

УДК 973.0973

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В США (1970–2010 гг.)

© 2011 г. **И.В. Варивончик***

*Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка, г. Минск*

Статья посвящена изменениям в социальной структуре и политике американских администраций в отношении среднего класса в 1970-е годы и первое десятилетие XXI века. Автор анализирует проблемы современного положения американского среднего класса – изменения на рынке труда, стагнация доходов и рост расходов на медицину и жильё, ухудшение условий получения и рост стоимости высшего образования, экономические последствия изменений в положении женщины и кризиса традиционной семьи.

Ключевые слова: США, внутренняя политика, американский средний класс, рынок труда, образование, медицинское обслуживание, социальная дифференциация, бюджет семьи.

Вопросы, касающиеся положения среднего класса, заняли важное место в программных выступлениях Б. Обамы и его практической политике. Обама подверг жёсткой критике политику «сострадательного консерватизма» Дж. Буша-младшего. «Мы пришли к настоящему кризису не в результате случайности или неизбежного следствия в конце экономического цикла, – утверждал Б. Обама. – Всё было логично в ситуации, когда собственники продолжают придерживаться устаревшей догмы: отдавать всё больше и больше тем, кто и так богат, и надеяться, что их богатство сделает богаче остальных. Следуя этой философии, наш президент жертвовал вложениями в медицину, образование, энергетику, инфраструктуру ради налоговых льгот для больших корпораций и богатых управленцев – эти триллионы долларов, эти жертвы, эту политику нельзя назвать ни консервативными, ни сострадательными» [41].

Насколько основательны были эти заявления? Каково было реальное положение среднего класса и какую роль в его изменении играли американские администрации и исповедуемые ими доктрины?

Социальная поляризация в 1970–1990-е годы

По данным государственного Бюро статистики США, на протяжении всего периода 1970–1990-х годов имел место постоянный рост **доли дохода**, полу-

* **ВАРИВОНЧИК Иван Васильевич** – кандидат исторических наук, доцент кафедры новой и новейшей истории БГПУ им. Максима Танка. E-mail: ivanvar@mail.ru

чаемого самыми богатыми 20% (V квинтиль) домохозяйств. В 1970-е годы этот рост составил 0,9%, в 1980-е – 2,7%, в 1990-е годы – 2,8%. Уменьшение доли дохода самых богатых домохозяйств приходилось на кризисные годы – 1974, 1980, 1990 гг. и на два года в период второй администрации Клинтона (1997–2001). Однако за кратковременным снижением указанного дохода следовал его значительный рост, и временные потери быстро компенсировались. В результате с 1968 по 2000 г. доля доходов самых богатых 20% домохозяйств возросла с 42,6 до 49,8%.

При этом доля дохода всех без исключения других групп домохозяйств постоянно снижалась. По итогам 1970-х годов, осталась неизменной доля доходов самых бедных 20% (4,1% домохозяйств) и на 0,1% возросла доля IV квинтиля, однако за период с 1970 по 2000 г. она уменьшилась на 1,5% и составила 23%. Доли дохода III, II и I квинтилей сократились за тот же период соответственно на 2,6, 1,9 и 0,5% (см. табл. 1).

Надо отметить, что в 1948–1973 гг. плоды экономического роста распределялись более равномерно; например, медианный семейный доход 20% беднейших домохозяйств рос в среднем на 3,4% в год, а 20% самых богатых – на 2,8% [23, р. 24–25].

Неравенство во владении (размерах) собственностью было значительнее, чем неравенство в получаемых доходах. Наиболее заметной тенденцией перераспределения собственности в 1980-е годы стало уменьшение доли 80% американцев, которая сократилась с 18,7% в 1983 до 16,4% в 1989 г. Более того, практически весь прирост объёма собственности за тот же период был аккумулирован I квинтилем и составил 3,3%. Доля следовавших за ними групп американцев уменьшилась соответственно на 0,9, 0,6, 0,4 и 0,9% [67, р. 25–27]. В конце 1980-х годов один процент американцев обладали 70% акций, 50% долговых обязательств, 35% недвижимого имущества [30, р. 13–14]. Не изменилось положение и в 1990-е годы. Чем состоятельнее были представители богатой элиты, тем большая часть собственности им доставалась. Один процент американских семей владели 40% национального богатства, что в 2 раза превышало аналогичный показатель 1980 г. При этом 0,5% населения обладали 42% финансовых ресурсов страны [17]. В 1999 г. состояние одного Б. Гейтса оценивалось в 85 млрд. долл., что составляло 5,7% ВВП страны [21, табл. 1].

В 1980–1990-е годы значительно возросли заработки высшего менеджмента. Если в 1973 г. денежная компенсация, получаемая руководителями корпораций, была больше средней зарплаты промышленного рабочего в 44,8 раза, то в 1989 г. это соотношение равнялось уже 122:1, в 1996 г. – 212:1, в 1997 г. – 326:1 [6; 38, р. 227–229]. С 1970 по 1999 г. средний уровень получаемых компенсаций 100 наиболее высокооплачиваемых менеджеров вырос с 1,3 до 37,5 млн. долл. в год [32, р. 64]. Менеджмент крупнейших корпораций отказывался от традиционной в прошлом риторики об общественном благе как о цели деятельности, открыто декларируя абсолютный для него приоритет интересов владельцев акций, собственников перед общественными, общегосударственными интересами.

Таблица 1

**Доля доходов домохозяйств в 1967–2009 гг.
Распределение по квинтилям, % [53]**

Квинтили	1976	1975	1974	1973	1972	1971	1970	1969	1968	1967
I	4,3	4,3	4,3	4,2	4,1	4,1	4,1	4,1	4,2	4,0
II	10,3	10,4	10,6	10,4	10,4	10,6	10,8	10,9	11,1	10,8
III	17,0	17,0	17,0	17,0	17,0	17,3	17,4	17,5	17,6	17,3
IV	24,7	24,7	24,6	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,2
V	43,7	43,6	43,5	43,9	43,9	43,5	43,3	43,0	42,6	43,6
	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978
I	3,8	3,8	3,9	4,0	4,0	4,0	4,1	4,2	4,1	4,2
II	9,6	9,7	9,8	9,9	9,9	10,0	10,1	10,2	10,2	10,2
III	16,1	16,2	16,2	16,3	16,4	16,5	16,7	16,8	16,8	16,8
IV	24,3	24,3	24,4	24,6	24,6	24,5	24,8	24,7	24,6	24,7
V	46,2	46,1	45,6	45,2	45,1	45,0	44,3	44,1	44,2	44,1
	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989
I	3,6	3,6	3,6	3,7	3,6	3,6	3,8	3,8	3,8	3,8
II	9,0	8,9	9,0	9,1	8,9	9,0	9,4	9,6	9,6	9,5
III	15,0	15,0	15,1	15,2	15,0	15,1	15,8	15,9	15,9	15,8
IV	23,2	23,2	23,3	23,3	23,4	23,5	24,2	24,2	24,0	24,0
V	49,2	49,4	49,0	48,7	49,1	48,9	46,9	46,5	46,6	46,8
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
I	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,5	3,5	3,6
II	8,6	8,6	8,7	8,6	8,6	8,7	8,7	8,8	8,7	8,9
III	14,6	14,7	14,8	14,5	14,6	14,7	14,8	14,8	14,6	14,8
IV	23,2	23,3	23,4	22,9	23,0	23,2	23,4	23,3	23,0	23,0
V	50,3	50,0	49,7	50,5	50,4	50,1	49,8	49,7	50,1	49,8

U.S. Census Bureau Current Population Reports. P60-238, Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2009. Washington: GPO, 2010. P. 41-43.

