ДИНАМИКА И ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА США В 1940-1970-Е ГГ.// США: Экономика, политика, культура – №11, 2010. - C. 39-53

© 2010 г. И.В. Варивончик[[1]](#footnote-2)\*

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

*Статья посвящена изменениям в социальной структуре и политике американских администраций в отношении среднего класса в 1940‑е - 1970-е годы.*

Ключевые слова: *США, американский средний класс, социальная политика, модели социально-экономического развития, общественная жизнь, внутренняя политика, образ жизни, образование, рынок труда, социальное обеспечение, медицинское обслуживание, социальная дифференциация, американская семья, американские пригороды*.

11 января 1944 г. президент США Франклин Д. Рузвельт выступил с речью в Конгрессе: он говорил о необходимости признать, наряду с входившим в Конституцию Биллем о правах, билль экономических прав человека, который включал бы в себя права на собственное жильё, медицинское обслуживание, хорошее образование, государственную защиту от экономических угроз, связанных с безработицей, болезнью, возрастом, право иметь работу, обеспечивающую доход для безбедного существования. «Наш долг, – сказал президент, – поднять общий уровень жизни до небывалого уровня. И мы не можем удовлетвориться относительно высоким средним уровнем достатка, если какая-то часть нашего народа, одна пятая или одна десятая его часть, не защищена и имеет плохое питание, одежду, жилье» [15, pp. 40–42]. От положения дел в решении этих вопросов зависела судьба «Американской мечты», мечты о стране, в которой не будет бедности, но будут равные стартовые возможности, где каждый сможет добиться успеха, конкурируя с другими, упорно трудясь, реализуя свои способности, и всем американцам будет обеспечен уровень жизни зажиточного среднего класса.

Не все мечты сбываются, и спустя 65 лет американцы по-прежнему решают те же задачи. Через два дня после инаугурации президент Обама объявил о создании специальной рабочей группы по делам среднего класса во главе с вице-президентом Дж. Байденом. В неё вошли главы всех ключевых министерств и ведомств – по труду, образованию, здравоохранению, торговле, энергетике, финансам, транспорту, сельскому хозяйству; Агентства по защите окружающей среды, Национального экономического совета, Административно-бюджетного управления, Совета по внутренней политике, Экономического совета при президенте [9]. Б. Обама справедливо полагает, что преодоление текущего кризиса без коренных изменений в положении среднего класса *не создаст надёжной основы для последующего развития.* Благополучие среднего класса, его рост и укрепление декларируются им *как главная цель.* Выступая на заседании рабочей группы он сказал: «Все мы знаем, что значит Американская мечта. Это надежда на то, что мы устроим нашу жизнь так, как хотим, что если каждый делает то, что должен и упорно трудится, то он непременно добьётся успеха и вправе рассчитывать на некоторые основные гарантии – хорошую работу и достойную зарплату, медицинскую страховку, достойную пенсию… образование для… детей, которое сделает их жизнь лучше той, что прожита старшими. Это простые идеи, но они в сердце нашего среднего класса. Того среднего класса, который сделал ХХ век американским веком» [10].

Деятельность рабочей группы, заявления президента носят политически ангажированный характер, и это понятно. Апелляция к среднему классу – константа программных выступлений всех без исключения политических деятелей, которые подчёркивают свои преимущества и успехи и неудачи противников. В их задачи не входит анализ факторов, определивших эволюцию и положение среднего класса. Между тем, на современном этапе требуется именно такой анализ.

Формирование массового среднего класса

Современный средний класс как доминирующий социальный слой, как большинство населения в США, появился сравнительно недавно, и это был скорее не эволюционный, а революционный процесс. В исторически краткие сроки, в течение 1940–1950‑х годов, большинство американцев получили надёжные источники дохода, позволявшие иметь свой дом, один или два автомобиля, набор современной бытовой техники, дававшие возможность платить за образование (в том числе и высшее) своих детей, вести комфортный образ жизни, иметь средства для полноценного отдыха, удовлетворения культурных потребностей.

В основе происходивших изменений лежали взаимосвязанные и взаимообусловленные явления – рост роли государства в экономике, формирование кейнсианской модели социально-экономического регулирования и реализация достижений научно-технического прогресса. Наряду с макроэкономическим антикризисным регулированием важнейшим элементом кейнсианства была его социальная составляющая, «либеральный социализм». Дж. Кейнс видел в государственном регулировании, в политике перераспределения в пользу наёмного работника гарантии от социальных катаклизмов, возможность предотвратить сползание западного общества к коммунизму или фашизму.

В результате «нового курса» и экономического бума периода Второй мировой войны Соединённые Штаты вернулись в привычное русло быстрой экономической экспансии, 40–50‑е годы прошлого века стали годами уверенного экономического роста. Произошли глубокие изменения экономической и организационной структуры общества. Быстрый рост производительности труда привёл к сокращению числа работников в сельском хозяйстве и промышленности и к увеличению их числа в сфере услуг. Выросла доля государственного и нетоварного секторов экономики, их значение в создании ВВП и обеспечении занятости. Изменился состав рабочей силы, что проявилось в увеличении числа работающих женщин и более позднем начале трудовой деятельности среди молодежи. Достижением тех лет объективно стало обретение технологической возможности индустриального общества производить изобилие продуктов и потребительских товаров.

