

ВАРИВОНЧИК И.В.

**АМЕРИКАНСКИЙ СРЕДНИЙ
КЛАСС И ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ.
(80-90 ГОДЫ XX ВЕКА)**

Москва 2003

Введение _____ 2

Социальная поляризация и эрозия среднего класса

Богатая элита – ещё богаче _____ 6

«Молчаливое большинство» _____ 12

Доходы и расходы _____ 14

Собственность _____ 19

Работа _____ 26

Долги _____ 30

Реформа социального
обеспечения 1996 года _____ 49

Пригороды: Американская
мечта сегодня _____ 60

Заключение _____ 80

ВВЕДЕНИЕ

Создание в странах Запада кейнсианской модели государственного регулирования экономикой, становление и развитие «общества всеобщего благоденствия» и продолжительный экономический подъём 50-60-х гг. привели к росту благосостояния наёмных работников. Сформировался массовый, зажиточный средний класс, который представлял собой высококвалифицированную рабочую силу и составлял в условиях научно-технической и последовавшей информационной революции главный ресурс дальнейшего развития.

Всё это не изменило природу капитализма в том смысле, что целью производства, всей хозяйственной деятельности оставалось получение прибыли теми членами общества, кто располагал для этого какими-либо возможностями. Но до начала 70-ых годов наблюдался не только невиданный ранее прогресс в улучшении условий труда и жизни подавляющего большинства населения западных стран, но и сокращение разрыва в уровне доходов, между богатыми и средним классом, расширение возможностей в получении высшего образования, высокая степень вертикальной социальной мобильности.

Кризис кейнсианского государства и переход стран Запада к постиндустриальному обществу сопровождался важными изменениями в положении наёмных работников и характере их занятости.

Продолжение процесса автоматизации и информатизации всех сфер производственной деятельности в 80-ые гг. привели к сокращению традиционных сфер занятости промышленных рабочих и среднего класса. В 90-ые гг. положение на рынке труда ещё более обострилось в связи с растущей интернационализацией и глобализацией экономики. Крупнейшие западные фирмы стали переводить производство товаров и услуг, частично или полностью, в страны, где имелась значительно более дешёвая, но достаточно квалифицированная для определённого вида производства рабочая сила (Индонезия, Индия, Тайвань). Правительства стран оказались не в силах контролировать этот процесс. Компьютерные технологии породили новые, невиданные ранее возможности по перемещению капитала и организации производства там, где это было выгодно в данный момент. На международных финансовых рынках ежедневно происходили сделки на общую сумму, превышавшую 1500 миллиардов долларов из которых 95% сделок являлись чисто спекулятивными и не имели ничего общего с

перемещением товаров или производством.¹ Меркантильные устремления корпораций усиливались глобализацией производства и спекулятивной активностью на финансовых рынках, а это приводило к сокращению бизнесом долговременных инвестиций в человеческий капитал.

Обострение международной конкуренции, ускорение экономических процессов привели к многочисленным реорганизациям, проводимым менеджментом с целью сокращения расходов на персонал и расширения обязанностей работающих, всемерной интенсификации их труда и ликвидации лишних рабочих мест. При этом доминирующей идеологией, общепринятой стратегией развития была теория свободного от государственного регулирования рынка труда и капитала. Последнее предусматривало развитие гибких форм занятости, пересмотр трудового законодательства в сторону снятия ограничений на пути проводимой менеджментом «оптимизации» производственной деятельности. Более того, наличие имущественного неравенства рассматривалось как вполне приемлемый фактор, стимулирующий работника к большей активности и работе над собой. Сокращение сроков выплаты социальных пособий должно было, например, принудить безработных идти на низкооплачиваемую работу, что сократило бы расходы государства и уменьшило безработицу. Практическая реализация взятого экономического курса означала сокращение прямых социальных выплат в интересах сбалансированного государственного бюджета и неполную занятость рабочей силы.

В результате отмеченных обстоятельств позиции наёмного работника стали гораздо более уязвимы. Широкое распространение получили вполне обоснованные настроения неуверенности в своём будущем. В 1995 году в странах Европейского союза безработными были 10% мужского и 12% женского самостоятельного населения, число безработных превысило 18 миллионов человек.² Автоматизация и информатизация сократили число мест работы в традиционных для среднего класса областях. Новые рабочие места создавались в сфере услуг. Они не были столь хорошо оплачиваемы, часто не носили постоянного характера. Теряли смысл попытки найти работу на всю жизнь. К рабочей силе предъявлялись небывало высокие требования. Принятые на работу, но не способные адаптироваться к условиям, ритму работы, требованиям руководства специалисты безжалостно увольнялись. Особенно это касалось молодых и менее опытных работников. Контракты заключались на короткий срок. Содержание трудовых контрактов чаще всего означало ненормированную работу до получения, требуемого результата. От

¹ Berting J., Rise and Fall of Middle-Class Society? How the Restructuring of the Economic and Social Life Creates Uncertainty, Vulnerability and Social Exclusion// Steijn B Economic Restructuring and the Growing Uncertainty of the Middle Class. - Boston: Kluwer Academic Publishers - 1998. - P. 7

² Ibid. P. 8

работника требовалось максимальная отдача, мобильность, готовность, если это требовалось, менять место жительства и стиль жизни.