Социальная поляризация проявилась в растущем дистанцировании богатой элиты от остальных американцев. В 1980–1990-е годы традиционные символы имущественного и социального неравенства в виде богатых городских и пригородных кварталов, элитных клубов и частных школ сочетались с новыми формами изоляции – росло число отделённых от внешнего мира микрорайонов, уклад жизни в которых, включая систему жизнеобеспечения, комплекс предоставляемых услуг, охрану и поддержание порядка, определялся богатыми домохозяйствами. Опираясь на собственные финансовые возможности и высокое общественное положение, богатые американцы контролировали органы местного самоуправления, эффективно лоббировали свои интересы в отношениях с властями. С конца 1980-х годов полностью автономные, охранявшиеся и обслуживавшиеся частными фирмами районы пригородов стали характерным явлением в Калифорнии, Джорджии, Массачусетсе, Нью-Йорке и других штатах страны. В 1987 г. в США насчитывалось 12 тыс. таких закрытых предместий и городских кварталов, к 1997 г. их уже было более 20 тыс. и в них проживало 8,4 млн. американцев [8, р. 180; 64, р. 32-34].

Изоляция от окружающего мира и общественных проблем, возможность удовлетворять свои потребности за счёт частных услуг при игнорировании общественных и государственных институтов привели к феномену сокращения участия богатых американцев в делах местных муниципалитетов. Это, в свою очередь, означало сокращение финансовой поддержки социально значимых проектов и инициатив [36, р. 105; 39, р. 30].

Богатые американцы составляли правящую элиту общества. Исследования социального состава высшего командного звена в экономике, политике, средствах массовой информации, юриспруденции, предпринятые в 1990-е годы, показали, что как минимум треть ключевых должностей находилась в руках представителей из 1–2% наиболее богатых американских семей. Но и оставшиеся две трети вакансий заполнялись почти исключительно выходцами из 20% наиболее состоятельных американских семей [22, р. 111].

Прибыли от деятельности корпораций, наличие прочных позиций в средствах массовой информации и системе образования использовались богатой элитой для лоббирования своих интересов в государственных институтах, формирования благоприятного для себя политического климата и общественного мнения, когда существовавшее неравенство признавалось бы законным и даже естественным.

Единство действий и доминирующее положение богатой элиты в обществе не было реализацией какого-либо плана или плодом целенаправленной деятельности конкретных организаций. И то и другое обеспечивалось глубоко структурированной системой, в которой действовали люди, имевшие одинаковое образование, воспитание, общие ценности и жизненный опыт, и, что особенно важно, все они были заинтересованы в сохранении вполне устраивавшего их положения вещей. Для них была характерна искренняя вера в доминировавшую идеологию, в чудодейственные силы рыночных механизмов, которые вознесли их на вершину безбедного существования. Крупный бизнес укрепил свои позиции в стране и за рубежом, стал менее зависим от воли правительства, не имевшего достаточных средств и рычагов для коррекции возникавших социальных аномалий.

Быстрое обогащение немногочисленной элиты и растущие трудности среднего класса стали отчётливо выраженной тенденцией общественного развития последней четверти XX века. Причины этих трудностей сводились к неблагоприятным для части среднего класса изменениям условий занятости, росту расходов на определявшие положение среднего класса нужды (дом, образование, медицинское обслуживание и др.), которые не компенсировались в условиях стагнации доходов мужчин растущими доходами женщин, последствиями изменений в семейном поведении американцев, а также агрессивной кредитной политикой финансовых учреждений, стремившихся извлечь максимум прибыли путём поощрения необеспеченных реальным спросом заимствований.

Изменения на рынке труда

Постоянная, хорошо оплачиваемая работа была первопричиной появления современного, составлявшего большинство населения страны, среднего класса. Структурные сдвиги в экономике в 1970–1990-е годы в сочетании с неоконсер-

вативной политикой влекли за собой изменения на рынке труда, которые неблагоприятно сказывались на положении различных секторов среднего класса.

Современные коммуникационные, транспортные, банковские системы упростили международную деятельность корпораций, привели к интернационализации процесса производства, дали возможность организовать новые производства там, где минимальными оказывались производственные расходы, затраты на рабочую силу. Мировая экономическая среда стала более динамичной, конкурентной, ориентированной на рынок, более сложной с точки зрения задач, требовавших разрешения в каждый конкретный момент. Дополнительным фактором давления на бизнес явилась глобализация финансовых рынков и растущая зависимость от котировок акций на биржах; меркантильные устремления усиливались спекулятивной активностью на финансовых рынках.

Новая ситуация делала для бизнеса возможным сократить долговременные инвестиции в человеческий капитал и использовать более дешёвую, менее организованную, легко заменяемую рабочую силу. К наёмному работнику стали предъявляться более высокие требования, что в условиях глобализации оправдывалось необходимостью «оптимизации» производства. Менеджмент объявлял своей целью уменьшение затрат, ссылаясь на действительную или мнимую конкуренцию. Осуществлялся вывоз рабочих мест за рубеж, где уже имелась дешёвая и достаточно квалифицированная рабочая сила.

До начала 1970-х годов доля работников, занятых в промышленности, оставалась сравнительно постоянной. Технологические новшества интенсифицировали процесс сокращения стабильных, хорошо оплачиваемых рабочих мест в промышленности и перетекания рабочей силы в сферу услуг. В сравнении с 1950–1960-ми годами занятость в промышленности сократилась более, чем в 2 раза и составила в 1999 г. 14% [23, р. 130]. Одновременно падала численность профсоюзов. Количество объединённых в профсоюзы работников сократилось с 1980 по 1999 г. с 24 до 14%; в частных фирмах в профсоюзах состояло только 10% работников [15, р. 185–201].

Ликвидация старых рабочих мест и создание новых – процесс естественный и неизбежный. Но специфика происходившего состояла в том, что уменьшалось число работников со средним уровнем заработка (промышленные рабочие, офисные работники, телефонисты, агенты туристических бюро и т.д.). Раньше выпускники школ и те, кто несколько лет обучался в колледже, могли рассчитывать на средний заработок, который давал возможность иметь свой дом, медицинскую страховку, откладывать деньги на обучение детей; иметь оплачиваемый работодателем пенсионный план. Достаточная зарплата обеспечивала приличное существование для большей части среднего класса. Вновь возникавшие вакансии появлялись только в секторах с низкой оплатой труда. Так, более 60% созданных в 1993 г. рабочих мест приходилось на низшие звенья в сфере медицинского обслуживания, общественного питания и временных подсобных работ [21, р. 25–28].

Происходившие изменения были связаны с новыми технологиями, например, с введением автоматических линий на сборочных конвейерах, электронных банковских карточек, телефонных автоответчиков. Обратной стороной удешевления производства становилась потеря рабочих мест в традиционных

сферах занятости среднего класса. 44% работников автомобильной, металлургической, аэрокосмической отраслей, потерявших работу в начале 1980-х годов, не смогли восстановить свой прежний уровень доходов в течение первых двух лет [35, р. 123-159]. Только две трети из 2,2 млн. уволенных с работы американцев в 1993–1994 гг. нашли к 1996 г. постоянное место работы на полный рабочий день. Более половины из них получали меньшую, чем на прежнем месте работы зарплату и более трети имели доход ниже, чем прежде, на 20% и более. В среднем эта группа работников потеряла 14% своего дохода, а те из них, чей возраст превысил 50 лет, не досчитались 37% своего заработка [31, р. 23].

Серьёзно затруднённым оказался процесс поиска новой работы. Если в 1967 г. на это уходило в среднем 2,5 недели, в 1985 г. – 1,5 месяца, то в 1996 г. уже не меньше 2,5 месяцев [65, р. 14-17]. В 1991–1994 гг. более 30% потерявших работу американцев, проработавших на своих предприятиях три и более лет, не нашли новых вакансий, а из тех, кто смог устроиться, 20% имели временную работу. Таким образом, более 45% потерявших постоянную работу граждан так и не смогли найти равноценную замену [20, р. 434]. По данным статистики, с 1995 по 1997 г. половина из 8 млн. уволенных американцев нашли работу с таким же, как прежде, уровнем оплаты; 25% остались безработными и ещё 25% зарабатывали на новом месте четверть (или меньше) от прежнего уровня заработной платы [12].