Стабильность обеспечивалась различными обстоятельствами. США доминировали на внешних рынках. Возможные экономические затруднения, угрозы кризиса преодолевались с помощью обретённого опыта и созданного механизма государственного регулирования. Роль эффективного социального амортизатора играли старые и вновь созданные программы социального обеспечения, которые не только сохраняли политическое постоянство, но и обеспечивали экономическую функцию поддержания спроса на потребительском рынке. Другим, не менее важным фактором, позволявшим, в частности, поддерживать высокий спрос путём увеличения государственных расходов, было состояние «холодной войны», позволявшее без труда добиваться увеличения расходов на национальную оборону, науку, образование, новые технологии, что было бы трудно сделать в иных условиях. Роль среднего класса как потребителя в новейшей капиталистической экономике была не менее значима, чем плоды и содержание его производственной деятельности. Экономический спрос питался демографическими процессами, потребностями поколения «беби-бума», надолго обеспечившими благоприятный климат на рынке товаров и услуг.

Положение наёмного работника значительно улучшилось. «Новый курс» и последующие преобразования уменьшили финансовые риски для экономики и людей. Социальные расходы рассматривались не как обуза, а как обеспечение спроса. Создавались новые рабочие места, дороги, школы, инфраструктура. При использовании кейнсианского регулирования, капитализм оказался в состоянии развивать внутренний рынок и поддерживать высокую покупательную способность населения. Вместе с ростом производительности труда, благодаря широкому применению науки, новых технологий, автоматизации, была изменена структура и содержание деятельности наёмной рабочей силы. Развитие массовой культуры, расширение индустрии отдыха и развлечений, создание новых потребностей было вполне объяснимо с точки зрения роста экономики спроса. Качество предлагавшегося студентам образования превышало будущие производственные потребности, но само образование превращалось в самостоятельное экономическое предприятие, поглощавшее значительную часть рабочей силы.

Прогрессивное налогообложение привело к перераспределению национального дохода в пользу среднего класса и бедных слоев населения. В период с 1945 по 1970 г. разница в доходах между богатыми, с одной стороны, и бедными и средним классом – с другой, оставалась сравнительно стабильной. Наименее состоятельные 20% американцев в 1950‑е, 1960‑е и 1970‑е годы получали 5% всех доходов. Самые богатые 20% – от 43% до 41%. Процент доходов, которые получали оставшиеся 60% американцев, существенно не менялся и составлял 52%, 54% и 54% [3, p. 187]. На протяжении 1950–1960‑х годов Джини индекс[[2]](#footnote-3)\* снижался. В 1950 г. он был равен 0,379, в 1960 г. – 0,364, в 1970 – 0,353.

Большую роль сыграл принятый в 1944 г. «Солдатский билль». Миллионы американцев воспользовались услугами Федерального жилищного агентства, Администрации по делам ветеранов, Федерального жилищного кредитного банка. С 1934 по 1979 г. жилищное агентство гарантировало кредиты для строительства 13,1 млн. домов, а также кредиты для покупки мобильных домов и перестройки, реконструкции готовых домов. 2,2 млн. ветеранов воспользовались дотациями в 500 долл. для получения высшего образования, что было достаточно для оплаты обучения в Гарварде. 48% первокурсников в 1947 г. были ветеранами [1, c. 180]. Практическим результатом их учёбы стало появление в стране 450 тыс. новых инженеров, 240 тыс. экономистов, 228 тыс. учителей, 91 тыс. учёных, 60 тыс. врачей-терапевтов, 17 тыс. журналистов, большого количества других специалистов [14, p. B-16].

В 1940–1960‑е годы расходы федеральных и местных властей на образование росли небывалыми темпами. Поддержка среднего класса, общественное согласие в данном вопросе, активистская политика властей штатов и влиятельных на местном уровне учительских профсоюзов способствовали прогрессу в формировании современной американской системы образования. Оно в значительной степени уравнивало жизненные шансы представителей разных социальных слоёв. Рос процент американцев окончивших высшие учебные заведения. Развитие образовательной системы происходило в благоприятных социально-политических условиях и было постоянным тезисом политической повестки дня на местном и федеральном уровнях.

Экономический рост и сложившаяся демографическая ситуация привели к тому, что разница в доходах работников с дипломами о высшем образовании и хорошо оплачиваемых промышленных рабочих, большого количества работников сферы услуг была не столь существенна. Частью среднего класса стало большинство «синих воротничков», промышленных рабочих – работников без высшего образования, в которых нуждалась растущая экономика и чьи доходы были близки к среднестатистическим показателям. Их доходы были меньше, чем у адвокатов или врачей, но позволяли вести похожий образ жизни. Одним из двух первых «левиттаунов» стал рабочий посёлок на Лонг-Айленде в 1947 г. Большую часть заказчиков недорогих, строившихся в кредит однотипных домов составляли рабочие. Общая стоимость дома равнялась 7 тыс. долл., ежемесячный платеж не превышал 60 долл. [7; 8; 17]. Интересы рабочих успешно отстаивали переживавшие свой расцвет массовые профсоюзы. Пределы официальной бедности ограничивались 13–15% населения, но и в положении этой части населения произошли позитивные изменения, связанные с появлением многочисленных программ социальной помощи, которые обеспечили уровень доходов, позволявший удовлетворять основные жизненные потребности. Таким образом, в 1940–1960‑е годы в жизни американцев произошёл решительный перелом, были заложены на будущее основы благополучия.

