

М.И. Воейков

*д.э.н., профессор, заведующий сектором политической экономии
Института экономики РАН*

К ПРОБЛЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ

Аннотация. В статье рассматриваются разные подходы к анализу взаимосвязи экономического и социального как теоретических категорий в экономическом развитии. Анализируются актуальные методологические проблемы экономической теории и показывается, что экономическое не перетекает в социальное. Экономическое и социальное представляют собой две различные сферы жизнедеятельности общества, имеющие много пересечений и взаимосвязей, но являющиеся особыми и самостоятельными ценностными комплексами. Особенно это характерно для решения проблемы социально-экономического неравенства, которая в современном мире приобрела чрезвычайно актуальное значение. В теоретическом смысле она имеет две стороны: экономическую и социальную. С первой данная проблема рассматривается как фактор экономического роста. Представители либерального экономического подхода считают, что усиление неравенства ведет к увеличению экономического роста, так как высокодоходные слои населения имеют возможность делать значительные сбережения, которые затем перетекают в инвестиции, что к концу концов и приводит к данному результату. Однако, современные экономические исследования доказывают, что эмпирически это не подтверждается. Представители социального подхода утверждают, что усиление экономического неравенства сдерживает экономический рост и ведет к развитию фундаментальных рисков в обществе (рост преступности, сокращение продолжительности жизни, снижение качества человеческого капитала и т.п.).

Ключевые слова: *экономическая теория, социально-экономическое неравенство, экономическая политика, экономическое развитие.*

Классификация JEL: A13, D63, E20, E25, I30, O15.

Введение

Великий английский экономист Альфред Маршалл в докладе «Будущее трудящихся классов», прочитанном в Кембриджском клубе реформ в 1873 г., поставил такой фундаментальный вопрос: могут ли все в равной мере быть богатыми, здоровыми и образованными? Иными словами, может ли быть достигнуто социально-экономическое равенство в обществе? Он сказал буквально следующее: «Вопрос не в том, будут ли в конечном счете все люди равными – ибо наверняка не будут, а в том, не может ли прогресс продолжаться неуклонно, пусть даже и медленно, до тех пор, пока каждый человек, по крайней мере по роду занятий, не станет джентльменом. Я думаю, что это возможно и что так оно и будет» (Marshall, 2006. Цит. по: (Маршалл, 2006. С. 75)). Вопрос этот капитальный для всей социальной науки, уже несколько столетий крупнейшие ее представители обсуждают именно его. И касается он, прежде всего, возможности материального обеспечения всех людей на таком уровне, который достаточен для благополучной, комфортной и здоровой жизни. Ведь именно этим отличается жизнь джентльменов.

Исторический опыт капитализма и капиталистического общества за несколько сотен лет своего существования показывает, что обеспечить всем людям благополучную и ком-

фортную жизнь не получилось, т. е. не удалось сделать всех людей джентльменами. Хотя многие идеологи капитализма это обещали и обещают по сей день. Сегодня же проблема экономического неравенства и бедности даже обострилась и, пожалуй, вышла на первое место в теоретическом дискурсе. Социалистическая теория как раз пытается решить эту проблему и утверждает, что в социалистическом обществе социально-экономическое неравенство будет преодолено. Но социалистического общества пока нигде нет, а экономическое неравенство растет. Даже в Китае, где у власти находится Коммунистическая партия и который официально называется социалистическим, экономическое неравенство (коэффициент Джини примерно 0,5) существенно выше, чем в старых капиталистических странах северной Европы (коэффициент Джини примерно 0,3).

Итак, в принципе, можно согласиться с А. Маршаллом, что все люди достойны благополучной жизни в равной мере. И это, видимо, когда-нибудь будет. По крайней мере, дело идет именно к этому. Или просто в это хотелось бы верить. Таким образом, на повестку дня выходит вопрос экономического равенства людей. Конечно, физически люди не могут быть равными по многим основаниям. Еще Ж.-Ж. Руссо писал, что физическое неравенство «установлено природой и состоит в различии возраста, здоровья, телесных сил и умственных или душевных качеств». И ликвидировать это неравенство невозможно, тут нет вопроса. Или, как писал дальше Руссо, «он не возникает перед людьми разумными и свободными, которые ищут истину» (Руссо, 1969. С. 45). Таким образом, речь идет о равенстве в обществе как социально-экономическом. Первый шаг в этом направлении был сделан буржуазным обществом, которое положило конец наследственным привилегиям феодального общества и сделало всех людей равными перед законом. Но экономическое неравенство при этом не было ликвидировано, а в ряде случаев даже увеличилось.

Понятно, что полного экономического равенства между людьми в настоящих условиях быть не может. Люди работают по-разному и получают различный экономический результат. И было бы несправедливо всех экономически уравнивать. Но есть ли предел этого неравенства, имеется ли его разумная граница? Более того, экономическое неравенство способствует экономическому прогрессу (экономическому росту) или тормозит его? Эти вопросы активно обсуждаются в научной литературе уже не одно столетие.

Для ответа на этот вопрос полезно разобраться, что такое экономическое и что такое социальное (т.е. счастье и благополучие). Сейчас часто различают и даже порой противопоставляют социальное и экономическое. Говорят о социальных аспектах экономических явлений или о социальном измерении экономических процессов. Экономическое или экономические явления и процессы, понятно, изучает экономическая наука. Но изучает ли эта наука социальное, или социальные аспекты экономических процессов? Этот вопрос давно пора обсудить. Ведь экономическая наука по своей сути есть социальная, или часть социальных наук. И раньше, скажем, в начале XX в. или даже в его середине, мало кто отделял экономическую науку от социальной.

Раньше под социальным понималось общественное, как простой перевод слова «society», т.е. общество. Имелось в виду, что экономическая наука изучает какую-то часть общества, его экономическую составляющую или его экономическую основу и тем самым – и все сопутствующие этому социальные аспекты. В какой-то мере это было действительно так. И классическая политическая экономия демонстрировала именно такой подход.