Всё более распространялись временные, частичные формы занятости. В отличие от прошлого, когда экономический подъём сопровождался сокращением числа временных рабочих мест, в 1980–1990-е годы этого не происходило. Количество работников, зарегистрированных агентствами по временному трудоустройству, с 1982 по 1995 г. возросло с 417 тыс. до 1,411 млн. [38, р. 268]. В 1998 г. уже каждый четвёртый работающий американец был занят неполный рабочий день или имел краткосрочный контракт [24, р. 225; 38, р. 258, 269; 40, р. 11].

Доходы среднего класса

На протяжении 1967–2009 гг. средние реальные доходы американских домохозяйств всех условных 20-процентных групп росли, за исключением периодов экономических рецессий (см. табл. 2).

Во II группе с 1970 по 2000 г. рост доходов составил скромные 17%. После пика доходов в 1973 г. их уровень был превышен только в 1986 г. Новый пик был достигнут в 1989 г., который, в свою очередь, был превышен лишь в 1997 г. Исторический максимум доходов этой группы был достигнут в 2000 г. Таким образом, рост доходов с превышением однажды достигнутого уровня наблюдался в 1970–1990-е годы в течение 10 из 30 лет (в 1970-е – три года, в 1980-е – четыре года, в 1990-е – три года).

В III группе за тот же период доходы возросли на 22%. Максимальные показатели достигались в 1969, 1973, 1979, 1989 и 2000 гг. Рост доходов с превышением этих максимумов наблюдался в течение десяти из 30 лет (в 1970-е – три года, в 1980-е – четыре года, в 1990-е – три года).

Таблица 2

Средний доход домохозяйств в 1967–2009 гг. Распределение по квинтилям, долл. 2009 г. [52]

Квинтили	1976	1975	1974	1973	1972	1971	1970	1969	1968	1967	
I	10804	10545	10917	10956	10468	9880	9820	9993	9758	8984	
II	26451	25903	27134	27547	27039	26111	26600	26979	26162	24891	
III	43500	42498	43727	45183	44128	42338	42833	43112	41496	39737	
IV	63171	61753	63153	65002	63353	60190	60377	60388	57883	55599	
V	111806	109028	111890	116304	113735	106651	106888	106138	100584	100059	
	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977
I	11076	10781	10672	10689	10342	10223	10414	10682	11031	11119	10753
II	28148	27734	27046	26624	25980	25868	25942	26585	27436	27306	26467
III	47060	46410	44893	44120	42954	42820	42975	43870	45234	45087	43781
IV	71133	69914	67528	66429	64457	63683	64061	64631	66381	66047	64148
V	135278	132332	126139	122148	118343	116800	114432	115236	119130	117917	114393
	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988
I	12120	11778	11700	11662	11040	10757	10868	11098	11400	11681	11264
II	30604	29445	28719	28505	27513	27270	27233	27875	28684	29063	28428
III	51208	49538	48306	47664	46348	45711	45881	46302	47379	48311	47548
IV	79198	76727	74764	73270	72124	71038	70431	70582	71433	73076	71875
V	167591	163581	157247	152904	151625	148003	136470	135349	138627	142851	137218
	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
I	11552	11612	11949	12077	11707	11633	11658	11911	12280	12651	12763
II	29257	29405	30457	30614	30057	29765	29947	30284	30855	31588	31339
III	49534	49942	51691	51301	50871	50431	50834	51032	51647	52603	52457
IV	78694	79457	81839	81201	80014	79518	80463	80271	80978	81774	81644
V	170844	170408	173763	178904	175335	171965	171527	171382	176848	177203	174106

U.S. Census Bureau Current Population Reports. P60-238, Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2009. Washington: GPO, 2010. P. 41-43.

Таблица 3

Медианные доходы американских семей в 1947–2006 гг., долл. 2006 г. [52]

Год / тип семьи	Все семьи	Все женатые пары	Семьи с работающими мужем и женой	Семьи с неработающей женой	Семьи одиноких мужчин	Семьи одиноких женщин
2006	58 407	69 404	82 788	45 757	41 844	28 829
2005	58 036	68 067	81 337	45 915	42 459	28 137
2004	57 705	67 915	82 035	45 061	43 082	28 787
2003	57 751	68 276	82 406	45 080	41 693	29 106
2002	57 920	68 511	81 597	44 944	42 296	29 613
2001	58 545	68 712	80 669	46 444	41 670	29 320
2000	59 398	69 194	81 062	46 812	44 171	30 109
1999	59 088	68 369	80 442	46 563	45 182	28 753
1998	57 734	66 928	78 751	45 905	44 077	27 378
1997	55 823	64 620	75 990	45 125	41 284	26 332
1996	54 127	63 605	74 704	43 184	40 435	25 478
1995	53 349	61 824	73 333	42 530	39 880	25 867
1994	52 173	60 483	71 716	41 941	37 333	24 533
1993	50 782	59 089	70 355	41 520	36 366	23 967
1992	51 494	58 981	70 083	42 485	38 827	23 971
1991	51 885	59 184	69 541	43 419	40 930	24 098
1990	52 869	59 661	69 953	45 260	43 437	25 321
1989	53 714	60 518	71 067	45 132	43 719	25 814
1988	52 720	59 595	69 945	44 579	43 935	25 132
1987	52 582	59 218	69 188	45 230	42 799	24 929
1986	51 704	57 579	67 304	45 289	43 813	23 953
1985	49 561	55 575	65 101	43 881	40 425	24 410
1984	48 857	54 732	64 077	43 587	43 112	23 664
1983	47 291	52 498	61 773	42 116	42 029	22 682
1982	47 009	52 197	60 869	42 728	40 403	23 038
1981	47 623	53 317	62 213	43 234	42 307	23 314
1980	48 976	53 911	62 619	44 198	40 813	24 247
1979	50 697	55 464	64 347	45 828	43 504	25 572
1978	50 031	54 852	62 706	45 822	45 283	24 213
1977	47 403	52 161	60 014	44 602	42 988	22 992
1976	47 118	51 039	59 003	43 883	40 509	22 715
1975	45 694	49 518	57 411	42 473	43 283	22 795
1974	46 532	50 214	58 502	44 112	42 045	23 399
1973	47 768	51 641	60 397	45 259	42 580	22 978
1972	46 820	50 135	58 533	44 461	43 404	22 500
1971	44 654	47 715	55 803	42 305	37 868	22 203
1970	44 741	47 684	55 665	42 189	40 865	23 094
1969	44 833	47 533	55 270	42 200	39 638	22 918
1968	42 813	45 352	53 000	40 745	36 311	22 205
1967	40 923	43 543	51 358	39 262	35 150	22 151
1966	40 040	41 667	49 152	37 892	34 192	21 317
1965	38 007	39 689	46 966	36 013	33 587	19 296
1964	36 493	38 510	45 387	35 210	32 177	19 210

Продолжение табл. 3

Год / тип семьи	Все семьи	Все женатые пары	Семьи с работающими мужем и женой	Семьи с неработающей женой	Семьи одиноких мужчин	Семьи одиноких женщин
1963	35 177	37 114	43 846	33 995	32 143	18 076
1962	33 980	35 732	42 567	32 885	32 582	17 863
1961	33 038	34 777	41 408	32 214	29 201	17 242
1960	32 693	34 165	40 139	32 111	28 272	17 266
1959	32 079	33 530	39 707	31 487	27 318	16 368
1958	30 307	31 665	37 021	29 687	25 380	16 330
1957	30 444	31 615	37 647	29 628	28 084	16 938
1956	30 243	31 464	37 689	29 389	26 364	17 424
1955	28 377	29 539	36 110	27 786	26 912	15 871
1954	26 649	27 711	34 125	25 907	25 671	14 671
1953	27 365	28 197	34 868	26 559	26 533	15 837
1952	25 259	26 370	31 818	24 753	23 474	14 513
1951	24 569	25 417	30 676	24 072	22 867	14 706
1950	23 738	24 646	28 630	23 709	22 279	13 746
1949	22 493	23 131	27 923	22 139	20 423	15 225
1948	22 794	23 402	нет данных	нет данных	23 566	14 762
1947	23 433	24 036	нет данных	нет данных	22 698	16 792

U.S. Bureau of Census. Historical Income Tables – Families. Table F-7 Type of Family, All Races by Median and Mean Income: 1947 to 2006
<http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/families/index.html>.