Информатизация привела к ликвидации среднего звена производственной, управленческой иерархии, соответственно уменьшалась возможность вертикальной мобильности, продвижения по службе. Работник должен был постоянно совершенствоваться и приспосабливаться к быстро меняющимся условиям работы. Доказать своё усердие, свою ценность становилось всё более трудным как из-за чрезвычайно большого количества действующих независимо от работника факторов, так и из-за высокой конкуренции на рынке труда.

Менялись критерии отбора рабочей силы. Знания и квалификация были по-прежнему важны, но не меньшее, если не большее значение приобретали коммуникабельность, организационные способности, способность работать под давлением, в экстремальных условиях, умение работать в команде. При этом важно заметить, что командная работа вовсе не предполагала товарищеской солидарности и дружбы. Отсутствие прочных социальных связей руководство фирм стремилось восполнить правдами и неправдами, добывая информацию о личной жизни и наклонностях своих работников и не для того, чтобы лучше с ними познакомиться, а для более эффективных решений об их использовании или не использовании.

Особенность новой ступени развития состояла в том, что если раньше нестабильное положение на рынке труда возникало периодически, циклически, то теперь оно становилось постоянно действующим фактором. Рушились старые представления о том, что упорный труд обязательно приведёт к благосостоянию или что получение высшего образования гарантирует стабильный высокий заработок. Социальный оптимизм, столь характерный для прошлых лет уходил в прошлое.

Чувство неуверенности, неудовлетворённости своим положением усугублялось отсутствием видимых перспектив изменения положения к лучшему. Наметилась явная тенденция к быстрому увеличению числа людей, особенно среди молодёжи, с невысокими доходами. Число французов моложе 30 лет, имевших доход ниже официального уровня бедности, увеличилось с 9,3% в 1984 до 18,5% в 1994 г.³ Исследования института Гэллопа 1995 г. показали, что 60% американцев считали, что в будущем их ожидают трудные времена и лишь 23% ожидали улучшения своего положения.⁴ Исследования Национального центра общественного мнения при Чикагском университете в 1997 г. зафиксировали, что оценки американцами своего финансового положения и степени удовлетворённости от выполняемой работы оказались ниже, чем 20 лет назад.⁵ В 1997 г.

³ Golay M., Rollyson C., *Where America Stands*. – New York: Wiley, - 1996, - P. 167-169

⁴ Ibidem

⁵ Gibbs N. *The Paradox of Prosperity: We're celebrating, We're wired, We're Tired*// Times. – 1997. – Vol.150. #27. – P.91-92

Национальная ассоциация колледжей и работодателей США прогнозировала наиболее благоприятную перспективу с точки зрения получения и оплаты работы для выпускников 1998 г. Одновременно социологические исследования среди самих выпускников констатировали их желание как можно скорее получить работу, которая принесла бы пускай не самый большой, но стабильный доход. Главными приоритетами для них были не высоты профессионального мастерства и не максимальное продвижение по служебной лестнице, а немедленное вознаграждение за их знания и умения. Причиной тому были доминировавшие среди них настроения неуверенности, отсутствие гарантий сохранения благоприятной конъюнктуры на рынке труда, желание скорее выплатить кредиты или вернуть деньги за учёбу и достичь минимально приемлемого уровня экономического благосостояния.⁶

Существенно возрос разрыв в оплате труда между неквалифицированными работниками и теми, чья работа требовала большего образовательного уровня и специальной подготовки. Сфера информационного бизнеса развивалась в 10 раз быстрее, чем старый индустриальный сектор экономики. Соответственно улучшалось положение большинства тех, кто был занят в этой сфере.

Важно отметить, что чем беднее была группа населения, тем тяжелее были понесённые потери, так как и другие их ресурсы, прежде всего в виде владения ими той или иной собственностью, были меньше.