Рост благосостояния и численности среднего класса был вызван потребностями развивавшейся в условиях научно-технической революции экономики. *Ни государство, ни бизнес не могли в своей деятельности обходиться без массовой, квалифицированной, научно-технической рабочей силы, поэтому росли вложения в подготовку кадров, увеличивалась реальная заработная плата наёмных работников.* Возможность безболезненного в условиях быстрого экономического роста перераспределения в их пользу растущей доли валового национального продукта предопределила превращение большинства населения страны в средний класс. Суть произошедшего политэкономического переворота сводилась к тому, что в условиях НТР квалифицированная рабочая сила, представленная в основном средним классом, объективно была *главным национальным достоянием и основным ресурсом последующего развития*.

Отметим ещё одно обстоятельство. Менялось положение женщины. В 1960‑е годы иметь работу стало скорее нормой, чем исключением для женщин из среднего класса. К 1960 г. две из пяти американок, имевших детей школьного возраста работали. В 1970 г. в 60% семей с доходом более 10 тыс. долл. в год женщины работали. Именно женский труд обеспечивал переход от пограничного положения к образу жизни среднего класса для многих и многих американцев. Официальная статистика 1960‑х годов свидетельствовала, что число семей, имевших годовой доход более 15 тыс. долл., сократилось бы наполовину, если бы из него были исключены заработки женщин. Уже в 1960 г. оба супруга работали более чем в 10 млн. американских семей, что было в 3,3 раза больше, чем в 1940 г. [4, p. 12]. Покупка дома, высокий уровень потребления, сам статус среднего класса создавался обоими супругами. Но именно женский труд обеспечивал переход от пограничного положения к образу жизни среднего класса для многих и многих американцев.

Группами населения, которые не улучшили своё положение, были афро­американцы и другие национальные меньшинства, а также неквалифицированные работники, т.е. люди, в силу комплекса разнообразных причин оказавшиеся неспособными вписаться в новую экономику. Их положение стало заботой правительства в 1960‑е годы; оно сумело вдвое сократить число американцев, живших за чертой бедности.

Богатую часть общества, бизнес-элиту удовлетворял рост доходов, и они согласны были мириться с происходившим перераспределением национального дохода в пользу среднего класса. В условиях благоприятной экономической конъюнктуры деловые круги проявляли готовность идти на уступки наёмным работникам. Благодаря деятельности профсоюзов улучшилось положение промышленных рабочих, бóльшая часть которых достигла уровня потребления среднего класса.

Внимание американцев было сосредоточено на обретении материальных благ, казалось, делавших «Американскую мечту» вполне досягаемой реальностью для всех, если не немедленно, то спустя несколько лет. Формировался основанный на консюмеризме образ жизни среднего класса. У наёмного работника возникало чувство контроля за ситуацией, уверенности в будущем, свободы в принятии решений.

И это не было благотворительностью большого бизнеса или государства. В середине 1950‑х годов число «белых воротничков» превысило количество «синих воротничков», что символизировало начало перехода к постиндустриальному обществу, переход от экстенсивного к интенсивному типу экономического роста. То есть большая часть прироста ВВП происходила благодаря росту производительности труда, улучшению организации, автоматизации и информационного обеспечения производства; в итоге – за счёт человеческого фактора, за счёт среднего класса.

Логика конкурентной борьбы заставляла вкладывать всё большие средства в подготовку рабочей силы. Это стало экономической необходимостью. Впервые в мировой истории человеческие ресурсы оказались важнее средств производства. Раньше сколь угодно долго можно было говорить о том, что человек – венец творения, что нужно всячески его развивать. Но никакой экономической необходимости, например, в высшем или среднем специальном образовании для большинства наёмных работников не было. Потребность в квалифицированных кадрах была ограничена уровнем технологий. Заметим, что в долговременной перспективе именно приоритет «материально-технической базы» и отсутствие должного внимания к развитию человека предопределили поражение реального социализма в противостоянии с оказавшейся более гибкой и восприимчивой к НТР капиталистической системой. Движущей силой этой системы оставалась конкурентная борьба, заставлявшая развивать экономику спроса и делать всё возраставшие вложения в человека, в человеческий капитал.

Став большинством избирателей, доминирующей культурной общностью, средний класс оказывал определяющее влияние на результаты всех избирательных кампаний. Рост благосостояния, реалии «холодной войны», сложившийся между демократами и республиканцами на основе кейнсианских подходов консенсус относительно дальнейших путей развития, имманентно присущий средним слоям индивидуализм предопределили ослабление коалиции «Нового курса» и электоральные успехи Республиканской партии на выборах в Конгресс и президентских выборах 1952 и 1956 годов.

