

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО В ИСТОРИИ США

Тема экономического неравенства в США неизменно является актуальной не только среди американских историков, как и в целом обществоведов, но также и общественных деятелей, политиков, в широких кругах американской общественности. В основе их восприятия этой проблемы всегда лежали важные мировоззренческие мотивы. Главный проистекал из разного толкования категории *равенства*, которая с момента возникновения американской цивилизации выступала в качестве одной из ее основных ценностей. В сознании многих американцев, как и в целом в национальном сознании, она означала и означает *равенство возможностей*. Такая трактовка дает основание для оправдания экономического неравенства, поскольку при наличии равенства возможностей индивиды с разными способностями достигают разных жизненных результатов. Но в новейшее время увеличилось число тех американцев, в том числе среди исследователей, которые полагают, что общество с помощью реформ обязано обеспечивать определенное выравнивание результатов деятельности граждан, поскольку образцового равенства возможностей в реальной жизни не существует и поскольку эксцессы бедности в развитом современном обществе недопустимы. Обозначенное мировоззренческое различие серьезно влияет на подходы и выводы американских исследователей, обращающихся к проблеме экономического неравенства.

Расхождения между американскими исследователями определяются, кроме того, различием методологических и методических приемов, привлекаемыми источниками. В целом же их можно разделить на *оптимистов* и *пессимистов*¹. Первые полагают, что экономическое неравенство в США не приобретало угрожающего или драматического характера и не противоречило общественной справедливости, вторые убеждены, что всем или многим этапам американской истории присущи острые экономические контрасты, и это неравенство заслуживает критической оценки.

Отечественная американистика уделяла обозначенной проблеме много внимания в советский период. Хотя специальные исследования этой проблемы назвать затруднительно, в работах, посвященных темам рабочего движения, истории чернокожих, в целом нижних социальных слоев, – впрочем, как и верхних, – содержались выводы об углубляющихся экономических контрастах в США. Но следует подчеркнуть, что специальных исследований тенденций экономического неравенства на разных этапах американской истории, его исторической динамики, как изменчивости, так и преемственности, не было. Не появились они и в постсоветский период. Исчерпывающее раскрытие истории экономического неравенства в Соединенных Штатах Америки в рамках статьи, понятно, невозможно, я сосредоточусь на выявлении его главных тенденций, как связующих, так и отличительных. В значительной мере статья носит постановочный характер, автору хотелось бы привлечь внимание отечественных американистов к дальнейшему углубленному изучению одной из важнейших тем социально-экономической истории США.

Согрин Владимир Викторович – доктор исторических наук, профессор, главный редактор журнала "Общественные науки и современность".

¹ Подробно см.: *Согрин В.В.* Социальная структура США в эпоху постиндустриального общества. – Новая и новейшая история. 2008, № 3, с. 5.

Колониальный период истории США, охватывающий 1607–1775 гг., явился первым этапом, на котором зримо выступило экономическое неравенство. Его специфика в значительной мере определялась спецификой социального и этнического состава североамериканского населения. Основные социальные группы составляли белые поселенцы: их численность к концу XVII в. достигла более 200 тыс. чел., а к концу колониального периода – 2 млн. Другую социальную группу составляли чернокожие американцы, подавляющее большинство среди которых были рабами. К концу XVII в. их было около 25 тыс. чел., а к концу колониального периода – 0,5 млн. Третью крупную группу составляли индейцы. Они не были включены в общество, создававшееся белыми поселенцами (хотя вступали с ним в контакты, которые по большей части носили конфликтный характер в связи со стремлением белых расширять территорию проживания за счет индейцев). Чернокожие американцы входили в состав североамериканского общества в качестве низшего класса рабов. Контрасты в положении чернокожих рабов и белых американцев были наиболее глубокими проявлениями экономического неравенства. Они заслуживают специального рассмотрения, здесь же речь пойдет о различиях в положении разных классов белого населения.

Белое население колониальной эпохи делилось на две главные экономически и социально неравные категории – свободных поселенцев и так называемых "законтрактованных слуг", или сервентов. К труду белых сервентов прибегали по причине отсутствия для найма достаточной рабочей силы. В Европе сервенты черпались из бедных или деклассированных слоев, соглашавшихся на условиях обеспечения мизерным пропитанием и одеждой (но без денежного вознаграждения) выполнять любую работу для своего хозяина в течение обусловленного срока (как правило, от 4 до 7 лет). К 1700 г. колонисты, вышедшие из числа белых сервентов, составляли более 100 тыс. чел., т.е. две пятых всех переселенцев². В период с 1700 по 1775 г. законтрактованных слуг было ввезено даже больше, чем в предшествующее столетие – 190 тыс. В целом в колониальную эру они составили примерно половину от общего количества белых переселенцев из Европы³. Законтрактованные слуги были среди белого населения классом париев, они существовали в режиме физического выживания, были близки к крепостному состоянию юридически. Но через 4–7 лет они становились свободными людьми, переходили в разные слои свободных американцев, и по этой причине сервенты в белом населении были в явном меньшинстве. К концу колониального периода белые сервенты были решительно потеснены в составе подневольной рабочей силы чернокожими рабами (содержание первых обходилось в 2–4 раза дороже, а, кроме того, белые сервенты через 4–7 лет получали свободу, в то время как черных рабов эксплуатировали пожизненно). Но полностью труд белых сервентов был отменен уже после революции конца XVIII в.

По истечении срока контракта большинство белых сервентов оказывались в нижнем классе свободного белого населения, только 20% из них удавалось войти в слои фермерства и ремесленников⁴. Их потомки уже в большей степени пополняли средние слои белых американцев, но все же на протяжении всего колониального периода выходцы из сервентов составляли львиную долю нижнего класса свободного белого населения. В состав свободного белого населения, кроме нижнего класса, входили также средние слои и верхний экономический класс (он включал купцов, финансистов, владельцев мануфактур, плантаторов). Каковы были их пропорции и каковы были имущественные различия между ними?

² Bailyn B., Donald D.H., Davis D.B., Thomas J.L., Wiebe R.H., Wood G.S. The Great Republic: A History of the American People, v. 1. Lexington – Toronto, 1981, p. 68.

³ Dunn R.S. The Recruitment and Employment of Labor. – Colonial British America: Essays in the New History of the Early Modern Era. Ed. J.P. Greene, J.R. Pole. Baltimore (Md.), 1984, p. 159.

⁴ Smith A.E. Colonists in Bondage: White Servitude and Colonial Labor in America. 1607–1776. New York, 1947, p. 299–300.

Подавляющее большинство белых американцев, более 90%, проживало в сельской местности, и только меньшинство являлось жителями городов. Экономическое расслоение в сельской местности и городах имело серьезные различия и должно быть рассмотрено отдельно.

По поводу имущественной дифференциации в сельскохозяйственных районах колониальной Америки существуют разные мнения, но наиболее авторитетными остаются выводы прогрессистского историка Дж. Мейна. Мейн указывал, что единая оценка экономического расслоения в сельской колониальной Америке крайне затруднительна, и предлагал исследовать его по отдельности в разных типах экономических районов – приграничных (фронтир), т.е. располагавшихся между обжитыми восточными и неосвоенными западными территориями; самообеспечивающихся (натуральных) фермерских поселениях обжитых территорий; коммерческих фермерских поселений атлантического побережья. Мейн также, подобно в данном случае и другим исследователям, отдельно анализировал экономическую дифференциацию в двух серьезно различавшихся экономико-географических районах – Северо-востоке и Юге колониальной Америки.

В регион Северо-востока включают колонии пуританской Новой Англии (Массачусетс, Коннектикут, Род-Айленд, Нью-Гэмпшир) и срединные колонии (Нью-Йорк, Пенсильвания, Нью-Джерси). В отличие от южных колоний, где практически безраздельно господствовала аграрная экономика, основанная на рабском труде, а городская экономика прозябала, в северо-восточных колониях преобладали фермерские хозяйства, основанные на свободном труде, и развивались города и промышленность.

Северо-восточные колонии имели собственные различия, но это своеобразие не отменяет возможности объединения их в единый регион при сравнении с южными колониями. Во всех северо-восточных колониях существовали благоприятные возможности для развития небольших фермерских хозяйств. Цены на земельные участки были на протяжении всего колониального периода относительно невысокими, доступными для многих белых поселенцев. Латифундисты, они же земельные спекулянты, должны были продавать свои владения небольшими участками, так как крупные покупатели исчислялись единицами. Кроме того, сохранялись большие возможности бесплатного обращения в собственность земельных участков на фронтире – присоединявшихся и осваивавшихся западных территорий.

На фронтире социальная дифференциация была наименьшей. 10% наиболее зажиточных поселенцев владели не более 30–35% земли. Безземельные составляли до 20% поселенцев. 70% фермеров-пионеров принадлежали к среднему слою, их земельные участки обычно равнялись ста акрам (1 акр = 0,4 га). Мало чем отличалась картина в фермерских поселениях обжитых районов с преобладанием натуральных хозяйств. Прибавочной продукции здесь производилось немного, зажиточные фермеры исчислялись единицами. Иной была картина в коммерциализированных фермерских районах. Здесь подчас использовался труд черных рабов и белых законтрактованных слуг. Верхние 10% фермеров владели до 45% богатств. В отдельных районах безземельные поселенцы составляли до 50% жителей. Коммерциализированные фермерские районы, т.е. ориентированные на производство сельскохозяйственной продукции на продажу, были распространены в срединных колониях, а в Новой Англии их было относительно немного⁵.

В сравнении с Северо-востоком на Юге наибольшее и реальное значение для его социально-экономической характеристики имели только два типа районов, выделенных Мейном, – приграничные (с Западом) и коммерциализированные приатлантические. Самообеспечивающиеся (основанные на натуральном хозяйстве) фермерские поселения обжитых районов не оказывали на нее существенного влияния. Приграничные поселения Юга были расслоены в гораздо меньшей степени, чем его коммерциализированные районы, но в то же время они были стратифицированы в большей мере, чем поселения на фронтире Северо-востока. Безземельные белые поселенцы составляли в них

⁵ Main J.T. The Social Structure of Revolutionary America. Princeton, 1965, p. 9–41.