Процент граждан в странах Запада, имевших доходы ниже официально установленных уровней бедности, существенно различался в зависимости от степени приверженности правительств этих стран принципам саморегулирующегося рыночного хозяйства. Процент бедных в 1996 г. в Нидерландах равнялся 6%, Франции и Англии – 12%, США – 22%. Высокий уровень занятости в США демонстрировал, в частности, что отсутствие безработицы не являлось гарантией от бедности.⁷

Возможности как-либо противостоять наступлению на свои права у наёмного работника были ограничены. Промышленный рабочий класс стал сравнительно малочисленным. В идеологическом плане, в смысле образа жизни он всё больше ориентировался на ценности среднего класса. Что касается самого среднего класса, то он исповедовал индивидуализм, не имел какой-либо единой идеологии или организаций, которые могли бы для него сыграть роль, аналогичную той, что играли профсоюзы для рабочего класса.

Нестабильность экономического положения основной массы наёмных работников порождала в конце 90-х гг. спорадические протесты в виде выступлений против глобализации мировой экономики. Обсуждение позитивных сценариев перераспределения национального дохода в пользу среднего класса, ограничения неконтролируемой активности спекулятивного

⁶ Ibidem

⁷ Economic Restructuring and the Growing Uncertainty of the Middle Class, P.9

капитала и тех угроз, которые она несла национальным экономикам, не прекращалось на протяжении 80-90-ых гг., но ограничивалось отдельными публикациями. Серьёзное обсуждение вопроса не выходило за рамки академических кругов.¹² Возникшие проблемы не находили своего решения на политическом уровне, хотя и использовались разными политическими силами в борьбе за власть. Наиболее ярко отмеченные тенденции проявились в социальном развитии мирового лидера - США.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛЯРИЗАЦИЯ И ЭРОЗИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА

Богатая элита – ещё богаче

В 1998 г. правительственный Центр бюджетного и политического планирования в Вашингтоне осуществил программу исследований материального положения населения страны. Полученные результаты свидетельствовали, что за прошедшие двадцать лет в 48 штатах разрыв в доходах между 5% самых богатых американцев и всеми остальными их стремительно нарастал. Исключения составили небольшие по численности Северная Дакота и Аляска. Доклад той же организации за 1997 г. констатировал, что в 1994 г. 20% американцев получали чистый доход равный доходам 80% их менее состоятельных сограждан. Аналогичные исследования Центра бюджетного и политического планирования 1977 г. показали, что в то время доходы 35% наименее состоятельных американцев были в 2 раза больше доходов 1% самых богатых их сограждан. К 1994 г. 1% населения (2,2 миллиона) американцев имели в сумме такой же доход, как 88 миллионов (35% населения) самых бедных американцев.⁸

Результатом сокращения групп населения, получавших средний уровень дохода, уменьшения реальной заработной платы и роста числа работников с низким уровнем оплаты стало перераспределение национального дохода в пользу богатой части населения. С 1981 по 1991 г. 20% самых состоятельных американцев были единственной группой населения, кто увеличил процент получаемого ими национального дохода страны. Эта тенденция сохранилась на протяжении 90-х гг., в наиболее выгодном положении были 5% самых богатых американцев.⁹ В соответствии с данными Государственного бюро статистики США в 1980-1995 гг.

⁸ Djurdjevic B. Wiping out the Middle Class// Chronicles. A Magazine of American Culture. - 1998. - Vol.22., #5. - P. 26-28 Штатами, где разрыв в доходах граждан был наибольшим были Нью-Йорк, Луизиана, Нью-Мексико, Аризона, Коннектикут, Флорида, Кентукки, Алабама, Западная Виржиния

⁹ Bureau of Census. Statistical Abstract of the United States:1997 - Washington, 1997. - table 725

наиболее богатые 20% семей американцев увеличили долю получаемого ими национального дохода на 13% (с 41,1 до 46,5%), в то время как доля любой другой из четырёх условных групп семей американцев с доходами до 19070, 32985, 49985 и 72260 долларов в год, сократились соответственно на 17%, 13%, 10% и 5%.¹⁰ С 1967 по 1993 г. наиболее богатые 20 % населения страны увеличили свою долю в совокупном доходе всех американцев с 43,8% до 43,9%. Доля доходов 20% американцев имевших средние доходы сократилась с 16,9% до 15%.¹¹ Реальный средний доход, достигнув своего пика в 1986 г. далее не рос или сокращался, несколько увеличившись лишь в 1996 г.¹²

Ещё более разительные результаты даёт рассмотрение изменения положения 1% самых богатых американцев. По данным бюджетного комитета Палаты представителей конгресса США, с 1979 по 1993 г. их реальный доход вырос на 83%.¹³