Средний класс продолжал расти и в 1960‑е годы, но американское общество не стало обществом среднего класса. Успехи его представителей всё сильнее контрастировали с положением тех, кто не смог вырваться из бедности, с положением национальных меньшинств, и прежде всего – афроамериканцев. Средний класс поддержал прогрессивное законодательство демократических администраций в области гражданских прав, мероприятия в рамках программ по борьбе с бедностью, программы создания «великого общества». Но история сознания среднего класса 1940 – 1960‑х годов была историей постепенной эволюции от оптимизма, уверенности в себе, либерального отношения к менее состоятельным социальным группам к неуверенности в собственном будущем, сомнениям, проявлениям социального эгоизма. Развернувшиеся в стране антивоенное и молодёжное движения, бунты афроамериканцев нарушали образ жизни среднего класса, ставили под сомнение его завоевания и ценности. Тема благополучия перестала быть модной. Жизнь в пригородах подвергалась критике со стороны активистов массовых движений протеста. У среднего класса появились трудности с идентификацией своих идеалов в публичной политике.

Результатом поражений во Вьетнаме, неудач с реализацией социальных программ, чёрных бунтов, роста насилия стала дезорганизация демократического электората и избрание президентом в 1968 г. республиканца Р. Никсона меньшинством в 27% имевших право выбирать американцев. Важную роль в электоральных успехах республиканцев 1968 и 1972 гг. сыграли новые, технологически развитые, политически и культурно консервативные, населённые средним классом южные штаты, в которых живой отклик встретило обращение Р. Никсона к среднему классу, к «молчаливому большинству», призывы восстановить в стране порядок и законность, возродить уважение к традиционным ценностям: патриотизму, трудолюбию и семье. Опора на средний класс была краеугольным камнем внутренней политики этого президента. Особенности его политического курса, попытки создать «имперское президентство», основанное на всевластии президента и узкого круга его советников, становились реальной угрозой сложившейся системе разделения властей, нарушали расстановку сил в высших эшелонах власти, порождали обеспокоенность американцев состоянием законности в стране. Президент оказался вовлечён в беспрецедентный по масштабам и глубине Уотергейтский скандал. Первая серьёзная попытка власти обратиться к среднему классу, найти в нём опору для осуществления амбициозного плана переустройства политического ландшафта Америки закончилась политическим крахом правящей администрации, разочарованием средних американцев в тех, кто брался выражать их интересы, и глубоким кризисом доверия к власти.

Кризисные 1970‑е

Экономические трудности 1970‑х годов не были вызваны исключительно ростом цен на нефть, ослаблением позиций страны в результате вьетнамской войны, ростом силы и влияния конкурентов из Европы и Японии или ошибочными политическими решениями. В основе кризисных моментов в указанный период лежало вступление страны в новую стадию постиндустриального развития. Три основы кейнсианского общества – «большое государство», «большой бизнес», «большие профсоюзы», сыграв положительную роль в прошлом, находились в кризисе и объективно мешали дальнейшему прогрессивному развитию, продуцировали механизм торможения, препятствовали успешному освоению научно-технических достижений.

За время «Нового курса» и в последующие годы значительно вырос государственный аппарат, государство стало действительно «большим», что было объективно необходимо для осуществления многочисленных регулятивных функций. Увеличение размеров государственного аппарата вело к росту затрат на его содержание. Такие затраты представляются вполне оправданными, если компенсируются эффективным управлением социально-экономическими процессами. Этого не происходило.

Неотъемлемой частью кейнсианского государства стала растущая бюрократия, обязательный закон развития для которой – расширение собственной сферы деятельности, рост предписаний и инструкций, стремление уйти от ответственности за принимаемые решения, протекционизм.

Всегда существовала и на практике реализовывалась возможность сращивания государственной бюрократии и успешно лоббировавшего свои интересы крупного частного бизнеса, что вело к подрыву эффективного функционирования рыночного механизма, а следовательно, и к торможению научно-техничес­кого прогресса. 1970‑е годы характеризовались ростом лоббизма и коррупционных скандалов.

Успешному развитию на этапе перехода к постиндустриальному, информационному обществу мешали некомпетентность бюрократии, отсутствие механизмов учёта и реализации мнений специалистов, необходимой гибкости и разумного риска при принятии решений. Новый этап НТР требовал от государственной бюрократии качеств, органически ей не присущих.

К аналогичным проблемам приводила бюрократизация крупного бизнеса, разросшихся национальных, транснациональных, частных и государственных корпораций. Результатом становились отчуждение работников, неполное использование их выросшего интеллектуального потенциала, подавление инициативы и как следствие – реальные экономические потери.

Старая централизованная система принятия решений вполне соответствовала, например, конвейерному способу производства, когда относительно просто и достаточно точно можно было учесть затраты живого труда, планировать производство продукции определённого количества и качества. Именно такое конвейерное производство особенно бурно развивалось на протяжении послевоенного периода, обеспечивая растущие потребности среднего класса, создавая обилие товаров народного потребления и питая кейнсианскую экономику спроса. В данном секторе промышленного, поточного, конвейерного производства создавались новые рабочие места для большого количества «синих воротничков», обретавших статус среднего класса, несмотря на невысокий уровень квалификации, характерный, например, для работника сборочной линии.

