

© 2008 г.

В.В. СОГРИН

СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА США В ЭПОХУ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

На современном этапе в отечественном обществознании при изучении тенденций развития западных стран широко воспринята концепция смены индустриального общества постиндустриальным. Она становится одним из теоретических инструментариев и в исследованиях отечественных историков, специализирующихся в области новейшей истории стран Запада. В статье на примере США рассматривается одна из важнейших проблем постиндустриального общества – изменение его социальной структуры.

С экономической точки зрения основой разделения обществ на доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные является разное соотношение в них трех секторов народного хозяйства, обозначаемых как первичный, вторичный и третичный. На доиндустриальной стадии доминировал первичный сектор, включающий в себя сельское хозяйство и добывающие отрасли. На индустриальной стадии господство перешло к обрабатывающей тяжелой и легкой промышленности, а также к строительству, входящим во вторичный сектор. Наконец, на постиндустриальной стадии утверждается лидерство третичного сектора – сферы услуг. В США удельный его вес в ВВП с середины XX в. увеличился более чем в полтора раза и в начале XXI в. составил 80%. Соответственно удельный вес первичного и вторичного секторов экономики, как и занятых в них работников физического труда ("синих воротничков"), постоянно уменьшался. В начале XXI в. доля первичного сектора в ВВП составила 3%, а вторичного – 14¹. Ведущие некогда отрасли первичного и вторичного секторов – угледобывающая, металлургическая, ряд других – были вытеснены в развивающиеся страны, "застывшие" на стадии индустриального общества.

При этом сфера услуг в США постоянно разнообразилась, усложнялась, обогащалась, в ней выстроилась собственная иерархия. Д. Белл, один из наиболее известных исследователей постиндустриального общества, разделил сферу услуг на три части. В первую были включены транспорт и коммунальное хозяйство, во вторую – торговля и финансы, в третью – производство научных знаний и информации, образование, здравоохранение, сфера государственного управления. Для постиндустриальной эпохи характерно не просто возрастание удельного веса третичного сектора – оно происходило и в индустриальную эпоху. Но тогда увеличивался в первую очередь удельный вес торговли и финансов, а в постиндустриальном обществе главная роль в третичном секторе перешла к сферам производства знаний, образованию, медицине, а ведущая роль в обеспечении экономического прогресса окончательно перешла от промышленного и финансового капитала к капиталу человеческому².

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

¹ Экономика США. Под ред. В.Б. Суляна. М., 2003, с. 18.

² Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999, с. 158 (первое издание в США: *Bell D. The Coming of Post-Industrial Society*. New York, 1973).

В научной литературе нет общепринятой концепции этапов становления постиндустриального общества, она слабо разработана в мировой историографии, а в отечественной вообще практически отсутствует. В общих работах, как правило, критической точкой в становлении постиндустриального общества считается середина 50-х – начало 60-х годов XX в., когда численность работников сферы услуг в ведущих странах Запада превысила численность занятых в материальном производстве, а "беловоротничковые" работники численно возобладали над "синеворотничковыми", укоренилась массовая автоматизация производства, началось и набрало быстрые темпы производство электронно-вычислительных машин. Относительно 50–70-х годов, часто отождествляемых с первым этапом научно-технической революции в западных странах, принято говорить о зарождении постиндустриального общества, а его оформление, связанное со вторым этапом научно-технической революции, относится уже к последней четверти XX в.³

Утверждение постиндустриального общества, история которого насчитывает в США уже полвека, сопровождалось радикальным изменением как экономики, так и социальной структуры. Переход к постиндустриальному обществу перетряхнул практически все классы, слои, социальные группы, серьезно трансформировал взаимоотношения между ними, внес серьезные коррективы в характер и содержание социальных движений. В обществоведческой литературе при анализе социальной структуры постиндустриального общества укоренились такие понятия, как "беловоротничковые" социальные слои, "новый средний класс" и др. Социальные конфликты, занимавшие центральное место в американском обществе в прежние эпохи, в первую очередь конфликт между рабочим движением и предпринимателями, а также между крупным бизнесом и мелкими собственниками, были потеснены другими, например, расово-этническим и гендерным. Анализ всех этих пертурбаций потребовал от исследователей новых подходов, переосмысления как методологических, так и теоретических приемов.

К сожалению, отечественная американистика советского периода, как и все обществознание, при рассмотрении социальных реалий постиндустриального общества подчинялись теоретическим стереотипам, использовавшимся для анализа индустриального общества. Видный отечественный исследователь социальной структуры современного американского общества в монографии, появившейся уже в период перестройки, когда зародились возможности более свободного научного анализа, утверждал: «Обобщающая категория "белые воротнички" в научном отношении несостоятельна, ибо в нее включены разнородные и даже противоположные элементы (крупнейшие собственники, президенты фирм и мелкие конторские служащие)»⁴. Монография основывалась на традиционной советской классовой схеме: социальная структура США разделялась на пролетариат, в который включались "рабочий класс материального производства" и "рабочий класс услугопроизводящих отраслей" (т.е. наемные "белые воротнички". – В.С.), монополистическую и состоятельную немонаполистическую буржуазию, а также "промежуточные слои", состоящие из городской и сельской мелкой буржуазии, а также интеллигенции. На основании такой схемы в рабочий класс зачислялось не менее двух третей занятого населения США.