Основой материального благополучия богатой элиты американского общества являлись крупнейшие корпорации. Несмотря на наличие в 1993 г. в стране 3,8 миллионов фирм, лишь 100 наиболее крупных из них контролировали 74,6% всего оборота капитала, 50 банков обладали 62% всех банковских ресурсов, две страховые кампании контролировали 30% страхового рынка страны.¹⁴

В свою очередь, эти корпорации являлись собственностью весьма ограниченного круга представителей богатой элиты общества. В 1992 г. 1% наиболее богатых американцев обладали 49,6 % всех акций, следующие за ними 9% имели 36,7% акций, в то время как все остальные американцы контролировали лишь 13,6 % акционерного капитала страны.¹⁵ В середине 90-х гг. почти половина американцев владели разного рода акциями. Однако 2/3 из них имели ценные бумаги на стоимость менее 5 000 долларов, а 10% наиболее богатых владели 88% всех акций и 90% долговых обязательств.

¹⁰ U.S. Department of Commerce, Census Bureau Report. – Washington – 1997. – P. 470

¹¹ Kreml W. America's Middle Class: From Subsidy to Abandonment. – Durham, N.C.: Carolina Academic Press, 1997. – P.153-156

¹² Bureau of the Census, <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/f12.html>

¹³ Parenti M., The Super Reach are Out of Sight// Dollars and Sense. – 1998. – #5-6 – P. 36-37

Статистические данные о денежных вознаграждениях американцев не дают полного представления об их доходах и имущественном положении. Более точными являются данные об общем доходе (net worth) семьи, которые учитывают больший спектр источников дохода – дивиденды от акций, премиальные выплаты, доходы от владения недвижимостью. В марте 1996 г. было опубликовано исследование Комитета по финансам сената США, авторы которого Д. Макманус Л. Удман утверждали, что 2% американских семей получали 30,4%, а 10% – 67,2% ежегодных доходов всех американцев. Сравнимые данные были получены государственной статистической службой в 1989 г. – 20% американцев контролировали 85% годового дохода страны. Ehrle L.H. The Myth of the Middle Class// The Humanist. – 1996. – Vol.56. #6. – P.17-21

¹⁴ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States. – Washington: U.S. Government Printing Office. – 1997. – P.537 – 538; Dye Th. Who Is Running America?: The Clinton Years. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall. – 1995. – P. 20-21

¹⁵ Mishel L., Bernstein J., The State of Working America, 1992-1993. – Washington: Economic Policy Institute, - 1993. – P. 280

численности, богатая элита общества. Большую часть населения по-прежнему составлял средний класс, однако его положение существенно изменилось. Возможности массовой вертикальной социальной мобильности для его представителей оказались крайне ограничены. Ещё более проблематичными выглядели перспективы пополнения среднего класса за счёт бедных социальных слоёв. В бедных районах формировалась своеобразная субкультура, замкнутая среда, не позволявшая получить хорошее образование или хорошую работу.

Поддержание своего статуса представителями среднего класса требовало всё больших усилий, что выражалось в частности увеличении числа работавших женщин, общего числа отработанного рабочего времени. Рост цен на образование и недвижимость делал всё более сложным реализацию Американской мечты для молодого поколения американцев.

Вероятным объяснением согласия мириться с невысоким уровнем зарплат, было не столько низкая инфляция, сколько боязнь наёмного работника потерять постоянное место работы. В условиях динамично менявшегося рынка труда серьёзную опасность благосостояния работника представляла не только безработица, но и смена места работы, которое, как показывала статистика, в большинстве случаев вела к потере дохода и понижению социального статуса.

Парадоксальность периода экономических успехов 90-х гг. состояла в том, что плоды этих успехов доставались богатой элите, несколько улучшилось положение бедных американцев, но не среднего класса. Для тех, кто формировал общественное мнение постановка вопроса о кризисе среднего класса казалась нереалистичной. На то были разные причины. С одной стороны, они сами были преуспевающими представителями того самого среднего класса, о котором шла речь. С другой - жизнь была полна примеров быстрого экономического роста, возникновения новых миллионных состояний в сфере новых технологий. Происходило постепенное уменьшение числа американцев, имевших доход меньший установленного уровня бедности.

Характеризуя экономический выбор, сделанный в 80-90-е гг., можно констатировать, что динамичный экономический подъём обеспечивался ценой роста нестабильности в положении большинства наёмных работников, путём усиления социальной поляризации и деления общества на тех, кто выиграл и тех, кто проиграл в жёсткой экономической борьбе.

Всё выше сказанное указывает на зависимость конечного результата в от избранной экономической стратегии, от развития системы социальной защиты, законов о банкротстве, правил регулирующих доступ к потребительскому кредиту.