Качественно иное положение складывалось в условиях набиравших силу автоматизации и информатизации производства. Сокращалась потребность в полуквалифицированных работниках в промышленности. Доля промышленных рабочих в совокупной рабочей силе сократилась с 40% в 1950‑е годы до менее 20% к началу 1990‑х годов [6]. Одновременно возрастали требования к квалифицированным работникам и специалистам, призванным проявлять инициативу, постоянно повышать свою квалификацию, совершенствовать производство и обеспечить в конечном счёте создание конкурентоспособного товара или оказание качественной услуги. Попытки руководить этой новой рабочей силой, производственным процессом в рамках старой, централизованной системы принятия решений были заранее обречены на провал. Доминирующей группой наёмных работников, чем дальше, тем больше становились технические работники умственного труда, которых от основной массы промышленных рабочих отличали новые качества. Делая что-либо своими руками, они должны были использовать теоретические знания. Обязательным являлось наличие специального образования, способности самостоятельно анализировать ситуацию и применять свои знания. Постоянное самообразование и работа над собой становились необходимостью. Рабочие места для нового типа работника требовали другого отношения к работе, других поведенческих установок и ценностных ориентаций. Типичные примеры этого – многочисленные отряды работников, занятых техническим обеспечением работы и обслуживанием компьютеров, медицинского и автоматизированного промышленного оборудования. Именно такого типа работники стали самой быстрорастущей группой представителей наёмного труда. Их работу отличали оперативно принимаемые, творческие, ответственные решения, планировать и регламентировать которые в рамках старых процедур было невозможно.

Весьма примечательным в этом отношении был тот факт, что стагнация производства, ухудшение практически всех значимых экономических показателей традиционного промышленного сектора сочетались с ростом предпринимательской активности мелкого и среднего бизнеса, который неожиданно для многих становился лидером в освоении новых, прежде всего, информационных технологий.

Социальной базой нового предпринимательства стала активная, профессионально подготовленная часть среднего класса. Успех деятельности малого и среднего бизнеса, отдельных предпринимателей всё больше определялся мастерством, профессиональной квалификацией работников, высоким научным, информативным, художественным уровнем, новым качеством предлагавшихся товаров или услуг. Сама по себе эта деятельность всё больше приобретала характер нематериальный, интеллектуальный, инновационный, научный. Ориентированные на новые потребности рынка, небольшие предприятия имели малую капиталоёмкость, гибкие формы занятости и в случае успеха – высокую доходность. Всё это выгодно отличало их от неповоротливых промышленных гигантов. Необходимость другой организации труда существовала повсеместно и в крупном, и в малом бизнесе. Объективные условия реализации этой новой реальности были различны, что и было среди причин застоя одних и прогресса других.

Экономический кризис 1970‑х годов, в отличие от уже имевших место послевоенных рецессий, приобрёл затяжной характер. Проводимая ранее антикризисная, призванная смягчить негативные последствия циклического развития политика манипулирования государственными расходами, федеральными налогами, ставкой кредита и денежной массой не приносила желаемого результата. Особенностями сложившегося положения были одновременные рост безработицы, увеличение цен и инфляция, снижение рентабельности производства.

Несмотря на рост производства, со второй половины 1960‑х годов наблюдалось снижение прибыльности капиталовложений. Причиной этого было, во-первых, падение темпов роста производительности труда; во-вторых, быстрый рост заработной платы, компенсационных платежей и социальных расходов, ложившихся дополнительной налоговой нагрузкой на бизнес. Производительность труда в промышленности в 1947–1965 гг. в среднем увеличивалась на 3,3% в год. В 1966–1970 гг. этот показатель составлял 1,5%, в 1972–1978 г. – 1%, в 1976 – 1980 гг. – только 0,2% [12, p.960]. Одновременно прирост средней номинальной недельной заработной платы в 1960–1964 гг. составлял 3% в год, в 1965–1969 гг. – 4,7%, а в 1974–1984 гг. – 6,2% [5, p. 5].

Сочетание падения темпов роста производительности и увеличения заработной платы, означало для предпринимателей не что иное, как рост расходов и уменьшение прибыли. Путём сохранения прежнего уровня прибыли стало повышение цен. Инфляция явилась фактическим ответом бизнеса на низкую производительность и высокую стоимость рабочей силы. Средний годовой рост цен на потребительские товары в первой половине 1960‑х годов составил 1,3%, во второй половине – 4,5% [5, p. 12]. Повышение цен уменьшало реальную заработную плату, которая, несмотря на номинальный рост, фактически не менялась на протяжении 1970‑х годов. В 1968–1972 гг. заработки 39% населения росли медленнее темпов инфляции. В 1973–1977 гг. этот показатель вырос до 43%, а в самый трудный период 1978–1982 гг. достиг 56% [13, p. 28].

