой системы (отказ от налогообложения семейных пар в пользу индивидуального налогообложения). Доля населения Великобритании, живущего в бедности (изображена на линии с крестами), — процент людей, проживающих в семье, чей располагаемый (и скорректированный) доход составляет менее 60% среднего дохода по стране. Ромбами (которым соответствует правая шкала) показаны доходы верхней децили населения (10% от богатейших жителей) относительно доходов занятого полный день медианного взрослого работника (находящегося посередине кривой распределения доходов).

Рис. 1.2. Неравенство в Великобритании, 1913–2013 гг..

¹² По мнению автора, результаты переписи населения США (вплоть до 1960-х гг.) говорят о том, что к 1944 г. процесс сокращения неравенства прекратился.

¹³ Эпоха джаза, или Век джаза, — период истории США с момента окончания Первой мировой войны и до начала Великой депрессии, когда была очень популярна джазовая музыка. — *Примеч. ред.*

В верхней части имущественной пирамиды в 1979–1992 гг. доля совокупного валового дохода, принадлежащего богатейшему 1% граждан, выросла наполовину, а к 2012 г. по сравнению с 1979 г. увеличилась более чем вдвое. Даже с учётом изменения ставки налога на прибыль (Закон о налоговой реформе 1986 г. привёл к перераспределению дохода между корпоративным сектором и индивидуальными налогоплательщиками) такое увеличение представляется значительным. Что касается доли валового дохода богатейших граждан, то мы, глядя на период до начала Второй мировой войны, в течение первых 50 лет констатируем общее снижение. Первоначально оно произошло во время Первой мировой войны, однако к концу «ревуших» 1920-х гг. сокращение доли было компенсировано. Затем снижение вновь продолжилось: после Великого краха 1929 г. и ещё раз — во время Второй мировой войны. На сегодня доля богатейшего процента населения США вернулась к своим значениям столетней давности. В настоящее время эта группа граждан США присваивает около одной пятой совокупного валового дохода американцев (это означает, что она — по сравнению с её долей в численности населения — получает в среднем в 20 раз больший доход). В самой этой группе (богатейший 1%) также существует значительное неравенство: доля богатейшего 1% от тех, кто входит в богатейшую группу (то есть, богатейшего 0,01% от всего населения), также составляет около одной пятой совокупного дохода этой группы населения. Это означает, что $\frac{1}{10000}$ населения получает $\frac{1}{25}$ общего дохода. Верхний ярус распределения напоминает русскую матрёшку: в каждом его сегменте мы находим некую степень неравенства, воспроизводимую в остальной части указанного верхнего яруса¹⁴.

Сравнение тенденций в США и Великобритании

Как опыт Великобритании соотносится с переменами в степени неравенства, произошедшими в США? Нередко полагают, что ситуация в Великобритании является бледной копией того, что происходит в США, и график динамики британского неравенства можно получить, поменяв лишь название страны в заголовке. В этом есть доля правды. Как показано на рисунке 1.2, в Великобритании статистические ряды совокупного неравенства, начавшиеся в 1938 г., в дальнейшем (когда они были возобновлены после Второй мировой войны) показали снижение примерно на 7 процентных пунктов. (При анализе этих графиков читателю следует сосредоточиться на *изменениях во времени*; уровни неравенства в двух странах не вполне сопоставимы, поскольку доходы в США и Великобритании измеряются по-разному.) Затем, в 1980-е гг., общий уровень неравенства вырос. После 1979 г. в Великобритании произошёл «Поворот к неравенству», аналогичный американскому. Вплоть до конца 1970-х гг. доли доходов богатейших граждан сокращались, но затем вновь начали расти. В 1919 г. доля валового дохода наиболее обеспеченного процента населения составляла 19% и к 1979 г. сократилась примерно до 6%; с тех пор она более чем удвоилась. Доля валового дохода богатейшего процента жителей Великобритании меньше соответствующей доли в США, однако эта группа по-прежнему получает восьмую часть совокупного валового дохода.

Неудивительно поэтому, что Роберт Солоу, писавший в 1960 г. о распределении доходов, обратил внимание на «сходство британского и американского опыта в XX веке» [Solow 1960: 135]. Однако с тех пор появились и различия. В 1980-х гг. рост общего неравенства в Великобритании был гораздо большим, чем в США. В 1979–1992 гг. рост коэффициента Джини в Великобритании составил примерно 9 процентных пунктов, то есть вдвое больше, чем в США. После 1992 г. увеличение, напротив, было небольшим: в 2011 г. коэффициент был, в сущности, таким же, как в предыдущие 20 лет. Несовпадение по срокам, а также общая динамика увеличения показывают, что Великобритания и США следовали разными путями, а различия дают нам ценную информацию об основных движущих силах этого про-

¹⁴ Из года в год персональный состав богатейшего 1% налогоплательщиков меняется. Тем не менее их нисходящая мобильность ограничена. Из тех, кто в 1987 г. (в возрасте 35–40 лет) входил в богатейший 1% населения, через 20 лет в той же группе оставались 24%, а в состав богатейшей децили (верхних 10%) входили 70%; см. таблицу 1 в: [Auten, Gee, Turner 2013].

цесса. В наших поисках объяснения растущего неравенства одним из ценных источников информации является изучение «различий в различиях» — *различий* между странами в ходе *изменений во времени*.

Читателей, озабоченных положением в Великобритании, может утешить тот факт, что за последние 20 лет в этой стране никакого увеличения общего неравенства доходов, измеряемого с помощью коэффициента Джини, не произошло. Однако при этом уровень неравенства упорно остаётся выше уровня, наблюдавшегося в 1960-е и 1970-е гг. Чтобы в этом смысле вернуться во времена группы Beatles, пришлось бы снизить коэффициент Джини примерно на 10 процентных пунктов. Что это означает? Предположим, что достичь такого снижения нужно за счёт одних лишь налогов и трансфертов. Основываясь на разумных предположениях о величине налоговых ставок и государственных расходов, мы заключаем, что увеличение ставки подоходного налога, необходимое для снижения коэффициента Джини для располагаемого дохода с 35 до 25%, составило бы 16 процентных пунктов¹⁵. Величина требуемого повышения налоговых ставок указывает на тот факт, что сокращение неравенства не может быть достигнуто исключительно за счёт фискальных мер. В этом убеждении мы ещё более укрепимся, как только представим себе вероятное воздействие такого повышения ставок на экономические стимулы. Именно поэтому многие из предложенных в этой книге политических мер направлены на уменьшение степени неравенства при распределении рыночных доходов. По этой же причине радикальная политика по сокращению неравенства обязана затрагивать всю систему управления. Однако на данный момент обнаруживается, что мы столкнулись с серьёзной проблемой.

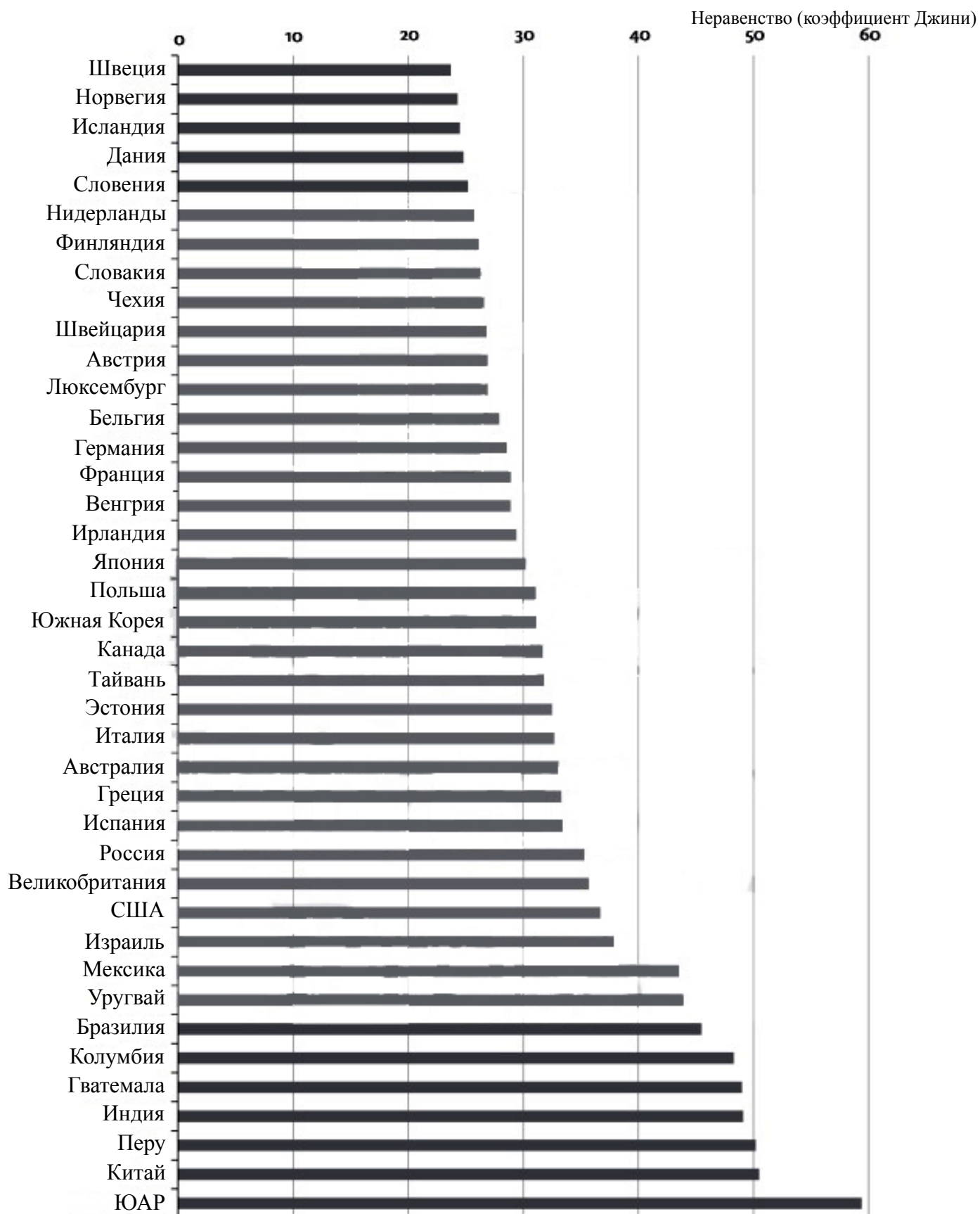
Неравенство в мировом масштабе

Масштаб проблемы становится понятным, если мы сравним неравенство доходов в разных странах мира. Рисунок 1.3 отражает коэффициент Джини для скорректированного располагаемого дохода домашних хозяйств в разных странах. Выборка представительна в алфавитном порядке — от Австралии до Уругвая, а с учётом совокупного дохода на душу населения — от Индии до США. Проводить такие сравнения не столь уж просто, и источники этих данных мы подробнее обсудим в следующей главе.

Как следует из рисунка 1.3, в Китае и Индии коэффициенты Джини близки к 50%, или примерно вдвое выше значений, наблюдаемых в Скандинавских странах в верхней части графика. (В Южной Африке индекс ещё выше — около 60%.) Коэффициент Джини также весьма высок — выше 40% — в Латинской Америке (на примере Бразилии и Мексики). Далее (после Израиля) следуют США, а затем и Великобритания. (Значение индекса для США здесь ниже, чем на рисунке 1.1, так как в этом случае доход измеряется до вычета налогов.) Общее неравенство доходов в двух англосаксонских странах намного выше, чем в странах континентальной Европы, и гораздо выше, чем в Скандинавских странах¹⁶.

¹⁵ Предположим, что для большей части шкалы доходов мы можем — путём введения неизменной ставки налога и единого пособия для всех граждан — добиться аппроксимации системы налогов и трансфертов (таково разумное первое предположение). В таком случае валовой доход Y становится чистым доходом $(1 - t)Y + A$, где t — налоговая ставка; A — пособие, положенное всем гражданам (его можно рассматривать как личную налоговую льготу). Если A одинаково для всех, то коэффициент Джини для располагаемого дохода равен $(1 - t)$ коэффициента Джини для рыночного дохода (Y), делённого на отношение среднего располагаемого дохода к среднему рыночному доходу. Если государственные расходы на товары и услуги (здравоохранение, образование, оборону и т. д.) поглощают 20% налоговых поступлений, то последнее соотношение равняется 80%. Предположим далее, что коэффициент Джини для рыночных доходов составляет 50%. В таком случае снижение коэффициента Джини для располагаемого дохода в результате повышения ставки налога на Dt составит половину $(0,5)$ величины Dt со знаменателем 0,8. Если перевернуть соотношение, то получится, что требуемое увеличение ставки налога равно: $0,8 / 0,5 = 1,6$, умноженному на величину желаемого снижения коэффициента Джини для располагаемого дохода.

¹⁶ Подробнее о неравенстве доходов в странах ОЭСР см.: [Brandolini, Smeeding 2011; Morelli, Smeeding, Thompson 2011].