Следствием Великой депрессии была попытка проводить политику, исключаящую такого рода катаклизмы. Результатом стало появление сотен государственных программ от дотаций на строительство жилья до разного

рода налоговых льгот, способствовавших сохранению и росту среднего класса. Начиная с 80-х гг. целью экономической стратегии правительства стало предание государственному механизму большей подвижности, на создание более рискованной, более конкурентной экономической среды. Ценой такой перестройки в частности стала большая уязвимость положения среднего класса. Иными словами – высокие доходы для одних были сопряжены с нестабильностью и экономическими потерями для других.

Эрозия среднего класса была и причиной и следствием многих экономических трудностей. Для подъёма экономики необходим был рост спроса, который был возможен лишь при растущей уверенности среднего класса в улучшении своего положения. Но позитивная оценка ситуации средними американцами была возможна лишь при подъёме экономики. Круг замыкался. Разработка эффективной экономической стратегии становилась чрезвычайно сложной задачей. Как уже случалось в американской истории, стремительный экономический подъём обеспечивался ценой резкого усиления социального неравенства и серьёзных экономических трудностей для многих американцев. Интересы экономического развития объективно преобладали над интересами сохранения стабильного экономического и социального положения граждан.¹⁰⁰

Перспективы изменения к лучшему положения наёмного работника в степени зависели в частности от государственной политики в области социального обеспечения.

РЕФОРМА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ 1996 г.

Принятие в 1996 году закона «О личной ответственности при поиске и устройстве на работу» (Personal Responsibility and Work Opportunities Reconciliation Act) символизировало крутой поворот в социальной политике в США. Впервые финансирование социальных программ государством началось в 30-ые гг. XX века как реакция на Великую депрессию. Закон о социальном обеспечении (Social Security Act) был принят в 1935 г. и включал в себя ряд программ, наиболее крупными из которых были программы пенсией по старости, пособий для безработных и программу помощи

¹⁰⁰ В будущем улучшению положения среднего класса должны способствовать, во-первых, 25% снижение темпов роста численности рабочей силы в 1994-2005 гг. в сравнении с 1988-1993 гг. Одной из причин этого в частности будет исчерпание ресурса привлечения женского труда. Более высокий спрос на рабочую силу должен вести к росту её стоимости. Во-вторых, рост образовательного уровня рабочей силы. В-третьих, рост среднего возраста основной массы работников. С началом трудовой деятельности поколения бэйби бума средний возраст рабочей силы постоянно снижался. К 1980 г. он составил 34,6 года. К 2005 г. должен быть восстановлен уровень 1962 г. в 40,6 года. Соответственно более опытные и подготовленные работники смогут рассчитывать на более высокую зарплату. Kacary E., Francese P. Are You Middle Class?//American Demographics. – 1996. – Vol.18. #10. – P. 30-36

составлял 87,8%, Норвегии – 80,1%, Великобритании – 68,5%, Канаде – 52,7%, Израиле – 38,1%, США – 38%.²²⁶

В тоже время, уровень жизни в США, был достаточно высок, там больше, чем в других странах Запада, была развита система частного страхования, сами американцы активнее европейцев принимали участие в разного рода благотворительной деятельности. Это делало менее значительной разницу в положении малоимущих граждан в США и других развитых странах. Тем не менее, интересы сохранения социальной стабильности в обществе, дальнейшего повышения благосостояния американцев требовали скорейшего разрешения вопроса о создании единой государственной системы медицинского обслуживания населения и преодоления доминировавшей на протяжении последних двадцати лет дестабилизирующей тенденции к росту имущественной и социальной неравенства между богатой элитой и подавляющим большинством населения страны.

ПРИГОРОДЫ: АМЕРИКАНСКАЯ МЕЧТА СЕГОДНЯ

В доиндустриальный период то, что называют пригородами в США сегодня, не существовало. В XIX веке прилежавшие к городам поселения были невелики и ориентировались преимущественно на сельскохозяйственное производство и торговлю. Ввиду плохих транспортных коммуникаций в виде грунтовых дорог и малозэффективной железнодорожной сети, связи с городом были слабы. Лишь землевладельцы и работники транспортных компаний периодически посещали города.