Но сегодня появилась тенденция все же различать экономическое и социальное, выводить социальное за границы экономической теории. Под экономическим часто понимают сухой рациональный расчет поведения потребителя. Так, чтобы результаты деятельности всегда оказывались больше затрат. Экономическое – все, что можно измерить в таком духе. Социальное сегодня понимается как гуманитарное, как учет всяческих аспектов, касающихся благополучия человека и общества, которые трудно или невозможно подсчитать в экономическом смысле. Развитие и углубление экономического анализа как

рассмотрение рационального поведения «человека экономического» все социальное само собой выводит за пределы экономической науки. Плохо это или хорошо – другой вопрос.

Современный человек не может быть только экономической машиной. Его поведение, даже как потребителя, далеко не всегда соответствует рациональному выбору. Ему мешает или его отвлекает масса проблем. И чтобы понять человека, необходимо изучать и многие другие аспекты его жизни. Нужно изучать социальное. Почему же экономическая теория уже не справляется с этим?

1. Принцип экономизма

Известный принцип экономизма гласит: «Каждый субъект движим исключительно своим собственным эгоистическим интересом». В соответствии с этим неоклассические экономисты утверждают, что все нормальные люди – это по природе разумные, рациональные существа, ведущие себя исключительно эгоистически. Они стремятся увеличить свое материальное благополучие при минимизировании всякого рода затрат. То есть «человек экономический» ведет себя исключительно рационально. Так, наемный работник стремится к максимуму оплаты труда и к минимуму трудовых усилий. Предел мечтаний для него: получение сверхвысокой заработной платы при ничегонеделании. И такое поведение нельзя рассматривать с точки зрения принципа экономизма как ненормальное, морально несостоятельное.

Экономизм вообще вытесняет мораль и нравственность, выводит их за пределы рассмотрения. Если мораль и нравственность не дают прибыли, «навара», то они и не нужны, бесполезны. Так, ближе к концу горбачевской перестройки среди российских интеллектуалов стала популярна мысль, высказанная Н.П. Шмелёвым: «Все, что эффективно, то нравственно, и наоборот: все неэффективное – безнравственно»¹. По этой логике, совершенно правильной с точки зрения принципа экономизма, получается, что порнобизнес или наркобизнес как самые экономически эффективные виды коммерческой деятельности одновременно и самые нравственные. А высокая духовная культура (театр, классическая литература, симфоническая музыка, музеи), фундаментальная наука, наконец, благотворительность и милосердие – самые безнравственные виды человеческой деятельности. На этом примере очевидна полная бесперспективность доведения принципа экономизма до логического конца, т.е. до абсурда. А некоторые современные ответвления экономической теории именно этим и грешат.

Есть еще важный момент. Эгоистический человек по логике этих ответвлений экономической теории действует исключительно в своих собственных интересах, преследует, прежде всего, свой личный интерес. И это очень важно и нужно. Ибо только он сам лучше других видит и понимает свой собственный интерес. Он сам лучше всех остальных может его удовлетворить. И если все будут действовать исходя из своих эгоистических интересов, то общество будет развиваться наилучшим образом. Конечно, при этом кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает, но в целом общество развивается поступательно. Всех ведет невидимая рука рынка. Еще А. Смит писал: «Он имеет в виду лишь свою собственную прибыль, и в этом, как и во многих других случаях, его ведет невидимая рука, способствуя цели, которая никак не входила в его намерения». И далее: «Преследуя свой собственный интерес, он зачастую способствует интересу общества более действенно, чем тогда, когда в действительности намеревался ему способствовать» (Цит. по: (Экономическая теория, 2004. С. 785)). Таким образом, эта невидимая рука ведет всех к общей цели экономического развития. Однако в реальной действительности не все получается гладко.

¹ См.: Книжное обозрение. 1988. 1 янв. С. 2.

Принцип экономической рациональности в общем и целом признается всеми авторами в экономической теории как основополагающий для понимания рыночной экономики. Даже те авторы, которые стремятся обнаружить «слабость» этого принципа, вынуждены признавать его правоту хотя бы в общей постановке вопроса. Так, лауреат Нобелевской премии 1972 г. Кеннет Дж. Эрроу пишет: «Безусловно, не существует общего принципа, который препятствовал бы созданию экономической теории, основанной на гипотезе, отличной от гипотезы рациональности. Действительно, существуют определенные условия, которые должны быть заложены в фундамент приемлемого теоретического анализа экономики. Прежде всего в их число должна входить теория рыночных взаимодействий, соответствующая концепции расчистки рынка в неоклассической теории общего равновесия». Вместе с тем он утверждает, что «гипотеза о рациональности сама по себе слаба». Что она «в принципе не является обязательной для экономической теории» (Эрроу, 2004. С. 246–247). В обоснование этого вывода Эрроу указывает, что на экономику влияют обычно всякого рода «индивидуальные характеристики». Он рассматривает пример сбережений. В литературе в этом случае обычно предполагается однородность экономических субъектов. «Между тем, – пишет Эрроу, – результаты неоднократно проведенных исследований говорят о том, что сбережения не пропорциональны доходу, из чего следует, что важную роль играет фактор распределения дохода». И делается такой вывод: «В целом, по мере совершенствования данных, становится все труднее найти простую, основанную на рациональности модель, которая объясняла бы имеющиеся данные о сбережениях, богатстве и наследовании» (там же. С. 251–252).

Можно привести и другой пример. Так, Ф. Найт в своей классической работе «Риск, неопределенность и прибыль» ставит вопрос: «Насколько человеческое поведение по самой своей природе допускает научную интерпретацию?». Он в конце концов сводится к возможности существования экономической науки. Ибо последняя изучает только и исключительно поведение людей в экономической сфере. Если дать отрицательный ответ на этот вопрос, то, стало быть, нет оснований для существования экономической науки. Примерно такой отрицательный ответ и дает Найт: «В данном пункте я остаюсь в очень большой мере приверженцем иррационализма» (Найт, 2003. С. 59). То есть экономическая наука существовать не может. Очень странное заявление. Ведь мы знаем, что экономическая наука существует уже не одну сотню лет. И какие-то общие закономерности экономического поведения людей она вывела – и только потому, что человек ведет себя в общем и целом экономически рационально или, по крайней мере, стремится вести себя именно так.