В IV группе реальные доходы выросли на солидные 35%, однако и здесь их рост с превышением ранее достигнутых максимумов наблюдался в течение 14 из 30 лет.

В качественно другом положении находились наиболее состоятельные 20% американцев. Их доходы выросли на 63% и за 30-летний период лишь в течение четырёх лет отмечалось снижение их уровня по отношению к ранее достигнутым показателям. Происходившее может квалифицироваться как **стагнация доходов основной массы среднего класса при уверенном росте благосостояния и без того состоятельных 20% американцев.**

Важным показателем эволюции доходов среднего класса, служат данные о медианных доходах американских семей (см. табл. 3).

Медианный доход семей с работающими мужем и женой вырос за 1970-е годы на 15%, за 1980-е – на 13%, за 1990-е – на 15%. Темпы роста были значительно ниже, чем в 1950-е годы (40%) и в 1960-е годы (37%). В то же время медианный доход семей с одним работающим мужем за 1970-е годы вырос лишь на 8%, за 1980-е – на 2%, за 1990-е – на 3%. Показатели 1950-х и 1960-х годов превышали 30%. Наконец, медианный доход глав семей – одиноких женщин после роста в 1950-е годы на 23% и на 45% в 1960-е годы увеличился в 1970-е годы на 6%, в 1980-е – на 7%, в 1990-е годы – на 13%.

Постоянно нарастал разрыв в доходах между различными типами семей. Если в 1950–1960-е годы доходы семей с работающими мужем и женой были больше, чем в семьях с одним работником-мужчиной, в 1,3 раза, то в 1970-е – в 1,4 раза, в 1980-е – в 1,6 раза, к концу 1990-х годов – в 1,7 раза. Доходы се-

мей с двумя работающими были больше доходов женщин-одиночек в 2 раза в 1950–1980-е годы, в 2,3 раза – в 1990-е годы.

При прочих равных условиях материальное положение находившихся в браке американцев всегда было лучше и стабильнее. Взаимная материальная поддержка в семье являлась своеобразным страховым полисом, мощным фактором стабилизации материального положения каждого члена семьи.

За сухими статистическими данными скрывались изменения в положении женщин и семейном поведении американцев. 1970–1990-е годы были отмечены быстрым ростом занятости женщин; в 1998 г. они составили 60% всей рабочей силы. С 40 до 27% уменьшилась разница в оплате труда женщин и мужчин. С 1968 по 1998 г. процент имеющих постоянную работу замужних матерей вырос с 18 до 52%, одиноких матерей – с 11 до 67% [23, р. 140, 179]. Можно было ожидать решительного роста благосостояния семей с двумя работниками, но этого не происходило (см. табл. 4).

Медианные доходы имевших полную занятость работников-мужчин с 1970 по 2000 г. увеличились лишь на 1%, в то время как медианные доходы женщин выросли на 35%. ***Женские заработки компенсировали стагнацию доходов мужчин. Увеличение вклада женщин в семейный бюджет стало главным источником роста доходов для среднего класса.***

Заработки замужних работающих матерей составляли в 1968 г. 15% общих заработков, в 2000 г. – 30%. Благодаря этому число состоятельных семей увеличилось. Среди женатых пар в 1998 г. только 18% всех мужчин зарабатывали больше 60 тыс. долл., но с заработками жён число семейных пар с детьми уже достигало 37%. Напротив, таких неполных семей во главе с одной женщиной было только 2% [23, р. 178].

В семьях с двумя работниками доходы были существенно выше, но если в прошлом для достижения положения людей среднего класса хватало заработков одного мужчины, то в 2000 г. для решения тех же задач понадобился труд женщин, что увеличивало финансовые риски, связанные с болезнью, потерей работы, любыми другими форс-мажорными обстоятельствами вдвое. В сравнении с прошлым в семьях с двумя работающими родителями дополнительных забот и расходов требовал уход за детьми.

Между тем процент традиционных семей, включающих мать, отца и детей, с 1980 по 1997 г. сократился с 75 до 65% [29, р. 380]. Доля же взрослых американцев, никогда не вступавших в брак, увеличилась с 15% в 1972 г. до 23% в 1998 г. [49, р. 2].

Разводы и увеличение числа детей, рождённых вне брака, вели к росту неполных семей с одним родителем. В 1960 г. вне брака был рождён один из 20-ти детей, в 1987 г. – каждый четвёртый ребёнок. В 1996 г. вне брака родились 32% детей. Процент белых детей, рождённых вне брака, вырос с 2,3% в 1960 г. до 25,7% в 1996 г.; аналогичный процент афроамериканских детей увеличился с 21,6% в 1960 г. до 70,4% в 1994 г. [18, р. 18-21; 34, р. 949-962]. В 1999 г. 36% американских детей жили отдельно от своих биологических отцов [23, р. 173].

Таблица 4

**Медианные доходы работников с полной занятостью
в 1970–2000 гг., долл. 2009 г. [54]**

Год	Мужчины	Женщины
2000	48 441	36 274
1999	48 209	35 228
1998	47 640	35 291
1997	46 968	34 683
1996	45 655	33 943
1995	44 999	33 229
1994	45 242	33 296
1993	45 426	32 843
1992	46 182	33 092
1991	46 583	32 629
1990	46 103	32 758
1989	47 465	32 799
1988	47 637	32 310
1987	48 191	31 724
1986	48 350	31 450
1985	47 524	30 895
1984	47 199	30 324
1983	46 069	29 635
1982	46 215	29 159
1981	46 825	28 189
1980	47 518	28 727
1979	48 128	28 997
1978	48 463	29 089
1977	48 588	28 418
1976	47 504	28 491
1975	46 884	27 980
1974	47 709	28 142
1973	49 485	27 996
1972	48 318	27 754
1971	45 484	26 924
1970	45 273	26 817

U.S. Census Bureau, Current Population Survey, Annual Social and Economic Supplements. Table P-36. Full-Time, Year-Round All Workers by Median Income and Sex: 1955 to 2009

(http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/P36AR_2009.xls).

Увеличение числа разводов и уменьшение количества заключаемых браков ставили многих американцев в сложное положение. Борьба с ростом стоимости жизни, болезнями, пытаться сохранить прежний образ жизни при умень-

шении доходов, растить в неполной семье детей одному было несравнимо труднее. С одной стороны, распад семьи вёл к росту бедности и неравенства; с другой – рост доходов женщин провоцировал распад семьи, так как давал возможность одиночке-матери существовать самостоятельно. То, что доходы семей с одним родителем росли крайне медленно и были значительно меньше, чем в полных семьях, серьёзно затрудняло задачу поддержания уровня расходов, необходимых для достижения или сохранения статуса людей из среднего класса.

Расходы и долги среднего класса

Как же отмеченные изменения сказывались на благосостоянии среднего класса? Бурно развивавшийся мелкий и средний бизнес давал многочисленные примеры быстрого обогащения талантливых и просто предприимчивых американцев. Их доходы медленнее, чем прежде, но росли. Вопрос заключался в том, достаточно ли силён прилив, чтобы поднимать и большие корабли, и маленькие лодки. Объективное представление о происходившем даёт нам анализ не только доходов, но и расходов, долгов и сбережений среднего класса.