до 30% жителей. Черные рабы насчитывали 10%, а в целом нижний класс включал до 40%. Верхний класс, владевший 40% земли и большинством рабов, насчитывал 10%. К среднему слою, представители которого владели, как правило, земельным участком в 200 акров, принадлежала половина, а в некоторых случаях несколько больше, поселенцев⁶.

Коммерциализированные приатлантические районы Юга, производившие основную часть его сельскохозяйственной продукции и сосредоточившие наибольшее количество населения, являли яркие социальные контрасты. До 40% свободного белого населения не владели землей. А если к ним добавить черных рабов, насчитывавших в этих районах не менее 30%, то тогда численность нижнего класса увеличится до 70%. "Средний класс" белого населения составлял около 20%, а верхний – около 10%. К верхнему классу исследователи обычно относят плантаторов, которые владели не менее 20 рабами и не менее 500 акрами земли. Сверхбогатые плантаторы, владевшие не менее чем 100 рабами, составляли не более 0,5% белых землевладельцев⁷.

В городских районах колониальной Америки, составлявших менее 10% от общего населения, имущественная дифференциация была выражена много глубже, чем в сельских. Но в случае с городской колониальной Америкой нужно говорить уже о большей имущественной дифференциации Северо-востока, ибо на Юге города были крайне неразвиты. По подсчетам Г. Нэша, в Бостоне доля в налогооблагаемой базе (собственности) верхних 10% налогоплательщиков составляла в 1687 г. 46,3%, а в 1771 г. – 63,4%. Доля нижних 30% налогоплательщиков за этот период снизилась с 2,6 до 0,1%. Доля "середины" налогоплательщиков – 60% – снизилась с 51,1% до 36,5%. В Филадельфии с 1693 по 1774 гг. доля богатств верхних 10% возросла с 46,0 до 72,3%. Доля нижних 30% снизилась с 2,2 до 1,1%. Доля "середины" снизилась с 51,8 до 26,6%. Несколько иной была тенденция в Нью-Йорке. В период с 1695 по 1730 г. доля верхних 10% там снизилась с 45,2 до 43,7%. Доля нижних 30% повысилась с 3,6 до 6,2%. Доля "середины" снизилась с 51,2% до 50,4%⁸.

В целом в главных приатлантических городах разрыв в положении трех классов нарастал, и весьма заметно. О концентрации богатств верхнего класса говорит то, что наиболее быстро обогащались верхние 5% налогоплательщиков. В Бостоне их доля налогооблагаемой собственности за отмеченный период возросла с 30 до 49%, а в Филадельфии – с 32,8 до 55,5%. И только в Нью-Йорке она уменьшилась с 32,0 до 25,4%. Тенденция социального расслоения в приатлантических городах важна для характеристики имущественных отношений на Северо-востоке, но она не может быть признана генерализирующей, ибо 90% его населения проживали в сельской местности, а там имущественная дифференциация выглядела гораздо более умеренной.

Обобщающая картина социальной дифференциации белого населения всей колониальной Америки будет выглядеть "оптимистично", в сравнении с социальными реалиями Юга, и "пессимистично", в сравнении с социальными реалиями Северо-востока. Нижний, или неимущий, класс белого населения в обобщающей картине Северной Америки составит 20%, средний – 70%, а верхний – 10%. Уровень социального расслоения белого населения в колониальной Америке оказывается ниже, нежели в последующие периоды американской истории. Об этом же свидетельствуют и иные данные. Например, в колониальный период сохранялся весьма высокий уровень социальной мобильности: среди представителей нижнего класса менее половины оставались в своем положении, а более половины становились при жизни мелкими земельными собственниками. Вот еще одна показательная цифра: согласно подсчетам П. Линдберта и Дж. Уильямсона, в 1774 г. верхний 1% белых собственников владел 12,6% юридически зафиксированной

⁶ Main J.T. Op. cit., p. 45–53.

⁷ Ibid., p. 55–65; Dunn R.S. Op. cit., p. 177.

⁸ Nash G.B. Race, Class and Politics. Essays on American Colonial and Revolutionary Society. Urbana – Chicago. 1986, p. 176.

собственности, верхние 10%–50%, а в 1860 г. верхнему 1% принадлежало уже 29% собственности, а верхним 10% – 73%⁹.

Из вышесказанного можно сделать два заключения. В колониальный период в Северной Америке происходило разделение на нижний, средний и верхний классы, типичное для всей американской истории. В то же время это разделение выглядит менее контрастным в сравнении с большинством последующих периодов. Меньшая контрастность в значительной мере объясняется тем, что Америка оставалась еще глубоко аграрным и патриархальным обществом с большими благоприятными возможностями для вхождения белого населения в ряды земельных собственников.

Жизненный уровень нижних слоев населения в силу неразвитости рыночной экономики был ниже, чем в последующие периоды, но выше жизненного уровня нижних слоев европейского общества. Согласно современным данным, к концу колониального периода средний доход и уровень жизни свободных американцев был выше, чем у англичан. Основу благополучия американцев составляло земельное богатство. В Европе площадь среднего земельного участка не превышала 30 акров, а в Америке она была не меньше 100 акров. В Англии мелкие землевладельцы владели менее чем 30% всей обрабатываемой земли, а в Северной Америке – более 70%¹⁰.

Но эти оценки касаются только свободных белых американцев. Не менее одной пятой североамериканского колониального общества на его завершающих этапах составляли чернокожие рабы, положение которых было гораздо хуже положения белых поселенцев.

В период Американской революции конца XVIII в. процесс имущественной дифференциации не только не ослабел, но даже усилился. В социально-экономическом плане Американская революция оказалась в первую очередь нацелена на ликвидацию законодательных ограничений, которые были наложены на североамериканскую промышленность и торговлю метрополий, как и на ликвидацию привилегий, которые предоставлялись английским купцам, промышленникам и финансистам. Ее целью было утверждение свободной конкуренции, идеальная модель которой была сформулирована в знаменитом "Богатстве народов" А. Смита, по символическому совпадению появившемся в том же году, когда была провозглашена американская Декларация независимости. Эта цель и была достигнута в самом начале Войны за независимость. Результаты введения "чистой" свободной конкуренции в Северной Америке оказались неоднозначны, порой весьма противоречивы: с одной стороны, оживились торговля, промышленность, финансы, возросли социальная мобильность, вхождение в ряды предпринимателей удачливых представителей нижних слоев, но, с другой стороны, усилилось и социально-экономическое расслоение американцев¹¹.

Показателем обновления американского предпринимательского класса в годы революции могут служить следующие факты. По ее завершению не менее половины купцов Бостона, Нью-Йорка и Филадельфии, трех главных американских городов и центров предпринимательства, составляли новые люди, выходцы из нижних слоев, сменившие или повысившие свой статус благодаря возможностям экономического либерализма, предоставленным революцией. Резко возросла и численность класса торговых людей, их удельный вес в американском населении¹². Этот позитивный результат не означал, однако, повышения благосостояния всех слоев, напротив, как соглашается большинство американских исследователей, в годы революции социальное расслоение амери-

⁹ Lindert P.H., Williamson J. Long Term Trends in American Wealth Inequality. – Modeling the Distribution and Intergenerational Transmission of Wealth. Ed. J. D. Smith. Chicago. 1980, p. 10.

¹⁰ McCusker J., Menard R. The Economy of British America, 1607–1789. Chapel Hill, 1985, p. 51–65; Jones A. Wealth of a Nation to Be: the American Colonies on the Eve of the Revolution. New York, 1980; Coclanis P. The Wealth of British America on the Eve of the Revolution. – Journal of Interdisciplinary History. 1990, v. 21, p. 245–260.

¹¹ См. подробнее: Согрин В.В. Война США за независимость и как социально-политическая революция. – Новая и новейшая история, 2005, № 3, с. 93–94.

¹² Ward H.M. The War for Independence and the Transformation of American Society. London, 1999, p. 212–213.

канцев усилилось. Г. Вуд, авторитетный современный исследователь революции, сформулировал в связи с этим внешне парадоксальный вывод: "Распространение эгалитаризма не означало, что богатство в постреволюционной Америке стало распределяться более равным образом. Совсем наоборот: неравенства в распределении богатства после революции было больше, чем до революции"¹³. Парадоксальное суждение Вуда прояснится, если мы примем во внимание, что в американской революционной ментальности равенство, обозначаемое Вудом как эгалитаризм, означало по преимуществу равенство возможностей во всех сферах, в том числе экономике, но не равенство достигаемых результатов.

Элита независимой американской республики активно обосновывала идею благоприятного воздействия имущественной дифференциации на экономическое развитие нации, поскольку, как доказывалось, она стимулировала нижние слои активно конкурировать с верхними, пытаясь подняться наверх. Не имущественное равенство, а экономическая свобода, его углубляющая – так определял главную тенденцию постреволюционного развития А. Гамильтон: "Совершенно очевидна та истина, что не может существовать ничего похожего на равенство во владении собственностью, неравенство же во владении ею есть следствие существования самой свободы... Различие во владении собственностью уже существует между нами. Дальнейшее развитие промышленности и торговли будет все более увеличивать эту пропасть"¹⁴.

Впрочем, представители демократического лагеря крайностей неравенства не одобряли. Б. Франклин, сформулировавший знаменитые национальные максимы – "время – деньги" и "пустой мешок не стоит" – вместе с тем хотел, чтобы в социальном составе Америки преобладала "золотая середина"¹⁵. Но преобладание "золотой середины" должно было достигаться не на основе искусственного имущественного уравниательства с помощью, например, перераспределения собственности, а посредством благоприятствования режиму *равенства возможностей*, который бы позволял нижним слоям подниматься вверх.

Именно идея равенства возможностей стала основополагающей для демократического лагеря в эпоху от Американской революции конца XVIII в. до Гражданской войны 1860-х годов. На всем протяжении этой эпохи главным средством предоставления *равных возможностей* нижним слоям белых американцев стало облегчение им доступа к государственному земельному фонду, расположившемуся к западу от фронта. Именно это требование лежало в основе аграрной политики джефферсоновских демократов в 1800-е годы, президента Э. Джексона и его последователей в 1830–1840-е годы, А. Линкольна и республиканской партии в 1850–1860-е годы. Эта политика поспособствовала сдерживанию имущественного неравенства в стране, продолжавшей оставаться по преимуществу сельскохозяйственной.