Однако рассмотрим аргументацию Найта. Она такова: «Основу науки о целенаправленном поведении должны составлять неизменные принципы, которым подчинены действия людей, их долговременные устойчивые мотивы. Однако сомнительно, что именно эти факторы играют фундаментальную роль в жизни людей. Люди хотят не столько получать желаемые вещи, сколько сделать свою жизнь интересной. И, похоже, одним из важных условий нашего интереса к тем или иным вещам является элемент непредвиденного, новизны, изумления» (там же. С. 59–60). Иными словами, Найт говорит, что нам очень важен интерес к новизне и изумлению. Это все хорошо и даже замечательно. Конечно, давно уже верно говорят, что человек жив не хлебом единым. Но в первую очередь для жизни нужен хлеб. И в подавляющем большинстве случаев люди ведут себя очень рационально. При производстве хлеба люди экономят свои трудовые усилия и бьются над повышением результата. Конечно, бывают всякие отдельные случаи. Но они так и остаются случаями, и наука их не изучает. Любой рациональный человек зубной пастой чистит зубы, а не ботинки. И выбор пасты определяется не случайными обстоятельствами, не «изумлением» от раскраски тюбика, а соотношением цены и ее полезных свойств. На красивую этикетку обычно радостно реагируют дети, но они не есть предмет экономической науки. Дети не ведут себя рационально в экономике. Их

рациональность – это рациональность живого организма, который реагирует только на физиологические раздражители.

На экономическое поведение человека влияет масса самых разнообразных и противоречивых факторов и причин. Но в экономической теории мы абстрагируемся от многих случайных, временных, поверхностных причин и факторов. Мы берем явление в чистом виде. И чтобы понять устройство рыночного механизма, мы должны представить человека в виде бездушного автомата, эгоистически преследующего в каждом конкретном случае свою собственную выгоду. То есть человек, как счетная машина, без конца соизмеряет свои затраты (времени, денег, сил, нервов и т.п.) с полученным результатом. Человек в экономике ведет себя предельно рационально. Другое дело, что в реальной жизни это случается далеко не всегда. Но в основном люди ведут себя в экономике именно так. Эрроу просто смешивает абстрактную модель поведения человека с тем, что бывает в жизни.

Рациональность и есть принцип экономизма – т.е. соизмерение затрат и результатов и максимальное превышение результата над затратами. Так, если человек покупает бутылку французского вина за 400 руб., то он ожидает, что она будет, по крайней мере, в два раза лучше, чем бутылка вина за 200 руб. И идеальной для экономического подхода будет возможность подсчитать, как-то измерить получаемое удовольствие от вина. Повышение цены в той же самой мере должно увеличивать и получаемое удовольствие. Но измерять удовольствие в рублях или долларах занятие малоперспективное. Это как раз и объясняет политическая экономия – что можно измерить и что нельзя или не имеет большого смысла. А для неоклассического направления современной экономической теории соизмеримость всего и вся – высший идеал. В этом суть неоклассики. И в этом же суть так называемого экономического империализма.

2. Экономический империализм

Кратко говоря, под экономическим империализмом можно понимать распространение экономического принципа, экономизма, экономической рациональности на процессы, явления и предметы, которые никак не относятся к экономике. Фрэнсис Фукуяма пишет в этой связи: «Двое наиболее плодотворных и наиболее известных на сегодняшний день экономиста-неоклассика – Гэри Беккер из Университета Чикаго и Джеймс Бьюкенен из Университета Джорджа Мейсона (оба нобелевские лауреаты) – всю свою карьеру занимались тем, что расширяли применение экономических методов на такие, обычно считающиеся неэкономические, феномены, как политика, администрирование, расизм, семья и рождаемость» (Фукуяма, 2004. С. 38). И тут же Фукуяма приводит мнение Гэри Беккера, который считает, что экономику не следует понимать как привязанную к определенному предмету изучения (в частности, к деньгам или богатству), а как метод, применимый ко многим аспектам человеческого поведения (Becker, 1976).

Однако этого добиться не всегда возможно. Тот же Фукуяма считает, что неоклассический подход справедлив только на 80%. Он указывает на главного экономиста Адама Смита и пишет, что «ему никогда не пришло бы в голову сказать, что экономическая деятельность может быть сведена к рациональной максимизации полезности» (Фукуяма, 2004. С. 39). И это верно. Но еще более верно то, что за пределами экономической деятельности находится масса других сфер, где экономическая рациональность вообще не присутствует. В известной мере это относится и к проблеме неравенства, которая имеет две стороны: экономическую и социальную.

Остроумно по поводу безмерного расширения использования экономических методов для всего и всюду заметил Ноам Хомский (Noam Chomsky): «В наше время, чтобы слова звучали серьезно, необходимо в каждой фразе употреблять слово “капитал”, – хотя именно

это как раз и является несерьезным. Вот почему я говорю о “человеческом капитале”. Это является частью нашей больной идеологии» (Хомский, 2003. С. 249). Действительно, ныне слово «капитал» употребляется как угодно и где угодно. И получается: человеческий капитал, социальный капитал, культурный капитал, интеллектуальный капитал, душевный капитал и т.п. Конечно, использовать это слово («капитал») как прилагательное, как художественный образ никому не возбраняется. Например, в литературе употребляются такие словосочетания, как кладбище паровозов, кладбище автомобилей, кладбище идей. Но каждый просвещенный человек хорошо понимает, что есть одно нормальное кладбище в точном значении этого слова, а все остальное – не более, чем красота литературного стиля. Научное использование таких понятий недопустимо. То же касается и капитала. Применять его как научную категорию, как научный термин со строгим смыслом в самых разнообразных сочетаниях будет означать размазывание, затирание его научного значения. Понять и научно объяснить что-либо будет уже невозможно. Это не развитие и углубление науки, а, по сути, ее ликвидация.