Эволюция расходной части бюджета американских семей характеризовалась снижением доли трат на питание, одежду, домашнюю утварь и ростом расходов на то, от чего нельзя было отказаться, что определяло положение среднего класса – жильё, медицинское обслуживание, образование (см. табл. 5).

Важно отметить, что у семей, имеющих детей, расходы на их образование, на транспорт, отдых были значительно выше, чем в бездетных семьях. Так, в 2000 г. доля расходов на образование в семьях с детьми старше 18 лет составляла 3,3% и почти в 2 раза превышала средний показатель (1,7%) и в 3,7 раза превышала тот же показатель 1972–1973 годов.

Самой большой и быстрее других растущей статьёй расходов были расходы на жильё. Дом оставался главным инвестиционным проектом для большинства американцев среднего класса. Процент граждан, живших в своих домах, вырос за 1950–1960 гг. с 55 до 61,9%, за 1970–2000 гг. – с 62,9 до 66,2% [55]. Одновременно, с учётом инфляции, стоимость домов в 2000 г. оказалась в 1,8 раза больше, чем в 1970 г. (см. табл. 6)

Цены на недвижимость постоянно росли. За 1950-е годы стоимость домов увеличилась на 37%, за 1970–1990-е – на 60%. Но если в 1950-е годы рост расходов компенсировался ростом доходов, то в 1970–1990-е годы этого не происходило. Темпы роста доходов и растущая стоимость домов, как мы видели, совпадали только для самых богатых 20% американцев. Для всех остальных приобретение дома становилось всё более сложной задачей.

На протяжении 1970-х годов цены на получение высшего образования оставались стабильными. Начиная с начала 1980-х годов стоимость образования и сопутствующие расходы стали опережать инфляцию и номинальный рост доходов. С 1981 по 2003 г. стоимость обучения в государственных четырёхгодичных колледжах выросла более чем в 2 раза и превысила в среднем 4 тыс. долл., в частных учебных заведениях – 18 тыс. долл. Параллельно повышались и сопутствующие расходы [10, р. 12].

Таблица 5

Соотношение расходов американских семей, % [48]

Год	Питание	Жилище	Одежда	Мебель, дом, утварь	Транспорт	Медицина	Образование
1972/1973	25,8	25,4	6,0	6,0	19,5	5,1	0,8
1985	14,8	30,2	6,0	5,3	19,5	4,7	1,4
1990	15,1	31,3	5,7	3,9	18,1	5,2	1,4
1995	13,9	32,4	5,3	4,3	18,6	5,4	1,5
2000	13,6	32,4	4,8	4,1	19,5	5,4	1,7

Survey of Consumer Expenditures, 1972-1973
<http://www.icpsr.umich.edu/icpsrweb/ICPSR/studies/09034>; *Consumer Expenditure Surveys. By Composition of Consumer Unit: Average Annual Expenditures and Characteristics of All Consumer Units. 1985, 1990, 1995, 2000, 2005, 2009*
<ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ce/standard/1985-2009/cucomp.txt>.

Таблица 6

Медианная стоимость частных домов, долл. 2000 г. [54]

2000 г.	1990 г.	1980 г.	1970 г.	1960 г.	1950 г.
119 600	101 100	93 400	65 300	58 600	44 600

U.S. Census Bureau. Census of Housing. Historical Census of Housing Tables Homeownership Rates
<http://www.census.gov/hhes/www/housing/census/historic/owner.html>.

С 1980 по 2003 г. государственные расходы на образование выросли на 59%, составив огромную сумму – 198,6 млрд. долл. [3, с. 7]. Но этого оказалось недостаточно для сохранения прежней стоимости образования. Разница между реальной ценой образования и вносимой платой покрывалась за счёт расходов государства и частных пожертвований. Продолжавшийся рост числа абитуриентов осложнял решение этой задачи. Так, с 1987 по 1996 г. общая плата за год обучения студента в государственном четырёхгодичном вузе выросла с 7922 до 12416 долл. в год, или на 57%. Вузы увеличили плату за обучение с 1688 до 3918 долл. Общая дотация, в 1987 г. составлявшая 6234 долл., увеличилась до 8500 долл. Таким образом, взимаемая плата росла быстрее, чем реальная стоимость обучения и предоставляемые субсидии. Доля государственного субсидирования образования снизилась с 79 до 68% [66, р. 118, 128; 51, р. 16-18].

Федеральные и штатные власти, частные фонды осуществляли многочисленные программы субсидирования высшего образования. В 1995–1996 гг. 44% студентов очного отделения четырёхгодичных вузов и 63% студентов частных вузов получали разного рода гранты. 45 и 57% студентов соответственно использовали для оплаты кредиты. Плата за обучение фактически дифференцировалась в зависимости от уровня доходов семей, но и это не решало проблемы роста стоимости образования. В феврале 1998 г. Конгрессу и президенту был представлен доклад Специальной независимой комиссии, состоявшей из представителей научной общественности, Министерства образования, ректоров вузов, специалистов других ведомств, в котором, в частности, отмечалось, что с 1987 по 1996 г. плата за обучение за вычетом предоставляемых стипендий увеличилась на 114% в государственных и на 81% – в частных вузах; на

159% – в частных двухгодичных учебных заведениях. Стоимость за вычетом всех видов финансовой помощи (гранты, кредиты, программы совмещения работы и учёбы) также возросла на 95% для государственных, на 64% – для частных и на 169% – для двухгодичных колледжей [51, р. 16-18].

Неоконсервативные рыночные подходы способствовали ухудшению условий получения высшего образования. Стали говорить об образовании как об индивидуальном, а не коллективном благе. Само оно стало рассматриваться как пожизненное, приносящее постоянный доход вложение капитала, обсуждался вопрос о самоокупаемости вузов, о прибыльности дипломов для их владельцев. Неоконсервативное решение сводилось к выбору в пользу индивидуальной ответственности и риска вместо государственных гарантий и коллективных действий; оно определяло каждого индивида как менеджера собственной жизни, который сам решает, какие капиталовложения надо сделать, чтобы успешно конкурировать на меняющемся рынке труда. Образование и вузы стали рассматриваться как своеобразное коммерческое предприятие.

Пропаганда снижения налогов и политика «нового федерализма», привели, с одной стороны, к сужению налоговой базы, из которой в значительной степени финансировалось образование, с другой – к формированию в штатах новой политической повестки дня, в которой образование уже не играло прежней роли. Не столь очевидный выбор между выгодой от снижения налогов и увеличением расходов на образование всё чаще делался не в пользу последнего. Рост уровня преступности привёл к тому, что расходы на полицию и содержание заключённых стали вполне сравнимы с расходами на образование и самой быстрорастущей статьёй расходов штатов в 1990-е годы. В 1998 г. в Калифорнии на обеспечение общественного порядка и содержание тюрем тратилось 8,5% бюджетных средств штата, на высшее образование – 12,9%. В 1970 г. эти показатели составляли соответственно 4 и 14% [46, р. 95].

На фоне хронического дефицита бюджетов, растущего количества выпускников школ большинство штатов страны пытались создать механизмы, которые сделали бы сферу образования самоокупаемой. Максимальный средний уровень расходов на образование в 40% бюджетов штатов был достигнут в 1970 г., к 1996 г. он снизился до 23% [67, р. 323].

Социологическое исследование комитета по вопросам образования Палаты представителей Конгресса, проведённое в мае 2002 г., констатировало: 70% респондентов утверждают, что стоимость образования превышает возможности семей со средним уровнем доходов; 83% – считают, что вузы должны сокращать свои расходы и контролировать рост цен [28, р. 17].