Государственный земельный фонд был образован актами 1784–1785 гг., включившими в него незанятые северо-западные территории. В 1795 г. в результате уступок Испании в федеральный фонд вошла огромная юго-западная территория. В 1803 г. она пополнилась территорией Луизианы. При этом в северо-западной части федерального земельного фонда рабство было запрещено, а в юго-западной части разрешалось.

По закону 1785 г. земли государственного фонда продавались участками не менее 640 акров по цене не менее 1 долл. за акр. В 1796 г. сторонники А. Гамильтона добились повышения минимальной цены за акр до 2 долл. Такие условия продажи государственных земель, выгодные верхним слоям, вызывали протест нижних слоев белых американцев и побуждали их голосовать на выборах в государственную власть за демократическую оппозицию. Благодаря последней, доступ простых американцев к государственному фонду начиная с 1800 г. был радикально облегчен. С 1800 по 1820 г. минимальный

¹³ Baily B. e.a. Op. cit., v. 1, p. 237.

¹⁴ The Papers of Alexander Hamilton, v. 1–26. Ed. H.C. Syrett. New York, London, 1961–1979. v. 4, p. 218–219.

¹⁵ Франклин Б. Избр. произв. М., 1956, с. 581–592.

размер земельного участка, поступавшего в продажу, снизился с 640 до 80 акров, а минимальная цена за акр с 2 до 1,25 долл. В 1832 г. минимальный размер поступавшего в продажу земельного участка был снижен до 40 акров. В 1854 г. федеральным законом устанавливалось правило, по которому участки земли, не проданные на аукционе в течение 30 лет, могли быть куплены по цене 12,5 центов за акр. Наконец, в 1862 г. в период Гражданской войны был принят закон, по которому американцы получили право на бесплатное приобретение в собственность 160 акров земли из государственного фонда.

Здесь нет возможности рассматривать противоречивые аспекты аграрного законодательства. Укажу на ту его сторону, которая заключалась в приобщении к земельной собственности массы простых американцев и как следствие ослаблении имущественного неравенства. Устремляясь на Запад и приобретая весьма обширные земельные участки, они способствовали перманентному росту американского фермерства: на протяжении всего рассматриваемого периода количество самостоятельных фермеров-собственников почти в три раза превышало численность сельскохозяйственных рабочих. С 1800 по 1860 гг. на Западе образовалось около 15 новых штатов, численность их жителей увеличилась с 1 до 15 млн. человек (рост по отношению ко всему населению США с 15 до 47%).

Расширению равенства возможностей способствовал и ряд других демократических законов. Особенно активен был в их принятии президент Э. Джексон в 1830-х годах. Именно ему принадлежит известная формулировка концепции равенства, которая тогда закрепились в американской национальной ментальности:

"Различия в обществе сохраняются при любом справедливом государственном управлении. Равенство талантов, образованности и состояний не может быть утверждено общественными институтами. Но законы обязаны защищать равное право каждого на пользование господними дарами, изделиями промышленности, всей экономики, как и собственными добродетелями. Когда же эти законы используются для того, чтобы к этим естественным и справедливым благам добавить искусственные различия, даровать титулы, денежные подношения и искусственные привилегии, в результате чего богатые становятся богаче, а сильные сильнее, то простые члены общества – фермеры, ремесленники и рабочие, у которых нет ни времени, ни средств, чтобы приобрести подобные преимущества, имеют право жаловаться на несправедливость своему правительству"¹⁶.

Одним из наиболее известных законов Джексона, направленных на развитие равенства возможностей, явилась ликвидация финансовой монополии – Национального банка США. Главное позитивное следствие заключалось в резком разрастании "вширь" и углублении финансовой и предпринимательской активности новых буржуазных слоев. Число банков в США в период с 1829 по 1837 гг. выросло с 329 до 788, а общий объем займов увеличился с 137 до 525 млн. долл. Тысячи и тысячи американцев воспользовались расширившимися возможностями займа для приобретения земель на Западе: их продажа с 1832 по 1836 гг. увеличилась более чем в 8 раз¹⁷.

Концепция *равенства возможностей*, характеризовавшая политику президентов Т. Джефферсона, Э. Джексона и А. Линкольна, способствовала повышению социальной мобильности и смягчению имущественных контрастов и различий в США. И все-таки в сравнении с предшествовавшей колониальной эпохой эти контрасты и различия не только не уменьшились, но даже увеличились. Тенденция их нарастания была обусловлена сразу несколькими фундаментальными факторами, воздействие которых на экономическое неравенство оказалось более глубоким, нежели блокирующее воздействие законов, направленных на поддержание равенства возможностей.

Одним из таких факторов стала промышленная революция, вызревшая в постреволюционные десятилетия и набравшая силу после англо-американской войны 1812 г.

¹⁶ A Compilation of the Messages and Papers of the Presidents 1789–1897. Vols. 1–11. Ed. J.D. Richardson. Washington, 1900, v. 2, p. 590.

¹⁷ История США. В четырех томах. Гл. ред. Г.Н. Севостьянов. М., 1983, т. 1, с. 317.

В результате удельный вес рабочей силы, занятой в промышленности, с 1810 по 1860 гг. увеличился с 3,2 до 14%. Удельный вес городского населения вырос за тот же период с 7 до 20%. Американский промышленный капитализм той эпохи обладал чертами, типичными для ранней "дикой" стадии: промышленная буржуазия подвергала рабочих жестокой эксплуатации, держала их на "голодном пайке", сама же обогащалась, и имущественный разрыв между двумя классами увеличивался.

Влияние этого разрыва на общеамериканское экономическое неравенство не стоит преувеличивать по той причине, что число промышленных рабочих вместе с наемными работниками в сельском хозяйстве было втрое меньше числа самостоятельных фермеров, составлявших не менее 50% от общего числа лиц физического труда. Тем не менее контрасты в положении наемных работников и работодателей сказывались на тенденции углубления имущественного неравенства. Тяжелое положение наемных работников при этом не означало их абсолютного обнищания. Расчеты, проведенные разными исследователями, свидетельствуют, что их реальные доходы в период с 1820 по 1840 гг. выросли примерно в 1,5 раза (в последующем этот рост замедлился, составив за 1840–1860 гг. и для промышленных, и для сельскохозяйственных рабочих не более 10%)¹⁸. Таким образом, материальное положение нижних белых слоев улучшилось, но это улучшение не идет ни в какое сравнение с многократным возрастанием богатств класса промышленников. (Разрыв в доходах рабочих и предпринимателей был также одним из самых высоких в американской истории: в то время как большинство рабочих имели доходы не больше 300 долл. в год и не могли позволить себе никаких накоплений, состояния большого числа предпринимателей превысили 100 тыс. долл., а несколько десятков среди них были миллионерами, вполне сопоставимых с современными миллиардерами.) Средняя ежедневная оплата промышленного труда, составлявшая в начале XIX в. около 50 центов, к 1860-м годам едва приблизилась к одному доллару. У сельскохозяйственных рабочих она была даже ниже.

Можно заключить, что в ту эпоху материальное положение рабочих было одним из самых низких за всю американскую историю. Впрочем, оно было лучше положения рабочих в других странах, в том числе в Англии. Ч. Диккенс, главный критик пороков раннего промышленного капитализма в Англии, посетив в 1842 г. город Лоуэлл, центр текстильной промышленности Массачусетса и всех Соединенных Штатов Америки, был восхищен условиями существования молодых фабричных работниц. Они были опрятно и чисто одеты, жили в прибранных и хорошо обставленных комнатах фабричных общежитий (во многих зданиях были даже пианино) и в целом являли положительный контраст в сравнении с работницами фабричных городов Англии. Диккенс призывал своих соотечественников из капиталистического класса заимствовать у американских предпринимателей опыт отеческого отношения к рабочему классу¹⁹.

Но сами лоуэлловские работницы (оставившие дневниковые свидетельства) и американские журналисты, посещавшие "образцовый город", представили ситуацию совершенно в ином свете. "Фабричные девушки" подвергались нещадной эксплуатации: они трудились под жестким контролем надсмотрщиков по 13–14 часов в сутки, жили по 6–7 человек в тесных комнатах общежитий, их недельный заработок не превышал 3 долл. В 1830–1840-е годы лоуэлловские работницы пытались улучшить свое положение с помощью забастовок, но предприниматели отвечали увольнением недовольных и наймом ирландских крестьянок, прибывавших в США во все большем числе из нищей и перенаселенной Ирландии²⁰.

¹⁸ Walton G.M., Rockoff H. History of American Economy. New York etc., 1998, p. 241, 243; Adams D.R. jr. Prices and Wages. – Encyclopedia of American Economic History. Ed. G. Porter. New York, 1980, v. 1, p. 240, 242, 244.

¹⁹ См.: Foster R.D., Dubofsky M. Labor in America. Arlington Heights (Ill.), 1984, p. 70–71.

²⁰ Pessen E. Jacksonian America: Society, Personality and Politics. Urbana and Chicago, 1985, p. 118–119; Sellers Ch. The Market Revolution. Jacksonian America 1815–1846. New York, 1991, p. 289.

Среди самого пролетариата серьезным был разрыв между квалифицированными и неквалифицированными рабочими. Малококвалифицированный труд фабричных рабочих оценивался в 2–3 раза ниже труда квалифицированных и высококвалифицированных рабочих. Но и заработки верхних слоев рабочих были невысокими, их семьи едва сводили концы с концами. Еженедельная заработная плата высококвалифицированных рабочих составляла в середине XIX в. 12 долл. в неделю, а прожиточный минимум семьи рабочего из 5 человек составлял около 11 долл. Бюджет включал расходы только на самые необходимые продукты питания и одежду, и известный публицист, издатель и гуманист Г. Грили по поводу такого прожиточного минимума скептически замечал: "А где деньги на развлечения... на воскресные прогулки по реке, чтобы подышать воздухом; где взять деньги на врача или аптекаря, на место в церкви, на книги и музыкальные инструменты?"²¹.