Вообще говоря, наука тогда добивается успеха, когда для новых явлений и процессов вырабатывает новые понятия и термины. Распространение же старых понятий и терминов, отражающих уже устоявшиеся и хорошо изученные явления, на новые области подобно разбавлению старого, доброго вина водой. Так, если в ожидании двух гостей вы запаслись бутылкой хорошего вина, а неожиданно к вам пришли четыре гостя, то будет очень опрометчиво добавить в бутылку еще столько же воды. Конечно, напитка будет больше, на каждого гостя придется установленная вами ранее норма жидкости, и дилетанты, видимо, ничего не заметят. Но качество продукта резко снизится. Более того, хорошее вино как вино будет уничтожено. Так же и с научными понятиями и терминами. Наука должна не растягивать уже хорошо работающие понятия на необозримые новые сферы, а наоборот, детализировать, уточнять, дробить старые понятия вслед за большей детализацией научно изучаемого процесса.

И тут мы сталкиваемся с другой проблемой – соотношения или различия экономики, экономической деятельности и хозяйства, хозяйственной деятельности.

3. Экономика и хозяйство

Важный теоретический вопрос, который часто поднимается в литературе, касается разделения понятий труда и человеческой деятельности и, соответственно, экономики и хозяйствования, экономических и хозяйственных субъектов. Представляется, что он весьма интересен. Под трудом обычно понимается средство обеспечения жизнедеятельности человека. Смысл труда – не в нем самом, а за его пределами. Деятельность же содержит цель и смысл в самой себе. Труд всегда и везде есть экономическая категория, деятельность – много шире экономического.

Под экономической можно понимать ту хозяйственную деятельность, которая преследует получение прибыли, т. е. осуществляется в рыночных условиях и по законам рынка. Смысл экономической деятельности заключается не в ней самой, а за ее пределами, например, в прибыли. Но если придерживаться понятийного разделения труда и деятельности, то экономическую нельзя называть деятельностью в политэкономическом смысле этого слова, ибо ее цель состоит не в развитии хозяйства, а в получении прибыли. Развитие хозяйства в данной ситуации есть лишь следствие такого рода действий. Следовательно, экономическим субъектом может быть только фирма, работающая за прибыль, для прибыли. Экономическим субъектом, стало быть, является лишь то, что работает как рыночный институт. А домашнее хозяйство или государство можно называть хозяйствующим субъектом, но не экономическим. Другой вопрос, что государство может выполнять эко-

номическую роль или некоторые экономические функции, о чем много писали у нас еще в 1970-е гг. И в этом смысле неоклассическое направление экономической теории, которое выводит государство из экономики, ближе к истине, ибо оно не есть и не может быть экономическим субъектом.

Логичным развитием этого подхода является разделение двух «анклавов» в экономике, в которых действуют разные правила. Один анклав представляет собой класс крупных корпораций. Только этим носителям современных форм капиталистического хозяйствования под силу обеспечить позитивные структурные сдвиги, инвестиционную активность в промышленности, экономический рост. Этот анклав крупных корпораций (монополий) по существу преодолевает стихийно действующий рыночный механизм. Другой анклав представляет мелкий бизнес, который обеспечивает конкурентную среду, экономическую свободу, полностью соответствует законам рыночного саморегулирования. Таким образом, осуществляется взаимодействие двух секторов экономики, один из которых работает в условиях рыночной среды, а другой предназначен для стратегических целей экономического развития.

Сегодня монополия не только стала фактом, но превратилась в фундаментальную основу трансформации современного капитализма. Об этом писали западные экономисты еще лет 50 тому назад (хотя, заметим, что В.И. Ленин – 100 лет назад). Так Дж. Гэлбрейт в середине 1960–1970-х гг. отмечал, что роль и значение крупных корпораций в современной рыночной экономике существенно возрастает: «С конца прошлого столетия гигантская корпорация становится все более характерной чертой делового мира. Ее влияние признавалось везде, кроме экономических учебников» (Гэлбрейт, 1976. С. 40). Доля же мелкого и среднего бизнеса заметно сокращается. Создается так называемая планирующая система из крупных корпораций, которые трансформируют саму рыночную экономику. А сама рыночная система, по мысли Дж. Гэлбрейта, «это мир мелких фирм». За последние 30–40 лет этот процесс концентрации производства заметно усилился. Современные исследования показывают, что за период с 1970 по 2014 гг. доля активов крупнейших корпораций обрабатывающей промышленности США увеличилась на 40%. Так, если на долю 847 крупнейших корпораций США, которые составляют лишь 0,33% от общей численности предприятий, в 1970 г. приходилось менее 50% всех активов отрасли, то в 2014 г. они уже концентрировали у себя 88,7% (Комолов, 2015. С. 158). Идет интенсивный процесс монополизации производства и ослабления конкуренции и, соответственно, вытеснения рыночной экономики.

Такую систему, где господствуют технологические структуры, Гэлбрейт и называет «новым индустриальным обществом». «Было бы целесообразно еще до того, как мы получим более точные формулировки, дать какое-то обозначение той части экономики, которая характеризуется наличием крупных корпораций. Такое обозначение напрашивается: я буду называть ее «индустриальная система». В свою очередь, индустриальная система – это определяющая черта «нового индустриального общества». И в этой системе центральное место занимает современная корпорация, которую Гэлбрейт рассматривает «как инструмент планирования, преодолевающий рынок» (Гэлбрейт, 1976. С. 171).