Источник: LIS Key Figures. URL: <http://www.lisdatacenter.org/data-access/key-figures/download-key-figures/> (Дата обращения: 30 ноября 2014 г.).

Рис. 1.3. Неравенство в отдельных странах мира, 2010 г.

Неравенство (коэффициент Джини)

Неравенство измерено коэффициентами Джини на основе скорректированного располагаемого дохода домашних хозяйств (доход за вычетом налогов и трансфертов). Коэффициент имеет широкий диапазон: от 23,7% в Швеции до 59,4% в Южной Африке.

Межстрановое сравнение показывает всю сложность попыток обратить вспять рост неравенства доходов, происходящий с 1970 г. Для Великобритании задача по снижению коэффициента Джини на 10 процентных пунктов означала бы, что эта страна должна уподобиться Нидерландам. Для США снижение индекса на 7,5 процентного пункта означало бы их уподобление Франции. Для других стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) дистанция не столь велика. В Австралии коэффициент Джини с 1980 г. вырос на 4 процентных пункта (образцом для подражания вновь была бы Франция).

Должны ли мы сосредоточиться на преодолении одной лишь бедности?

До сих пор мы обсуждали факты, свидетельствующие о неравенстве доходов. Гарвардский экономист Мартин Фельдштейн, инициатор исследований по экономике социального обеспечения, решительно утверждает, что «акцент следует делать не на распределении доходов и не на степени неравенства вообще, а на борьбе с бедностью», и это мнение распространено весьма широко [Feldstein 2005: 12]. Я разделяю его обеспокоенность тем, что происходит с людьми, оказавшимися в нижней части шкалы доходов. Именно повторное «открытие» факта бедности в Великобритании в 1960-е гг. — в частности, издание в канун Рождества 1965 г. книги двух авторов, Брайана Абель-Смита и Питера Таунсенда, «The Poor and the Poorest» («Бедные и беднейшие») [Abel-Smith, Townsend 1965] — подвигло меня на исследование бедности как явления. Так родилась и моя первая книга «Poverty in Britain and the Reform of Social Security» («Бедность в Великобритании и реформа социального обеспечения») [Atkinson 1969]. Сегодня, то есть 50 лет спустя, борьба с бедностью занимает прочное место в политической повестке, а государства ставят себе четкие цели по преодолению этого социального недуга. По итогам Копенгагенского саммита ООН по социальным проблемам (1995 г.) правительство Ирландии, действуя в рамках принятой в 1997 г. «Национальной стратегии по борьбе с бедностью» провозгласило собственную цель сокращения масштабов бедности в стране. В 1999 г. правительство Великобритании, которое тогда возглавлял Тони Блэр, приняло официальную доктрину искоренения детской бедности, чтобы к 2020 г. избавиться от этого печального явления. Преемник Блэра, Гордон Браун, юридически закрепил это стремление в Законе против детской бедности от 2010 г. (Child Poverty Act 2010). В «Повестке для Европы на период до 2020 г.» (Europe 2020 Agenda) Европейский союз (ЕС) поставил себе цель снизить (как минимум на 20 млн чел.) количество людей, испытывающих серьезные материальные лишения и живущих на грани обнищания либо входящих в состав «семей, оставшихся без работы». Стоит напомнить, что в настоящее время общая численность населения ЕС составляет примерно 500 млн чел.¹⁷

Несмотря на эти благие намерения, прогресс в деле сокращения бедности в развитых странах остаётся медленным. На рисунках 1.1 и 1.2 отображено, как с течением времени эволюционировала бедность в США и Великобритании. Рассматриваемый с учётом покупательной способности порог бедности в США оставался на постоянном уровне, в отличие от ситуации в Великобритании и Евросоюзе¹⁸. Неудивительно, что в США официальный уровень бедности снизился с 33% в 1948 г. до 19% в тот период,

¹⁷ Целевые ориентиры стратегии «Европа-2020» описаны на сайте Европейской комиссии: URL: <http://ec.europa.eu/europe2020/targets/eu-targets/>; см. также: [Atkinson, Marlier 2010].

¹⁸ В ЕС порог бедности составляет 60% от среднего выровненного (*equivalised*) располагаемого семейного дохода в стране. Следовательно, порог бедности повышается или снижается в зависимости от изменений среднего дохода.

когда президент Линдон Джонсон провозгласил в 1964 г. «Войну с бедностью». До конца 1960-х гг. бедность в США продолжала сокращаться, но с тех пор существенного улучшения ситуации не произошло, а абсолютное число бедняков даже увеличилось, поскольку население страны выросло. Сегодня ниже официальной черты бедности живут около 45 млн американцев.

В Великобритании (см. рис. 1.2) уровень бедности, измеренный пороговой величиной в виде определённой доли от среднего дохода, в 1992–2011 гг. снизился с 22 до 16%. Это снижение, начавшееся при консервативном правительстве Джона Мейджора, оказалось существенным и показывает, что бедность можно уменьшить. Оправдывает ли это стратегию, призывающую «сосредоточиться на борьбе с бедностью»? В Великобритании снижение уровня бедности сопровождалось заметным увеличением доли крупнейших доходов. В отношении роста частных состояний новое правительство лейбористов — да простится мне такое определение — «дало сильную слабину». Тем не менее достигнутое за последние 20 лет сокращение бедности — и здесь нужно воздать должное усилиям британских властей — оставляет нынешний уровень бедности в стране выше уровня 1960-х и 1970-х гг., который в то время воспринимался как глубоко шокирующий. В 1965 г., когда этот уровень был на 3% ниже сегодняшнего, в Великобритании была основана «Группа содействия искоренению детской бедности» (The Child Poverty Action Group).

В Европейском союзе доля лиц, подверженных риску обнищания, в последние годы увеличилась¹⁹. В 2014 г. Комитет социальной защиты населения (The Social Protection Committee) сообщил: «Последние данные об условиях жизни и уровне доходов в Европейском союзе показывают, что ЕС не демонстрирует прогресса в достижении своих целей искоренения бедности и социального отчуждения (в рамках стратегии “Europe 2020”)». Происходит нечто прямо противоположное: «После 2008 г. количество людей, живущих в условиях бедности или социального отчуждения, в странах Европейского союза выросло на 6,7 млн, достигнув в 2012 г. в общей сложности 124,2 млн чел. (то есть бедным был почти каждый четвёртый европеец). В 2011 и 2012 гг. бедность и социальное отчуждение увеличились более чем в трети государств — членов ЕС» [Social Protection Committee 2014: 7].

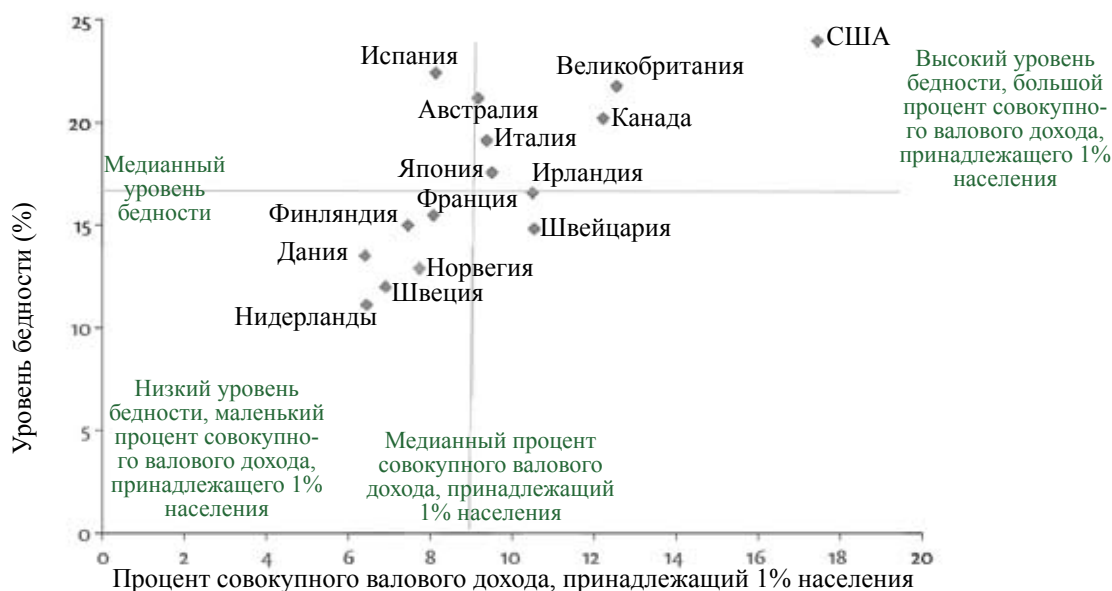
Нам предстоит ещё пройти долгий путь. На мой взгляд, чтобы искоренить бедность в богатых странах, необходимо мыслить более масштабно, за пределами стратегий, применяемых сегодня. Нужно увидеть наше общество в целом и признать, что в нём существуют важные взаимосвязи. Экономическая теория склонна отрицать или преуменьшать взаимозависимость между результатами хозяйственной деятельности индивидуумов (или семей), но Джон Донн был прав, когда писал: «Нет человека, который был бы как Остров, сам по себе» [Donne 1962: 538]. То, что происходит в верхней части шкалы распределения доходов, влияет на тех, кто находится в её нижней части. Как сто лет назад отмечал Тоуни, «то, что вдумчивые богачи называют проблемой бедности, вдумчивые бедняки столь же справедливо называют проблемой богатства» [Tawney 1913].

Рассуждая прагматичнее, можно спросить: способны ли страны достичь низкого уровня бедности, сохраняя при этом высокий уровень максимальных доходов? Чтобы проверить это, я представил на рисунке 1.4 показатели по 15 странам — членам ОЭСР. Перекрещивающиеся линии на графике делят страны на группы в зависимости от того, находятся они выше или ниже среднего уровня. Из 15 стран 11 расположены в верхней правой или нижней левой четвертях графика. Только Швейцария имеет уровень бедности ниже среднего, одновременно сохраняя уровень максимальных доходов выше среднего. Как правило, большей степени бедности на одном полюсе соответствует увеличенная доля максимальных доходов на другом.

¹⁹ Анализ стратегии «Европа-2020» в среднесрочной перспективе см.: [Frazer et al. 2014].

Растущая дисперсия доходов

Слово «дисперсия» в названии раздела подчёркивает тот очевидный, но нередко упускаемый из виду факт, что не все различия в результатах экономической деятельности объясняются неоправданным неравенством. Иногда одни люди зарабатывают больше других по вполне обоснованным причинам — например, отработывая больше часов, выполняя неприятную работу или беря на себя повышенную ответственность. Одним из веских аргументов в пользу различий в оплате труда служит то, что некоторые люди вкладывают силы и средства в обучение профессиям, требующим более высокой квалификации. Такое объяснение различий в оплате труда, данное с учётом «человеческого капитала», имеет давнее происхождение. Уже в «Богатстве народов» (1776) Адам Смит ясно заявил: «Человек, изучивший с затратой большого труда и продолжительного времени какую-либо из тех профессий, которые требуют чрезвычайной ловкости и искусства, может быть сравнен с дорогой машиной. Следует ожидать, что труд, которому он обучается, возместит ему, сверх обычной заработной платы за простой труд, все расходы, затраченные на обучение, с обычной, по меньшей мере, прибылью на капитал, равный этой сумме расходов» [Smith 1903: 78]. Это простое указание на то, что лежит в основе премии к заработной плате за более высокий уровень образования, объясняет минимум два обстоятельства: (1) почему различия необязательно подразумевают наличие неравенства; (2) почему подобным образом не всегда удаётся объяснить всю наблюдаемую разницу. Вполне может быть, что инвестиции в человеческий капитал, сделанные образованным работником, приносят больший (или меньший) доход, чем обычная прибыль на вложенный капитал. В своём новаторском исследовании, посвящённом профессиональным заработкам в США в 1930-е гг., лауреаты Нобелевской премии Милтон Фридман и Саймон Кузнец заключают, что «реальная разница в заработках квалифицированных и неквалифицированных работников представляется явно большей, чем разница, которая могла бы компенсировать требуемые для этого дополнительные капиталовложения» [Friedman, Kuznetz 1945: 84]. В этом смысле указанная разница действительно представляла собой неравенство.



Источники: Уровни бедности: LIS Key Figures, URL: <http://www.lisdatacenter.org/data-access/key-figures/download-key-figures/> (Дата обращения: 30 ноября 2014 г.). Доли дохода богатейших групп населения: The World Top Incomes Database; см. URL: <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/> (Дата обращения: 9 декабря 2014 г.).

Примечание: В 2010 г. в США уровень относительной бедности (доля населения, живущего на доходы, составляющие менее 60% от среднего уровня) был равен 24,7%, а доля совокупного валового дохода, принадлежащая богатейшему проценту населения (без учёта доходов от прироста капитала), составляла 17,5%.

Рис. 1.4. Бедность и доли максимальных доходов в отдельных странах, 2010 г.