В постсоветский период количество исследований американского социума (так на современном этапе в научной литературе стала обозначаться социальная составляющая общества) резко сократилось, монографии перестали появляться вообще, практически исчезли работы, посвященные крупным социальным общностям, в том числе капиталистическому классу, пролетариату и среднему классу. К сожалению, не только в отечественной американистике, но и в российском обществознании в целом налицо мини-

³ Иноземцев В.Л. Модели постиндустриализма: сходство и различия. – Общество и экономика, 2003, № 4–5, с. 26.

⁴ Мельников А.Н. Американцы: социальный портрет. Новые явления в классовой структуре США. М., 1987, с. 15.

мальный интерес к разработке методологических и теоретических подходов к анализу социума постиндустриального общества.

Американским исследованиям социума постиндустриального общества присущи собственные особенности, в том числе и недостатки. Обращает на себя внимание то, что американские историки практически полностью поглощены изучением социальных движений, а анализ структурных изменений в социуме отдан на откуп социологам. Подобная позиция с точки зрения исторического постижения социума в научном отношении ущербна. Дело в том, что социологов интересует непосредственно наблюдаемый социум, а не его историческая эволюция. Очевидно, что она должна изучаться историками, но те, полагая, видимо, что структурные изменения социума – это предмет социологического исследования, не уделяют им должного внимания. Не случайно поэтому, что в обобщающих американских работах по новейшей истории США фактически отсутствуют убедительные свидетельства этапов и содержания структурных изменений социума периода перехода от индустриального к постиндустриальному обществу.

Что касается американских социологов, то для них характерен теоретический и методологический плюрализм, перерастающий в некий хаос, когда практически каждый более или менее значительный исследователь предлагает собственную модель американской социальной структуры. Но, с точки зрения обобщающей оценки американского социума, можно выделить две главные научные школы – *оптимистов* и *пессимистов*.

"Оптимисты" отстаивают следующие положения: в новейший период в США не только сохранились, но и расширились возможности как горизонтальной, так и вертикальной социальной мобильности, а взаимодействие между классами происходило более активно, чем раньше; наиболее динамично развивался средний класс, охватывающий две трети общества; серьезно улучшил свое положение и нижний класс.

"Пессимисты" считают, что качественных изменений в распределении национального богатства и классовой структуре не произошло и что основополагающим остается разделение на верхний финансово-предпринимательский класс и армию работников наемного труда (социальный облик последней менялся, но место в системе собственности и производственно-распределительных отношений оставалось неизменным).

Вместе с тем среди как "пессимистов", так и "оптимистов" существует разнообразие научных позиций, проявляющееся в том числе в выстраивании социальной модели американского общества. Среди "пессимистов" достаточно активной остается группа неомарксистов, для которых главным критерием деления на классы является их разное отношение к средствам собственности и производства, как и контроля над экономическим процессом. В работах Ч. Андерсона, Ч. Лорена, Р. Перуччи, Э. Райта, Э. Уайсонга и других социологов обосновывается вывод, что основополагающим в американском обществе остается двухмерное деление на капиталистический и рабочий классы, при этом утверждается, что численность рабочего класса не уменьшается, а даже увеличивается (в работах неомарксистов называются цифры от 80 до 90% занятого населения). В отношении наемных работников, занятых в сфере услуг, т.е. "белых воротничков", используется понятие "новый рабочий класс". Типичным является вывод об уменьшении, а не увеличении среднего класса в постиндустриальной Америке⁵.

Другая группа авторов социально-критической ориентации, не игнорируя марксистского критерия классовой дифференциации, сочетает его с критериями влиятельных немарксистских социологов, в первую очередь М. Вебера, для которого в построении модели социальной стратификации важнейшее значение имели социальные статусы тех

⁵ Anderson Ch.H. The Political Economy of Social Class. Englewood Cliffs, 1974; *idem*. The Sociology of Survival. Social Problems of Growth. Homewood, 1976; Loren Ch. Classes in the United States. Workers Against Capitalists. Davis (Ca.), 1976; Wright E. Class Structure and Income Determination. New York, 1979; *idem*. Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis. Cambridge, 1997; Perucci R., Wysong E. The New Class Society. Goodbye American Dream? Lanham (Md), 2002;