Рост цен подталкивал наёмного работника к выдвижению всё новых и новых требований по повышению оплаты труда, увеличению компенсационных выплат. Из средства сохранения прежнего уровня прибыльности инфляция превращалась в самостоятельную проблему. Создавалась ситуация экономической нестабильности, серьёзно затруднялся процесс планирования доходов и расходов. Это негативно сказывалось на капиталовложениях в целом и, что особенно важно, не позволяло осваивать новые, достаточно дорогостоящие технологии. В условиях кризисного развития высокие налоги, расходы на социальную сферу становились объективной помехой в деле модернизации производства. Капитал был диверсифицирован и невысокую, но стабильную норму прибыли можно было получить, не модернизируя производство.

Быстрое увеличение социальных трат во второй половине 1960‑х годов объяснялось сознательной кейнсианской политикой, призванной, помимо обеспечения макроэкономического спроса, улучшить качество рабочей силы. Крупные вложения были сделаны в образование, социальное страхование, программы создания «великого общества». Целью было не только уменьшить социальную напряжённость, решить проблемы бедности, но и улучшить необходимый для дальнейшего развития человеческий капитал. В конечном счёте, повысить производительность труда. Этого не произошло. Объёмные социальные программы, усиленные под воздействием активных социальных протестов второй половины 1960‑х годов, хотя и привели к перераспределению национального дохода в пользу беднейших слоёв, но никак не могли непосредственно способствовать росту производительности труда. Вложения в образование сочетались с бурными протестными движениями студентов. Попытки улучшить положение бедных слоёв шли параллельно с эскалаций их требований. Наличие социальных пособий создавало для работников определённые гарантии, усиливало переговорные позиции наёмных работников при определении условий труда, поднимало планку требований как тех, кто имел работу, так и тех, кто был безработным. Вложения в человеческий капитал не привели непосредственно к созданию более послушной и производительной рабочей силы. Экономическая отдача от тех, кто получал социальные пособия, оказывалась не больше, чем отдача, которая исходила от тех, кто её прежде не получал. Реализация же потенциала возможностей новой, квалифицированной части рабочей силы требовала времени и новых форм.

Не лучшие времена переживали основные массовые организации наёмных работников – профсоюзы. С 1955 по 1975 г. доля членов профсоюзов сократилась с 35% до 25% общего числа работников [4, p. 449]. В условиях экономического кризиса, модернизации и автоматизации производства количество новых рабочих мест для промышленного рабочего класса сокращалось. Роботы и компьютеры занимали места не только полуквалифицированных, но и квалифицированных рабочих. В результате усиливалась взаимная враждебность между предпринимателями и менеджментом, с одной стороны, и рабочими и представлявшими их профсоюзами – с другой. Первые были склонны связывать возникавшие трудности с высокими расходами на рабочую силу и недостаточной её квалификацией. Вторые видели в политике хозяев и управленцев предприятий желание исправить собственные ошибки за счёт рабочих, стремление уничтожить профсоюзы и ограничить участие наёмных работников в принятии жизненно важных для них решений.

Новые требования профсоюзов об увеличении заработной платы на неэффективно работавших производствах не встречали поддержки в общественном мнении. Их влияние падало. И дело было не только в названных причинах и сокращении традиционной массовой базы профсоюзов в лице работников массовых профессий. Интегрированные в кейнсианский механизм профсоюзы были подвержены бюрократизации и коррупции. В более широком смысле эти организации, долгое время боровшиеся за элементарные требования улучшения условий труда и так много сделавшие для наёмных работников в недавнем прошлом, к работе в новых условиях с качественно другой рабочей силой оказались не готовы ни идейно, ни организационно. Инфляция, безработица и утрата контроля над своим положением на работе впервые в послевоенной истории делали положение «синих воротничков» неустойчивым, лишённым видимой оптимистической перспективы.

Несколько слов о росте цен на нефть. Вероятно, этому придаётся неоправданно большое значение. Действительно, в результате политики, проводившейся странами ОПЕК, на нефть резко возросли цены. Но в конечном счёте удорожание нефти стимулировало перестройку производства на основе новейших научных и технологических достижений, которые уже существовали, но не внедрялись. В расчёте на единицу промышленной продукции
в период 1973–1978 гг. энергозатраты на единицу продукции снижались в среднем на 2,7% в год [11, p. 42]. Но процесс перехода к новым технологиям проходил не просто и в силу отмеченных механизмов торможения занял значительное время.

Наибольшей глубины экономический кризис достиг в период президентства Дж. Форда. После ухода Никсона страна вздохнула с облегчением. Новый президент обладал безупречной репутацией, и американцы были вправе надеяться, что сменившееся руководство решит стоявшие проблемы. Надеждам не суждено было оправдаться. Глубокое разочарование общественности вызвало решение Форда об освобождении от судебного преследования Р. Никсона. Недовольство вызывала экономическая политика президента, который в течение года наложил вето на 39 законопроектов, в число которых входили дотации на медицинское обслуживание и образование. Достижения администрации во внешней политике в виде успехов челночной дипломатии Г. Киссенджера на Ближнем Востоке, соглашения по ПРО с Советским Союзом нивелировались в общественном мнении бесславным уходом из Вьетнама.