Действительно, рыночная экономика и капиталистическое общество сегодня претерпевают фундаментальную трансформацию: исчезает частная собственность на средства производства; деньги перестают быть инструментом регулирования рынка; концентрация производства и монополизация достигли наивысшей ступени своего развития, когда уже с объективной необходимостью требуется введение плановой системы; государство становится полным хозяином (даже диктатором) в рыночной экономике – да в такой степени, что от самого рынка скоро останутся лишь некоторые внешние атрибуты.

Из истории мы знаем, что в странах второго эшелона экономического развития позитивные структурные сдвиги, инвестиционную активность и экономический рост обеспе-

чивал не крупный бизнес, а государство в форме так называемого государственного капитализма. Это было характерно для России в период индустриализации 1930-х гг., Южной Кореи, присуще для сегодняшнего Китая. Кроме того, если крупный бизнес вывести из под рыночного регулирования, то он неминуемо попадает под жесткое государственное регулирование, т. е. опять же воспроизводит формы государственного капитализма. Тогда он должен будет из экономического субъекта превратиться в хозяйственный, ибо главной целью будет уже не просто получение прибыли, а хозяйственное развитие всего народно-хозяйственного комплекса. И это существенно отличает страны второго эшелона экономического развития от развитых стран Запада.

Таким образом, последовательно развивая эту логику, мы приходим к следующему выводу. Одним анклавом или сектором экономики должен быть рыночный, объединяющий разные виды частнохозяйственной инициативы, в том числе и крупные капиталистические формы. Другой сектор должен быть представлен как государственный, преследующий стратегические и социальные цели. Особенно важно это для России – в силу ее географических и исторических особенностей.

Рассмотрим вопрос о соотношении социального и экономического на другом примере. В последнее время понятие «домохозяйство» стало часто встречаться в специальной литературе и почти превратилось в экономическую категорию. Но оправдано ли это? Согласно некоторым ученым, сильно увлекшимися исследованиями «человека экономического» как в высшей степени рационального элемента экономической системы и придавленными неоклассическим подходом, домохозяйство призвано снабжать экономику ресурсами, прежде всего, трудовыми. Однако человек, даже большой любитель неоклассики, заводит семью совсем не для того, чтобы регулярно «снабжать экономику ресурсами», а по тысяче других причин. И обзаводится он домохозяйством для своего удобства и удовольствия, а не для дополнения рыночной системы.

Домохозяйства же, конечно, есть, и они составляют необходимый элемент экономической системы. И статистический учет процессов, идущих в домохозяйствах, существенно обогащает экономический анализ всей экономики. Тут спору нет. Но представлять сегодня домохозяйства, как это делается в некоторых работах, важнейшим элементом экономической системы, как бы в одном ряду с предприятиями и производственными организациями, просто нелепо. Возможно, в средние века, в феодальном обществе домохозяйства (т.е. натуральные хозяйства крестьян и помещиков) и были таким важнейшим элементом той экономической системы. Но тогда еще таким термином (домохозяйство) экономическую теорию не обогатили.

Придумали этот термин недавно и в силу непонятно каких причин придали ему необыкновенно важное значение. То ли стало много экономистов, которые все, до чего дотянутся, готовы пропустить через калькулятор экономической эффективности. Например, доверие, любовь, счастье, наконец, семью. То ли неоклассический подход стал столь плодовитым, что готов сжевать все на свете. В общем, домохозяйство есть категория неоклассики, амбиций у которой намного больше реальных возможностей.

Человек в домохозяйстве ничего не производит кроме самого себя. Домохозяйства, которые регулярно поставляли бы людей (трудовой ресурс) в готовом и упакованном виде для рыночной системы, в природе почти не встречаются. Человек же заводит не домохозяйство, а семью. Ему так удобней и приятней. И именно семья является важнейшей ячейкой общества, где экономические мотивы, как известно, не являются доминирующими.

4. Об экономической и социальной эффективности

Перейдем теперь к обсуждению сравнительных достоинств моделей либерального и социального государства. В центре этого сопоставления находится проблема экономической эффективности. Известно, что либеральные теоретики постоянно утверждают, что либеральная экономика всегда и везде более эффективна, чем, например, социальное государство. Все это верно, но не все так просто. Сравнить либеральную и социальную модели экономики нет смысла, поскольку с точки зрения голой или чистой экономической эффективности либеральная рыночная экономика всегда и везде будет лучше. Но дело тут в другом.

Проблема сочетания, точнее какого-то примирения экономической рациональности, рыночной эффективности, с одной стороны, и социальности, с другой, имеет длинную историю. Положение о совместимости экономической эффективности и социальности постоянно затрагивалось еще советскими авторами с разных сторон. В 1970-е гг. прошлого века в советской экономической литературе эта же проблема получила трактовку как социально-экономическая эффективность. Многие хозяйственные мероприятия осуществлялись не с точки зрения экономической эффективности, а преследовали достаточно определенные социальные цели. Например, строительство промышленных предприятий в среднеазиатском регионе с целью индустриального его развития и увеличения занятости населения. Считалось, что в преследовании такого рода социальных целей состоит преимущество «социалистического способа производства» и «социалистического» хозяйственного механизма. Хотя четко никто не мог объяснить, какое значение имел хозяйственный механизм для достижения социальных целей. Ведь все это делалось не благодаря экономическому механизму, а вопреки ему. Экономическая эффективность таких мероприятий была низкой, и не она определяла их целесообразность. Через плановые методы пытались достичь преимущественно социальные цели, а не решать задачи повышения экономической эффективности. Но экономический результат и в том, и в другом случае оказывался существенно меньше предполагаемого, хотя социальные цели в каком-то смысле достигались. Этого отрицать нельзя.

Таким образом, неконструктивно само понятие социальной эффективности, если ее брать в качестве экономической категории, да еще с претензией на численные подсчеты. Нельзя же отождествлять экономическое и социальное. Однако проблема более глубокая. Этические или социальные ценности, которые в совокупности могут характеризовать социальную модель общества, никак не вытекают из способа производства, ориентирующегося на достижение максимальной экономической эффективности. Социальность возникает лишь после рынка, после достижения экономической эффективности. Когда человек сыт и благоустроен, он готов развлекаться.