Американские пригороды, как места размещения комплексов частных домов вне городской черты, в удалении от делового и промышленного центров городов, стали возникать в США в конце XIX начале XX века.²²⁷ Их появление было связано в основном с двумя явлениями – новыми средствами транспорта в виде автомобилей и электропоездов, пригородные маршруты которых обеспечивали сравнительно прочную связь с городом и стремлением многих американцев иметь свой дом в безопасном удалении от переживавших не лучшие времена городов. Массовый приток иммигрантов в

²²⁶ Smeeding T. Poverty, Inequality and Income Distribution in Comparative Perspective. – New York: Harvesters Wheatsheaf. – 1990. – P.67

²²⁷ Наиболее чёткое определение пригородов было дано американским исследователем, социологом А. Доуком в книге «Открывая пригороды», увидевшей свет в 1973 г.: «Термин пригород относится ко всему району городской метрополии за пределами центральной части города и потому пригородом следует считать как 18 000 городских муниципальных, так и районы, формально не попадающие в городскую черту. Районы проживания, считающиеся пригородами, насчитывают от нескольких сотен до 80 000 жителей, могут быть просто спальными или промышленно развитыми, а так же в виде все возможных комбинаций того и другого, могут непосредственно граничить с центром города и быть за 100 миль от неё». Downs A. Opening Up the Suburbs. – New Haven: Yale University Press., 1973. – P. 201

города, их перенаселённость и общий кризис, порождали желание избавиться от связанных с этими явлениями неудобств и угроз. Новые пригороды, по сути, представляли собой состоявшие из частных домов спальные районы. Большинство жителей были средним классом, «белыми воротничками», чьё место работы находилось в центральной части города.

Семьи рабочих, чей недельный доход, как правило, не превышал один доллар в неделю, не могли себе позволить платить за поездку пять центов – вполне приемлемую плату для средних американцев, направлявшихся в город в поиске развлечений, на работу или за покупками. Преимущества владения домом вне городской черты в глазах среднего американца перевешивали имевшиеся недостатки. Как писал в 1902 году житель пригорода: «Может быть, нам стало труднее посещать оперу, но вчера малиновка, сидевшая на ветке моего вяза взяла ноту выше и приятнее для моего слуха, чем любая примадонна».²²⁸

Несмотря на незначительные масштабы и небольшое население пригороды привлекли к себе общественное внимание, стали рассматриваться как свободный от городских недостатков, идеальный вариант организации жизни.²²⁹ В скором будущем практически все эти районы были поглощены растущими городами, но именно они стали первой попыткой осуществления на практике комплекса представлений среднего класса о счастливой или просто достойной жизни, обычно называемого «американской мечтой».

Автомобилизация страны в межвоенный период, привела к окончательному формированию пригородов, в виде обособленных от центральной части городов, разбросанных вдоль пригородных дорог районов проживания зажиточных и богатых американцев. Число автомобилей с 1948 по 1961 г. выросло с 26 до 63 миллионов.²³⁰

Однако переломным периодом в истории пригородов стали 50-е-60-е гг. XX века. Причины перемещения среднего класса в пригороды после второй мировой войны были приблизительно те же, что и в начале XX века. Во-первых, они сводилось к желанию реализовать появившуюся в связи с ростом благосостояния и общим экономическим подъёмом возможность иметь свой дом, дышать чистым воздухом, отдыхать в экологически чистом месте. Во-вторых, всеобщая автомобилизация страны и быстрое развитие шоссейных магистралей сделали возможным для американцев в течение небольшого времени достигать места работы в центральной части города. Сообщение с городом упрощалось развитием современных средств связи. Важной причиной исхода белого среднего класса в пригороды была массовая миграция негритянского населения в большие города, которая

²²⁸ Chudacoff P., Katzman E., Paterson T. A People and a Nation. A History of the United States. – Boston: Houghton Mifflin Company, – 2000. – P.540

²²⁹ Binford H. The First Suburbs. – Chicago: Chicago University Press, – 1985, – P. 334; Fishman R. Bourgeois Utopia: The Rise and Fall of Suburbia. – New York: Basic Books, – 1987, – P. 241; Jackson J. Crabgrass Frontier. – New York: Oxford University Press, – 1985, – P.396

²³⁰ Chudacoff P., Katzman E., Paterson T. Op. cit. – P.830

очага, семьи при этом она, как правило, боролась с женщинами, исповедующими другие ценности, другой образ жизни, представителями враждебной, по определению чуждой среды, как это происходит в фильмах «Губительная страсть»(1987); «Считать виновным» (1990). Ведущая роль семейных ценностей в среде среднего класса способствовала сохранению традиционного для пригородов образа жизни и в 90-е гг.