Долгосрочная эволюция распределения доходов в США и Великобритании показана на рисунках 1.1 и 1.2 (доходы верхней децили). Эти графики легче понять, если представить себе всех людей, получающих доходы, выстроенными в шеренгу в порядке увеличения их заработков. Далее «статистик» делит людей на десятки и просит тех, кто стоит в начале каждого десятка, выйти на шаг вперёд. Человек, стоящий в начале шестого десятка, считается *медианным*, то есть стоящим в середине, тогда как человек в начале последнего десятка открывает верхнюю дециль. На приведённых графиках отображено ежегодное отношение доходов лиц, относящихся к верхней децили, к доходам медианного (среднего) работника. Таким образом, в 1952 г. в США это отношение составляло около 150%. Приведённый график продлевается назад во времени несколько дальше, чем это принято в исследованиях дисперсии заработной платы, которые имеют тенденцию сосредотачиваться на событиях после 1970 гг. Однако нам важно поместить события последних десятилетий в исторический контекст. Очевидно, что в США увеличение доли максимальных доходов началось задолго до 1970 г. В 1952–1972 гг. относительное преимущество верхней децили выросло со 150 до 194% от медианного дохода; увеличение, соизмеримое с тем, которое произошло в период с 1972–2012 гг. Иным был опыт Великобритании. Если в 1950-е и в начале 1960-х гг. дисперсия доходов расширяется, то с середины 1960-х до 1979 г. доходы верхней децили по отношению к медианному доходу уменьшаются. Причины этого обсуждаются в следующей главе. Между двумя англосаксонскими странами не только отсутствует синхронизация, но и наблюдается разница в масштабах общего увеличения: в Великобритании оно меньше, чем в США (в отличие от зафиксированной нами тенденции в отношении общего неравенства доходов). В Великобритании дисперсия доходов увеличилась меньше — притом что неравенство доходов в целом выросло больше, — чем в США.

Таблица 1.1

Краткая послевоенная история неравенства в Великобритании и США

	1950-е — середина 1960-х гг.	Середина 1960-х — конец 1970-х гг.	1980-е гг.	1990-е — настоящее время
Дисперсия индивидуальных доходов	Увеличение в Великобритании	Уменьшение в Великобритании	Увеличение в Великобритании	Увеличение в Великобритании
	Увеличение в США	Увеличение в США	Увеличение в США	Увеличение в США
Неравенство в доходах домохозяйств	Стабильное в Великобритании	Стабильное в США	Увеличение в США	Увеличение в США
	Стабильное в Великобритании	Уменьшение в Великобритании	Резкое увеличение в Великобритании	Стабильное в Великобритании

Итак, перед нами более нюансированный сюжет, нежели история одного лишь «растущего неравенства». Как видно из таблицы 1.1, различия существуют между периодами, между странами, между заработками отдельных лиц и между доходами домохозяйств. Эти различия помогают нам понять детерминанты неравенства. Изучая эпизоды, обведённые в таблице 1.1, можно поискать ответы на конкретные вопросы. Как в 1950-е и 1960-е гг. Соединённым Штатам удавалось поддерживать в целом стабильный уровень неравенства доходов, несмотря на расширение дисперсии доходов населения? Как Великобритании удалось уменьшить дисперсию доходов в 1965–1979 гг.? Почему в 1980-е гг. неравенство доходов в Великобритании возросло гораздо стремительнее? Эти вопросы, наряду с опытом других стран ОЭСР, будут рассмотрены в следующей главе.

Параметры неравенства

Итак, мы бросили первый взгляд на ситуацию с неравенством; прежде чем пойти дальше, нужно сделать шаг назад и уточнить понятия, лежащие в основе статистических данных. У неравенства есть не-

мало параметров, и в наших рассуждениях ряд важных измерений до сих пор отсутствовал. Мало того, даже в рамках освещённых вопросов читатель мог заинтересоваться, какие измерения были включены в наши рассуждения, а какие — нет. Например, графики на рисунках 1.1 и 1.2 наводят читателя на вопрос: равенство — в чём и между кем?

Неравенство между кем?

До сих пор мы говорили о доходах домохозяйств или — при обсуждении заработков — о доходах физических лиц. Но возможны и другие объекты анализа. Одно домохозяйство может состоять из нескольких семей, а в семье могут жить представители нескольких поколений. Какое из этих делений следует использовать? Ответ на вопрос отчасти зависит от того, в какой мере члены семьи имеют одинаковые права пользования её ресурсами. Если в этом имеется полное равенство, то описанные выше расчёты, основанные на общем доходе домохозяйства, остаются верными. Там, где доступ к ресурсам неравный, появляется основание для выделения конкретных «хозяйствующих субъектов», или нуклеарных семей, образующих «большую» семью. В рамках большой семьи мы вправе отдельно рассматривать взрослых детей, остающихся жить в родительском доме. В структуре домохозяйства пожилые родители, живущие со своими детьми, также представляют собой отдельную семейную ячейку. В течение многих лет бедность в Великобритании рассчитывалась именно на семейной основе, что давало цифры, которые были выше, но показывали менее резкий рост, чем отражено на рисунке 1.2. Цифры были выше, так как предполагалось, что каждая семейная ячейка в рамках домохозяйства существует на собственные доходы. В то же время сегодняшние методы оценки могут занижать истинные масштабы бедности, поскольку предполагается, что ресурсы семьи равномерно делятся на всех её членов. Эти методы способны скрывать бедность, обусловленную неравенством внутри домохозяйства. Иными словами, если в период ухудшения экономических условий молодёжь возвращается в семейное гнездо, то методика измерений на основе единого домохозяйства способна камуфлировать масштабы увеличения неравенства.

Выбор единицы измерения зависит не только от того, каким образом доход распределяется между членами семьи, но и от нашего представления о том, как они контролируют её ресурсы, а также от понимания степени их индивидуальной зависимости. Так, если мы полагаем, что молодёжь должна быть независимой от родителей, то в качестве расчётной можно использовать «внутрисемейную единицу», состоящую из взрослых и детей-иждивенцев, но не включающую взрослых детей, оставшихся жить в родном доме. Этот метод повышает оценочную степень бедности и неравенства доходов, ибо даже если доходы семьи объединяются в общий пул, то распределение её ресурсов во внимание не принимается. В общественной дискуссии эта проблема зачастую игнорируется: учитывается лишь «зависимость от социальных выплат», но не зависимость человека от других членов семьи. Однако в прошлом цель государственной политики состояла именно в обеспечении финансовой независимости пожилых людей от их взрослых детей. За тем, что в иных обстоятельствах могло бы показаться чисто статистическим вопросом, скрывается проблематика социальных ценностей и ожиданий: должны ли мы оценивать неравенство и бедность в масштабах единого домохозяйства или в рамках отдельной семьи?

Неравенство в чём?

Неравенство в целом для Великобритании (см. рис. 1.2) измеряется по показателю располагаемого дохода домохозяйства с поправкой на размер и состав семьи (для США то же неравенство, представленное на рисунке 1.1, измеряется по показателю дохода до уплаты налогов). Структура доходов домохозяйства схематично дана на рисунке 1.5, который я называю наглядным пособием по семейному доходу. Для читателей, которые — по понятным причинам — с трудом различают многочисленные трактовки дохода, пособие может оказаться полезным на нескольких этапах прочтения нашей книги.

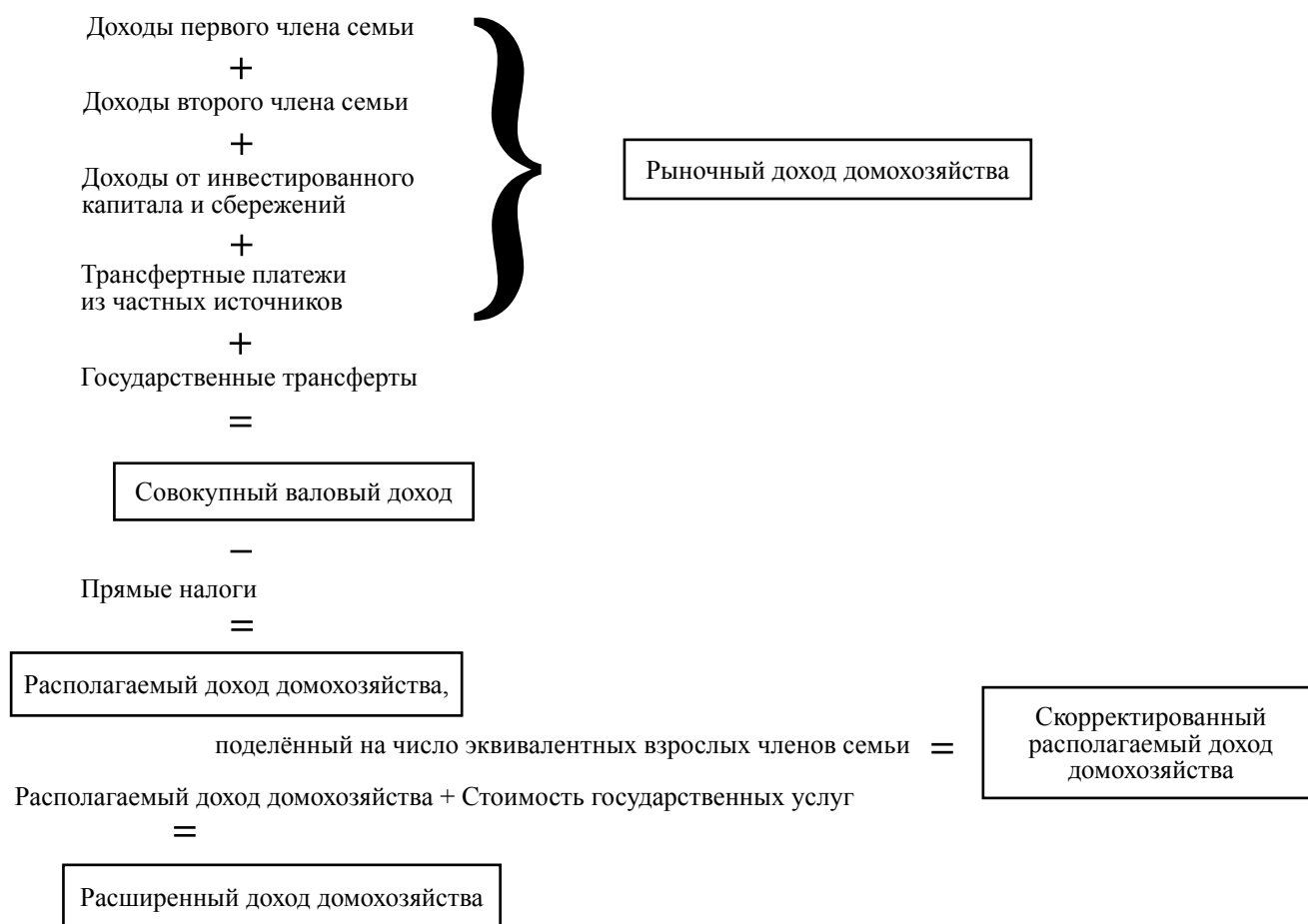


Рис. 1.5. Наглядное пособие по семейному доходу

Для начала, поскольку мы мыслим в категориях целого домохозяйства, нам необходимо суммировать доходы каждого члена семьи. Человек с небольшим доходом может состоять в браке с тем, кто зарабатывает гораздо больше: супруга церковного проповедника может оказаться инвестиционным банкиром. На схеме указаны два человека, но, разумеется, членов семьи (домашнего хозяйства) может быть несколько. Доходы включают не только заработную плату и оклады работников по найму, но и доходы самозанятых членов семьи. Этот источник характерен тем, что подразумевает доход не только на вложенный труд (то есть число отработанных часов), но и на инвестированный капитал. К этому добавляется доход от сбережений, который может иметь форму процентов по облигациям или банковским счетам, либо дивидендов на акции, либо арендной платы за сдачу внаём личного имущества. Сюда же добавим трансфертные платежи из частных источников, например пенсии, а также государственные трансферты от имени правительства. Это и составляет совокупный валовой доход домохозяйства. Вычитая подоходный налог и другие прямые налоги (такие как налоги на социальное обеспечение), мы, в итоге получаем располагаемый доход. Следующий уровень схемы учитывает различия в размерах и составе семьи как домохозяйства. Доход семьи, состоящей из мужа, жены и двоих детей, выглядит не так солидно, как доход той же величины, причитающийся одному человеку. Как говорит один мой коллега, «в семье с двумя детьми одной булочкой за пенни не обойдёшься» (расходы умножаются на число иждивенцев). В реальности поправка на разницу в составе семьи не является прямо пропорциональной душевому доходу, поскольку наличествует «экономия за счёт масштаба». В домохозяйстве моего коллеги имеется лишь одна система центрального отопления. В этом случае вступает в силу понижающий коэффициент (*equivalence scale*), позволяющий учесть тот факт, что не все расходы умножаются на число членов семьи. Один из простых понижающих коэффициентов — квадратный корень

из числа, определяющего размеры домохозяйства (по количеству членов семьи). Например, доход семьи из четырёх человек делится на два (что представляет собой квадратный корень из четырёх). В то же время представленная выше статистика оперирует чуть более сложным коэффициентом (известным как модифицированная шкала ОЭСР. В этом случае величина расходов домохозяйства на первого взрослого члена семьи умножается на единицу²⁰, на остальных взрослых — на 0,5, на каждого ребёнка в семье — на 0,3.