Здесь возникает трудный теоретический вопрос. Если рыночная, либеральная экономика по определению более эффективна, чем социальное рыночное хозяйство, то почему же российская экономика, которая активно дрейфует вот уже 25 лет в сторону первой, не становится все более эффективной? Дело в том, что в сегодняшних российских условиях весьма эффективен только один сектор национальной экономики – сырьевой. Он демонстрирует высокую эффективность и конкурентоспособность на мировом рынке. То есть либеральная экономическая модель сделала российскую экономику эффективной только в ее одном, узком, секторе. Все остальное владельцам этого сектора просто не нужно. Поэтому с их точки зрения надо закрывать ненужные заводы, университеты, школы и больницы. И население в таком количестве тоже не нужно. Есть исследования, которые убедительно показывают, что межотраслевая дифференциация заработной платы такова, что приоритетными стали добывающие отрасли и некоторые услуги, создающие их инфраструктуру. А такие важнейшие отрасли по воспроизводству трудового и человеческого

потенциала, как легкая и пищевая промышленность, образование, здравоохранение, культура, по величине заработной платы занятых «попали в разряд аутсайдеров» (Токсанбаева, 2006. С. 95). То же, по существу, происходит и с основным индустриальным ядром экономики (машиностроением). Вся экономика, вернее, то, что еще осталось от нее, работает на один сектор. Это логика рыночного механизма, и в соответствии с неоклассической экономической теорией тут все правильно. С точки зрения мирового рынка и либеральной экономической модели Россия нужна как сырьевой придаток этого рынка. Здесь будет достигнута высокая степень экономической эффективности.

Но с точки зрения населения страны такая эффективность не нужна. Когда речь идет о выживаемости страны и населения, эффективность одного сегмента экономики не может являться решающей для страны. То есть рынок, по определению, не обеспечивает общенациональную экономическую эффективность. Здесь сказывается один из его «провалов». Поэтому правительство должно заниматься и решать социальные проблемы всего населения за счет высокой эффективности одного сектора экономики. То есть, как образно и точно сказал крупнейший отечественный экономист – академик Д.С. Львов, надо «вернуть ренту народу». Конечно, от этого снизится общеэкономическая эффективность, но сохранится человеческий потенциал, а значит и вся страна.

Поэтому нужна активная социальная политика государства. Современное же российское государство вообще чуждо ее. Отсутствует политика занятости, доходов. Вместо борьбы с бедностью и ее недопущения, осуществляется лишь адресная помощь некоторым социальным категориям населения. Подавляющее большинство российских экономистов полагают, что люди должны жить хорошо и что правительство должно озаботиться непрерывным повышением материального благосостояния народа. И если либеральный экономический курс не отвечает этим целям, то, значит, он противоречив и вообще не подходит для нашей страны. Но так рассуждают экономисты, для которых социальные императивы являются имплицитно выше рыночной эффективности. Совсем не так ситуация выглядит с точки зрения правящего класса в России. Для них как раз либеральный курс очень хорош.

Однако не могут все одинаково осознавать общественное развитие. Если в современной России успешно создано буржуазное общество, то, значит, сформированы и разные классы. Класс богатых не обязан и не будет осознавать бесперспективность развития, которая следует из сложившихся приоритетов. Для него они даже очень перспективны. Если у нас есть «две России», то не может курс экономических преобразований нравиться им в одинаковой мере. То, что нравится и хочется одной России, по определению не должно нравиться и хотеться другой.

Итак, с точки зрения химически чистой экономической эффективности либеральная рыночная экономика всегда и везде будет выше, ибо, в соответствии с рыночной эффективностью, население старшей возрастной группы не нужно. Зачем содержать пенсионеров, они обуза для государства. Но вопрос можно поставить и шире. Если брать не только экономическую эффективность, но и более широко – экономическое развитие – то либеральная модель не дает однозначного положительного ответа. Можно привести примеры (Бразилия, Россия) того, что углубление экономического неравенства, характерное для либеральной модели, не воздействует на ускорение экономического роста. Эмпирически эта зависимость не подтверждается. Следует выбирать что-то одно. Или социальное государство, что соответствует Конституции РФ, и проведение соответствующей политики, или либеральное государство и господство рыночной экономики и идеологии, что увеличивает экономическое неравенство. Но надо иметь в виду, что либеральная экономическая политика по существу в России является антиконституционной.

Если же стремиться к созданию в России социального государства, что соответствует Конституции, то надо сменить либеральную ориентацию государственной политики. Тем более, что социальность российского государства во многом унаследована еще

от советской системы. Однако она активно рассасывается в сторону государства либерального типа. Это выражается в следующем: отсутствие стратегии развития страны; негарантированность реализации базовых потребностей населения; усиление принципа платности в обеспечении социальными благами; неравенство сторон социального партнерства; налогообложение доходов, дающее преимущество бизнесу в ущерб наемным работникам. От всех этих действий, которые до сих пор проводятся правительством, российская экономика эффективней не становится. И одним из показателей неэффективности является проблема социально-экономического неравенства.

5. Проблема неравенства

Сегодня проблема социально-экономического неравенства выдвинулась на одно из центральных мест в ряде социальных наук. Ею занимаются экономическая наука, социология, политология, психология и даже медицина (см., например: (Дитон, 2016). Особое значение в исследовании экономического неравенства имеет, конечно, экономическая наука, а точнее, политическая экономия. Говоря о политической экономии, надо признать, что сегодня данная проблема заняла центральное место в этой науке, как в свое время проблема классов и распределения богатства.