или иных социальных и профессиональных групп, определяемые уровнем дохода, образования, жилищными условиями, образом жизни, властными возможностями, а также социальной самоидентификацией. Последний фактор особенно важен, ибо социальное поведение многих индивидов определяется не только и не столько отношением к средствам собственности и производства, сколько совокупностью ментальных и идеологических установок, формируемых внеэкономическими реалиями. В США это обстоятельство имело важнейшее значение на всех исторических этапах, а в постиндустриальную эпоху оно даже стало играть еще большую роль. Согласно многим социологическим исследованиям, большинство работников сферы услуг – "белые воротнички" – причисляют себя не к рабочему, а к среднему классу. Они следуют его ценностным установкам и стереотипам поведения, ведут себя в соответствии с ними в реальной жизни, что дает реалистически, а не догматически мыслящим социологам основание причислять их не к "новому рабочему", а к "новому среднему" классу. Кроме того, и часть представителей "синеворотничкового" пролетариата идентифицировала себя со "средним классом", так что совокупная численность последнего в постиндустриальную эпоху и по объективным критериям, и по субъективному мировосприятию американцев, не только не уменьшалась, а постоянно увеличивалась, достигнув более 50% от общей численности населения США.

Об уменьшении рабочего и возрастании численности среднего класса уже в середине XX в. заявляли некоторые влиятельные американские исследователи социально-критического направления, например, лидер "новой левой" социологической школы Ч.Р. Миллс. Они приходили к неприятным для марксистских авторов выводам об "обуржуазивании" рабочего класса и исчерпанности его революционного потенциала. Их концепция социальной стратификации в США была воспринята многими социологами, которые, признавая переход значительной части наемных работников в средний класс, улучшение их материального положения, вместе с тем, подобно Ч.Р. Миллсу, не отрицали реального разделения американского социума на классы, как и сохранения, и даже увеличения проявлений классового неравенства в США. Но, в отличие от марксистской модели, это было классовое деление и неравенство в гораздо более сложном, многосоставном и диверсифицированном обществе.

Примером подобного подхода могут служить исследования крупнейшего американского социолога Р. Росмана. Он выделяет "пять широких социальных классов". В первый, включающий 1–2% занятого населения, входит несколько групп "капиталистической элиты", среди них "старая" и "новая" элиты. Во второй – "верхний средний" класс – включен ряд социально-профессиональных групп, в первую очередь, менеджеры и "профессионалы" (последняя группа включает наиболее конкурентоспособных юристов, медиков, ученых, чиновников, профессуру, компьютерных специалистов и т.д.). Его численность достигает 40 млн. человек – 28–30% от занятого населения. Третий – "нижний средний" – класс включает офисных служащих, верхние и средние слои занятых в торговле, инженерно-технических работников. Его численность равна численности верхнего среднего класса. Четвертым является рабочий класс, включающий работников физического труда (рабочие обрабатывающих отраслей, транспортники, работники сферы обслуживания, сельскохозяйственные рабочие). Его численность равна численности каждого из двух средних классов. Наконец, пятый класс – "беднота" – неквалифицированные рабочие, безработные, домашние слуги. Он составляет 14–16% от занятого населения. Таким образом, численность совокупного среднего класса составляет 60% занятого населения – в два раза больше рабочего класса и в полтора раза – двух нижних классов вместе взятых⁶.

Схожая модель предлагается другим современным исследователем социально критического направления, Д. Джилбертом, дополнившим схему Росмана показателем сред-

⁶ Rothman R.A. *Inequality and Stratification. Race, Class and Gender*. Upper Saddle River (New Jersey), 2002, p. 6–7, 201.

них доходов социальных классов. В капиталистический класс он включил 1% занятого населения, а типичный доход его представителя определил в 1,5 млн. долл. в год. В верхний средний класс вошли те же социальные группы, что и у Росмана, а доходы его представителей варьируются от 45 до 80 тыс. долл. в год. Нижний средний класс включает 30% занятого населения, а доходы его представителей составляют от 30 до 45 тыс. долл. в год. В рабочий класс включены 30% занятого населения с доходами от 20 до 30 тыс. долл. в год. "Бедный класс" Джилберт разделил на "работающую бедноту" (доходы от 10 до 20 тыс. долл. в год) и "деклассированных" (безработные и частично занятые бедняки) с доходом ниже 10 тыс. долл. в год. Он составил 12% от занятого населения⁷.

Социологи социально-критического направления, выявляя экономическое неравенство классов, в его объяснении делают акцент на неравных условиях и возможностях доступа классов и социальных групп к престижным социальным позициям и статусам. Различия в социальном происхождении, доступе к высшему, тем более элитному образованию, в материальном достатке семьи и в получаемом от нее наследстве – эти и другие факторы предопределяют воспроизводство социально-экономического неравенства индивидов и классов. Такая позиция заключает в себе принципиальное отличие "пессимистов" от "оптимистов", которые, также признавая наличие классов и неравенства между ними, основываются на *функциональном подходе*, объявляющем такое неравенство следствием неравных способностей индивидов, как и различным востребованием этих способностей со стороны общества.