Цель моего пособия — объяснить читателю структуру располагаемого дохода домохозяйства с поправкой на величину и состав семьи. Ниже этот доход фигурирует как скорректированный доход домохозяйства (*household equivalised income*). Впрочем, польза от моего пособия этим не ограничивается. Из схемы, приведённой на рисунке 1.5, явствуют элементы, объясняющие становление доходов домохозяйства. Однако прежде следует спросить, каков принцип формирования составляющих дохода, использованный на рисунке 1.5. Как правило, экономисты согласны в том, что доход равен сумме всех поступлений — будь то в денежном выражении или в натуральной форме, — которые накапливаются за определённый период. Или, что то же самое, доход равен максимальному объёму ресурсов, которые домохозяйство может потреблять без уменьшения чистой стоимости своих активов за вычетом обязательств. Это определение является *всеобъемлющим* по охвату и выходит за рамки большинства определений дохода, применяемых в целях налогообложения. В принципе, оно включает все доходы в натуральной форме, в том числе и овощи, выращенные в вашем саду (которыми налоговые органы обычно не интересуются). Оно же, безусловно, охватывает и выплаты в натуральной форме как часть — порой довольно существенная — компенсации за труд. Это определение включает также доход в натуральной форме, полученный домохозяйством от эксплуатации недвижимости. Владение домом не приносит денежного дохода, но избавляет владельца от необходимости платить арендную плату соизмеримой величины. Если мы ищем всеобъемлющего определения дохода, то следует учитывать такую его статью, как вменённая арендная плата (*imputed rent*). Эта статья обычно включается в счета национального дохода (см. следующий раздел) и является весомой: в 2012 г. в Великобритании она приближалась к 10% от ВВП. То же касается других активов (таких как мебель, домашнее ИТ-оборудование и потребительские товары длительного пользования), но их экономическая значимость, вероятно, будет гораздо меньшей. В приведённой выше статистике доходов вменённая арендная плата отсутствует, но она, безусловно, должна учитываться при проведении реформ, влияющих на рынок жилья.

В статистике доходов отсутствует ещё один важный источник поступлений в натуральной форме: стоимость государственных услуг (таких как здравоохранение, образование и социальное обеспечение). На рисунке 1.5 они добавляются к располагаемому доходу семьи, в результате чего получается расширенный доход (*extended income*) домохозяйства. Оценить стоимость государственных услуг нелегко, но они, безусловно, добавляются к ресурсам, которыми располагают домохозяйства. Например, если бы не было государственного образования, то родители финансировали учёбу детей в частных школах из своего располагаемого дохода. По объёму государственных услуг страны мира различаются между собой, поэтому отсутствие тех или иных услуг влияет на результаты международного сопоставления уровней неравенства. Как мы увидим далее, страны с меньшими государственными расходами, как правило, имеют больший объём частных расходов, хотя их распределение, вероятно, будет неодинаковым. Оценивая государственные услуги по стоимости с точки зрения правительства, мы получаем в европейских странах показатель неравенства в расширенных доходах, значительно уступающий показателю неравенства в располагаемых доходах (см.: [Aaberge, Langørgen, Lindgren 2013]).

Принятие всеобъемлющего определения дохода предполагает полный учёт изменений в стоимости активов, то есть учитывает тот факт, что за период оценки эти активы могут прибавить или потерять в

²⁰ Подробнее о шкалах эквивалентности см.: [Atkinson et al. 2002].

стоимости. Подобные изменения не отражаются на показателях национального дохода, однако с точки зрения платёжного баланса домохозяйств они, безусловно, влияют на покупательную способность. Если по итогам года стоимость принадлежащих вам акций выросла, то вы можете, не уменьшая своего капитала, потратить эту сумму. Необходимо различать начисленные и реализованные прибыли (или убытки). Первые — начисленные — представляют собой прибыль на бумаге; последние — реализованные — суть доходы, обращённые в денежные средства путём продажи актива. Именно реализованные прибыли обычно облагаются налогами и появляются в статистике доходов. Заметно повлиять на статистику, в частности, на долю измеряемых максимальных доходов, способен прирост капитала. В 2012 г. в США доля доходов богатейшего 1% населения, не считая прироста капитала (см. рис. 1.1), составила 19,3%, тогда как доля доходов, включая реализованный доход от прироста капитала, была примерно на 3 процентных пункта выше и составляла 22,5%²¹. В той мере, в какой реализованный прирост капитала оказывается меньше общей суммы начисленных доходов (поскольку многие владельцы активов не продают), увеличение неравенства оказывается заниженным. Однако эти расчёты не учитывают инфляцию, и при начислении денежных доходов сумма реального прироста капитала оказывается завышенной. Если за тот или иной период цены выросли, то покупательная способность (назовём это «реальная стоимость») ваших активов сократилась. Так что, если ваши акции стоимостью 1000 дол. подорожали до 1200 дол., то прирост денежного капитала составил 200 дол.; если за это время цены выросли на 10%, то ваш реальный выигрыш составит лишь 100 дол. Данный факт затрагивает более общий вопрос. Всеобъемлющее определение дохода предполагает чистую стоимость активов неизменной, которая принимается за их реальную стоимость. Любое владение активами приводит к потере капитала за счёт инфляции. От такого же снижения покупательной способности страдает держатель банковского счета с нулевой процентной ставкой. И наоборот, в случае пассивов (обязательств) происходит прирост капитала, поскольку выплаты по обязательствам с точки зрения покупательной способности уменьшаются. Меня всегда удивляло это пренебрежение к поправкам на инфляцию, столь актуальным для мелких вкладчиков, которые даже при низких темпах роста цен замечают, как уменьшаются их денежные вклады.

А как насчёт неравенства в потреблении?

До сих пор мы рассуждали о распределении экономических результатов в категориях дохода и прибыли, но они могут рассматриваться — на вполне разумных основаниях — не как самоцель, а как средство для достижения цели. Сайлас Марнер (Silas Marner), герой одноименного романа Джорджа Элиота [Eliot 1861], получал удовольствие от одного лишь подсчёта своих сокровищ, но большинство людей видят за банковскими счетами реальные цели. И конечной целью, по мнению многих экономистов, является потребление. Так полагают не только экономисты. В рецензии на книгу Тома Пикетти «Капитал в XXI веке» («Capital in the Twenty-First Century») [Piketty 2014] Билл Гейтс, соглашаясь с основными выводами автора, критикует его за «полное пренебрежение к категории потребления» [Gates 2014]. Если рассматривать потребление, а не доход, то выводы в отношении неравенства и бедности могут быть иными. Как утверждает Дейл Йоргенсон из Гарварда, «официальная американская статистика, в основе которой лежат семейные доходы, предполагает, что “Война с бедностью” закончилась поражением. Между тем оценка уровня бедности, основанная на цифрах семейного потребления, говорит о победе» [Jorgenson 1998: 79]. Брюс Майер и Джеймс Салливан полагают, что «переход от традиционных оценок бедности по уровню дохода к оценке бедности по уровню потребления (и, что особенно важно, с поправкой на смещение ценовых индексов) заставляет предположить, что в 1960–2010 гг. уровень бедности снизился на 26,4 процентного пункта, из которых 8,5 процентного пункта пришлось на период после 1980 г.» [Meyer, Sullivan 2012: 163]. Что касается неравенства в целом, то Дирк Крюгер и Фабрицио Перри считают, что «недавнее увеличение неравенства доходов в США не сопровожда-

²¹ Источник: World Top Incomes Database (WTID) (см. URL: <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>).

лось соответствующим увеличением неравенства в потреблении» [Krueger, Perri 2006: 163]. Впрочем, другие авторы с этим не согласны. Орацио Аттаназо, Эрик Херст и Луиджи Пистаферри думают, что «в США неравенство в уровне потребления в 1980–2010 гг. выросло почти на ту же величину, что и неравенство доходов» [Attanasio, Hurst, Pistaferri 2012].

Исследование неравенства в уровне потребления весьма ценно, но, как и в случае с неравенством доходов, наводит на ряд вопросов. Во-первых, что выявляется в ходе потребительских опросов? В этом случае мы наблюдаем не столько потребление, сколько потребительские расходы, что не одно и то же (как доказывает приведённый выше пример с недвижимостью, используемой самим её владельцем). Потребление превышает потребительские расходы; в иных случаях, например, когда семья приобретает товар длительного пользования, её расходы за период могут превышать потребление. (Относительно расходов на образование и медицинское обслуживание учёные применяют разные подходы.) Во-вторых, насколько точно измеряются потребительские расходы? Хорошо известно, что при опросах респонденты занижают уровень потребления некоторых товаров, таких как алкоголь и табак. А как насчёт общего уровня потребления? Ключевой вопрос: меняется ли с течением времени степень недооценки уровня неравенства потребления? Как отмечают Марк А. Агуйар и Марк Бильс, если в США неравенство потребления растёт медленнее неравенства доходов, то зеркальным отображением этого процесса будет «увеличивающаяся разница в сбережениях в пользу домохозяйств с высоким уровнем доходов. Если судить по заявленным потребительским расходам, то выходит, что в США наиболее обеспеченная группа населения в 1980–2007 гг. повысила норму сбережений с 25 до 38%, тогда как наименее обеспеченная группа в тот же период сохранила норму сбережений на прежнем уровне (примерно – 30%)» [Aguiar, Bils 2011: 2]. Упомянутые авторы утверждают, что подразумеваемые нормы сбережений являются неправдоподобными. В самом деле, заявленные в ходе опросов совокупные потребительские расходы, по сравнению с их оценкой в статистике национального дохода, в процентном отношении сократились. Исследование, проведённое по заказу Федеральной резервной системы (ФРС), показало, что в 1992 г. — начале 2000-х гг. это соотношение снизилось примерно на 10 процентных пунктов. И хотя сегодня выявленный в ходе опросов уровень потребительских расходов остаётся стабильным (примерно 78%), сказанное может частично объяснять разницу в результатах, по сравнению с более длительным периодом [Sabelhaus et al. 2012].

Следует задать вопрос и об охвате населения. Исследование, проведённое Крюгером и Перри (которые выявили сравнительно меньший рост неравенства в потреблении), ограничивалось узкой выборкой населения. Там отсутствовали все сельские домохозяйства, все домохозяйства, возглавляемые лицами моложе 21 года и старше 64 лет, все домохозяйства, чьи доходы (заработная плата плюс трансферты) были нулевыми, и все домохозяйства, зарплата которых была меньше половины официального минимума. Результаты этого исследования несопоставимы с показателями неравенства доходов, охватывающими всё население страны. Принимая в расчёт всё население США, Джонатан Фишер, Дэвид Джонсон и Тимоти Смидинг обнаружили, что «в 1985–2006 гг. темпы роста неравенства в доходах и в потреблении остаются примерно одинаковыми, но в период Великой рецессии (2006–2010 гг.) расходятся, причём в 2010 г. уровень неравенства в потреблении оказывается ниже, чем в 2006 г.» [Fisher, Johnson, Smeeding 2013: 187].

Выбор между оценкой неравенства по уровню потребления или по уровню доходов зависит от цели анализа. В случае оценки уровня бедности ответ связан с тем, какой из двух концепций мы придерживаемся. Предметом внимания первой концепции является *уровень жизни*; вторая концепция интересуется *правом на минимальный объём ресурсов*. Исторически сложилось так, что исследователи бедности приняли первую концепцию. Те, кого интересовал уровень доходов, исходили из того, что низкие доходы оставляют мало шансов для сбережений, так что доход служил надёжной основой для измерения потребления. Ещё в начале XX века Сибом Раунтри (Seebohm Rowntree), британский социолог (и по совмести-

тельству изготовитель шоколада), сравнивая доходы разных домохозяйств, исходил из уровня бедности, достаточного «для получения минимума жизненных благ, необходимых для поддержания одной лишь физической работоспособности» [Rowntree 1922: 117]. Однако со временем обратил внимание на более широкое определение бедности, учитывающее возможность участия малоимущих в жизни общества, а вместе с тем и интерес к концепции минимальных прав на ресурсы, использование которых являлось бы предметом индивидуального выбора. Разницу между двумя подходами можно проиллюстрировать измерением уровня бедности мужчин и женщин. Подход, оперирующий уровнем жизни, допускает установление различных критериев бедности для мужчин и женщин на том основании, что женщины в среднем испытывают меньшие потребности в продуктах питания. Именно таким образом определялась официальная черта бедности в США в первые годы её существования. Черта бедности, которую в 1963 г. предложил Молли Оршански для городских жителей в возрасте до 65 лет, составляла 1650 дол. в год для мужчины и лишь 1525 дол. в год для женщины [Orshansky 1965: 28 (Table E, p. 28)]. Подход, исходящий из минимального права на ресурсы, делает такую дифференциацию неприемлемой.