Среди историков долгое время была распространена концепция широких возможностей перехода рабочих той эпохи в класс мелких самостоятельных фермеров западного региона. Но к середине XX в. эта концепция отошла в прошлое. На самом деле на Запад устремлялись и создавали там свои хозяйства малоимущие или не получившие наследства от родителей фермеры обжитых районов. Важно, однако, отметить, что рабочие, даже не имея возможности накопить деньги, чтобы переселиться на Запад в качестве фермеров, тем не менее, в большинстве своем мечтали именно об этом. Они разделяли то, что многие историки называют *эгалитарным мифом*: веру в возможность превращения в американских условиях в самостоятельного хозяина. И именно этот эгалитарный миф, а не действительное переселение рабочих на Запад (как полагали Ф. Дж. Тёрнер и его последователи), служил в ту эпоху "предохранительным клапаном" от острых социальных конфликтов.

Имущественные различия в ту эпоху углублялись в южных рабовладельческих штатах. Главным был контраст между чернокожими рабами, которых к 1860 г. насчитывалось 4 млн. (вдвое больше, чем наемных белых рабочих во всех штатах) и белыми американцами, которых на Юге проживало 8 млн. Но глубокими были контрасты и среди белого населения Юга. Переход сельского хозяйства Юга с конца XVIII в. на производство хлопка имел разнообразные глубинные следствия, в том числе усиление имущественной дифференциации. Хлопок сделал товарно-рыночное сельскохозяйственное производство на Юге господствующим, стал одной из главных основ успехов не только региональной, но и общенациональной экономики. (В 1860 г. южные штаты производили две трети мирового хлопка, составлявшего половину национального экспорта). Ввоз рабов в США извне после 1808 г. был прекращен, но в условиях гигантского спроса на рабскую силу некоторые южные штаты стали специализироваться в "разведении" рабов и их продаже в других штатах. В результате с 1790-х годов, когда в Америке были приняты роды "короля-хлопка", как его вскоре стали называть, по 1860 г. число рабов выросло почти в семь раз. "Американская мечта" для белых жителей в южных штатах заключалась в приобретении не только собственной фермы, но также хотя бы нескольких собственных рабов, без которых производить хлопок на рынок и продвигаться вверх по социальной лестнице было практически невозможно.

Сделать это было не просто: стоимость раба – сборщика хлопка в период с 1810 по 1860 г. возросла с 700 до 1800 долл. Приобретение раба, правда, из самой дорогой и самой востребованной категории, обходилось дороже, чем основание фермы. Рабов имела одна четверть белых семей южных штатов – около 350 тыс. (общее число белых семей на Юге составляло 1,5 млн.). Среди рабовладельцев существовала многоступенчатая дифференциация.

²¹ Цит. по: История США, т. 1, с. 379.

Распределение рабов среди белых семей южных штатов в 1850 г.²²

Число семей	1783	6196	29733	54595	80765	105683	68820
Число рабов у семьи	100 и более	50–99	20–49	10–19	5–9	2–4	1

Рабовладельческих семей, считавшихся плантаторскими (владели каждой более чем 20 рабами), насчитывалось около 38 тыс., т.е. менее 11% от общего числа. Остальные хозяйства относились к фермерским (владели 10 и менее рабами) и промежуточному типу (с более чем 10, но менее чем 20 рабами). Рабовладельческие хозяйства – плантаторские и фермерские – были главными поставщиками хлопка и других культур на рынок, они же составляли верхний социально-экономический слой белого населения: в хлопковых районах рабовладельцам принадлежало от 90 до 95% сельскохозяйственного богатства. Рабовладельческая семья, по расчетам Г. Райта, была в среднем в 13,9 раза богаче нерабовладельческой²³. Наконец, можно отметить, что среди рабовладельческих семей в качестве высшего класса выступали 1783 семьи, каждая из которых владела более чем 100 рабами.

О нарастании имущественного неравенства на Юге свидетельствуют и такие цифры: если в 1830 г. верхние 10% семей владели 71,5% всего имущества, то в 1860 г. им принадлежало уже 82,3%²⁴. На Севере схожие имущественные контрасты были присущи только крупным городам. Например, в Филадельфии в 1860 г. верхний один процент горожан владел 50% имущества, а нижние 80% – всего лишь 3%. Имущественные различия в западных штатах были слабее, чем в восточных, но и там они присутствовали. Например, в западных штатах Севера верхним десяти процентам землевладельцев принадлежало 40% налогооблагаемого имущества. Наибольший процент богатых белых американцев был среди южных рабовладельцев²⁵. Их огромные богатства были главной причиной того, что накануне Гражданской войны имущественные различия выглядели более глубокими, чем на исходе колониальной эры: если в 1776 г. верхний один процент американцев владел 12,6% задокументированного властями имущества, а верхние 10% – почти около 50%, то в 1860 г. доля верхнего одного процента достигла 29%, а верхних десяти процентов – 73%²⁶.

Следующий период американской истории – от окончания Гражданской войны до Первой мировой войны – принес серьезные изменения в содержание экономического неравенства в США. После Гражданской войны промышленный капитализм утвердился на господствующих позициях не только в северных, но также и в южных штатах Рабовладельческая аристократия была ликвидирована, и плантаторы уступили господствующую позицию в верхнем классе, как и среди наиболее богатых американцев, промышленникам и финансистам. Среди последних выделились сверхбогачи – Дж. Рокфеллер, Дж. П. Морган, Э. Карнеги и др., – создавшие мощные промышленные и финансовые корпорации. Крупные корпорации стали с тех пор основой национальной экономики США. Американский корпоративный капитализм утвердился на ведущей позиции не только в стране, но и в мире. В 1890-е годы США вышли на первое место в мире по объему промышленной продукции и впоследствии его уже не уступали. Радикально изменилось соотношение между промышленным и аграрным секторами экономики. В начале

²² Puth R.C. American Economic History. Chicago, 1981, p. 169.

²³ Wright G. The Political Economy of the Cotton South. New York, 1978, p. 35, 42.

²⁴ Williamson J.G., Lindert P.H. American Inequality. A Macroeconomic History. New York, 1980, p. 36–39; 44–45.

²⁵ Bailyn B. e.a. Op. cit., v. 1, p. 332–333.

²⁶ Lindert P.H., Williamson J. Long Term Trends in American Wealth Inequality. – Modeling the Distribution and Intergenerational Transmission of Wealth Ed. J.D. Smith. Chicago. 1980, p. 10.

XX в. половина американцев проживали в городах, количество занятых в промышленности в 1,5 превосходило число занятых в сельском хозяйстве, несельскохозяйственные отрасли давали три четверти национального дохода. Вследствие всех этих перемен именно городская Америка стала определять параметры экономического неравенства в США.

Но главным сдерживающим фактором в развитии экономического неравенства вплоть до начала XX в. все же оставалось сельское хозяйство. Объяснялось это тем, что демократический аграрный закон 1862 г. позволял сотням тысяч американцев обособиваться на западных землях в качестве фермеров. Правда, со временем реальное использование этого закона становилось все более противоречивым. Власти все более активно раздавали земли федерального фонда (во многих случаях за огромные взятки) железнодорожным и иным корпорациям, так что в конечном итоге из каждых 9 акров свободных государственных земель фермерам достался только один акр²⁷. Но все же количество фермерских земель за 50 лет после Гражданской войны увеличилось в два раза, а число ферм выросло с 2,6 до 6,4 млн. Число занятых в сельском хозяйстве за эти же годы выросло с 6 до 12 млн., объем производства сельхозпродукции увеличился в четыре раза. Экономическое положение фермеров было непростым, порой тяжелым (в конце XIX в.), но все же в целом более благополучным, чем у рабочего класса.

Экономические контрасты развивались в первую очередь в городской Америке. Уже современники уделили внимание их статистическому измерению. В конце XIX в. в профессиональном исследовании были приведены данные, согласно которым одна восьмая американских семей владела семью восьмыми американскими богатств²⁸. В 1915 г. У. Кинг в книге "Благосостояние и доходы населения Соединенных Штатов" раскрывал тенденцию нарастания разрыва между верхним и нижним экономическими классами: в 1890 г., согласно его данным, на долю 1,6% самых богатых американских семей приходилось 10,8% национального дохода, а на долю 88% американцев из нижних слоев – 65%; в 1910 г. доли этих групп составили соответственно 19 и 62%²⁹. Последующие поколения исследователей приводили разные данные о разрыве между экономическими классами, но большинство из них соглашались в том, что господствующая экономическая позиция принадлежала владельцам крупных корпораций, численность которых не превышала 1% американцев и которые владели 70% корпоративных богатств и половиной всей американской промышленности. Фактически верхушка корпоративной Америки заняла на экономической лестнице то место, которое до Гражданской войны занимал 1% плантаторских семейств южных штатов. По сравнению с предвоенным периодом разрыв между 10% самых богатых и 10% самых бедных американцев изменился мало, оставшись примерно на том же, очень высоком уровне (верхним 10% принадлежало около 70% собственности всего общества)³⁰.

Еще один важный вопрос социальных последствий триумфа большого бизнеса заключается в выявлении возможностей вхождения в капиталистический класс, а в более широком плане, вертикальной социальной мобильности. В эпоху после Гражданской войны широко распространилось представление, что эти возможности были очень большими, и в ряды "капитанов индустрии" могли встать даже выходцы из рабочих и иммигрантских семей. Наиболее талантливым пропагандистом такого представления являлся Горацио Элджер, автор более ста романов, воспевавших предпринимательские успехи выходцев из социальных низов. Это представление подтверждалось биографиями ряда крупнейших предпринимателей. Но в исследованиях академической науки, на-

²⁷ Billington R.A., Ridge M. *Westwood Expansion. A History of the American Frontier*. New York – London, 1982, p. 642.

²⁸ Spar C.B. *The Present Distribution of Wealth in the United States*. New York, 1896, p. 69.

²⁹ Цит. по: Бурстин Д. *Американцы: демократический опыт*. М., 1993, с. 262.