Классическим выражением функционального подхода (теории) к происхождению социальной стратификации и неравенства признана концепция К. Дэвиса и У. Мура, изложенная ими в статье 1945 г.⁸ Современные российские социологи дали следующее ее обобщение:

"Некоторые позиции в обществе функционально более важны, чем другие.

Только небольшое количество людей в любом обществе обладает способностями, дающими возможность выполнять эти более ответственные функции.

Чтобы побудить одаренных людей нести нелегкие нагрузки, овладевать знаниями и навыками, им общество открывает доступ к дефицитным и необходимым благам.

Этот неравный доступ к благам (=дефицитным ресурсам, например, уникальным средствам поддержания здоровья) приводит к тому, что разные страты пользуются неодинаковым престижем и уважением.

Престиж и уважение + права и преимущества создают институализированное неравенство, т.е. стратификацию.

Следовательно, социальное неравенство между стратами по этим признакам позитивно функционально и неизбежно в любом обществе"⁹.

Социологи-функционалисты, они же "оптимисты", занимающие в США ведущую позицию в изучении социума, не только объясняют социально-экономическое неравенство естественными причинами, но считают его необходимым и полезным для успешного развития общества. Один из ведущих их современных представителей, Т. Парсонс, соглашаясь со своим оппонентом Ч. Р. Миллсом в том, что в США укоренилось неравенство между классами, социальными группами, индивидами, в то же время доказывал: различия между ними, включая экономическое неравенство, естественны и полезны для общества, которое должно принимать и поддерживать общественное лидерство верхних социальных групп¹⁰.

Среди социологов-функционалистов широко распространена "шестиклассовая" модель американского социума: "верхний высший", "нижний высший", "верхний средний",

⁷ Gilbert D. The American Class Structure in an Age of Growing Inequality. Belmont (Ca.), 1998, p. 18–19.

⁸ Davis K., Moore W. Some Principles of Stratification. – American Sociological Review, 1945, № 4, p. 242–249.

⁹ Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. М., 1995, с. 28.

¹⁰ См. об этом: Kerbo H.R. Social Stratification and Inequality. Class Conflict in Historical and Comparative Perspective. New York, 1996, p. 209–210.

"нижний средний", "верхний нижний" и "нижний нижний" классы. Главным критерием подобного деления является величина получаемого дохода, к которому добавляются социально-профессиональная принадлежность, место и условия проживания, уровень образования. При всем различии между нею и моделями "пессимистов" они вполне соотносятся. Так, "синеворотничковые" рабочие попадают у функционалистов в "верхний нижний" класс, а деклассированные и наименее обеспеченные слои в "нижний нижний". Предпринимательские слои распределяются в верхнем классе. Средний класс в моделях опонирующих социологических школ по сути идентичен.

Представляется, что принципиальная схема постиндустриального американского социума может быть сведена к трем главным экономическим классам – *верхнему, среднему и нижнему*. Внутри каждого класса по совокупности экономических и статусных различий могут быть выделены собственные "подклассы", слои, группы. В последующем изложении я буду придерживаться этой схемы. Что касается причин неравенства между классами, социальными группами и индивидами, то, как представляется, рациональное зерно заключено в суждениях как функционалистов, так и социально-критической школы. Невозможно отрицать, что от природы индивиды наделены разными способностями, которые в разной степени востребованы рыночным обществом, и это является важной причиной распределения индивидов по разным стратам и наделения их разными статусами. Но эта важная причина социальной стратификации не является единственной, наряду с ней на стратификацию воздействуют и многие другие. В современном американском обществе представители разных классов и социальных групп поставлены в неравные условия конкуренции. Различия в доступе к качественному (платному и дорогому) образованию, в материальном достатке, в наследстве, получаемом от родителей, как и многие иные, делают *стартовые возможности* индивидов из разных классов и групп неравными, при этом даже между соседними классами степень неравенства достигла серьезных размеров, а между крайними – нижним и верхним – она вообще огромна. Интерес социально-критической школы к этим различиям при изучении социальной стратификации абсолютно оправдан, без их всестороннего выявления и анализа подлинно объективная оценка характера и причин общественного неравенства в современном американском обществе невозможна.