Экономическое неравенство сегодня является одной из самых актуальных проблем как экономической науки, так и экономической политики. Нобелевский лауреат по экономике Джозеф Стиглиц в своей недавней книге прямо пишет: «Неравенство есть причины и следствие провалов политической системы, и именно оно ведет к росту нестабильности нашей экономической системы». Или в другом месте: «Рынки сами по себе, даже тогда, когда они стабильны, зачастую приводят к высоким показателям неравенства, что на выходе означает несправедливость» (Стиглиц, 2015. С. 36, 38). Неравенство назвал фундаментальным противоречием капитализма Т. Пикетти в недавно переведенной на русский язык книге «Капитал в XXI веке»: «Неравенство... означает, что рекапитализация имущества, накопленного в прошлом, протекает быстрее, чем растут производство и зарплаты. Это неравенство отражает фундаментальное логическое противоречие» (Пикетти, 2015. С. 585). Таким образом, для мировой экономической литературы проблема неравенства за последние годы вышла, пожалуй, на первое место. Она актуальна и для современной России, хотя в отечественной научной литературе и экономической практике ей уделяется значительно меньше внимания.

В свое время проблема классов и распределения социального продукта между ними занимала центральное место в политической экономии. Сегодня ее заменила проблема экономического неравенства.

Есть два подхода к ее решению. Первый, назовем его *экономическим*, состоит в том, что статистически определяется влияние неравенства на экономический рост и показывается, что есть периоды, когда увеличение первого усиливает второй, а есть такие, когда оно начинает тормозить рост. Этот подход в свое время развивал С. Кузнец. Но как признает сам С. Кузнец и последующие исследователи, опытным путем доказать влияние неравенства на экономический рост очень трудно. Сам Кузнец писал, что лишь на 5% это соотношение подтверждается эмпирически (Kuznets, 1955. P. 26).

Остается второй подход к поиску оптимальной меры неравенства, назовем его *социальным*. Согласно ему, благоустроенное общество должно характеризоваться минимальным экономическим неравенством. Таковы, например, северные страны Европы, которые называют социальными государствами, или странами с социальным рыночным хозяйством. В европейских странах проводится осознанная политика создания и поддержания социального государства. Обращается внимание, прежде всего, на внутрикорпоративное

неравенство доходов. Известно, что высший менеджмент предприятий использует любую возможность для увеличения личных доходов. Это ведет, в конце концов, к падению материальных стимулов трудовой деятельности, проявлению внутрикорпоративных конфликтов.

Итак, социальное государство. В этом вопросе, как и во многих других, есть некоторая путаница. До сих пор нет четкой теории социального государства. Например, некоторые авторы даже пишут о «либеральном социальном государстве». На наш взгляд, это полная нелепость, это сухая вода. Ведь социальное государство как теоретическая концепция и модель, как народнохозяйственная и государственная практика появилось и развивалось как альтернатива именно либеральной модели, либеральной экономической практике. Есть две взаимоисключающие тенденции в теоретической трактовке государства. Одна, либеральная, минимизирует роль государства и в пределе своем сводит ее к функциям «ночного сторожа». Другая, которую можно назвать институциональной, полагает, что государство призвано выполнять существенные функции во многих аспектах жизни общества, в том числе и в экономике. Функция социального государства и состоит в снижении ничем не обоснованного экономического неравенства.

Таким образом, категория неравенства в значительной степени является ценностной, тесно связанной с понятием справедливости. Господствующие в обществе представления о справедливости определяют уровень неравенства в распределении доходов, который признается обществом как норма. Отклонение от этой нормы оказывает негативное влияние на экономическое развитие. Такой путь поиска оптимальной меры неравенства можно назвать социальным. В последних научных публикациях указывается, что «в странах, где равенства больше, выживает больше младенцев, а люди в целом здоровее и счастливее. Равенство приносит «дивиденды» на всех этапах человеческой жизни, от детства до старости» (Дорлинг, 2014. С. 11).

В этой связи встает вопрос о соотношении социальной справедливости и экономической эффективности, т.е. демократии и рыночной экономики. В либеральной экономической концепции является непреложным постулат, что демократия дает простор для экономического развития, рыночной конкуренции, опираясь именно на частное благо. То есть как бы демократия и рынок есть почти одно и то же. И действительно, на первых порах было именно так. Рыночная экономика только при буржуазной демократии способствовала быстрому экономическому прогрессу. Рынок требует демократического устройства общества, которое в свою очередь способствует успешному развитию экономики. Исторически рынок появился раньше буржуазной демократии (если не брать гражданскую демократию античности), но потребовал ее как свою объективно необходимую форму существования и развития. Однако заметим, что буржуазная демократия – это не один человек – один голос, а один доллар – один голос. Это важное свойство демократии в эпоху рыночной экономики.

И в свое время это был гигантский шаг вперед. Ибо в центре общественного устройства находилась не наследственная власть феодалов, а личные успехи, достижения частных лиц. И именно рыночная экономика создала механизм общественного прогресса, в основе которого лежала демократия денег, денежное могущество. То есть рыночная демократия, демократия для рынка, можно ее также назвать буржуазной, в свое время обеспечила колоссальный прогресс общества. Но в основе его лежало экономическое неравенство. Так это было. Но теперь пришло иное понимание взаимодействия демократии и рынка. Так, Л. Туроу пишет: «История свидетельствует о том, что, поскольку рыночная экономика не выработала экономического равенства, совместимого с демократией, всем демократиям пришлось «вмешаться» в дела рынка с целым рядом программ, имевших целью содействовать равенству и предотвращать рост неравенства» (Туроу, 1999. С. 291). Государство и государственная политика и являются тем, что будет ограничивать монополизацию рынка, сохраняя демократию. Нужно государство с его антимонопольным регулированием.

И тут возникает парадокс: чтобы сохранить конкуренцию и демократию экономического процесса, нужно подавить (или ограничить) свободное рыночное саморегулирование.