Массовая поддержка обращений Р. Никсона к «молчаливому большинству» была, по сути, проявлением недовольства основной части среднего класса, настроенной не только против возмутителей общественного спокойствия, но и против восточного истеблишмента и проводимой им либеральной политики. Этому были созвучно многое из того, что говорил во время президентской избирательной кампании 1976 г. кандидат в президенты от демократов, губернатор штата Джорджия Дж. Картер. Его номинация от Демократической партии и победа на выборах были предопределены созданным имиджем независимого, не связанного с дискредитировавшей себя вашингтонской бюрократией, открытого политика.

Картер позиционировал себя как сторонник жёсткой финансовой политики. Декларировалось намерение уменьшить государственные расходы. Одновременно он обещал усилить социальную составляющую политики администрации и позаботиться о национальных меньшинствах, рабочих, фермерах, небогатых жителях городских кварталов. Конечный результат – победа на выборах с небольшим преимуществом в 1,7 млн. голосов, был связан с тем, что Картеру удалось вернуть демократам на время симпатии белых избирателей и части белого среднего класса в десяти южных штатах. Всего в выборах приняло участие 54% избирателей. Большинство американцев среднего достатка, однако, голосовало за Дж. Форда.

К действительным достижениям внутренней политики администрации Картера относится решение вопросов энергетики, транспорта и экологии; отмена контроля за ценами на производимую в стране нефть, что привело к росту её добычи. На дополнительные доходы нефтяных корпораций от роста цен был введён налог и увеличены государственные дотации на энергообеспечение для бедных и престарелых американцев. Политика отказа от излишнего государственного регулирования способствовала улучшению положения на транспорте и в банковской сфере.

Значительным шагом в решении назревших вопросов защиты окружающей среды стало создание государственного фонда с объёмом финансирования в 1,6 млрд. долл. для решения задач очистки от химических загрязнений и превращения 100 млн. акров территории Аляски в природоохранные заповедники и национальные парки.

Несмотря на эти поддержанные общественным мнением и средним классом действия, популярность президента падала. Причинами тому были не только рассмотренные здесь экономические трудности, но и сама личность Картера и избранная им тактика «символического популизма». Он стал президентом как политический аутсайдер и оставался таковым на протяжении всего периода президентства. Его курс на сокращение государственных расходов, дерегулирование экономики и отказ от контроля над ценами противоречил кейнсианским традициям Демократической партии. Неприемлемым для демократов был провозглашённый Картером приоритет задач борьбы с инфляцией над безработицей. Проведение такого политического курса изначально выглядело сложным и, по меньшей мере, требовало большой гибкости и тесного сотрудничества с демократическим большинством в Конгрессе. Президент и его администрация действовали иначе. Конгрессу предлагались готовые решения, а когда они не принимались, он апеллировал к общественному мнению, к среднему американцу. Нельзя не отметить, что, даже в случае одобрения позиции президента, механизмов оперативной реализации таких инициатив не существовало. А сам он изначально не имел большинства среди тех, к кому обращался – среди среднего класса.

Существовали и другие причины неудач. Падение авторитета института президентства в предыдущие годы вело к усилению позиций Конгресса. Несмотря на наличие в обеих палатах демократического большинства, успешной работе с Конгрессом препятствовали произошедшие там изменения. Вторая половина 1970‑х годов стала временем расцвета политического лоббизма. В 1980 г. в Конгрессе было 2765 так называемых политических комитетов, представлявших различные группы интересов, что было в 4 раза больше, чем в 1974 г. [12, p. 962]. Одной из причин быстрого увеличения лоббистских групп было расширение политического представительства малого и среднего бизнеса. С другой стороны, в Конгресс пришло значительное количество новых политиков, критически оценивавших деятельность президента и не считавших необходимым подчиняться партийной дисциплине. К большей самостоятельности подталкивали конгрессменов растущие сомнения в правильности основ политического курса Демократической партии, экономические результаты которого оставляли желать лучшего. Несмотря на жёсткую политику Федеральной резервной системы, увеличение ставки банковского кредита и другие меры по сокращению денежной массы, решить проблемы инфляции не удавалось. Непродолжительный экономический подъём сменился новой рецессией. В 1979 г. безработица составила 7,5%, а инфляция – 13%.

Тяжёлым ударом по администрации стала в 1979 г. революция в Иране. После бегства в США свергнутого шаха Реза Пехлеви состоявшая из радикального студенчества исламская гвардия захватила в заложники 55 сотруд­ников американского посольства. Новое иранское правительство урезало поставки нефти в Соединённые Штаты, а ОПЕК приняла решение о новом увеличении цен, в результате чего стоимость сырой нефти выросла ещё в 2 раза. Предпринятая попытка проведения спецоперации по освобождению заложников в Иране закончилась неудачей. Символом времени стали новые очереди у бензоколонок в самих США.