Кто вошел в верхний экономический класс американского постиндустриального общества? В этом вопросе высказываются разные мнения, как и предлагаются разные критерии. Одним из таких критериев служит степень богатства индивидов, например, их принадлежность к миллионерам. Их число в Америке новейшего времени постоянно увеличивалось: если в 1945 г. их насчитывалось 13 тыс. чел., то в начале XXI в. уже 2,5 млн. Но для большинства специалистов принадлежность к миллионерам не является основанием автоматического включения их всех в верхний класс, ибо ряд индивидов, обладающих подобным состоянием, не являются предпринимателями и не занимают влиятельных позиций в экономике страны. Принадлежность к предпринимательскому классу для большинства специалистов также не является причиной для автоматического зачисления в верхний класс. Количество предпринимательских единиц в США перевалило за 20 млн., но большинство среди них это предприятия индивидуальной и партнерской частной собственности, относящиеся к мелким и средним фирмам, чей совокупный объем продаж и прибыли не превышает одной трети от показателей всех американских предприятий. Две трети объема продаж и чистой прибыли приходится на долю корпораций, составляющих 20% от общего числа предприятий. Именно среди владельцев корпоративного капитала большинство исследователей выявляют представителей верхнего класса, который некоторыми социологами обозначается как *корпоративный класс*¹¹.

Но корпорации, число которых в начале XXI в. превысило 5 млн. (а их акционерами являются десятки миллионов американцев), серьезно различаются по экономическому

¹¹ См., напр.: Kerbo H.R. Op. cit., p. 186.

весу и влиянию в народном хозяйстве, и большинство современных социологов и экономистов включают в верхний экономический класс только влиятельных владельцев, которые обладают контрольными пакетами акций в крупных корпорациях, контролируют их и ими управляют. Это инвесторы, члены советов директоров, главные управленцы ведущих групп промышленных и финансовых корпораций, их общая численность не превышает 2 млн. чел.

Именно эти 2 млн. индивидов сконцентрировали в своих руках львиную долю американского национального богатства и контроль над ним, позволивший им возвыситься над миллионами предпринимателей средней руки, людей также богатых, как и над мелкими бизнесменами, большинство среди которых также зажиточны и относительно преуспевают. Уровень концентрации богатства и контроля над ним в постиндустриальной Америке не уменьшился и вполне сопоставим с его уровнем в индустриальную эпоху. Согласно данным, которые приводит авторитетный социолог Т. Дай, в конце XX – начале XXI в. 22 тыс. американских корпораций, т.е. 0,4% от их общего числа, получали ежегодную прибыль в 50 и более млн. долл. и в совокупности имели около 70% доходов всех корпораций. В то же время 4 млн. корпораций, т.е. 80% от общего числа, получали прибыль менее 1 млн. долл. каждая и их совокупный доход составлял 5% от дохода всех американских корпораций. 500 крупнейших американских корпораций имели совокупный доход, равный примерно 60% прибыли всех 5 млн. корпораций. Еще более высокой была концентрация богатства в банковском секторе. В США к началу XXI в. насчитывалось 12 тыс. банков, но 25 крупнейших среди них сосредоточили половину всех депозитов. А три банка-гиганта сконцентрировали одну треть всех банковских активов. Тенденция концентрации богатства в руках крупнейших собственников нашла отражение в росте числа долларовых миллиардеров. После Второй мировой войны долларовых миллиардеров в США еще не было, в начале 1980-х годов их насчитывалось 13, в начале 1990-х – более 70, в 2000 г. – 274¹² (примерно половина от всех миллиардеров мира). О концентрации экономической власти в руках верхнего класса, составляющего 1% населения Америки, свидетельствует и то, что он сосредоточил в своих руках 56,5% всего акционерного капитала корпораций, т.е. больше, чем приходится на долю остальных 80 млн. акционеров. При этом верхняя половина 1% самых богатых вкладчиков владела 49,3% акционерного капитала корпораций США¹³.

В марксистской литературе – как американской, так и советской – была распространена точка зрения, согласно которой представители верхнего экономического класса были по преимуществу выходцами из того же верхнего класса, т.е. что решающее значение для присутствия в этом классе имело наследование сверхкрупного состояния. Такая точка зрения, однако, не подтверждается результатами исследований. Верно то, что большинство представителей верхнего класса являются выходцами из обеспеченных социальных групп (по преимуществу из среднего класса), что они имели доступ к элитному образованию и другие очевидные стартовые преимущества перед представителями нижних классов. Но отсюда еще не следует, что это большинство возвысилось до самого высшего экономического уровня благодаря крупным наследствам.

В современной исследовательской литературе – как американской, так и российской – доказано, что на каждом новом этапе постиндустриального общества верхний класс во все большей мере формировался не из наследников крупнейших состояний, а из предприимчивых представителей нижестоящих, пусть и зажиточных социальных групп. Активное вытеснение из высшей страты верхнего класса "старых" богачей "новыми" – вот очевидная тенденция социальной истории США после Второй мировой войны. Знаменитые, можно сказать классические, "старые" богатые семейства – Рокфеллеры, Морганов, Дюпоны, Карнеги, Меллоны, Форды и другие стали сдавать позиции еще до Второй мировой войны, а после нее этот процесс резко ускорился. В 60-х годах ведущие ме-

¹² Dye Th.R. Who's Running America? The Bush Restoration. New York, 2002, p. 13–14, 38–39, 50.