Символом успеха и образцом для подражания миллионов молодых американцев был Билл Гейтс и другие успешные участники компьютерного бума 1980–1990-х годов. Их достижения заставляли мириться с идеологией индивидуальной ответственности, проявлять готовность платить любую цену за знания, которые, как считалось, гарантировали успех в новой, основанной на интеллекте экономике. Выделение суммы в 5 тыс. долл. в год для оплаты расходов на получение высшего образования оставалось приоритетной и вполне решаемой задачей для большинства тех, кто имел средний уровень дохода.

Положение качественно менялось, если финансовые затруднения носили, как это чаще всего и случалось, комплексный характер.

Предметом беспокойства американцев и важной темой политической повестки дня становился рост цен на медицинское обслуживание. С учётом инфляции они поднялись с 1950 по 1990 г. почти в 10 раз [4, р. 39]. Общие расходы на медицину поднялись за тот же период с 5 до 13% ВВП [5, р. 35]. Одновременно процент расходов на медицину, отчисляемый нанимателями, с 1980 по 1991 г. сократился с 80 до 69%, а средние расходы американской семьи на медицинское обслуживание удвоились [38, р. 159]. Положение не изменилось и в 1990-е годы. В 2000 г. 14% населения, или 38,7 млн. человек, не имели никакой медицинской страховки [57, р. 4].

Рост стоимости медицинского обслуживания в сочетании со структурными изменениями на рынке труда приводил к уменьшению доли работников, имевших по месту работы медицинскую страховку. Процент американцев моложе 65 лет, обеспеченных медицинской страховкой по месту работы, с 1980 по 2000 г. сократился с 71,4 до 67,3% [25, р. 9]. В середине 1990-х годов наименьший процент в их числе составляли работники сферы обслуживания (32,1%), торговли (43,3%), сельского хозяйства (21,4%), а также те, кто работал в небольших фирмах со штатом менее чем 25 человек (27,5%) или трудился неполную рабочую неделю (19%) [14, р. 430]. За исключением занятых в сельском хозяйстве, именно эти сферы расширялись в 1990-е годы. При этом большинство новых рабочих мест создавалось на малых и средних предприятиях, для которых задача обеспечения медицинскими страховками своих сотрудников изначально была сложнее, чем для обладавших большей ресурсной базой крупных предприятий [26, р. 409-410].

На положении среднего класса отрицательно сказывалось уменьшение предоставляемых наёмным работникам бенефиций. В 1980–1990-е годы на 30% сократилось количество людей, чьи пенсионные планы оплачивались работодателями, но росло число тех, кто самостоятельно финансировал собственные пенсионные программы [42, р. 63; 43 р. 54-55].

Свою роль в том, что финансовое положение среднего класса становилось менее устойчиво, играла агрессивная политика кредитных организаций. Яркий пример этому – быстрое развитие индустрии электронных кредитных карт (ЭКК). К 1992 г. 72% американских семей имели как минимум одну такую карту [30, р. 4]. В 1997 г. число рекламных писем с предложением услуг ЭКК достигло 3 млрд. [44, р. 5]. В 1995 г. впервые стоимость покупок, сделанных американцами с помощью электронных кредитных карточек, превысила стоимость покупок с помощью наличных денег и чеков [13].

Электронные расчёты имели ряд особенностей. Кредитор стал делать то, что никогда не делал прежде, – продолжал оплачивать расходы владельца карточки при отрицательном балансе его счёта. Финансовые компании и банки шли на это, так как качественная новизна в кредитном бизнесе состояла в том, что оказалось выгодно иметь дело с не платившими вовремя гражданами. Новые информационные технологии позволяли при малейшей возможности востребовать долги по высокой процентной ставке и вести дела с огромным

количеством клиентов, что с лихвой позволяло компенсировать неизбежные потери при банкротствах.

С 1980 по 1992 г. средняя ставка банковского кредита сократилась с 17,3 до 3,5%, в то время как аналогичный показатель для электронных карточек вырос до 17,8% [37, р. 12]. В 1970-е годы поднимать так высоко процент федеральные законы и законы штатов запрещали. Положение изменилось в конце 1970-х – начале 1980-х годов, когда в связи с высокой инфляцией Конгресс и Верховный суд отменили эти ограничения [45, р. 72-73].

Электронные карточки, в отличие от единовременных кредитов, были постоянным источником денег. Решение о каждом новом заимствовании принималось сиюминутно, и долги накапливались постепенно. Предлагавшиеся многостраничные договоры содержали сложные для понимания условия. Политика кредитора сводилась к получению долговременных выгод в виде более поздних, а потому более крупных претензий к клиенту. Так, по одному из договоров, при условии возвращения долга минимальными платежами, сроки выплаты долга растягивались на 35 лет, но сумма всех выплат превысила бы выданный кредит в 3 раза [44, р. 25]. Доходность ЭКК была в среднем в 2 раза выше, чем от любого другого вида кредитования [7, р. 249].

В середине 1990-х годов долги по ЭКК имела каждая вторая американская семья. В 1997 г. средний размер долга составлял 1500 долл. Общая сумма долгов по электронным кредитным картам превысила 500 млрд. долл., что было в 2 раза больше, чем в начале десятилетия [14; 30, р. 520]. Растущий долг по ЭКК был характерен прежде всего для среднего класса. Должниками были небогатые, но и небедные американцы. Наибольший процент их приходился на группу населения с доходами от 50 тыс. до 100 тыс. долл. в год [30, р. 11].

Росли и другие финансовые обязательства средних американцев. В условиях стагнации доходов и роста обязательных расходов ведущей становилась тенденция к сокращению сбережений. С 1980 по 2000 г. процентное отношение обязательных платежей американских домохозяйств по ипотеке и потребительским кредитам к доходу после уплаты налогов выросло с 11,21 до 12,59% и по всем финансовым обязательствам – с 15,37 до 18,4% [9].

Средние значения индивидуальных накоплений как процента от дохода после уплаты налогов, которые в 1970-е и в начале 1980-х годов составляли соответственно 8,7 и 8,6%, со второй половины 1980-х годов демонстрировали устойчивую тенденцию к снижению. В 1990-е годы средний показатель индивидуальных накоплений составил 5,5%, а в 2000 г. опустился до рекордно низкого уровня в 2,9% [11].

Закономерным результатом ухудшения финансового положения многих семей среднего класса стал рост банкротств. Показатель числа индивидуальных банкротств на миллион взрослых американцев вырос с 2 тыс. в 1960–1970-е годы до 5 тыс. в середине 1990-х годов. В 1996 г. число индивидуальных банкротств в стране впервые превысило один миллион. В 1997 г. их было уже более 1,3 миллиона [19].

Выборочные социологические исследования второй половины 1990-х годов констатировали: подавляющее большинство терпевших финансовые бедствия американцев – белые граждане, представители среднего класса. Причиной

банкротств почти в 70% случаев была потеря работы, в 22,1% случаев – семейные проблемы, 19,3% банкротств объяснялись болезнью и невозможностью оплачивать медицинские услуги, 13,6% – трудностями в выплате потребительских кредитов, 6,2% банкротств – невозможностью оплачивать долги за жильё [50, р. 39]. Понятно, что катастрофические последствия для бюджета семьи имело сочетание двух факторов: например, болезнь и утрата вследствие этого постоянного места работы.

Обобщённая картина положения среднего класса в 1980–1990-е годы включала в себя растущие долговые обязательства на фоне новых угроз его финансовой безопасности; это становилось причиной растущего беспокойства. Доклад Национального центра социологических исследований 1995 г. показал: 68% американцев считают, что «большое количество средних американцев живёт всё хуже» [33, р. 1]; 63% респондентов опроса журнала «Тайм» и информационного агентства «Си-эн-эн» в 1996 г., заявили, что «для большинства американцев "американская мечта" стала недостижима» [16, р. 37-40].