Против использования потребительских расходов в качестве показателя бедности или неравенства можно выдвинуть то возражение, что расходы, как и доходы, являются не целью, а средством для её достижения. Вопиющее неравенство может возникнуть в процессе потребления, то есть при обращении денег в товары и услуги. Неравенством является неодинаковый доступ к товарам и услугам за счёт разницы в ценах: например, есть мнение, что «бедные платят больше», так как совершают покупки в ближайших магазинах, а не в пригородных супермаркетах. Владельцы доходных домов порой устанавливают в квартирах счётчики энергопотребления, действующие по принципу таксофона (в них вставляются монеты), из-за чего малообеспеченные жильцы вынуждены переплачивать за энергоносители. Неравенство может быть вызвано отсутствием доступа к товарам и услугам. По мере роста благосостояния местных сообществ магазины могут отказываться от завоза продукции дешёвых сортов или товаров среднего качества. В отдельных регионах бывают недоступны те или иные услуги — например, банковское сопровождение коммерческих сделок. Препятствием для получения банковских ссуд малоимущими становится предварительная оценка их кредитоспособности. Все эти вопросы требуют тщательного изучения, и лишь после этого мы сможем судить о меняющейся структуре неравенства в потреблении.

Соображения по поводу доступности товаров и услуг заставляют нас задуматься о распределении некоторых видов дефицитных товаров, или, как выразился лауреат Нобелевской премии по экономике Джеймс Тобин из Йельского университета, о введении «специфического эгалитаризма» (*specific egalitarianism*). Среди прочих благ, подлежащих «уравнительному» распределению, он называет жильё, продовольствие, образовательные и медицинские услуги [Tobin 1970: 264]²². В странах Европы подход к измерению бедности и социального отчуждения с 2009 г. включает критерий материальных лишений. Одним из трёх компонентов целевой программы по преодолению бедности и социального отчуждения в Европе на период до 2020 г. (Europe 2020) является показатель «суровых материальных лишений», определяемый по отсутствию четырёх базовых жизненных благ (из предписанных девяти). В число предписанных девяти благ входят, в частности, следующие: отсутствие задолженности по оплате жилья; возможность питаться блюдами из мяса, курицы или рыбы; поддержание приемлемой температуры в жилище [Fusco, Guio, Marlier 2010]. Интересное различие между списком Тобина и перечнем ЕС состоит в том, что первый включает образовательные и медицинские услуги, предоставление которых европейцы считают главной обязанностью государства. Однако в верхней части шкалы доходов симптоматичным показателем возможности «добровольного отчуждения» служит право богачей отказаться от государственных услуг в пользу частного образования и здравоохранения.

²² Эссе лауреата Нобелевской премии Джеймса Тобина полезно прочесть и сегодня. Тобин, профессор экономики в Йельском университете, был приглашён на должность советника президента Дж. Ф. Кеннеди по экономическим вопросам. Сначала Тобин отказывался, называя себя «экономистом в башне из слоновой кости». «Это ничего, профессор, — ответил Кеннеди, — меня тоже считают президентом в башне из слоновой кости» [Obituary for James Tobin 2002].

Как полагает британский философ Брайан Бэрри, «если богачи считают возможным оградить себя от коллективной судьбы и откупиться от общих институтов, то это также является формой социальной изоляции» [Barry 1998: 8].

Многогранный характер потребления и вызываемые этим противоречивые суждения приводят к тому, что потребительские расходы в качестве индикатора неравенства не выглядят предпочтительнее показателей дохода. Эти последние я по-прежнему считаю индикатором потенциального контроля над ресурсами. В этом смысле апелляция к доходу означает признание того факта, что пользование ресурсами не сводится к одному лишь потреблению. При оценке неравенства нас интересует не только потребление богатых — сколь бы важным ни был этот фактор, — но власть и влияние, которые могут сопутствовать богатству. Власть и влияние могут распространяться на собственную семью (например, при передаче своего состояния наследникам) или — в более общем плане — на весь социум (такими способами, как контроль над СМИ или влияние на политические партии). Типичным примером служат благотворительные пожертвования. Бросив монетку в кружку для сбора пожертвований, мы не приобретаем особого влияния, тогда как создание благотворительных фондов способно глубоко воздействовать на жизнь людей, что наглядно продемонстрировал Билл Гейтс. Подобное воздействие может быть весьма полезным, но оно представляет собой осуществление власти, не поддающееся контролю путём количественной оценки потребления. Бесспорно, доход — это средство для достижения цели, однако в своих функциях он выходит далеко за рамки потребления.

Кто и где представлен на шкале распределения доходов?

Англичанка Барбара Вуттон, экономист и общественная активистка, рассказала, что одним из поводов, подвигнувших её написание книги «The Social Foundations of Wage Policy» («Социальные основы политики заработной платы»), стало удивительное открытие. Оказалось, что слон, развлекавший посетителей в местном зоопарке, «зарабатывал» столько же, сколько она в качестве старшего преподавателя университета [Wootton 1955]. Я не уверен в релевантности этого конкретного сравнения, но нет сомнений в том, что всякий человек хотел бы знать, какова его позиция на шкале распределения доходов²³. Столь же мало сомнений в том, что многие люди (особенно находящиеся наверху пирамиды), полагают, что занимают на шкале доходов позицию ниже той, что принадлежит им в действительности. Чтобы отобразить распределение доходов, голландский экономист Ян Пен ввёл понятие «парад доходов». Однажды он спросил у врача, явно относившегося к 0,3% самых высокооплачиваемых специалистов, какой процент населения, по его мнению, находится выше его на шкале доходов. Тот подумал и ответил: 20% [Pen 1971: 9]. Недавно подобный вопрос Полли Тойнби и Дэвид Уокер задали видным юристам и банкирам лондонского Сити, принадлежащим к 1% самых высокооплачиваемых работников. Оценивая сумму доходов, требуемую для вхождения в верхние 10% богатейших людей, юристы и банкиры завысили её в четыре раза. Отвечая на вопрос о «пороге бедности», эта элитарная группа определила его на уровне, оказавшемся «чуть ниже валового среднего дохода, то есть они считали за работки рядовых граждан неким эквивалентом пособия по бедности» [Toynbee, Walker 2009: 25].

Даже при скромных темпах инфляции показатели распределения доходов быстро устаревают, но они могут разъяснить читателю, кто был на каком месте в 2013 г. Тогда Бюро переписи населения США определяло средний доход домохозяйства в 51 939 дол. в год, а порог бедности для семьи из четырёх человек (ниже которого жило 14,5% населения) составлял 23 834 дол. (или 46% от среднего дохода).

²³ Есть интересные сайты, где можно, указав свой доход, определить своё место на шкале распределения доходов данной страны. Для ряда стран усилиями сообщества «Giving What You Can» («Отдавать то, что можешь») создан сайт (URL: <https://www.givingwhatwecan.org/get-involved/how-rich-am-i>). Есть сайт и для США (URL: www.whatsmypercent.com/). Для Великобритании усилиями Института финансовых исследований (Institute for Fiscal Studies) тоже создан сайт (URL: <http://www.ifs.org.uk/wheredoyoufitin/>).

Эти цифры относятся к денежным доходам до уплаты налогов и не включают стоимость безналичной помощи, такой как продовольственные талоны. Двигаясь вверх по шкале доходов, мы узнаём от Бюро переписи населения, что для включения домохозяйства в богатейшие 10% оно должно иметь доход в 150 тыс. дол., то есть примерно втрое выше среднего показателя. Эммануэль Саез из Бёркли, основываясь на несколько ином определении, предполагает, что «богатейший процент» начинается с доходов порядка 400 тыс. дол.²⁴.

В Великобритании официальные данные говорят о том, что средний располагаемый доход домохозяйств с поправкой на размер и состав семьи в 2012–2013 гг. составлял 15 300 фунтов стерлингов в год для одного человека, 22 950 фунтов стерлингов для семейной пары и 32 125 фунтов стерлингов в год для супругов и двух детей. (При сравнении с цифрами по США следует помнить, что в случае Великобритании прямые налоги были вычтены, в отличие от США.) Порог бедности был установлен в размере 60% от среднего уровня, то есть 9180 фунтов стерлингов в год на одного человека. Верхняя часть шкалы доходов в Великобритании не столь растянута, так что доход, вдвое превышающий средний уровень (64 250 фунтов стерлингов в год для супругов и двух детей), подводит домохозяйство к порогу вхождения в богатейшие 10%²⁵. До сих пор мы говорили о вертикальном измерении неравенства (между богатыми и бедными), но существуют и важные горизонтальные параметры. Коэффициент Джини и понятие «богатейший процент населения» — категории анонимные, но нас интересует то, каково неравенство доходов у социальных групп, различающихся, например, по гендерному признаку, месту жительства или этнической принадлежности²⁶. Возможно, следует учитывать различия в потребностях. Например, приведённые выше показатели неравенства доходов не учитывают географических различий в ценах. Так, стоимость жизни в Бостоне оценивается в 132,5 балла, тогда как в городе Топика, штат Канзас, она составляет лишь 91,8 балла²⁷. Ещё одно важное отличие состоит в том, что потребности зависят от наличия у человека инвалидности; есть ценные исследования, доказывающие необходимость включить эти потребности в шкалу эквивалентности, используемую для расчёта дохода, скорректированного с учётом инвалидности. В случае Великобритании Асгар Заиди и Таня Бурчард показывают, как отказ от учёта затрат, вызванных инвалидностью, существенно занижает планку бедности для людей с ограниченными возможностями. Ниже мы рассмотрим бедность в трёх его горизонтальных измерениях: пол, поколение и планетарный масштаб.

Пол

На приведённых выше рисунках, отражающих дисперсию доходов, не проводилось различий между доходами мужчин и женщин. Эти рисунки ничего не говорили нам о разнице в оплате труда по гендерному признаку. Для Америки данные Бюро переписи населения США показывают соотношение среднего (медианного) заработка женщин и (или) мужчин, занятых на постоянной основе полный рабочий

²⁴ См. источники для рис. 1.1.

²⁵ См. сайт Института фискальных исследований; см. также источники для рис. 1.2.

²⁶ Разница доходов этнических групп является важной темой, в которую я здесь не углубляюсь. Если взять максимальные доходы, то в 2013 г. в США совокупный денежный доход в размере не менее 200 тыс. дол. в год (без учёта налогов и льгот в натуральной форме) получали 5,7% белых семей. Для афроамериканских и испаноязычных семей соответствующие цифры составляли лишь треть от этой доли (1,8%). Зато среди американских семей азиатского происхождения доля зажиточных была выше (8,5%). Источником этих данных является: [U.S. Bureau of the Census 2013: Table A-1]. В Великобритании в 2010–2013 гг. (в среднем за три года) доходом не менее 52 тыс. фунтов стерлингов в год располагали 22% семей. Среди иммигрантов из Азии и британских подданных азиатского происхождения цифра была выше: 25%. Зато у чернокожих британцев, у выходцев из Африки, из стран Карибского бассейна и других стран с населением разного происхождения эта доля составляла 16%, а у выходцев из Бангладеш — лишь 11%. Источником этих цифр является: [Family Resources Survey (FRS) 2012: Table 2.6].

²⁷ URL: <http://www.infoplease.com/business/economy/cost-living-index-us-cities.html> (Дата обращения: 1 января 2015 г.).

день. В 1960 г. это соотношение составляло 60%, а к 2013 г. возросло до 78%. Это положительный сдвиг, но ситуация по-прежнему такова, что мужчины зарабатывают в среднем на одну пятую больше, чем женщины. Кроме того, тренд к росту соотношения не является устойчивым. В 1960–1980 гг. соотношение было стабильным, а в последующие два десятилетия увеличилось. С 2000 г. изменения были незначительными [U.S. Bureau of the Census 2013: Table A-4]. В обзоре данных по восьми странам — членам ОЭСР Софи Понтиё и Доминик Мёрс отмечают, что «с конца 1990-х гг. гендерный разрыв в зарплатах сокращается медленнее (за исключением Великобритании и Японии, где сокращение продолжалось в прежнем темпе) или стагнирует, а в отдельных странах (как в Италии) даже увеличивается» [Ponthieux, Meurs 2014: 1008].