Но это также означает, что сама по себе демократия входит в противоречие с рынком, т.е. последний ведет к ее подрыву. Поэтому многие авторитарные режимы (А. Пиночета в Чили, например) для сохранения рынка сворачивали демократию. И совсем не случайно, что в странах 2-го или 3-го эшелонов экономического развития (Южная Корея, Боливия, Аргентина и др.) рост экономики проходил в условиях авторитарных или даже диктаторских режимов. А возьмем современный Китай. Где там демократия? О ней в современном Китае говорят мало и неохотно. Но темпы экономического развития он демонстрирует высокие. Есть сильное государство, успешно развивающийся рынок и очень слабая (или никакая) демократия. Пример Китая нам показывает, что для успешного развития рыночной экономики демократия и не нужна. Значит, государство может действовать двояко: или ограничивать рынок для развития демократии или использовать рынок для наращивания экономического потенциала и повышения экономической эффективности без демократии. Вот еще одно фундаментальное противоречие капитализма.

Однако, пожалуй, самое большое или, лучше сказать, наиболее бросающееся в глаза противоречие современного капитализма состоит в непомерно разрастающемся и угрожающем его существованию социально-экономическом неравенстве. Как уже говорилось, неравенство можно изучать двояко: как экономический феномен, который оказывает существенное влияние на экономический рост, и как социальную проблему благополучного развития современного общества. Если неравенство как экономический феномен исследуют некоторые ответвления современной экономической теории (например, экономикс), а как социальную проблему – социология, то комплексное или системное изучение остается за политической экономией.

ЛИТЕРАТУРА

- Гэлбрейт Дж. (1976). Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс.
- Дитон А. (2016). Великий побег. Здоровье, богатство и истоки неравенства. М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия».
- Дорлинг Д. (2014). Равенство. М.: Книжный Клуб Книговек.
- Комолов О.О. (2015). Крупный и малый бизнес: роль и место в современной экономике // Экономическое возрождение России, № 4(46). С. 156–167.
- Маршалл А. (2006). Будущее рабочего класса. В кн.: *Маршалл Т.Х. Избранные очерки по социологии*. Сб. переводов. М.: ИНИОН (*Marshall A. The Future of the Working Classes*).
- Найт Ф. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.
- Пикетти Т. (2015). Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Руссо Ж.-Ж. (1969). Трактаты. М.: Наука.
- Стиглиц Дж. (2015). Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: Эксмо.
- Токсанбаева М.С. (2006). Социальные интересы работников и использование трудового потенциала. М.: Наука.
- Туроу Л. (1999). Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. Новосибирск: Сибирский хронограф.
- Фукуяма Ф. (2004). Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ: Ермак.
- Хомский Н. (2003). Классовая война. Интервью с Д. Барзамяном. М.: Практис.
- Экономическая теория. (2004) / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М.
- Эрроу К. (2004). Экономическая теория и гипотеза рациональности. В сб.: Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М.
- Becker G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kuznets S. (1955). *Economic growth and Income inequality* // *The American Economic Review*. Vol. XLV. No. 1. P. 26.

Воейков Михаил Илларионович

mvok1943@mail.ru

Michael Voeykov

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

mvok1943@mail.ru

TO THE PROBLEMS OF SOCIO-ECONOMIC INEQUALITY: SOCIAL AND ECONOMIC

Abstract. The article examines different approaches to the analysis of the relationship between economic and social as theoretical categories in economic development. The actual methodological problems of economic theory are analyzed and it is shown that the economic does not flow into the social one. Economic and social represent two different spheres of society, which have many intersections and interrelations, but which represent special and independent value complexes. This is especially characteristic of the problem of socio-economic inequality, which in the modern world has acquired an extremely topical significance. Theoretically, the problem of inequality has two sides: economic and social. On the economic side, the problem of economic inequality is seen as a factor of economic growth. Representatives of the liberal economic approach believe that increasing inequality leads to increased economic growth, as high-income segments of the population have the opportunity to make significant savings, which then flow into investments, which ultimately leads to increased economic growth. However, modern economic studies prove that this is not confirmed empirically. Representatives of the social economic approach argue that increasing economic inequality hinders economic growth and leads to the development of fundamental risks in society (increased crime, reduced life expectancy, reduced quality of human capital, etc.).

Keywords: *economic theory, socio-economic inequality, economic policy, economic development.*

JEL Classification: A13, D63, E20, E25, I30, O15.

REFERENCES

- Arrow K. (2004). Economic theory and the rationality hypothesis. In: Economic Theory. Ed. Itwell J., Milgate M., Newman P. M.: INFRA-M.
- Becker G. (1976). The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press.
- Chomsky N. (2003). Class war. Interview with D. Barzamyam. M.: Praxis.
- Dieton A. (2016). The Great Escape. Health, wealth and the sources of inequality. M.: Publishing House of Gaidar Institute; The Liberal Mission Foundation.
- Dorling D. (2014). Equality. M.: Book Club Knigovok.
- Economic theory. (2004). Ed.: Itwell J., Milgate M., Newman P. M.: INFRA-M.
- Fukuyama F. (2004). Trust: social virtues and the path to prosperity. M.: AST: Ermak.
- Galbraith J. (1976). Economic theories and the goals of society. M.: Progress.
- Knight F. (2003). Risk, uncertainty and profit. M.: The Case.
- Komolov O.O. (2015). Big and Small Business: The Role and Place in the Modern Economy // The Economic Revival of Russia. No. 4 (46). Pp. 156–167.
- Kuznets S. (1955). Economic growth and Income inequality // The American Economic Review. Vol. XLV. No. 1. P. 26.
- Marshall A. (2006). The Future of the Working Class. In: Marshall T.H. Selected essays on sociology. Sat. Translations. M.: INION, (Marshall A. The Future of the Working Classes).
- Piketty T. (2015). Capital in the 21st century. M: Ad Marginem Press, 2015.
- Rousseau J.-J. (1969). Treatises. M.: Nauka, 1969.
- Stiglitz J. (2015). The price of inequality. Than the stratification of society threatens our future. M.: Eksmo.
- Thurou L. (1999). The future of capitalism. How today's economic forces shape tomorrow's world. Novosibirsk: The Siberian Chronograph.
- Toksanbaeva M.S. (2006). Social interests of workers and use of labor potential. M.: Science.