* * *

Кризисные моменты процесса перехода к новой парадигме развития от индустриального к постиндустриальному, информационному обществу способствовали утверждению и практически безраздельному господству неоконсервативной идеологии в 1980–1990-е годы [1; 2]. Глобализация мировой экономики повлекла за собой рост конкуренции и стремление бизнеса к сокращению производственных затрат, расходов на собственный персонал; это подрывало позиции наёмных работников в переговорном процессе с нанимателями. Новые информационные технологии и представления о рынке, как универсальном средстве разрешения всех проблем, дали бизнесу возможность бесконтрольно регулировать финансовые потоки, максимизировать собственные доходы на фоне стагнации доходов большинства американцев. Экономический рост сочетался с усилением социальной дифференциации. На положении среднего класса негативно сказывался демонтаж старых и отсутствие новых механизмов перераспределения плодов экономического роста. Его дивиденды доставались преимущественно доминировавшей в экономической и политической сфере богатой элите.

Положение на рынке труда характеризовалось нарастающим разрывом между производительностью труда и выплачиваемыми компенсациями, увеличением доли временной занятости, ужесточением условий найма и требований к рабочей силе. Имели место стагнация доходов работников-мужчин, увеличение трудового участия женщин при сохранении дискриминации в оплате их труда. На положении американцев сказывались изменения в семейном поведении и новая роль женщины в обществе, но возврат, как предлагали неоконсерваторы, к традиционным «семейным ценностям», к патриархальной семье был совершенной утопией хотя бы ввиду того, что в отличие от прошлого периода достижение или поддержание статуса среднего класса было невозможно без работающих женщин.

Менялась структура расходов среднего класса. Уменьшались расходы на промышленные товары и продукты. Одновременно росла стоимость квалифи-

цированных услуг, медицинского обслуживания, образования, что увеличивало обязательные для среднего класса денежные траты.

Важной причиной ухудшения финансового положения значительной части среднего класса стали сокращение занятости в промышленности и прирост рабочих мест в хуже оплачиваемой сфере услуг. Чем дальше, тем больше неравенство в уровне благосостояния работников определялось уровнем их образования, что означало в конечном итоге ухудшение положения представителей среднего класса из числа бывших синих воротничков.

Несмотря на увеличившиеся затраты государства, стоимость высшего образования постоянно росла. Уровень дотационного участия государства снижался, разницу семьи покрывали из собственного кошелька. Свою роль в этом сыграло изменение в рамках неоконсервативной парадигмы отношения к образованию, его частичная коммерциализация, ухудшение политических условий его развития на местном уровне.

Отсутствие единой системы медицинского обслуживания целиком укладывалось в принципы свободных рыночных отношений, что способствовало росту цен на медицинское обслуживание. Удорожание медицинских услуг делало затруднительным выполнение уже взятых государством обязательств и непосильным медицинское страхование для мелких и средних предприятий, для большого числа американских семей.

Бесконтрольность финансового капитала, с одной стороны, вела к росту его спекулятивной активности и желанию извлечь максимальную прибыль. С другой стороны, присутствовало стремление среднего класса сохранить прежний уровень потребления независимо от реального финансового положения. Результатом становилось снижение денежных накоплений американцев, увеличение долгов и числа банкротств. Стихия свободного рынка и безответственная кредитная политика в области домостроения вели к росту стоимости недвижимости.

Чисто внешне американский средний класс не стал жить хуже: росло качество жизни и объём потребления, но уже значительно труднее решались ключевые для него проблемы – найти работу, построить дом, получить медицинскую страховку, заплатить за образование детей, иметь сбережения.

Объяснить усиление неравенства исключительно технологическими изменениями представляется несостоятельным. В этом смысле можно говорить о связанной с технологическим прогрессом потенциальной возможностью роста социальной дифференциации. Её реализация или нейтрализация зависела от субъективных факторов, в ряду которых ключевое значение имела проводимая социально-экономическая политика.

Сложности в положении среднего класса были связаны с долговременными тенденциями, с ранее сложившимися и присущими США практиками и установлениями. Все страны Запада сталкивались с аналогичными вызовами, но неравенство быстрее росло там, где этому способствовала проводившаяся политика государств и институты экономического регулирования. При более медленном росте экономик Канады, Франции, ФРГ, Италии уровень социальной дифференциации был значительно ниже, а положение среднего класса стабильнее.

В конечном счёте положение с медициной, образованием, домостроением могло бы быть иным, если бы проводилась социально ориентированная налоговая политика и своевременная коррекция возникавших диспропорций в пользу наёмного работника, а не богатой элиты. Шаги в этом направлении были предприняты администрацией У. Клинтона.

Список литературы

1. *Варивончик И.В.* Динамика и особенности становления среднего класса США в 1940–1970-е гг. // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. 2010. № 11. С. 39–53.
2. *Варивончик И.В.* Динамика и особенности становления среднего класса США: рейгановская революция // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. 2010. № 12. С. 41–54.
3. *Супян В.Б.* США: фундаментальная наука и государство // США ❖ Канада: экономика, политика, культура. 2006. № 11. С. 3–18.
4. *Aaron H.J.* Serious and Unstable Condition: Financing America's Health Care. Washington: Brooking Institution Press, 1991. 158 p.
5. *Acs G.* Trends in Out-of-Pocket Spending on Health Care, 1982–92 // Monthly Labor Review. 1995. № 12. P. 19–42.
6. AFL-CIO, Executive Pay Watch (<http://www.paywatch.com>).
7. *Ausubel L.* Credit Card Defaults: Credit Cards Profits and Bankruptcy // American Bankruptcy Law Journal. 1997. No. 71. P. 220–252.
8. *Blakely E.* Fortress America: Gated Communities in the United States. Washington: Brooking Institution Press, 1997. 209 p.
9. Board of Governors of the Federal Reserve System, Household Debt Service and Financial Obligations Ratios (<http://www.federalreserve.gov/releases/housedebt/default.htm>).
10. *Boehner J.A.* College Cost Crisis. A Congressional Analysis of College Costs and Implications for America's Higher Education System. Washington: U.S. House Committee on Education and the Workforce, 2003. 75 p.
11. Bureau of Economic Analysis. U.S. Department of Commerce. National Economic Accounts. Table 2.1. Personal Income and Its Disposition. (<http://www.bea.gov/national/nipaweb/TableView.asp?SelectedTable=58&ViewSeries=NO&Java=no&Request3Place=N&3Place=N&FromView=YES&Freq=Year&FirstYear=1950&LastYear=2000&3Place=N&Update=Update&JavaBox=no>).
12. Bureau of Labor Statistics. Worker Displacement Survey, 1995–1997 ([accesshttp://stats.bls.gov/newrels.htm](http://stats.bls.gov/newrels.htm)).
13. Bureau of the Census. Statistical Abstract of the United States: 1996. Table 725. P. 430 ([accesshttp://www.census.gov/prod/2/gen/96statab/96statab.html](http://www.census.gov/prod/2/gen/96statab/96statab.html)).
14. Bureau of the Census. Statistical Abstract of the United States: 1997. Table 798. P. 520 (<http://www.census.gov/prod/2/gen/97tatab/97statab.html>).
15. *Burtless G.* Has Widening Inequality Promoted or Retarded US Growth? // Canadian Public Policy. 2003. No. 29. P. 185–201.
16. *Church G.* Are We Better off? // Time. 1996. January 29. P. 37–40.