Не добавили оптимизма американцам результаты завершившегося периода разрядки в отношениях с Советским Союзом. Советские войска вошли в Афганистан. Продолжалась гонка вооружений. В европейской части СССР и в странах Западной Европы были размещены ядерные ракеты средней дальности. Сам президент, первоначально поддерживавший курс на разрядку, предложил в конечном счёте Конгрессу отказаться от ратификации договора ОСВ-2 и объявил о бойкоте Олимпийских игр в Москве.

На фоне кризиса с заложниками итоги прошедшего десятилетия – поражение во Вьетнаме, политический кризис Уотергейта, экономический кризис – усиливали у американцев впечатление о слабости государства, создавали чувство потери контроля над ситуацией, зависимости от враждебных внешних сил. Подобно Никсону, Картер апеллировал к среднему классу, пытался возродить уверенность американцев в своём будущем, найти общие для всех ценности и цели. Но результаты практической политики были неудовлетворительными, оставались нерешёнными основные вопросы экономического развития страны, не был преодолён кризис доверия к власти.

В 1970‑е годы были всерьёз подорваны традиционные для американцев представления о том, что они живут в обществе неограниченных возможностей, в котором всё, что от них требуется для обретения достойного уровня жизни и экономической безопасности – это упорство, труд и предприимчивость. В 1969 г. 79% не имевших высшего образования работников полагали, что упорный труд рано или поздно приносит свои плоды. В середине 1970‑х годов такой точки зрения придерживались 56% работников этой категории. В 1979 г. 55% всех американцев считали, что следующий год будет хуже предыдущего, более 90% были уверены, что высокая инфляция останется постоянным явлением [4, pp. 449, 450].

На практике ни республиканские, ни демократические администрации не сумели ликвидировать возникавших в рамках общества «всеобщего благоденствия» механизмов торможения дальнейшего развития. Объективные трудности перехода к новой экономической модели, к новой парадигме развития усугублялись изменившимися внешними обстоятельствами и субъективным фактором терявшего свою эффективность политического процесса. Не находившие своего решения проблемы подрывали веру американцев в правильность избранного пути. Росло недоверие к правящей элите и политическому руководству. Перспективы выглядели достаточно мрачными. Ответом на вызов времени стала рейгановская революция.

Список литературы

1. *Харитонов В.М.* Урбанизация в США. М.: Изд. МГУ, 1983. 234 с.
2. Administrator of Veteran Affairs. Veteran Administration: 1979 Annual Report. Washington: U.S. Government Printing Office, 1980. 112 p.
3. *Beeghly L.* The Structure of Social Stratification in the United States. Boston: Allan and Bacon, 2000. 306 р.
4. *Chafe W.* The Unfinished Journey. America Since World War II. New York: Oxford University Press, 1999. 574 p.
5. *Clever H.* The Crisis of the Keynesian Era. Austin: Texas University, 1996. 35 p.
6. *Drucker P.* The Age of Social Transformation // Atlantic Monthly. November 1994 (<http://www.theatlantic.com/politics/ecbig/soctrans.htm>).
7. *Jackson J.* Crabgrass Frontier. New York: Oxford University Press, 1985. 396 p.
8. *Kelly B.* Expanding the American Dream: Building and Rebuilding Levittown. Albany: State University of New York Press, 1993. 284 p.
9. Memorandum for the Heads of Executive Departments and Agencies. White House Task Force on Middle-class Working Families. January 2009 (<http://www.whitehouse.gov/the_press_office/memorandum_for_the_heads_of_executive_departments_and_agencies/>).
10. Middle Class Task Force (<http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/> av\_closedcaption/012510\_Key%20Investments%20for%20Middle-Class%20Families.srt videos/2010/January/012510\_EEOB.m4v).
11. *Mitchell K.* The New Geopolitics of Energy. London: Royal Institute of International Affairs, 1996. 196 p.
12. *Norton M.* A People and a Nation. A History of the United States. Boston: Houghton Company, 1999. 977 p.
13. *Philips K.* Boiling Point. Republicans, Democrats and the Decline of Middle Class Prosperity. New York, 1993. 307 p.
14. *Simon P.A.* GI Bill for Today // The Chronicle Review. October 31, 2003. P. B16.
15. The Public Papers and Addresses of Franklin D. Roosevelt / Ed. Samuel Rosenman. Vol. XIII. New York: Harper, 1950. 440 р.
16. U.S. Bureau of Census. 1998 Annual Report. Washington: Government Printing Office, 1998. 652 р.
17. *Weiss M.* The Rise of the Community Builders: The American Real Estate Industry and Urban Land Planning. New York: Columbia University Press, 1987. 228 p.
1. **\* ВАРИВОНЧИК Иван Васильевич – кандидат исторических наук, доцент кафедры новой и новейшей истории БГПУ им. М. Танка.** E-mail: ivanvar@mail.ru [↑](#footnote-ref-2)
2. \* Статистическим показателем неравенства принято считать так называемый Джини индекс (*Gini index*). В соответствии с методикой расчёта дифференциации доходов, предложенной итальянским учёным Коррадо Джини в 1912 г., Джини индекс может колебаться от нуля, в случае когда все получают равный доход или имеют равный объём собственности, до единицы, когда один получатель контролирует все доходы или обладает всей собственностью [16, p. xvii]. [↑](#footnote-ref-3)