¹³ Kerbo H.R. Op. cit., p. 168.

ста в верхнем классе принадлежали уже новым богачам, таким, как Дж. П. Гетти, Д. Паккард, Г. Хант, У. Хьюлетт, Э. Ланд, Д. Людвиг. Эти богачи возвысились благодаря успешному развитию таких новых отраслей, как аэрокосмическая, фотокопировальная и др. В последней четверти XX в. появление новых богачей в верхнем классе стало еще более заметным. Теперь главной "пружиной" их успеха стал компьютерный бизнес. Символом их триумфа в течение уже двух десятилетий является У. Гейтс. С ними в наращивании богатства успешно соперничали торговые корпорации новейшего типа. В начале XX в. пять представителей семейства Уолтонов, основателей крупнейшей современной транснациональной корпорации розничной торговли "Уол-Март", вошли в десятку самых богатых людей планеты. По подсчетам Т. Дая, в середине XX в. 30 из 100 крупнейших корпораций США принадлежали собственникам по праву наследования, а в конце века таких владельцев осталось 10%¹⁴. Показательна и такая современная тенденция, подмеченная российским исследователем А.С. Зайченко: «Крупное наследуемое богатство становится в следующем поколении, как правило, фондом, управляемым попечительским советом, а детям передается только часть наследства. Создатель нового состояния стремится тем самым предотвратить паразитическое "проедание" накопленного богатства и стимулировать новый рывок в предпринимательской деятельности своих наследников»¹⁵.

В исследованиях о верхнем экономическом классе одним из остро дискуссионных вопросов являлось отношение к этому классу управляющих корпораций. В американской литературе еще до Второй мировой войны была выдвинута концепция "революции управляющих", согласно которой контроль над корпорациями перешел из рук собственников в руки менеджеров, т.е. наемных управляющих корпораций¹⁶. После Второй мировой войны эта концепция получила в научной литературе США широкое признание. Ее жесткими оппонентами выступали марксистские авторы, объявлявшие "революцию управляющих" апологетическим мифом и относившие менеджеров к разряду наемных работников, не влиявших на управление капиталами.

На современном этапе эта дискуссия, по сути, исчерпана. В научной литературе восторжествовала та точка зрения, что верхний слой управляющих – топ-менеджеры ведущих корпораций – входят в состав верхнего класса, влияют на процесс управления капиталами. Верхний экономический класс, таким образом, включает в себя две главные группы: инвесторов, крупнейших акционеров, во-первых, и управляющих корпорациями – во-вторых. Топ-менеджеры по богатству, как правило, серьезно уступали ведущим собственникам-акционерам, но на современном этапе налицо тенденция превращения лучших управляющих одновременно в ведущих акционеров и выравнивания экономического положения двух групп верхнего класса.

Рост вознаграждений и упрочение материальных позиций управляющих корпорациями явились следствием обострения экономической конкуренции в условиях глобализации экономики, повышения ответственности топ-менеджмента как в оперативном, так и в стратегическом руководстве бизнесом. На рубеже XX–XXI вв. среднегодовой доход управляющих (*chief executive officer*) крупных американских корпораций достиг 12 млн. долл. Это в 475 раз выше средней зарплаты промышленного рабочего (для сравнения: в Германии данное соотношение равно 13, а в Японии – 11). Рекорд годового дохода управляющего, установленный в 2000 г., равнялся 650 млн. долл. Значительную часть вознаграждений управляющие получали акциями, что позволило им войти в число ведущих владельцев компаний. Но подобное возвышение управляющих не сделало их незаменимыми, напротив, с 80-х годов XX в. ротация управляющих компаниями резко уве-

¹⁴ Dye Th.R. *Op. cit.*, p. 24.

¹⁵ Зайченко А.С. Доходы и потребление. Богатые и сверхбогатые. – США. Экономика. Политика. Идеология. 1988, № 8, с. 31.

¹⁶ Berle A.A.-jr., Means G.S. *The Modern Corporation and Private Property*. New York, 1932; Burnham J. *The Managerial Revolution*. New York, 1941, p. 79–80.

личилась. Стратегические инвесторы не колеблясь заменяли управляющего в случае снижения, а тем более падения конкурентоспособности корпорации¹⁷.