³⁰ Puth R.C. Op. cit., p. 390; Story R. *Social Class*. – *Encyclopedia of American Social History*. Ed. K. Cayton, E.J. Gorn, P.W. Williams. New York, 1993. v. 1, p. 474.

капливавшей со временем все больше свидетельств противоположного сорта, это представление было объявлено по преимуществу мифом. Э. Пессен, обобщая данные исследования, отмечал, что нижние социальные слои обладали минимальными возможностями вхождения в национальную элиту новых предпринимателей. В национальной экономической элите послевоенной эпохи присутствовало 8% выходцев из рабочего класса, в экономической элите начала XX в. было не более 3% выходцев из бедных иммигрантских и фермерских семей. Правда, картина на местном уровне выглядела подчас для нижнего класса гораздо более "выигрышно": в отдельных городах местные предприниматели в своем большинстве являлись выходцами из нижних слоев. Впрочем, исследования локальной бизнес-элиты той эпохи остаются весьма неполными, так что окончательные суждения о степени "открытости" для нижнего класса среднего и мелко-го бизнеса до сих пор затруднены³¹.

Но и без таких суждений очевидно, что подавляющее большинство рабочих, по крайней мере, на протяжении жизни одного поколения, не могло изменить своего "вертикального" статуса, и характеристика социальных следствий торжества большого бизнеса в их случае заключается в раскрытии непосредственных условий существования рабочего класса.

В период с 1870 по 1920 гг. население США увеличилось с 39,9 до 106,5 млн. человек (в 2,6 раза), а рабочая сила с 12,6 до 41,6 млн. (в 3,3 раза). За этот же период в страну въехало 26 млн. иммигрантов, при этом их большинство влилось в ряды промышленных рабочих. Уже в последней четверти XIX в. в крупнейших промышленных городах иммигранты и их семьи составляли явное большинство населения: в Чикаго 87, Детройте и Милуоки – 84, Нью-Йорке и Кливленде – 80, Сан-Франциско – 78%³². До 1900 г. среди иммигрантов преобладали выходцы из западной и центральной Европы, в первые два десятилетия XX в. на первые позиции уверенно выдвинулись иммигранты из Южной и Восточной Европы. Россия, давшая Северной Америке за весь XIX в. 760 тыс. иммигрантов, за первые два десятилетия XX в. дала их более 2,5 млн. и по числу иммигрантов вышла вместе с Австро-Венгрией на 2–3-е места (на первом месте была Италия, из которой в США переехали чуть более 3 млн. человек)³³. Как правило, иммигранты преобладали в трудоемких отраслях промышленности: так, к 1920 г. они составляли 90% шахтеров. Два отмеченных фактора – большой удельный вес среди рабочего класса иммигрантов и выдвигание на ведущие позиции среди последних "непритязательных" переселенцев из Южной и Восточной Европы – в серьезной мере повлияли на распределение прибавочной стоимости между трудом и капиталом. Оба фактора увеличивали возможности капитала повышать в прибыли свою долю и соответственно понижать долю рабочего класса. Согласно современным исследовательским данным, вследствие этого возникла понижающая тенденция в соотношении доходов рабочих США и Европы: если в 1870 г. реальная заработная плата американских рабочих была в 2,36 раза выше, чем у европейских, то в 1913 г. это превосходство снизилось на 36%, а относительно английских рабочих – на 17,2%³⁴.

Тем не менее, благодаря мощному росту экономики и прибавочной стоимости, абсолютного ухудшения в положении рабочего класса не происходило, напротив, реальная заработная плата рабочих в рассматриваемое пятидесятилетие последовательно повышалась: в период с 1870 по 1900 г. она выросла примерно в 1,5, а в период с 1870 по 1920 г. в 2 раза³⁵. Большинство историков, соглашаясь с этими цифрами, расходятся в

³¹ Pessen E. Social Mobility. – Encyclopedia of American Economic History. Ed. G. Porter. New York, 1980. v. 3, p. 1129–1130.

³² Dubofsky M. Industrialism and the American Worker. 1865–1920. Arlington Heights (Ill.), 1985, p. 10.

³³ Encyclopedia of American History. Ed. R. B. Morris. New York, 1976, p. 655.

³⁴ Katz M.B., Stern M.J. One Nation Divisible: What America Was and What it is Becoming. New York, 2006, p. 40.

³⁵ Long C.D. Wages and Earnings in the United States, 1860–1890. Princeton (N.J.), 1960, p. 3–12, 109–118; Rees A. Real Wages in Manufacturing, 1890–1914. Princeton (N.J.), 1961. p. 3–5; Puth R.C. Op. cit., P. 374; Adams D.R. jr. Prices and Wages. – Encyclopedia of American Economic History, v. 1, p. 244.

вопросе о том, в какой степени улучшилась вся совокупность условий существования рабочих и их семей. До 1970-х годов в исследовательской литературе была распространена "оптимистическая" точка зрения, согласно которой в сравнении с предшествующим периодом, положение рабочих радикально изменилось в лучшую сторону, но на современном этапе суждения исследователей отличаются большей взвешенностью и осторожностью и, как представляется, являются более всесторонними.

М. Дубофски, один из наиболее авторитетных современных исследователей рабочего класса той эпохи, собрал весомые свидетельства того, что большинство рабочих тогда едва сводило концы с концами. Например, в Нью-Йорке, где положение рабочих в целом было лучше, чем в других промышленных городах, средняя заработная плата рабочих в годы перед Первой мировой войной по самым оптимистическим оценкам колебалась между 550 и 600 долл. в год, а прожиточный минимум рабочего-одиночки по официальной статистике составлял 505 долл. (прожиточный минимум для семьи из четырех человек составлял от 800 до 876 долл.). Особенно низкими были доходы иммигрантов: по данным иммиграционного бюро в этой группе рабочих (было обследовано 10 тыс. человек) средний ежегодный доход составлял 413 долл., а у половины рабочих он был ниже 400 долл.³⁶ При таких доходах у подавляющего числа рабочих не было шансов накопить средства на собственное жилье, и они должны были на протяжении всей жизни арендовать скромные квартиры и комнаты у частных собственников. Их питание, одежда, медицинские условия, досуг были ненамного лучше, чем у рабочего класса предшествующей эпохи.

Положение рабочих было неодинаковым в разных отраслях промышленности: в машиностроении, сталелитейной отрасли, автомобилестроении зарплата была в среднем в полтора-два раза выше, чем в текстильной отрасли. В последней четверти XIX в. продолжительность рабочего дня на строительстве и в тяжелой промышленности равнялась 10 ч, а в текстильной – 12–14 ч. К 1910 г. средняя продолжительность рабочей недели снизилась до 55 ч, а к 1920 г. до 50 ч, но у квалифицированных рабочих она была меньше на 6 ч. В условиях, когда зарплата мужчин не покрывала семейных расходов, в промышленное производство все более активно вовлекались женщины. Количество женщин в занятом населении увеличилось с 2,5 млн. (15% от общего числа) в 1880 г. до 8,5 млн. (20%) в 1920 г. Масштабы применения детского труда в целом сохранялись на одном уровне: в период с 1880 по 1910 г. число детей от 10 до 15 лет в национальной рабочей силе увеличилось с 1 до 2 млн., а к 1920 опять сократилось до 1 млн.

Одним из показателей затруднительных материальных условий рабочего класса, как и нижних социальных слоев в целом, явилось – впервые в истории США – широкое признание со стороны американского общества наличия в стране перманентной массовой бедности. Первым наиболее известным профессиональным исследованием массовой бедности стала книга Р. Хантера, опубликованная в 1904 г.³⁷ По подсчетам автора, бедными в США являлись 10 млн. человек, т.е. 12% от общей численности. При определении критериев бедности Хантер основывался на методике, которая до того уже использовалась в Англии. Порог бедности был приравнен к доходу в 460 долл. в год для средней семьи (5 человек) в северных штатах и в 300 долл. в южных штатах. Процент бедных в США оказался ниже, чем в Англии, где он составлял около 30.

Многие исследователи сочли порог бедности, определенный Хантером, явно заниженным. Один из наиболее авторитетных среди них, Дж. Райен, определял его в 600 долл. в год для семьи из трех человек, что увеличивало количество бедных в США до 30–50 млн. человек. Критерии бедности, предлагавшиеся исследователями, различались порой весьма серьезно, но в любом случае они основывались на учете потребностей, характерных для американцев той эпохи. В сравнении с последующими эпохами они выглядели явно заниженными, например, в 1960–1970-е годы, когда в США была впервые одобрена федеральная программа "войны с бедностью", порог бедности в неиз-

³⁶ Dubofsky M. Op. cit., p. 19–21.

³⁷ Hunter R. Poverty. New York, 1904.

менных долларах был определен в два раза выше, нежели тот, который был предложен Хантером в начале XX в. Если руководствоваться официальным критерием 1970-х годов, в начале XX в. бедными в США было подавляющее большинство жителей³⁸.

Статистические свидетельства о трудных материальных условиях нижних социальных слоев соответствовали их субъективному восприятию своего положения. Самые разные слои народного большинства – от рабочих и сельских арендаторов до мелких фермеров, торговцев, интеллигенции – ощущали себя обделенными при распределении быстро увеличивавшихся богатств нации. Вполне объяснимо, почему пятидесятилетие после Гражданской войны явилось эпохой серьезных социальных противостояний. В тот период американское общество впервые в своей истории приблизилось к тем образцам социальных конфликтов, которые были характерны для европейской части западной цивилизации.

Период новейшей американской истории, начавшийся после Первой мировой войны, с точки зрения тенденций экономического неравенства был неоднозначен и может быть разделен на три периода. Первый охватил 1920-е годы, известные в США как "десятилетие процветания". Второй вместил 1930–1940-е годы. Наконец, третий, включающий этап от 1950-х годов до наших дней, имеет собственное внутреннее деление, которое приходится на 1970-е годы.

В годы Первой мировой войны и после нее США еще более упрочили позиции ведущей экономической державы. Пик экономического роста пришелся на 1920-е годы.