При рассмотрении динамики гендерного разрыва в доходах нам необходимо — как и с распределением доходов в целом — отличать неравенство, вызванное такими характеристиками, как уровень образования (способный оправдать разницу в оплате труда), от неравенства, отражающего дискриминацию. Исторически сложилось так, что основным фактором общего сокращения гендерного разрыва в заработной плате было повышение уровня образования женщин. В США процент лиц, окончивших колледж, среди женщин составлял в 1950 г. примерно половину от доли мужчин (любопытно, что это явление относится лишь к 1930-м гг.; для когорт рождения 1910 г. и ранее эта разница была невелика). После 1950 г. доля женщин — выпускниц колледжей начала расти, и сегодня женщины составляют большинство выпускников колледжей США. Подобная трансформация гендерного разрыва в уровне образования наблюдается в большинстве стран-членов ОЭСР. Сегодня по этому показателю женщины опережают мужчин в 29 из 32 стран — членов ОЭСР²⁸. Дорис Вайксельбаумер и Рудольф Винтер-Эмбер, проанализировав свыше 1500 исследований гендерного разрыва в заработной плате (за 1960–1990-е гг.; охватившие 63 страны), суммировали роль образования и других характеристик, значимых для рынка труда. Они делают такой вывод: «По большей части сокращение гендерного разрыва объясняется улучшением положения женщин на рынке труда, достигнутым ростом уровня образования, профессиональной подготовкой и усердием в работе. Анализ публикуемых оценок дискриминационного (или ничем необъяснимого) компонента гендерного разрыва в оплате труда даёт менее оптимистичную перспективу: со временем сокращение разрыва не происходит» [Weichselbaumer, Winter-Ebmer 2005: 508]. Чуть более оптимистичную картину даёт стандартизация отбора данных и упразднение различий в статистических методах. Однако и в этом случае для сокращения гендерного разрыва, приписываемого дискриминации, на 10 процентных пунктов потребуется около 60 лет. Таким образом, гендерное неравенство остаётся важным поводом для беспокойства.

Временной фактор и разница между поколениями

Рисунки 1.1 и 1.2 отражают для США и Великобритании последовательные ряды «моментальных снимков» с разъяснением конкретного положения, в котором на указанный промежуток времени находилось всё население обеих стран. В результате мы не видим всего фильма целиком и не знаем, сохранили ли люди, находившиеся в верхней части шкалы доходов, свои позиции на следующий год. Не знаем мы и того, скольким малоимущим семьям удалось в следующем году вырваться из бедности. А это важно знать по трём причинам. Во-первых, существует текущая (происходящая из года в год) мобильность, и вполне возможно, что наблюдаемый рост неравенства связан с повышенной волатильностью. Именно этим специалисты по макроэкономике обычно объясняют рост доли максимальных доходов. В Великобритании показатель мобильности доходов исследовал Стивен Дженкинс, обнаруживший значительную степень мобильности доходов в наблюдаемом году относительно последующего года. Однако затем он внёс коррективы в своё открытие, заявив, что по большей части эта мобильность является не долгосроч-

²⁸ Цифры гендерного состава студентов американских колледжей взяты из публикации: [Goldin, Katz, Kuziemko 2006]. Статистика по странам ОЭСР взята из работы: [Ponthieux, Meurs 2014].

ной, а краткосрочной. Дженкинс дал описание соответствующего процесса: «Доход каждого человека колеблется вокруг относительно стабильного долгосрочного среднего значения; это последнее служит фиксатором на шкале доходов, к которому люди как бы привязаны неким “резиновым жгутом”. Время от времени они могут отходить от фиксатора, но не слишком далеко, поскольку их удерживает этот “резиновый жгут”. Как правило, они возвращаются назад, ближе к фиксатору» [Jenkins 2011: 360–361]. Выросла ли мобильность? В США Питер Готтшалк и Роберт Моффитт обнаружили, что в конце 1970-х и начале 1980-х гг. увеличение временных колебаний в доходах могло составлять до половины возросшей дисперсии, но затем эффект выровнялся [Gottschalk, Moffitt 2009]. В отношении 1970–2004 гг. Войцех Копчук, Эммануэль Саез и Джей Сонг пришли к выводу, что практически всё увеличение дисперсии доходов было обусловлено увеличением дисперсии *постоянных* доходов. Они обнаружили, что «мобильность в верхней части шкалы распределения доходов является стабильной и не смягчает резкого увеличения годовой концентрации доходов с 1970 г.» [Kopczuk, Saez, Song 2010: 91]. Это согласуется с выводом Готтшалка и Моффита о том, что рост нестабильности доходов сконцентрирован в группе наименее квалифицированных работников и лишь опосредованно связан с увеличением доли доходов верхней децили (см. рис. 1.1). Дженкинс выяснил, что в Великобритании с начала 1990-х до середины 2000-х гг. временная волатильность изменилась несильно. Представляется, что увеличение волатильности (по крайней мере, в США и Великобритании) — это лишь небольшая часть нашего сюжета.

Вторая причина, по которой необходимо анализировать жизненный цикл человека, состоит в том, что в разные периоды его карьеры с размерами дохода происходят вполне предсказуемые перемены. Доходы многих людей представляют собой широкую волнообразную кривую, возрастающую по мере карьерного роста и нисходящую в связи с выходом на пенсию и расходом накопленных средств. Если в демографической структуре произошёл сдвиг, то систематические различия, возникающие в ходе жизненного цикла, объясняют часть наблюдаемого роста неравенства. Сюда же можно отнести перемены в составе семьи (в частности, увеличение доли семей с одним родителем). В 1960 г., по данным Бюро переписи населения США, в семьях с одним родителем жили 9% детей; к 2010 г. эта доля возросла до 27%. В Великобритании сегодня наблюдается похожая тенденция: каждый четвёртый ребёнок живёт в неполной семье. В США Ребекка Бланк, специалист по экономике труда и бывший член кабинета президента Б. Обамы, заинтересовалась тем, насколько изменения в демографической и семейной структуре могли повлиять на рост коэффициента Джини в 1979–2007 гг. Она обнаружила, что если демографические сдвиги и сыграли свою роль, то их вклад был невелик — порядка 1,25 процентного пункта [Blank 2011: 93]. Для Великобритании ранее Дженкинс оценил вклад демографических сдвигов, происходивших в 1971–1986 гг., как весьма скромный. Несомненно, при выработке политики важно учитывать все изменения демографической и семейной структуры, но они опять-таки мало содействуют объяснению растущего неравенства.

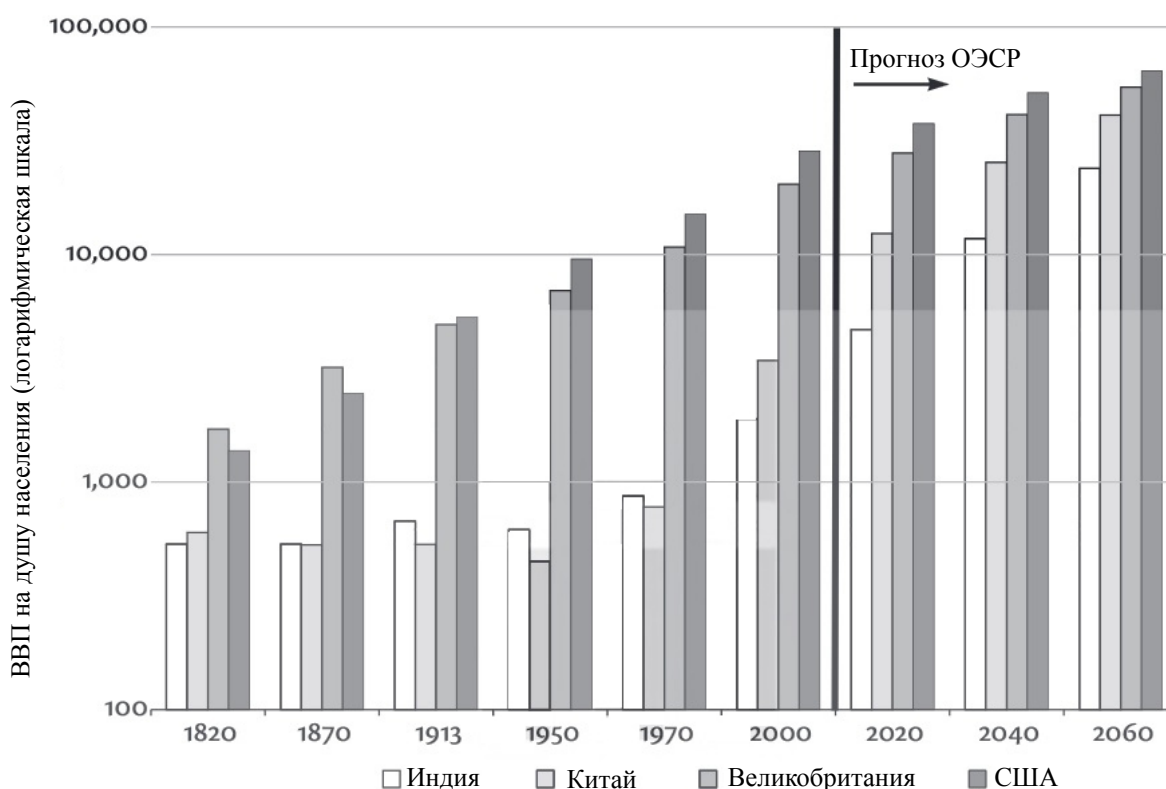
Третья причина отслеживать жизненные циклы людей — возможность значительного неравенства между поколениями. Если, как это было в прошлом, реальные доходы с течением времени возрастают, то люди последующих поколений на протяжении жизни получают более высокие доходы. Подобный рост заложен в стандартный подход к оценке инвестиционных решений государства. Когда правительство рассматривает некий долгосрочный проект или взвешивает выгоды от смягчения климата, оно применяет социальную ставку дисконтирования, состоящую из двух компонентов: (1) понижающего коэффициента, отражающего чистую протяжённость во времени; (2) коэффициента, отражающего ожидание лучших условий жизни для будущих поколений²⁹. Иначе говоря, к доходам будущих поколений применяется более низкая оценка, как более низкая оценка применяется к доходам зажиточных групп населения при определении неравенства в конкретный момент времени. Впрочем, сегодня по-

²⁹ Математическая формула имеет следующий вид: $d + eg$, где d — чистая ставка дисконтирования; e — эластичность предельной величины потребления; g — темп роста объёма потребления на душу населения.

добные ожидания могут и не оправдаться. Если теперь, когда мы стремимся обрести устойчивый путь развития, можно ожидать замедления (или даже прекращения) роста средних доходов, то нам не следует применять такого рода дисконтирование к будущим поколениям. Мы не вправе утверждать, что они будут жить лучше, чем мы живём сегодня, поэтому не должны считать, что они меньше заслуживают предпочтения (а ведь к этому и сводится дисконтирование). Возможно, что они будут жить не лучше нас (может статься, даже хуже). Вопрос о справедливости в отношениях между поколениями имеет сегодня больший приоритет, чем когда мы полагали, считая, что жизнь может только улучшаться. Этот вопрос должен стать одним из критериев, по которым мы оцениваем выбор политических мер по сокращению текущего неравенства доходов.

Глобальное неравенство

В общем неравенстве жителей планеты отражается совокупный эффект неравенства в отдельных странах и неравенства, существующего между странами. С этой точки зрения, простая история глобального неравенства за последние сто лет сводится к тому, что в начальный период неравенство в богатых странах сокращалось, а между странами увеличивалось. Теперь же наступил период, когда неравенство в богатых странах растёт, а между странами сокращается. Если график неравенства внутри стран имеет U-образную форму, то неравенство между странами выглядит как \cap -образная кривая.



Источники: Данные за 2000 г. и за предыдущие периоды взяты с сайта: Angus Maddison, *Historical Statistics of the World Economy*, GDP measured at 1990 PPPs (URL: <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>). Прогноз на 2020 г. и позднейшие периоды: Long-term Baseline Projections from OECD Economic Outlook No. 95, May 2014, Dataset, GDP at 2005 US\$ PPPs. Цифровые ряды по Великобритании и США встроены в общую картину с помощью данных Ангуса Мэддисона за 2008 г. и данных по странам ОЭСР за 2010 г.; цифры по Китаю и Индии, как представляется, в корректировке не нуждаются.

Примечание: В 1820 г. ВВП на душу населения по ППС (паритет покупательной способности, который рассчитывается как обменный курс с поправкой на разницу в покупательной способности) составлял 533 дол. в Индии, 600 дол. в Китае, 1376 дол. в США и 1706 дол. в Великобритании.

Рис. 1.6. Глобальная дивергенция, затем — конвергенция: ВВП на душу населения, 1820–2060 гг.

Эта U-образная кривая — расхождение между странами с последующим их сближением — подтверждается на примере четырёх стран (см. рис. 1.6), где показаны абсолютные различия в национальном доходе (или ВВП) на душу населения в Индии, Китае, Великобритании и США, как они — эти различия — возникли исторически и как могут развиваться в соответствии с прогнозами ОЭСР. В каждом случае национальный доход выражен в терминах покупательной способности, учитывающих происходящий со временем рост стоимости жизни, а также разницу в покупательной способности валюты в разных странах (на доллар в Дели можно купить больше товаров, чем в Нью-Йорке). Нет нужды подчёркивать, что такие сравнения во времени и пространстве являются лишь приблизительными, но для отображения общей картины они достаточны. В 1820–1970 гг. в мире увеличился разрыв между Индией и Китаем, с одной стороны, и США с Великобританией — с другой. За это время доход на душу населения в США вырос более чем в 10 раз; в Великобритании за тот же период этот показатель вырос гораздо меньше. Хотя изначально англичане заметно опережали американцев, со временем США вырвались в лидеры. Начиная с 1970-х гг. Индия и Китай сокращают разрыв в доходах с развитыми странами, и, по прогнозам ОЭСР, эта тенденция продолжится до конца нынешнего столетия.