В социологических исследованиях постиндустриального общества важное место неизменно отводится среднему классу. В постиндустриальной Америке относительно него используются две пары ключевых понятий: "новый" и "старый" средний класс, а также "верхний" и "нижний" средний класс. Понятие "средний класс" впервые стало широко употребительным в XIX в., и тогда в него включали по преимуществу средних и мелких собственников, а также специалистов с хорошими доходами – юристов, врачей, государственных чиновников, профессуру. В начале XX в. впервые стало использоваться понятие "новый средний класс" в связи с резким увеличением числа инженерно-технических работников и офисных служащих. В отличие от традиционного или "старого" среднего класса эти слои не были связаны с собственностью и не являлись высокооплачиваемыми специалистами. Но они по целому ряду характеристик – величина дохода, уровень образования, социальный престиж, место и условия проживания, жизненные установки – отличались и от рабочего класса. В отличие от рабочих они обладали определенными контрольными функциями в сфере производства и в экономическом процессе в целом. В 20–30-х годах XX в., также в отличие от рабочих, они стали активно перенимать стандарты общества потребления, приобретая дома, автомобили, направляя своих детей в платные учебные заведения.

Но подлинная история "нового" среднего класса началась после Второй мировой войны, когда под воздействием научно-технической революции его ряды стали стремительно расширяться, пополняться представителями все новых и новых профессий. Его отличия от "старого" среднего класса сохранились, при этом численно "новый" средний класс возобладал. В результате большинство в среднем классе стало принадлежать индивидам, не связанным с собственностью, в том числе лицам наемного труда. Последние отличались от наемных рабочих не только тем, что были заняты умственным, а не физическим трудом, приходили на работу и работали в белых рубашках и костюмах, а не в синих или серых спецовках. Они обладали целым рядом статусных отличий, которые в совокупности дали основание отделить их от классического пролетариата индустриальной эпохи.

Одним из таких отличий можно считать различие в доходах. В конце XX в. среднегодовые доходы профессиональных групп, относимых к новому среднему классу, были в два раза выше доходов профессиональных групп, занятых физическим трудом. Средний срок их образования равнялся 15 годам, в то время, как у представителей классического рабочего класса – 11¹⁸. Трудовая деятельность профессиональных групп "нового" среднего класса носила более творческий характер, чем у рабочих, и не была связана с риском физических перегрузок, травматизма. Seriously различались трудовые мотивы и жизненные ориентиры двух классов. Если типичных рабочих интересовала исключительно материальная сторона трудовой деятельности (согласно данным социологических опросов, большинство рабочих заявляли, что их жизненная цель – заработать как можно больше денег и обеспечить благополучную старость), то для наемных работников из среднего класса были характерны мотивы карьерного роста, повышения имевшихся социальных статусов и приобретения новых¹⁹. Наконец, можно отметить, что представители "нового" среднего класса обладают большей личностной автономией, они, в отличие от классического рабочего класса, куда меньшие коллективисты, что объясняет их меньшую склонность объединяться в профсоюзы. Рост "нового" среднего класса и уменьшение рабочего класса стали главной причиной серьезного сокращения

¹⁷ Dye Th.R. Op. cit., p. 30–32.

¹⁸ Gilbert D. Op. cit., p. 63.

¹⁹ Шкартан О.И., Иняевский С.А. Новый средний класс на Западе (Полвека дискуссий, полвека перемен). – Общественные науки и современность. 2007, № 4, с. 55–56.

профсоюзного движения в США (во 2-й половине XX в. число его участников уменьшилось с 35 до 12% занятого населения).

Удельный вес среднего класса в занятом населении динамично возростал, а работников физического труда уменьшался на протяжении всего XX в., но особенно в его второй половине. Об этом свидетельствуют следующие цифры. В начале XX в. удельный вес социальной группы среднего класса, обозначаемой в социологической литературе как "специалисты" или "профессионалы" (юристы, медики, ученые, преподаватели, компьютерные специалисты и т.п.), составлял 4%, в середине века – 9%, а в конце – 17%. Удельный вес другой социальной группы – менеджеры и администраторы (корпоративные управленцы среднего и нижнего уровней, государственные чиновники), владельцы средних и мелких торговых единиц, предприятий сферы обслуживания – в начале XX в. составлял 6%, в середине – 9%, а в конце – 13%. Удельный вес офисных работников в соответствующие периоды составлял 3, 12 и 17%. Такова динамика главных групп современного среднего класса. Удельный вес основной социальной группы работников физического труда, обозначаемой в американской социологической литературе как "операторы" (operatives) и включающей сборщиков на конвейерах, рабочих-станочников, водителей, ряд других категорий, составлял в начале XX в. 10%, в середине – 20, а в конце вновь 10%. Различные категории неквалифицированных рабочих (laborers) в те же периоды составляли 9, 7 и 4%. Единственная социальная группа работников физического труда, увеличившаяся в XX в. – это разнорабочие сферы обслуживания и торговли²⁰.