17. *Collins Ch.* Shifting Fortunes: the Perils of the Growing American Wealth Gap (http://www.stw.org/html/shifting_fortunes_report.html).
18. *Coverdell P.* Who's Killing the Middle Class? // USA Today. 1996. Vol. 125. No. 2616. P. 18-21.
19. Department of Justice. Administrative Office of the U.S. Courts. Judicial Business (http://www.uscourts.gov/judicial_business/f00sep97.pdf).
20. Department of Labor. News Release. 1994. No. 94. 565 p.
21. *Derber Ch.* The End of the Middle Class // Tikkun. 1998. Vol. 13. No. 1. P. 25-28.
22. *Dye Th.* Who is Running America? The Clinton Years. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1995. 256 p.
23. Economic Report of the President. Washington: GPO, 2000. 432 p.
24. *Gordon D.* Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working America and the Myth of the Managerial «Downsizing». N.Y.: Free Press, 1996. 320 p.
25. Health Insurance Coverage Trends, 1959-2007: Estimates from the National Health Interview Survey. National Center for Health Statistics. National Health // Statistics Reports. 2009. No. 17. 28 p.
26. *Hodson R.* The Social Organization of Work. Belmont: Wadsworth, 1995. 514 p.
27. *Hurst E., Ming Ch.L.* The Wealth Dynamics of American Families, 1984-94 // Brookings Papers on Economic Activity. 1998. No. 1. P. 267-337.
28. *Immerwahr J.* The Affordability of Higher Education: A Review of Recent Survey Research. Washington: National Center for Public Policy and Higher Education, 2002. 35 p.
29. *Karoly L.* Demographic Change, Rising Earnings Inequality, the Distribution of Personal Well-Being, 1959-1989 // Demography. 1995. No. 32. P. 379-405.
30. *Kennickell A.* Family Finances in the United States: Recent Evidence from the Survey of Consumer Finances // Federal Reserve Bulletin. 1997. No. 1. P. 1-24.
31. *Koretz G.* Downsizing's Painful Effects // Business Week. 1998. April 13. P. 23.
32. *Krugman P.* The End of Middle-Class America // New York Times Magazine. 2002. October 20. P. 64-65.
33. *Longworth R.C.* Middle-Class Muddle // Indianapolis Star. 1995. September 24. P. 1.
34. *Loomis L.* Nonmarital Cohabitation and Childbearing among Black and White American Women // Journal of Marriage and the Family. 1994. No. 56. P. 949-962.
35. *Lustig J.* The Politics of Shut Down // Journal of Economic Issues. 1985. No. 19. P. 123-159.
36. *McKenzie E.* Privatoria. New Haven: Yale University Press, 1994. 237 p.
37. *Medoff J.* The Indebted Society. Anatomy of Ongoing Disaster. Boston: Little, Brown, 1996. 241 p.
38. *Mishel L.* The State of Working America 2000-01. Ithaca, New York: Cornell University Press, 2001. 312 p.
39. *Murray Ch.* The Shape of Things to Come // National Review. 1991. July 8. P. 24-30.
40. *Neather A.* The Temping of America // UAW Solidarity. 1995. No. 2. P. 5-11.

41. Obama Delivers Speech on Economy
(http://www.nytimes.com/2008/06/09/us/politics/09transcript-obama.html?_r=1).
42. Percent of Full-Time Employees Participating in Employer-Provided Benefit Plans, 1980–1991 // Monthly Labor Review. 1998. No. 2. P. 52-63.
43. *Quin J.* Savings at risk // Newsweek. 1995. December 11. P. 54-55.
44. *Salem G.* Bank Credit Cards: Loan Loss Risks Are Growing // GKM Banking Industry Report. 1996. June 11. P. 2-12.
45. *Schor J.* The Oerspent America: Upscaling, Downshifting and the New Consumer. New York: Basic Books, 1998. 241 p.
46. *Schrag P.* Paradise Lost: California's Experience, America's Future. N.Y.: The New Press, 1998. 250 p.
47. *Sullivan T.* The Fragile Middle Class. American in Debt. New Haven: Yale University Press, 2000. 380 p.
48. Survey of Consumer Expenditures, 1972-1973
(<http://www.icpsr.umich.edu/icpsrweb/ICPSR/studies/09034>).
49. The Emerging 21st Century American Family. GSS Social Change Report No.42. Chicago: National Opinion Research Center, 1998. 104 p.
50. The Increase in Personal Bankruptcy and the Crisis in the Consumer Credit. Hearing before the Senate Judiciary Committee, Subcommittee on Administrative Oversight and Courts, 105th Cong., 1st session, 1997. Report of the Director of the Administrative Office of the U.S. Courts. Washington: Department of Justice, Administrative Office of the U.S. Courts, 1997. 167 p.
51. The Report of the National Commission on the Cost of Higher Education. Straight Talk about College Costs and Prices. Washington: Oryx Press, 1998. 411 p.
52. U.S. Bureau of Census. Historical Income Tables – Families. Table F-7. Type of Family, All Races by Median and Mean Income: 1947 to 2006
(<http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/families/index.html>).
U.S. Census Bureau Current Population Reports. P60-238. Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2009. Washington, DC: GPO, 2010. 79 p.
53. U.S. Census Bureau Current Population Survey, Annual Social and Economic Supplements. Table P-36. Full-Time. Year-Round All Workers by Median Income and Sex: 1955 to 2009
(http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/P36AR_2009.xls).
54. U.S. Census Bureau. Census of Housing. Historical Census of Housing Tables Homeownership Rates
(<http://www.census.gov/hhes/www/housing/census/historic/owner.html>).
55. U.S. Census Bureau. Census of Housing. Historical Census of Housing Tables Home Values
(<http://www.census.gov/hhes/www/housing/census/historic/values.html>).
56. U.S. Census Bureau. Current Population Reports. P60-215. Health Insurance Coverage: 2000. Washington: Bureau of Census, 2001. 19 p.
57. U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Consumer Expenditure Survey, 1985. Table 5: By Composition of Consumer Unit: Average Annual Expenditures and Characteristics of All Consumer Units
(<ftp://ftp.bls.gov/pub/special.requests/ce/standard/1985/cucomp.txt>).

58. U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Consumer Expenditure Survey, 1990. Table 5. By Composition of Consumer Unit.: Average Annual Expenditures and Characteristics of All Consumer Units
(ftp://ftp.bls.gov/pub/specialrequests/ce/standard/1990/cucomp.txt).
59. U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Consumer Expenditure Survey, 1995. Table 5. By Composition of Consumer Unit.: Average Annual Expenditures and Characteristics of All Consumer Units
(ftp://ftp.bls.gov/pub/specialrequests/ce/standard/1995/cucomp.txt).
60. U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Consumer Expenditure Survey, 2000. Table 5. By Composition of Consumer Unit.: Average Annual Expenditures and Characteristics of All Consumer Units
(ftp://ftp.bls.gov/pub/specialrequests/ce/standard/2000/cucomp.txt)/
61. U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Consumer Expenditure Survey, 2005. Table 5. By Composition of Consumer Unit.: Average Annual Expenditures and Characteristics of All Consumer Units
(ftp://ftp.bls.gov/pub/specialrequests/ce/standard/2005/cucomp.txt).
62. U.S. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Consumer Expenditure Survey, 2009. Table 5. By Composition of Consumer Unit.: Average Annual Expenditures and Characteristics of All Consumer Units
(ftp://ftp.bls.gov/pub/specialrequests/ce/standard/2009/cucomp.txt).
63. *Vanderpool T.* Secession of the Successful // *Utne Reader*. 1995. No. 6. P. 48-57.
64. *Whalen Ch. J.* The Age of Anxiety: Erosion of the American Dream // *USA Today*. 1996. Vol. 125. No. 2166. P. 14-17.
65. *Winston G.C.* Higher Education's Costs, Prices, and Subsidies: Some Economic Facts and Fundamentals in Study of College Costs and Prices, 1988-1989 to 1997-1998. Vol. 2: Commissioned Papers. Washington: National Center of Education Statistics, 2001. 128 p.
66. *Winters R.* The Politics of Taxing and Spending in Politics in the American States. Washington: Congressional Quarterly Press, 1999. 382 p.
67. *Wolff E.* Top Heavy: A Study of the Increasing Inequality of Wealth in America. N.Y.: Twentieth Century Fund, 1995. 93 p.