Собственный дом в пригороде оставался основным атрибутом Американской мечты, важнейшей составляющей комплекса представлений американцев о счастливой или просто достойной жизни. Большинство американцев пригородов считали идеальным для себя вариантом жить в небольшом, уютном пригороде не далеко от центра города.²⁹⁷ Социологические опросы показали, что 43 % жителей Бостона, 48% Лос-Анджелеса и 60% ньюйоркцев, уехали, если бы могли из города. По результатам опроса Института Гэллопа 1989 г. лишь 19% американцев хотели бы жить в городе.²⁹⁸

В подавляющем числе случаев жители пригородов были довольны местами своего проживания. они гораздо выше, чем резиденты городских кварталов, оценивали уровень местных школ, работу полиции, состояние коммунальных служб, мест общественного отдыха.²⁹⁹ Причиной тому были разные факторы – более высокий средний уровень доходов, отсутствие обще признанных, считавшихся более предпочтительными вариантов, наконец, сила привычки к устоявшемуся образу жизни. Так или иначе, жизнь в пригородах не только казалась, но и была более безопасной и устроенной, чем в городе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итоги социального развития США в конце XX века свидетельствовали об усилившемся социальном неравенстве и эрозии американского среднего класса. Статистика свидетельствовала, что американское общество оказалось в той же степени далеко от реализации идеалов равенства как в начале 20-х годов, что с начала 90-х гг. США прочно заняли первое место в списке развитых стран Запада с наибольшей степенью социальной дифференциации. При этом на этот раз речь шла не о дифференциации по расовому или этническому принципу, а о кризисе основ американского общества в виде

²⁹⁷ Zuiches J. Residential Preferences and Rural Population Growth. In *Toward Understanding of Nonmetropolitan America*, ed. By Hawley A., Mazie S. – Chapel Hill: University of North Caroline Press, - 1972, - P.72-115; De Jong G.F. Residential Preferences and Migration// *Demography*. – 1977, - #14, - P.169-178

²⁹⁸ Sneider W. – Op.cit. P. 33

²⁹⁹ Dahmann D. Assessments of Neighborhood quality in metropolitan America// *Urban Affairs Quarterly*, - 1985, - #14, P.511-535; Baldassare M. *The Growth Dilemma: Resident's Views and Local Population Change in the United States*. – Berkeley: University California Press, - 1981, - P.175

эрозии массового, зажиточного, политически лояльного среднего класса.

Причины такого положения были связаны со структурными подвижками в экономике, изменениями на рынке труда. Были ликвидированы хорошо оплачиваемые рабочие места в промышленности. Имели место высокая дифференциация в оплате труда между ограниченным кругом высококвалифицированных специалистов занятых в сфере высоких технологий, из числа высшего менеджмента и основной массой рабочей силы, перемещение большей части работников в низко оплачиваемую сферу услуг, рост числа временных рабочих мест.

Глобализация мировой экономики повлекла за собой рост конкуренции и стремление бизнеса к сокращению производственных расходов за счёт использования дешёвого труда за рубежом и сокращения расходов на собственный персонал. Последнее породило серьёзные диспропорции между высокими темпами экономического роста и положением тех, кто его собственно и обеспечил – среднего класса. Новые информационные технологии и доминировавшая в обществе представления о рынке, как универсальном средстве разрешения всех проблем, предоставили крупному бизнесу возможность, бесконтрольно регулировать финансовые потоки, максимизировать собственные доходы на фоне стагнации доходов большинства американцев.

Социальная структура общества всё более приобретала двухполюсный характер. Доминирующее положение в обществе играла небольшая по численности, богатая элита общества. Большую часть населения по-прежнему составлял средний класс, однако его положение существенно изменилось. Возможности массовой вертикальной социальной мобильности для его представителей оказались крайне ограничены. Ещё более проблематичными выглядели перспективы пополнения среднего класса за счёт бедных социальных слоёв. В бедных районах формировалась субкультура, замкнутая среда, не позволявшая получить хорошее образование или хорошую работу. Поддержание своего статуса представителями среднего класса требовало всё больших усилий, что выражалось в частности увеличении числа работавших женщин, общего числа отработанного рабочего времени. Быстрый рост цен на образование и недвижимость делал всё более проблематичным реализацию Американской мечты для молодого поколения американцев.

Статистические данные не дают полного представления о жизни американцев. Адекватная оценка положения средних слоёв требует учёта качественных изменений, происходивших в их жизни. Так, для сравнения покупательской способности в 50-60-х и 80-90-х гг. традиционно использовался индекс потребительских цен, который учитывал стоимость типичных потребительских товаров. Вполне понятно, что список таких товаров прежних лет не включал себя компьютеры, принтеры, видеомэгагитоны, бытовые приборы и автомобили нового поколения. Все

эти товары были достаточно дороги и существенно ухудшали статистические показатели. Но их более высокая стоимость соответствовала их большей эффективности и качеству. В 90-ые гг. для американской семьи стало обычным владение двумя или тремя автомобилями. В 1970 г. таких семей было только 28%. При этом стоимость обслуживания технически сложных автомобилей 90-х гг. была существенно выше. Больших расходов на питание требовала и укоренившийся к середине 90-х гг. обычай американцев обедать, а очень часто и завтракать или ужинать вне дома или покупать готовую пищу. В сравнении с 1970 г. в шесть возросло количество американцев, проводивших свой отпуск за рубежом.³⁰⁶ В конечном итоге американцам приходилось платить больше за более высокий уровень удобств, за новое качество жизни. Иное дело, что традиционные символы жизни среднего класса были гораздо более достижимы в 50-60-ые гг., чем в 80-ые или 90-ые.