Как обычно полагают, U-образная кривая распределения доходов между странами внушает надежду на то, что со временем глобальное распределение доходов станет более равномерным. Однако есть две причины, внушающие беспокойство. Во-первых, если разрыв между странами в относительном выражении сокращается, то абсолютная разница в их покупательной способности продолжает увеличиваться. Возможно, в процентном отношении экономика Китая растёт быстрее, но её подъем идёт от гораздо меньшей базы. По прогнозам ОЭСР, до 2057 г. абсолютная разница в доходе на душу населения между Китаем и США будет увеличиваться. Во-вторых, если Китай и Индия продолжают расти быстро, то другие развивающиеся страны показывают гораздо меньшие темпы роста. Именно поэтому, нацеливая большинство предложений на борьбу с неравенством внутри государства, в главе 8 настоящей книги я рассматриваю глобальную ответственность стран — членов ОЭСР за содействие процессу перераспределения доходов в международном масштабе.

Литература

- Aaberge R., Langørgen A., Lindgren P. 2013. The Distributional Impact of Public Services in European Countries. *Statistics Norway Research Department Discussion Paper*. 746. URL: http://www.ssb.no/en/forskning/discussion-papers/_attachment/123883?_ts=13f50d54ab8
- Abel-Smith B., Townsend P. 1965. *The Poor and the Poorest*. London: G. Bell.
- Aguiar M. A., Bils M. 2011. Has Consumption Inequality Mirrored Income Inequality? *NBER Working Paper*. No. 16807. URL: <http://www.nber.org/papers/w16807.pdf>
- Atkinson A. B. 1969. *Poverty in Britain and the Reform of Social Security*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Atkinson A. B. 1997. Bringing Income Distribution in from the Cold. *Economic Journal*. 107: 297–321.
- Atkinson A. B. 2008. *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson A. B., Brandolini A. 2010. On Analysing the World Distribution of Income. *World Bank Economic Review*. 24: 1–17.

- Atkinson A. B., Brandolini A. 2015. Unveiling the Ethics behind Inequality Measurement: Dalton's Contribution to Economics. *Economic Journal*. 125: 209–234.
- Atkinson A. B. et al. 2002. *Social Indicators*. Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson A. B., Marlier E. 2010. Living Conditions in Europe and the Europe 2020 Agenda. In: Atkinson A. B., Marlier E. (eds) *Income and Living Conditions in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union; 21–35.
- Atkinson A. B., Micklewright J. 1992. *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Atkinson A. B., Morelli S. 2014. Chartbook of Economic Inequality. *ECINEQ Working Papers*. No. 324. URL: <http://www.chartbookofeconomicinequality.com/>
- Attanasio O., Hurst E., Pistaferri L. 2012. The Evolution of Income, Consumption, and Leisure Inequality in the US, 1980–2010. *NBER Working Paper No. 17982*. April. URL: <http://papers.nber.org/tmp/69610-w17982.pdf>
- Auten G., Gee G., Turner N. 2013. Income Inequality, Mobility, and Turnover at the Top in the US, 1987–2010. *American Economic Review*. 103: 168–172.
- Barry B. 1998. Social Exclusion, Social Isolation and the Distribution of Income. *CASE Paper*. 12. London: Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics.
- Blank R. M. 2011. *Changing Inequality*. Berkeley: University of California Press.
- Brandolini A., Smeeding T. M. 2011. Income Inequality in Richer and OECD Countries. In: Salverda N., Smeeding T. M. (eds) *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press; 71–100.
- Brian A.-S., Townsend P. 1965. *The Poor and the Poorest*. London: G. Bell.
- Budd E. C. 1970. Postwar Changes in the Size Distribution of Income in the U.S. *American Economic Review, Papers and Proceedings*. 60: 247–260.
- Dalton H. 1920a. The Measurement of the Inequality of Incomes. *Economic Journal*. 30: 348–361.
- Dalton H. 1920b. *Some Aspects of the Inequality of Incomes in Modern Communities*. London: Routledge.
- Debreu G. 1959. *Theory of Value*. New York: John Wiley.
- Donne J. 1962. *Meditations XVII, Devotions upon Emergent Occasions*. London: Nonesuch Press.
- Eliot G. 1861. *Silas Marner: The Weaver of Raveloe*. Edinburgh: William Blackwood.
- Fair R. C. 1971. The Optimal Distribution of Income. *Quarterly Journal of Economics*. 85: 551–579.
- Family Resources Survey (FRS) United Kingdom, 2012/13*. 2014. London: Department of Work and Pensions.

- Feldstein M. S. 2005. Rethinking Social Insurance. *American Economic Review*. 95: 1–24.
- Fisher G. 1970. *Estimates of the Poverty Population under the Current Official Definition for Years before 1959*. Mimeograph, Office of the Assistant Secretary for Planning and Evaluation, U.S. Department of Health and Human Services.
- Fisher J. D., Johnson D. S., Smeeding T. M. 2013. Measuring the Trends in Inequality of Individuals and Families: Income and Consumption. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 103: 184–188.
- Frazer H. et al. 2014. Putting the Fight against Poverty and Social Exclusion at the Heart of the EU Agenda: A Contribution to the Mid-Term Review of the Europe 2020 Strategy. *OSE Paper 15*. Brussels: Observatoire Social Européen.
- Friedman M., Kuznets S. 1945. *Income from Independent Professional Practice*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Fusco A., Guio A.-C., Marlier E. 2010. Characterizing the Income Poor and the Materially Deprived in European Countries. In: Atkinson A., Marlier E. (eds) *Income and Living Conditions in Europe*. Luxembourg: Publications Office of the European Union; 133–153.
- Gates B. 2014. *Why Inequality Matters, Review of Piketty «Capital in the Twenty-First Century»*. URL: <http://www.gatesnotes.com/Books/Why-Inequality-Matters-Capital-in-21st-Century-Review>
- Gini C. 1912. *Variabilità e Mutabilità*. Bologna: Paolo Cuppini.
- Goldin C., Katz L. F., Kuziemko I. 2006. The Homecoming of American College Women: The Reversal of the College Gender Gap. *Journal of Economic Perspectives*. 20 (4): 133–156.
- Gottschalk P., Moffitt R. 2009. The Rising Instability of U.S. Earnings. *Journal of Economic Perspectives*. 23: 3–24.
- Jenkins S. P. 2011. *Changing Fortunes*. Oxford: Oxford University Press.
- Jenkins S. P., Kerm P. van. 2009. The Measurement of Economic Inequality. In: Salverda W., Nolan B., Smeeding T. M. (eds) *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press; 40–67.
- Jorgenson D. 1998. Did We Lose the War on Poverty? *Journal of Economic Perspectives*. 12: 79–96.
- Kanbur R., Wagstaff A. 2014. How Useful Is Inequality of Opportunity as a Policy Construct? *ECINEQ Working Paper*. 338: 1–18.
- Karoly L. A. 1994. The Trend in Inequality among Families, Individuals, and Workers in the United States: A Twenty-Five Year Perspective. In: Danziger S., Gottschalk P. (eds) *Uneven Tides*. New York: Russell Sage Foundation; 19–97.
- Kopczuk W., Saez E., Song J. 2010. Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937. *Quarterly Journal of Economics*. 125: 91–128.

- Krueger D., Perri F. 2006. Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? *Review of Economic Studies*. 73: 163–193.
- Lucas R. E. 2003. The Industrial Revolution: Past and Future. In: *The Region, 2003 Annual Report of the Federal Reserve Bank of Minneapolis*. Minneapolis: Federal Reserve Bank; 5–20.
- Mankiw N. G. 2007. *Principles of Microeconomics*. 7th ed. New York: Worth.
- Mankiw N. G. 2014. *Essentials of Economics*. 7th ed. New York: Worth.
- McCarty N., Poole K. T., Rosenthal H. 2006. *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Meyer B. D., Sullivan J. X. 2012. Winning the War: Poverty from the Great Society to the Great Recession. *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall): 133–200. URL: <https://www.brookings.edu/bpea-articles/winning-the-war-poverty-from-the-great-society-to-the-great-recession/>
- Miller H. P. 1966. *Income Distribution in the United States*. Washington, DC: Bureau of the Census.
- Morelli S., Smeeding T. M., Thompson J. 2014. Post-1970 Trends in Within-Country Inequality and Poverty. In: Atkinson A., Bourguignon F. (eds) *Handbook of Income Distribution*. Vol. 2. Amsterdam: North Holland; 593–696.
- Obituary for James Tobin. 2002. *Yale Bulletin and Calendar*. 30 (22). 15 March.
- OECD. 2011. *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris: OECD.
- Orshansky M. 1965. Counting the Poor: Another Look at the Poverty Profile. *Social Security Bulletin*. 28: 3–29.
- Pen J. 1971. *Income Distribution*. London: Allen Lane.
- Pickett K., Wilkinson R. 2010. *The Spirit Level*. Rev. ed. London: Penguin.
- Piketty T. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Piketty T., Saez E. 2003. Income Inequality in the United States, 1913–1998. *Quarterly Journal of Economics*. 118: 1–39.
- Plato. 1960. *The Laws*. V. 744e. New York: Dutton.
- Ponthieux S., Meurs D. 2014. Gender Inequality. In: Atkinson A., Bourguignon F. (eds) *Handbook of Income Distribution*. Vol. 2A. Amsterdam: North Holland; 981–1145.
- Rawls J. 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Roemer J. 1998. *Equality of Opportunity*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rowntree B. S. 1922 (1901) *Poverty: A Study of Town Life*. London: Longmans, Green and Co.

- The Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth. 1979. *Report No. 7, Fourth Report on the Standing Reference*, Cmnd. 7595. London: HMSO.
- Sabelhaus J. et al. 2012. *Is the Consumer Expenditure Survey Representative by Income?* Finance and Economics Discussion Series, Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs. Washington, D.C.: Federal Reserve Board, URL: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2012/201236/201236pap.pdf>
- Sandmo A. 2015. The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought. In: Atkinson A. B., Bourguignon F. (eds) *Handbook of Income Distribution*. Vol. 2A. Amsterdam: Elsevier; 3–65.
- Sen A. 1973. *On Economic Inequality*. Oxford: Clarendon Press.
- Sen A. 1999. *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen A. 2009. *The Idea of Justice*. London: Allen Lane.
- Smith A. 1903 (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Routledge.
- Social Protection Committee. 2014. *Social Europe: Many Ways, One Objective*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Solow R. M. 1960. Income Inequality since the War. In: Freeman R. E. (ed.) *Postwar Economic Trends in the United States*. New York: Harper and Brothers; 91–138.
- Solow R. M. 2003. *Dumb and Dumber in Macroeconomics*. URL: <https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/festschrift/Papers/Stig-Solow.pdf>.
- Stiglitz J. E. 2012. *The Price of Inequality*. London: Allen Lane.
- Tawney R. H. 1913. Poverty as an Industrial Problem. In: *Memoranda on the Problems of Poverty*. London: William Morris Press.
- Tawney R. 1961 (1931) *Equality*. London: Allen and Unwin.
- Tobin J. 1970. On Limiting the Domain of Inequality. *Journal of Law and Economics*. 13: 263–277.
- Toynbee P., Walker D. 2009. *Unjust Rewards*. London: Granta.
- U.S. Bureau of the Census. 2014. *Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2013*. Current Population Report. Washington, D.C.: U.S. Bureau of the Census.
- U.S. Bureau of the Census. 2014. *Income and Poverty in the United States: 2013*. Annual Social and Economic Supplement to the Current Population Survey. Washington, D.C.: U.S. Bureau of the Census. URL: <http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p60-249.pdf>
- Weichselbaumer D., Winter-Ebmer R. 2005. A Meta-Analysis of the International Gender Wage Gap. *Journal of Economic Surveys*. 19: 479–511.

Wootton B. 1955. *The Social Foundations of Wage Policy*. London: Allen & Unwin.

World Top Incomes Database (WTID). URL: <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>

BEYOND BORDERS

Anthony B. Atkinson

Inequality: What Can be Done?

ATKINSON, Anthony B. (Sir) (1944–2017) — an academic economist particularly concerned with issues of social justice and the design of public policy. Sir Antony Atkinson was Centennial Professor at the London School of Economics and Fellow of Nuffield College, Oxford.

Abstract

In this book addressing how best to reduce contemporary large-scale income inequality, Prof. Atkinson considers economic inequality from a new perspective, drawing on extensive historical data covering more than a century of evolution in modern societies.