На протяжении этого десятилетия наблюдались бум технического изобретательства и массового внедрения этих изобретений в производство, повышенные инвестиции в отрасли, ориентированные на массового потребителя, снижение издержек производства за счет рационализации в организации труда, резкого и постоянного повышения его производительности, концентрации производственных мощностей и централизации процессов управления и контроля над ними. Валовой национальный продукт увеличился за десятилетие почти на 50%. Промышленность развивалась быстрее сельского хозяйства: ее рост опережал общие темпы увеличения ВВП и составил более 60%. Америка стала более индустриальной и урбанизированной и по другим показателям, так рост городского населения составил за 10 лет 27% (с 54,2 до 67 млн.), а сельского 4,5% (с 51,5 до 53,8 млн.)³⁹.

Как распределялись плоды "десятилетия процветания"? Меньше всего досталось сельскому хозяйству. В то десятилетие наблюдалось значительное снижение доходов и уровня жизни фермерства. Одной из главных причин была постоянно нараставшая диспропорция ("ножницы цен") между ценами на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. К 1922 г., в сравнении с довоенным периодом "ножницы цен" увеличились в пользу промышленности на 19%, затем, правда, произошло незначительное сокращение, не снявшее остроты проблемы. В 1920 г. все фермерские семьи, составлявшие 22% населения США, получили только 15% общенационального годового дохода. Через восемь лет доля фермерства в общенациональном доходе сократилась до 9%. В 1929 г. средний душевой доход всех фермеров был в три раза ниже, чем у американцев в целом⁴⁰.

В промышленности продолжилось возвышение крупного бизнеса. В 1929 г. 200 крупнейших корпораций сосредоточили в своих руках половину всех корпоративных капиталов нации, 38% всего бизнеса и 20% общенационального богатства. Известные американские экономисты той эпохи утверждали, что сохранение заданных в 20-е годы темпов концентрации и централизации национальной экономики грозило тем, что к 1950 г. 200 крупнейших корпораций могли сосредоточить в своих руках уже 80% корпоративного капитала и 50% общенационального богатства⁴¹.

³⁸ Patterson J.T. *America's Struggle Against Poverty*. Cambridge (Mass.), 2000. p. 11.

³⁹ Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970. Washington, 1970, p. 8, 11, 138–139; *Soul G. Prosperity Decade. From War to Depression: 1917–1929*. New York – Toronto, 1947, p. 128–129.

⁴⁰ McElvaine R.S. *The Great Depression. America 1929–1941*. New York, 1984, p. 21.

⁴¹ Berle A., Means G.C. *The Modern Corporation and Private Property*. New York, 1933, p. 31–40.

Эти и другие цифры свидетельствуют, что крупный бизнес больше всего выиграл от экономического роста 1920-х годов. А в какой мере он отразился на благосостоянии среднего и нижнего классов? Этот вопрос вызывает в исторической литературе серьезные разногласия и до сих пор остается до конца не проясненным, в частности даже солидные авторы приводят различающиеся цифры и оценки относительно экономического положения разных социальных слоев.

Совокупность накопленных на сегодняшний день данных позволяет утверждать, что плоды экономического роста 1920-х годов так или иначе способствовали улучшению положения подавляющего большинства американцев, но распределение благ было в высшей степени неравномерным. Показателем выигрыша большинства является, например, такой факт: если перед Первой мировой войной электричеством были обеспечены 16% жилых помещений, то в 1929 г. уже более 65%. К фактам улучшения положения большинства может быть отнесено и увеличение средней продолжительности жизни – с 49 до 59 лет в течение первых 30 лет XX в. В 20-е годы продолжилось снижение детской смертности, рост грамотности и числа учащихся (в 1900 г. средним образованием было охвачено только 10% детей школьного возраста, а в 1931 г. – 50%)⁴². К подобным фактам, свидетельствующим, что в 20-х годах улучшалось положение большинства американцев и нации в целом, можно добавить и другие. В то же время есть основание и для того вывода, что наиболее весомые достижения того десятилетия (например, приобретение автомобиля, собственного дома или квартиры) достались американскому меньшинству, в которое можно включить верхний и средний классы и которое в то десятилетие не превышало 25% населения.

Вопрос о том, в каких пропорциях американское общество 1920-х годов делилось на верхний, средний и нижний классы, является настолько спорным, что большинство историков вообще обходят его и воздерживаются от использования таких понятий. Между тем рассмотрение его, как и сравнение социальной структуры американского общества десятилетия просперити и современной Америки, представляется принципиально важным. В современной Америке верхний и средний классы составляют солидное большинство в две трети населения, что по заключению представителей всех социальных наук является одним из главных показателей зрелости и стабильности – экономической, социальной и политической – капиталистической цивилизации. Америка 1920-х годов даже близко не подошла к этому показателю. В то десятилетие не менее 2/3 американцев относилось к нижнему классу.

В него, как представляется, необходимо включить тех, чей уровень доходов был ниже прожиточного минимума и у кого не было возможности включиться в общество потребления, основы которого закладывались именно в 20-х годах. Большинство историков согласны с тем, что минимальный прожиточный минимум в 1920-х годах составлял 2500 долл. в год для семьи из 4 человек и 1750 долл. для одиночек. Американцев, доходы которых были на уровне этого минимума и ниже, тогда насчитывалось не менее 70% (цифры, приводимые разными историками, колеблются от 70 до 78%). Ниже черты бедности – 1500 долл. в год для семьи из 4 человек и 750 долл. для одного человека – находились 40% американцев. Примем во внимание и то, что 80% американцев не имели никаких накоплений⁴³. Можно заключить, что именно это большинство – от 70 до 80% – не имело шансов прочно приобщиться к обществу потребления того десятилетия и составляло нижний класс 1920-х. При соотнесении этого класса с этническими и поселенческими группами можно прийти к выводу, что относительный удельный вес не белого населения и сельских жителей был в нем выше белых американцев и горожан. Об этом

⁴² Leuchtenberg W. *The Perils of Prosperity. 1914–1932*. Chicago – London, 1993, p. 194, 201.

⁴³ Biles R. *A New Deal for the American People*. De Kalb, 1991, p. 9–10; McElvaine R.S. *The Great Depression. America 1929–1941*. New York, 1984., p. 38–39; Leuchtenberg W. *Op. cit.*, p. 193; Goldberg R.A. *America in the Twenties*. Syracuse (New York), 2003, p. 128–129; Brinkley A. *The Unfinished Nation. A Concise History of the American People*. New York, 1997, p. 661.

говорят и такие цифры: рост доходов сельских жителей в 1920-е годы был в три раза ниже, чем в целом по стране; большинство (55%) коренного индейского населения имели годовой душевой доход меньше 200 долл.⁴⁴

Реальные доходы наемных рабочих, этого костяка нижнего класса, выросли в 1920-е годы в среднем на 8% (при этом средняя зарплата промышленного рабочего к концу 1920-х годов достигла чуть более 1300 долл. в год и была ниже официального прожиточного минимума, так что рабочим семьям удавалось достигать этого минимума или несколько его превосходить в том случае, если работу имели и муж, и жена). Доход же среднестатистического американца за то десятилетие вырос почти на 30%, а это означает, что благосостояние верхнего и среднего классов выросло в несколько раз больше. В итоге разрыв в положении верхних 20–25% американцев, которые и включали в себя тогда верхний и средний класс, и нижним классом оказался одним из наиболее глубоких в американской истории. Об этом свидетельствуют цифры: в 1929 г. на долю верхних 20% приходилось 54,4% совокупных денежных доходов, а на долю 80% – 45,6%, что является наибольшим разрывом не только в сравнении с предшествующими десятилетиями, но также и со всеми последующими периодами американской истории (в 1948 г. доля верхних 20% составила 42,5%, в 1972 г. – 41,4%, в 1981 г. – 45,3%, в 2001 г. – 47,7%). Особенно быстро обогащался верхний класс – наиболее зажиточные 5% американцев. В 1929 г. им принадлежало 30% совокупных денежных доходов американцев – на 4% больше, чем нижним 60% (в 1948 г. верхним 5% принадлежало 17,1%, в 1972 г. – 15%, в 1981 г. – 18,8%, в 2001 г. – 21%)⁴⁵.

При условии низкой покупательной способности большинства населения предприниматели пытались реализовывать нарастающий объем продукции массового спроса при помощи потребительского кредита. Им пользовались не только средние, но также нижние слои. Роль кредитования покупателей в приобретении товаров массового спроса иллюстрируют следующие цифры: к концу 1920-х годов в кредит приобреталось 85% мебели, 80% фонографов, 75% стиральных машин, 70% холодильников, более половины пылесосов⁴⁶.

Экономический подъем, как и "десятилетие процветания" в целом, рухнули в 1929–1933 гг. вследствие мирового экономического кризиса. Ф. Рузвельт, лидер демократической партии, взявший в 1933 г. вывести страну из кризиса, выделил его главную причину. Он указывал, что быстрый рост производительности труда и товарной продукции, наблюдавшийся в Америке 20-х годов, не подкреплялся необходимым налогообложением корпораций и перераспределением стремительно возраставших прибылей с учетом интересов большинства общества. Производительные мощности нации беспрерывно увеличивались, а ее потребительские возможности в силу эгоизма и всевластия крупного бизнеса изменялись слабо. В таких условиях перепроизводство, безработица, экономический крах стали неизбежными. Далее следовал основополагающий реформаторский лозунг Рузвельта: основные усилия правительства должны быть направлены на радикальное преобразование сферы распределения, утверждение распределительной справедливости⁴⁷. Радикальная реформа системы распределения, направленная на расширение покупательной способности (спроса) основной массы населения, нижнего и среднего классов, образно обозначалась самим Рузвельтом как "заправка насоса". В научной литературе эта модель и совокупность включаемых в нее мероприятий стали обозначаться как *экономика спроса*, а с ее теоретическим обоснованием выступило направление, названное кейнсианским, а впоследствии левокейнсианским.

⁴⁴ Badger A.J. The New Deal. The Depression Years, 1933–1940. Chicago, 2002, p. 28, 30.

⁴⁵ Puth R.C. American Economic History. Chicago, 1988, p. 605; Statistical Abstract of the United States 2001. Washington, 2001, p. 459.

⁴⁶ Goldberg R.A. Op. cit., p. 129.

⁴⁷ Roosevelt F.D. Looking Forward. New York, 1933, p. 29, 31–33.