Отнюдь не все представители среднего класса были однозначно против новой ситуации на рынке труда. Многие высококвалифицированные специалисты, программисты, инженеры имели возможность получить гораздо больший, чем прежде доход, участвуя в разного рода инновационных проектах или создать собственный высокодоходный бизнес. Изменение демографической ситуации и уменьшение числа молодых талантливых работников вело к обострению конкуренции ведущих фирм в погоне за новыми кадрами. Высококвалифицированные специалисты могли рассчитывать на то, чтобы, опираясь на собственные силы, стать частью всё той же богатой элиты общества.

Стабилизации положения среднего класса способствовало развитие неучтённой статистикой теневой экономики. В пользу такого предположения говорил быстрый рост количества людей, занимавшихся индивидуальной трудовой деятельностью. Оплата их услуг и товаров производилась наличными, что позволяло скрыть доходы. Аналогичная ситуация складывалась при найме временных работников особенно в маленьких фирмах. Формально налоговые органы требовали от американцев отчёта о такого рода бартерных операциях, но не существовало никакой реальной возможности их отследить и заставить декларировать, например, работу строителя в обмен на услуги автомеханика.

Имелись и другие причины сохранения политической и социальной стабильности. В 80-90-е гг. США обрели статус безусловного мирового лидера. Общий уровень жизни был чрезвычайно высок. Несмотря на отдельные издержки созданная ранее система социальной защиты продолжала успешно функционировать и развиваться. Сохранению веры среднего класса в Американскую мечту, в общество «равных возможностей» способствовали органически присущий среднему классу индивидуализм, глубоко укоренившаяся привычка полагаться только на собственные силы и отсутствие видимых поведенческих альтернатив, сила инерции и привычки.

³⁰⁶ Hacker A. Meet the Median Family// *Time*. – 1996. – Vol. 147. #5. – P. 41-44

Активность понесшего значительные потери среднего класса ограничивалась отсутствием чётко выраженного политического выбора ввиду приверженности обеих партий, республиканцев, а с приходом Б. Клинтона, и демократов идеям свободной торговли, сбалансированного государственного бюджета, тем самым изменениям в трудовом, социальном законодательстве, которые делали положение среднего класса более сложным. В любом случае принципиальный вопрос о более пропорциональном распределении национального богатства последовательно не рассматривался и не был главным в общеполитическом дискурсе 80-90-х гг.

Демократической администрации Б. Клинтона не удалось преодолеть тенденцию к растущему перераспределению национального богатства в пользу самых богатых американцев. Плоды экономического роста 90-х гг. доставались, прежде всего малочисленной богатой элите. Почти весь период правления демократов экономическое, социальное неравенство продолжало нарастать так же, как это происходило на протяжении предыдущих 12 лет правления республиканцев. Реальные прибавки к доходам бедных американцев и американцев со средними доходами имели место лишь в 1997-1999 гг.

Кризис среднего класса был и причиной и следствием экономических трудностей. Для подъёма экономики необходим был рост спроса, который был возможен лишь при растущей уверенности среднего класса в улучшении своего положения. Но позитивная оценка ситуации средними американцами была возможна лишь при подъёме экономики. Круг замыкался. Разработка эффективной экономической стратегии становилась чрезвычайно сложной задачей.

Преодоление дестабилизирующей тенденции к росту имущественного и социального неравенства и активизация политики правительства в социальной сфере представлялись тем более необходимым в связи с завершением цикла быстрого экономического роста.

ВАРИВОНЧИК И.В.

**АМЕРИКАНСКИЙ СРЕДНИЙ
КЛАСС И ПРОБЛЕМЫ
СОЦИАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ
(80-90 ГОДЫ XX ВЕКА)**

**Издательско-полиграфическая фирма
«ГЛОБАЛ-ИНВЕСТ»**

**Подписано в печать 15.07.2003.
Усл.-печ. л. 5,25. Усл.-изд. л. 5,31.
Тираж 999 экз. Формат 60х84 1/8.**

Отпечатано с пленок заказчика.