In the first of the book's three parts, the author explains his research motivation and poses the following questions. What does inequality mean? To what extent is it expanding today? Has history ever witnessed periods of declining inequality? How can economic theory explain inequality? The second part of the book is devoted to specific political and economic policies designed to reduce inequality. In the third part, the author assesses the

extent to which the policies he proposes can be considered realistic, discussing the pros and cons of enacting and implementing them.

The *Journal of Economic Sociology* publishes the first chapter "Setting the Scene," which puts readers in the picture by discussing the notion of inequality and its extent. Demonstrating the term's multiplicity of meanings, Atkinson argues that all questions concerning its main dimensions should be answered before searching for its foundations.

Keywords: economic inequality; income distribution; social justice; poverty; consumption; household.

References

- Aaberge R., Langørgen A., Lindgren P. (2013) *The Distributional Impact of Public Services in European Countries*. Statistics Norway Research Department Discussion Paper 746. Available at: http://www.ssb.no/en/forskning/discussion-papers/_attachment/123883?_ts=13f50d54ab8 (accessed 15 March 2017).
- Abel-Smith B., Townsend P. (1965) *The Poor and the Poorest*, London: G. Bell.
- Aguiar M. A., Bils M. (2011) Has Consumption Inequality Mirrored Income Inequality? *NBER Working Paper No. 16807*. Available at: <http://www.nber.org/papers/w16807.pdf> (accessed 15 March 2017).
- Atkinson A. B. (1969) *Poverty in Britain and the Reform of Social Security*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Atkinson A. B. (1997) Bringing Income Distribution in from the Cold. *Economic Journal*, no 107, pp. 297–321.
- Atkinson A. B. (2008) *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries*, Oxford: Oxford University Press.

- Atkinson A. B., Brandolini A. (2010) On Analysing the World Distribution of Income. *World Bank Economic Review*, no 24, pp. 1–17.
- Atkinson A. B., Brandolini A. (2015) Unveiling the Ethics behind Inequality Measurement: Dalton's Contribution to Economics. *Economic Journal*, no 125, pp. 209–234.
- Atkinson A. B., Cantillon B., Marlier E., Nolan B. (2002) *Social Indicators*, Oxford: Oxford University Press.
- Atkinson A. B., Marlier E. (2010) Living Conditions in Europe and the Europe 2020 Agenda. *Income and Living Conditions in Europe* (eds. A. B. Atkinson, F. Marlier), Luxembourg: Publications Office of the European Union, pp. 21–35.
- Atkinson A. B., Micklewright J. (1992) *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Atkinson A. B., Morelli S. (2014) *Chartbook of Economic Inequality*. ECINEQ Working Papers, no 324. Available at: <http://www.chartbookofeconomicinequality.com/> (accessed 21 March 2017).
- Atanasio O., Hurst E., Pistaferri L. (2012) The Evolution of Income, Consumption, and Leisure Inequality in the US, 1980–2010. *NBER Working Paper*, no 17982 (April). Available at: <http://papers.nber.org/tmp/69610-w17982.pdf> (accessed 15 March 2017).
- Auten G., Gee G., Turner N. (2013) Income Inequality, Mobility, and Turnover at the Top in the US, 1987–2010. *American Economic Review*, no 103, pp. 168–172.
- Barry B. (1998) Social Exclusion, Social Isolation and the Distribution of Income. *CASE Paper*, no 12, London: Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics.
- Blank R. M. (2011) *Changing Inequality*, Berkeley: University of California Press.
- Brandolini A., Smeeding T. M. (2011) Income Inequality in Richer and OECD Countries. *The Oxford Handbook of Economic Inequality* (eds. N. Salverda, T. M. Smeeding), Oxford: Oxford University Press, pp. 71–100.
- Brian A.-S., Townsend P. (1965) *The Poor and the Poorest*, London: G. Bell.
- Budd E. C. (1970) Postwar Changes in the Size Distribution of Income in the U.S. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, no 60, pp. 247–260.
- Dalton H. (1920a) The Measurement of the Inequality of Incomes. *Economic Journal*, no 30, pp. 348–361.
- Dalton H. (1920b) *Some Aspects of the Inequality of Incomes in Modern Communities*, London: Routledge.
- Debreu G. (1959) *Theory of Value*, New York: John Wiley.
- Donne J. (1962) *Meditations XVII, Devotions upon Emergent Occasions*, London: Nonesuch Press.

- Eliot G. (1861) *Silas Marner: The Weaver of Raveloe*, Edinburgh: William Blackwood.
- Fair R. C. (1971) The Optimal Distribution of Income. *Quarterly Journal of Economics*, no 85, pp. 551–579.
- Family Resources Survey (FRS) United Kingdom, 2012/13*. (2014) London: Department of Work and Pensions.
- Feldstein M. S. (2005) Rethinking Social Insurance. *American Economic Review*, no 95, pp. 1–24.
- Fisher G. (1970) *Estimates of the Poverty Population under the Current Official Definition for Years before 1959*. Mimeograph, Office of the Assistant Secretary for Planning and Evaluation, U.S. Department of Health and Human Services.
- Fisher J. D., Johnson D. S., Smeeding T. M. (2013) Measuring the Trends in Inequality of Individuals and Families: Income and Consumption. *American Economic Review, Papers and Proceedings*, no 103, pp. 184–188.
- Frazer H., Guio A.-C., Marlier E., Vanhercke B., Ward T. (2014) Putting the Fight against Poverty and Social Exclusion at the Heart of the EU Agenda: A Contribution to the Mid-Term Review of the Europe 2020 Strategy. *OSE Paper*, no 15, Brussels: Observatoire Social Européen.
- Friedman M., Kuznets S. (1945) *Income from Independent Professional Practice*, New York: National Bureau of Economic Research.
- Fusco A., Guio A.-C., Marlier E. (2010) Characterizing the Income Poor and the Materially Deprived in European Countries. *Income and Living Conditions in Europe* (eds. A. Atkinson, E. Marlier), Luxembourg: Publications Office of the European Union, pp. 133–153.
- Gates B. (2014) Why Inequality Matters, Review of Piketty *Capital in the Twenty-First Century*. Available at: <http://www.gatesnotes.com/Books/Why-Inequality-Matters-Capital-in-21st-Century-Review> (accessed 15 March 2017).
- Gini C. (1912) *Variabilità e Mutabilità*, Bologna: Paolo Cuppini (in Italian).
- Goldin C., Katz L. F., Kuziemko I. (2006) The Homecoming of American College Women: The Reversal of the College Gender Gap. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, no 4, pp. 133–156.
- Gottschalk P., Moffitt R. (2009) The Rising Instability of U.S. Earnings. *Journal of Economic Perspectives*, no 23, pp. 3–24.
- Jenkins S. P. (2011) *Changing Fortunes*, Oxford: Oxford University Press.
- Jenkins S. P., van Kerm P. (2009) The Measurement of Economic Inequality. *The Oxford Handbook of Economic Inequality* (eds. W. Salverda, B. Nolan., T. M. Smeeding), Oxford: Oxford University Press, pp. 40–67.
- Jorgenson D. (1998) Did We Lose the War on Poverty? *Journal of Economic Perspectives*, no 12, pp. 79–96.
- Kanbur R., Wagstaff A. (2014) How Useful Is Inequality of Opportunity as a Policy Construct? *ECINEQ Working Paper*, no 338, pp. 1–18.

- Karoly L. A. (1994) The Trend in Inequality among Families, Individuals, and Workers in the United States: A Twenty-five Year Perspective. *Uneven Tides* (eds. S. Danziger, P. Gottschalk), New York: Russell Sage Foundation, pp. 19–97.
- Kopczuk W., Saez E., Song J. (2010) Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937. *Quarterly Journal of Economics*, no 125, pp. 91–128.
- Krueger D., Perri F. (2006) Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? *Review of Economic Studies*, no 73, pp. 163–193.
- Lucas R. E. (2003) The Industrial Revolution: Past and Future. *The Region, 2003 Annual Report of the Federal Reserve Bank of Minneapolis*, Minneapolis: Federal Reserve Bank, pp. 5–20.
- Mankiw N. G. (2007) *Principles of Microeconomics*, 7th ed., New York: Worth.
- Mankiw N. G. (2014) *Essentials of Economics*, 7th ed., New York: Worth.
- McCarty N., Poole K. T., Rosenthal H. (2006) *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Meyer B. D., Sullivan J. X. (2012) Winning the War: Poverty from the Great Society to the Great Recession. *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall), pp. 133–200. Available at: <https://www.brookings.edu/bpea-articles/winning-the-war-poverty-from-the-great-society-to-the-great-recession/> (accessed 21 March 2017).
- Miller H. P. (1966) *Income Distribution in the United States*, Washington, DC: Bureau of the Census.
- Morelli S., Smeeding T. M., Thompson J. (2014) Post-1970 Trends in Within-Country Inequality and Poverty. *Handbook of Income Distribution* (eds. A. B. Atkinson, F. Bourguignon), vol. 2, Amsterdam: North Holland, pp. 593–696.
- Obituary for James Tobin. (2002) *Yale Bulletin and Calendar*, vol. 30, no 22 (15 March).
- OECD (2011) *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, Paris: OECD.
- Orshansky M. (1965) Counting the Poor: Another Look at the Poverty Profile. *Social Security Bulletin*, no 28, pp. 3–29.
- Pen J. (1971) *Income Distribution*, London: Allen Lane.
- Pickett K., Wilkinson R. (2010) *The Spirit Level*, rev. ed., London: Penguin.
- Piketty T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Piketty T., Saez E. (2003) Income Inequality in the United States, 1913–1998. *Quarterly Journal of Economics*, no 118, pp. 1–39.
- Plato (1960) *The Laws*. V. 744e, New York: Dutton.

- Ponthieux S., Meurs D. (2014) Gender Inequality. *Handbook of Income Distribution* (eds. A. B. Atkinson, F. Bourguignon), vol. 2A, Amsterdam: North Holland, pp. 981–1145.
- Rawls J. (1971) *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Roemer J. (1998) *Equality of Opportunity*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rowntree B. S. (1922 [1901]) *Poverty: A Study of Town Life*, London: Longmans, Green and Co.
- The Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth (1979) *Report No. 7, Fourth Report on the Standing Reference, Cmnd. 7595*, London: HMSO.
- Sabelhaus J., Johnson D., Ash S., Garner T., Greenlees J., Henderson S., Swanson D. (2012) *Is the Consumer Expenditure Survey Representative by Income?* Finance and Economics Discussion Series, Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs, Washington, D.C.: Federal Reserve Board, Available at: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2012/201236/201236pap.pdf> (accessed 15 March 2017).
- Sandmo A. (2015) The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought. *Handbook of Income Distribution* (eds. A. B. Atkinson, F. Bourguignon), vol. 2A, Amsterdam: Elsevier, pp. 3–65.
- Sen A. (1973) *On Economic Inequality*, Oxford: Clarendon Press.
- Sen A. (1999) *Development as Freedom*, Oxford: Oxford University Press.
- Sen A. (2009) *The Idea of Justice*, London: Allen Lane.
- Smith A. (1903 [1776]) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London: Routledge.
- Social Protection Committee (2014) *Social Europe: Many Ways, One Objective*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Solow R. M. (1960) Income Inequality since the War. *Postwar Economic Trends in the United States* (ed. R. E. Freeman), New York: Harper and Brothers, pp. 91–138.
- Solow R. M. (2003) *Dumb and Dumber in Macroeconomics*. Available at: <https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/festschrift/Papers/Stig-Solow.pdf> (accessed 15 March 2017).
- Stiglitz J. E. (2012) *The Price of Inequality*, London: Allen Lane.
- Tawney R. H. (1913) Poverty as an Industrial Problem. *Memoranda on the Problems of Poverty*, London: William Morris Press.
- Tawney R. (1961 [1931]) *Equality*, London: Allen and Unwin.
- Tobin J. (1970) On Limiting the Domain of Inequality. *Journal of Law and Economics*, no 13, pp. 263–277.
- Toynbee P., Walker D. (2009) *Unjust Rewards*, London: Granta.

U.S. Bureau of the Census (2014) *Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2013*. Current Population Report, Washington, D.C.: U.S. Bureau of the Census.

U.S. Bureau of the Census (2014) *Income and Poverty in the United States: 2013*. Annual Social and Economic Supplement to the Current Population Survey, Washington, D.C.: U.S. Bureau of the Census. Available at: <http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p60-249.pdf> (accessed 21 March 2017).

Weichselbaumer D., Winter-Ebmer R. (2005) A Meta-Analysis of the International Gender Wage Gap. *Journal of Economic Surveys*, no 19, pp. 479–511.

Wootton B. (1955) *The Social Foundations of Wage Policy*, London: Allen & Unwin.

World Top Incomes Database (WTID). Available at: <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/> (accessed 21 March 2017).

Received: March 14, 2017.

Citation: Atkinson A. B. (2017) Chto takoe “neravenstvo,” i mozhem li my ego preodolet’? [Inequality: What can be Done? (an excerpt)], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 2, pp.41–79. Available at <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-2.html> (in Russian).