Ф. Рузвельт и демократическая партия, пришедшие к власти в 1933 г., использовали разнообразные средства выхода из кризиса⁴⁸, а одним из приоритетов объявили радикальное расширение покупательной способности нижних слоев общества. Среди социальных реформ Нового курса на первое место можно поставить создание впервые в американской истории национальной системы социального страхования. Два его основных компонента – страхование по старости и безработице – стали главными опорами американского социального государства и в последующем не подвергались сомнению ни одной из политических сил, были признаны и совершенствовались как либералами, так и консерваторами. К важнейшим достижениям необходимо отнести законы, позволившие нижним социальным классам и группам резко расширить возможности участия в распределении национального богатства. Рабочее законодательство позволило трудящимся твердо и эффективно оспорить монопольное прежде право предпринимательского класса на распределение прибавочной стоимости. Наибольшее значение для улучшения материального положения трудящихся имел закон Вагнера 1935 г.: используя его, рабочие повели жесткую атаку на предпринимателей, вырывая одну уступку за другой. Они не отказались от наступательной тактики и в годы Второй мировой войны. В результате реальная заработная плата американских трудящихся серьезно выросла. В годы Нового курса 30-х годов она увеличилась на 40%, а за весь период президентства Рузвельта почти в два раза⁴⁹. Это наивысший показатель за всю американскую историю, и он непосредственным образом связан с рузвельтовскими реформами.

Реформы 30-х годов, как и всего рузвельтовского периода, не привели к принципиальному изменению классовой структуры США. Но часть нижнего класса, упрочив свое материальное положение в 30-е и особенно в 40-е годы, подошла вплотную к границе среднего класса. В 30–40-е годы под воздействием реформ Нового курса наметилась тенденция некоторого сокращения разрыва в материальном положении разных социальных слоев. В этот период возросли доходы всех пяти экономических квинтилей (пять равных частей населения с различающимися доходами, анализируемых чаще всего американской статистикой при измерении распределения национального дохода между разными экономическими группами) американцев, при этом относительный рост доходов нижних квинтилей, в отличие от предшествующих десятилетий, был выше, чем у верхних.

Т а б л и ц а 2

Процентная доля доходов разных социальных слоев в 1929–1950 гг.⁵⁰

Социальный слой	1929	1935–1936	1941	1950
Нижняя пятая	–	4,1	4,1	4,8
Вторая пятая	–	9,2	9,5	10,9
Третья пятая	13,8	14,1	15,3	16,4
Четвертая пятая	19,3	20,9	22,3	22,1
Верхняя пятая	54,4	51,7	48,8	46,1
Верхние 5%	26,09	23,73 (1935)	21,89	17,63 (1948)
Верхний 1%	14,50	12,05 (1935)	11,39	8,38 (1948)

⁴⁸ Подробно см.: *Согрин В.В.* Три ключевые проблемы в исследовании истории Нового курса Ф.Д. Рузвельта. – Новая и новейшая история, 2007, № 5, с. 3–24.

⁴⁹ *Encyclopedia of American Economic History*, v. 1, p. 244; *Robertson R.M., Walton G.M. History of American Economy*, p. 482; *Historical Statistics of the United States*, p. 340.

⁵⁰ Данные во второй – шестой строках взяты из *Encyclopedia of American Economic History*, v. 3, p. 1116, в седьмой и восьмой строках из *Historical Statistics of the United States*, p. 302.

Обратимся к тенденциям экономического неравенства в 1950–2000-х годах. Этот период с точки зрения принципиальных экономических изменений может быть охарактеризован как эпоха перехода от индустриального к постиндустриальному обществу. Материальное благополучие жителей США в целом серьезно упрочилось: ВВП за этот период вырос (в неизменных ценах) в четыре раза, при том что численность населения увеличилась вдвое. Разнообразными были социальные следствия перемен. Существенно сократилась численность классического промышленного пролетариата ("синих воротничков") и резко возросло количество "беловоротничковых" работников. Упрочился средний класс, достигший 60% населения⁵¹. Что касается распределения возросших материальных благ между разными экономическими классами и социальными группами, то здесь наблюдались неоднозначные и противоречивые тенденции.

Постиндустриальная эпоха характеризовалась резкой общественно-политической активизацией прежде приниженных социальных групп, среди них таких крупных, как женщины и чернокожие американцы. Пик их активности пришелся на 60–70-е годы XX в. Движения чернокожих американцев, как и женские движения, проходили под лозунгом распространения "равенства возможностей" на названные социальные группы. И чернокожие американцы, и женщины добились серьезных успехов. Были приняты законы, уравнивавшие чернокожих с белой расой, а женщин с мужчинами в самых разных общественных сферах, в том числе на рынке труда и в предпринимательстве. Как результат наметились реальные позитивные подвижки в материальном положении и статусных позициях двух социальных групп.

Резкое снижение дискриминации женщин на рынке труда имело первым следствием резкое возрастание их численности в занятом населении. К концу XX в. они составили практически половину трудовых ресурсов нации. Кроме того, увеличилось число женщин в престижных профессиональных группах. Так, в 1960 г. доля женщин в управленческом слое занятого населения составляла 16%, в 1975 г. – 19%⁵², в 1990 – 42%, в 2002 г. – 47%⁵³. Несколько хуже выглядит динамика выравнивания положения работающих женщин в оплате труда. Уровень средней заработной платы женщин и мужчин к началу XXI в. не сравнялся, хотя за последние 70 лет XX в. средняя зарплата женщин по отношению к мужчинам выросла с 56 до 73%. При этом заработная плата самых молодых поколений женщин к началу XXI в. вплотную приблизилась к мужской, достигнув 93% от уровня последней⁵⁴.

Противоречивой выглядит динамика экономических и статусных отношений внутри другой пары социальных групп – белая и черная расы. Ей присущи позитивные тенденции: в период после Второй мировой войны до начала XXI в. чернокожие американцы добились ощутимых успехов в улучшении своего экономического положения и статусов. С правовой точки зрения дискриминация чернокожих американцев по сути была ликвидирована, что позволило им улучшать свое положение. И все же в повседневной жизни дискриминация продолжала сохраняться, а главной причиной можно считать глубокую устойчивость расовых предрассудков в сознании белых американцев, многие среди которых и сегодня не хотят жить в одних районах с чернокожими, учиться с ними в одних школах, работать с ними бок о бок. "Тихий" бойкот значительной частью белой Америки экономических и социальных прав чернокожих во многом объясняет, почему некоторые важные показатели экономического неравенства двух рас сохранили свое значение и в современной истории США.

⁵¹ Подробно см.: *Согрин В.В.* Социальная структура..., с. 3–21.

⁵² *Beeghly L.* Social Stratification in America. Santa Monica, 1978, p. 284.

⁵³ Рассчитано по: Statistical Abstract of the United States 2003, p. 423.

⁵⁴ *Katz M.B., Stern M.J.* Op. cit, p. 82–83; *Rothman R.A.* Inequality and Stratification. Race? Class and Gender. Upper Saddle River (New Jersey), 2002, p. 17.

Сравнительные экономические показатели белой и черной рас в 1950–2000 гг.⁵⁵

Годы	Уровень бедности (%)		Уровень безработицы (%)		Среднегодовой доход семей в текущих долл. (тыс.)		
	Среди белых	Среди чернокожих	Среди белых	Среди чернокожих	Белые	Чернокожие	Доходы черной расы к белой в %
1950	–	–	4,9	9,0	3,4	1,9	55,9
1955	–	–	3,9	8,7	4,6	2,5	54,3
1960	8,1	55,1	5,0	10,2	5,8	3,2	55,2
1965	3,3	–	4,1	8,1	7,3	4,0	54,8
1970	9,9	33,5	4,5	8,2	10,2	6,3	61,8
1975	9,7	31,3	7,8	13,8	4,3	8,8	61,6
1980	0,2	32,5	6,3	13,1	21,9	12,7	58,0
1985	1,4	31,3	6,2	13,7	9,2	16,8	57,6
1990	10,7	31,9	4,8	10,1	6,9	21,4	58,0
1995	11,2	29,3	4,9	9,6	42,6	26,0	61,0
2000	11,3	22,0	–	–	53,3	34,2	64,2

Среди чернокожих наибольших успехов в приспособлении к требованиям постиндустриального общества добивались женщины. Их вертикальная социальная мобильность выглядит впечатляюще. Если в начале XX в. только 2% чернокожих работниц было занято в "беловоротничковых" профессиях, а в 1940 г. 7%, то в 2000 г. таковых было уже 63%. Заработная плата чернокожих работниц относительно белых с 1940 по 2000 г. выросла с 40 до 96%. Позитивные изменения в положении мужчин выглядят гораздо скромнее, но и их отрицать не приходится. Налицо серьезные позитивные подвижки и в положении черной расы в целом: в конце XX в. 90% молодого поколения чернокожих (процент такой же, как и у белых), закончили 12-летнюю школу; количество самостоятельных чернокожих домовладельцев относительно белых выросло с 1940 по 2000 г. с 49 до 66%⁵⁶.

Наряду с чернокожими американцами к крупным этническим группам относят американцев азиатского происхождения и выходцев из Латинской Америки. В начале XXI в. 30 млн. американцев имели латиноамериканские корни и 10 млн. – азиатские. Эти группы в своем большинстве принадлежат к иммигрантам, переселившимся в США в последние 30 лет. Их рассматривают в качестве главных современных иммигрантских групп. Охарактеризуем изменение их экономического положения.

⁵⁵ Данные во втором и третьем столбцах взяты из: Vital Statistics on American Politics, Ed. H.W. Stanley, R. Niemi. Washington, 1998, p. 360; Statistical Abstract of the United States 2003. Washington. 2003, p. 465; в четвертом и пятом столбцах из: Vital Statistics on American Politics, p. 400, 402; в шестом и седьмом столбцах из: *ibid.*, p. 357; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 458; в восьмом столбце рассчитаны нами.

⁵⁶ Katz M.B., Stern M.J. *Op. cit.*, p. 91–92, 96–97.

**Сравнительные годовые доходы (тыс. долл.) семей белых американцев,
выходцев из Азии и Латинской Америки⁵⁷**

Годы	Белые американцы	Выходцы из Азии	Выходцы из Латинской Америки
1980	21,9	Данных нет	14,7
1985	29,2	Данных нет	19,0
1990	36,9	42,2	23,4
1995	42,6	46,35	24,6
2000	53,3	61,5	35,0

Как видно, средний уровень доходов американцев азиатского происхождения на современном этапе оказался существенно выше, нежели даже у американцев с европейскими корнями. Что касается выходцев из Латинской Америки, то их экономические показатели – уровень бедности, средние доходы семей и индивидов – практически совпадают с показателями чернокожих американцев⁵⁸. По этой причине эти две группы составляют подавляющее большинство нижнего класса в США.

На современном этапе в США сократилось неравенство между поколенческими группами. Американские пенсионеры, самая старшая из этих групп, начиная с 1930-х годов, постоянно укрепляла свои экономические позиции, превратившись к настоящему времени в одну из самых благополучных возрастных групп в Америке. Процент бедных среди людей пенсионного возраста опустился ниже 10% – самый низкий среди всех возрастных групп⁵⁹. Благодаря закону 1986 г., запретившему дискриминацию по возрасту при увольнении и разрешившую пенсионерам продолжать трудовую деятельность на условиях получения как пенсии, так и зарплаты, увеличилось количество пожилых американцев в верхних экономических группах.

В современной американской литературе главное внимание при изучении материального положения разных социальных слоев уделялось охарактеризованным выше группам. Меньше внимания уделялось изменениям в материальном положении и соотношении доходов трех главных экономических классов – верхнего, среднего и нижнего. А между тем противоречивые тенденции в распределении материальных благ нации наиболее выпукло проявляются именно при анализе положения экономических классов.

При анализе распределения материальных благ между разными экономическими классами обнаруживается тенденция, подтверждаемая данными официальной американской статистики: *если в период от окончания Второй мировой войны до 1970-х годов преобладающей была тенденция сокращения неравенства между главными экономическими классами, то с середины 70-х годов возобладала тенденция его расширения и углубления*. Наиболее известной схемой, используемой в американской статистике и характеризующей распределение национального дохода между разными экономическими слоями, остаются доли в нем пяти экономических квинтилей американцев.

⁵⁷ Statistical Abstract of the United States 2003, p. 458.

⁵⁸ Statistical Abstract of the United States 1996, p. 472; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 458; Vital Statistics on American Politics, p. 357, 360.

⁵⁹ Katz M.B., Stern M.J. Op. cit., p. 132–133, 149.

Доли (в %) пяти экономических групп американских семей в общем доходе в 1950–2000 гг.⁶⁰

Годы	Нижняя пятая	Вторая пятая	Средняя пятая	Четвертая пятая	Верхняя пятая
1950	4,5	11,9	17,4	23,4	42,8
1955	4,8	12,2	17,8	23,4	41,8
1960	4,8	12,2	17,8	24,0	41,3
1965	5,2	12,2	17,8	23,9	40,9
1970	5,4	12,2	17,6	23,8	40,9
1975	5,4	11,8	17,6	24,1	41,1
1980	5,3	11,6	17,6	24,4	41,1
1985	4,8	11,0	16,9	24,3	43,1
1990	4,6	10,8	16,6	23,8	44,3
1995	4,4	10,1	15,8	23,2	46,5
2000	4,3	9,8	15,4	22,8	47,7

Как видно, доля верхних, т.е. наиболее богатых 20% американцев за последнюю треть XX в. серьезно увеличилась, в то время как у всех четырех других экономических групп она сократилась. Таблица свидетельствует о сохранении и даже нарастании экономических различий в американском постиндустриальном обществе. Эти различия усиливались в 80–90-е годы XX в., когда страна добилась серьезных успехов в создании новой экономики и увеличении национального пирога. Но одновременно увеличилось неравенство в его распределении.

Заметим, что в последние десятилетия средние доходы всех экономических классов возрастали, но неравномерно, особенно в последней четверти XX в. Средние реальные (в неизменных долларах) доходы американцев в целом в 50–70-е годы выросли в два раза, а в 80–90-х годах на 20%⁶¹. Но рост доходов верхних экономических групп в последние десятилетия XX в., как и в начале XXI в., серьезно опережал эти показатели, а у нижних экономических групп отставал от них.

Реальная заработная плата американцев из нижнего и среднего классов в 50–70-х годах выросла более чем в 1,5 раза. В 80-х годах ее рост прекратился, и даже произошло некоторое ее понижение, в 90-е годы рост возобновился на уровне 1–2% в год. При этом наблюдалась тенденция возникновения и нарастания разрыва в заработной плате сине- и беловоротничковых работников. Так, почасовая реальная заработная плата синеворотничковых работников-мужчин в период с 1973 по 2000 гг. снизилась почти на 20%, а у беловоротничковых работников за тот же период увеличилась на 10% и в начале XXI в., достигнув около 23 долл., оказалась почти в два раза выше, чем у синеворотничковых работников⁶². О тенденции снижения реальных доходов синеворотничковых

⁶⁰ Данные за 1950–1970 гг. взяты из кн.: Historical Statistics of the United States. Washington, 1976, p. 293; данные за 1975 г. из кн.: Kerbo H.R. Op. cit., p. 23; данные за 1980–2000 гг. из кн.: Statistical Abstract of the United States 2003. Washington, 2003, p. 459.

⁶¹ Vital Statistics on American Politics. Ed. H.W. Stanley, R. Niemi. Washington, 1998, p. 357–358; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 460.

⁶² Robertson R.M., Walton G.M. History of the American Economy. New York, 1979, p. 483; Encyclopedia of American Economic History. Ed. G. Porter. New York, 1980, v. 1, p. 244; Kozmetsky G., Yue P. The Economic Transformation of the United States, 1950–2000. West Lafayette (Indiana), 2005, p. 215–217; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 420.

рабочих свидетельствует и динамика минимальной почасовой оплаты труда, устанавливаемой федеральным законодательством и призванной защитить главным образом эту категорию работников. В 1950 г. ее размер в долларах 2000 г. равнялся 5,36 долл., в 1968 г. он достиг наивысшего уровня за вторую половину XX в. – 7,92 долл., в 1989 г., по окончании президентства Р. Рейгана, опустился до самой низкой точки – 4,65 долл., в 2000 г. поднялся до 5,15 долл., но остался ниже уровня 1950 г.⁶³

Необходимо отметить, что абсолютного ухудшения положения нижнего класса все же не произошло. Во второй половине XX в. США добились заметных успехов в борьбе с бедностью. В результате законов, одобренных правительством Л. Джонсона в 1960-е годы, бедность стала сокращаться. В годы правления Р. Рейгана она вновь выросла, но в конце столетия уровень бедности снизился до самого низкого показателя в XX в.

Т а б л и ц а 6

Динамика бедности в США во второй половине XX в.⁶⁴

Годы	Число американцев, находящихся ниже черты бедности (млн.)	% ко всему населению
1950	47,0	32,2
1960	39,8	22,2
1966	28,5	14,7
1970	25,4	12,6
1975	25,8	12,3
1980	29,3	13,0
1985	33,0	14,0
1990	33,6	13,5
1995	36,4	13,8
2000	31,5	11,3

Но если утверждение об абсолютном ухудшении положения нижнего класса было бы отступлением от истины, то вывод о сохранении, а на самом последнем этапе даже нарастании различий в доходах нижнего, а также среднего экономических классов, с одной стороны, и верхнего, с другой, ей определенно соответствует. Почему же в новейшее время экономическое положение таких приниженных прежде социальных групп, как женщины, чернокожие, иммигранты, пожилые, серьезно улучшилось, а неравенство между тремя основными экономическими классами – верхний, средний, нижний – не претерпело позитивных изменений?

Первая часть ответа заключается в том, что внутри женщин, чернокожих, иммигрантов, пожилых, улучшивших свое положение в целом, одновременно развивалось имущественное неравенство, воспроизводящее классическую экономическую пирамиду американского общества, в которой его граждане разделены на три класса – верхний, средний, нижний – с зримыми, во многих отношениях остро неравными параметрами существования. Например, современная реформа пенсионного обеспечения, улучшив положение всех пенсионеров, вместе с тем, имела одним из важных следствий то, что

⁶³ Statistical Abstract of the United States 2003, p. 425.

⁶⁴ The Cambridge Economic History of the United States, v. III. The Twentieth Century. Ed. S.L. Engerman, R.E. Gallman. New York, 2000, p. 263; Statistical Abstract of the United States 1996, p. 472; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 465.

10% "верхних" пенсионеров оказались в наибольшем выигрыше, получая львиную долю доходов пожилых американцев⁶⁵.

Важна вторая часть ответа, объясняющая, почему американское общество и государство на современном этапе, как и в предшествующие периоды американской истории, терпимы к очевидному серьезному неравенству в распределении возрастающих материальных благ. Одну из главных причин автор видит в устойчивой цивилизационной особенности Америки, возникшей на заре ее существования и заключающейся в закреплении основополагающей и едва ли не исчерпывающей роли индивидуальной ответственности за жизненный успех или поражение индивидуума. По меркам многих других стран западной цивилизации подобная максима является консервативным анахронизмом, но в США она разделяется большинством и сохраняет прочное влияние в национальной ментальности.

Назову, наконец, еще одну причину, которую можно считать уже не цивилизационной, а конкретно-исторической. Заключается она в том, что в условиях, когда, после окончания "холодной войны", капитализм восторжествовал в подавляющем большинстве стран мира, в том числе в бывших социалистических, произошла мифологизация его позитивных сторон. Миф этот гласит, что капитализм, будучи освобожденным от всяких пут, при его максимально свободном развитии облагодетельствует наилучшим образом всех и вся. В результате восприятия и влияния этого мифа в странах как "нового", так и "старого" капитализма объем социальных обязательств государства во всех них сократился. Резко сократился он и в США, главном выразителе данного мифа. Это имело непосредственное отношение к тому, что разрыв в экономическом положении разных экономических классов в стране стал более глубоким.

⁶⁵ Katz M.B., Stern M.J. Op. cit., p. 152.