В исследовательской литературе пока отсутствуют точные данные о том, как "старый" и "новый" средний класс распределяются на двух имущественно-экономических "этажах" этого класса – верхнем и нижнем. Но есть основания полагать, что в "верхнем" среднем классе преобладают его традиционные, "старые" группы, а в нижнем – представители "нового" среднего класса. Можно также отметить, что некоторые группы верхнего среднего класса близки верхнему классу, по этой причине ряд исследователей размещает их не в "верхнем" среднем, а в "нижнем" верхнем классе.

Костяк нижнего экономического класса в постиндустриальном обществе США составляют "синеворотничковые" работники физического труда, т.е. классический промышленный пролетариат, который составляет не более 14% занятого населения. Ряд исследователей обоснованно обозначают работников физического труда как американский рабочий класс и выделяют его в самостоятельный экономический класс. Вместе с тем представляется возможным поместить его основную часть в верхний нижний класс постиндустриального американского общества (хотя некоторые квалифицированные группы "синих воротничков" относят себя к среднему классу), а чернорабочих и деклассированные группы – в нижнюю часть нижнего класса. В результате совокупный нижний класс предстает *крупной социальной общностью, насчитывающей вместе с семьями 30–35% современного американского общества*.

Так выглядит принципиальная структура американского общества, которую можно представить в виде пирамиды, разделенной классовыми горизонталями на три неравные части. На практике это три разных социальных мира, серьезно различающихся по многим характеристикам и показателям, среди которых главным было и остается материальное неравенство.

В исследовательской литературе в целом достигнуто согласие относительно главных тенденций материального неравенства в США во второй половине XX – начале XXI вв. Эти тенденции подтверждаются официальными данными американской статистики: если в период от окончания Второй мировой войны до 1970-х годов преобладающей была тенденция к *сокращению неравенства* между тремя главными экономическими классами, то с середины 70-х годов возобладала тенденция его *расширения и углубления*. Наиболее известной схемой, используемой в американской статистике для характеристики

²⁰ Gilbert D. Op. cit., p. 64; Kerbo H.R. Op. cit., p. 223; Rothman R.A. Op. cit., p. 53.

распределения национального дохода между разными экономическими слоями, являются доли в нем пяти квинтилей (квинтиль – одна пятая) американцев.

Т а б л и ц а 1

Доли (в %) пяти экономических групп американских семей в общем доходе в 1950–2000 гг.²¹

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 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 социальных контрастов в американском постиндустриальном обществе. Эти контрасты усилились в 80–90-х годах XX в., когда страна добилась серьезных успехов в создании новой экономики и увеличении национального пирога. Но одновременно увеличилось неравенство в его распределении.

Рост относительного неравенства основных экономических классов не означал абсолютного ухудшения какого-либо одного из них, даже самого неблагополучного. Средние доходы всех экономических классов росли, но неравномерно, особенно в последней четверти XX в. Средние реальные (в неизменных долларах) доходы американцев в 50–70-х годах выросли в два раза, а в 80–90-х годах – на 20%²². Но рост доходов верхних экономических групп в последние десятилетия XX в., как и в начале XXI, 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 понижение, в 90-х годах 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 работников²³. О тенденции снижения доходов синеворотничковых рабочих свидетельствует и динами-

²¹ Данные за 1950–1970 гг. взяты из: Historical Statistics of the United States. Washington, 1976, p. 293; данные за 1975 г. из: Kerbo H.R. Op. cit., p. 23; данные за 1980–2000 гг. из Statistical Abstract of the United States 2003. Washington, 2003, p. 459.

²² Vital Statistics on American Politics. Ed. H. W. Stanley, R. Niemi. Wash., 1998, p. 357–358; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 460.

²³ 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; Perucci R., Wysong E. The New Class Society. Goodbye American Dream? Lanham (Md.), 2002, p. 51.

ка минимальной почасовой оплаты труда, устанавливаемой федеральным законодательством и призванной защитить главным образом эту категорию работников. В 1950 г. ее размер, рассчитанный в долларах 2000 г., был равен 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.²⁴

Об устойчивости экономических контрастов в американской истории говорит концентрация львиной доли богатств в руках верхнего класса. На протяжении XIX в. верхний 1% американцев сосредоточивал в своих руках не менее 20% национального богатства: в 1810 г. – 21%, в 1860 – 24%, в 1900 – 26–31%. В первой половине XX в. наибольшая концентрация национального богатства в руках верхнего 1% наблюдалась в 1929 г. – 36%, но к середине века этот показатель снизился до 21%. Затем вновь начался рост богатства в руках верхнего класса, и к концу века удельный вес богатства 1% самых зажиточных американцев превзошел на 2% рекордный показатель 1929 г.²⁵

Вновь отметим, что сохранение экономических контрастов не означало абсолютного ухудшения положения нижнего класса. Во второй половине XX в. США добились заметных успехов в борьбе с бедностью. Борьба с бедностью была признана в качестве важного приоритета федеральным правительством в начале 1960-х годов. Тогда же был осуществлен официальный расчет бедности, намечены способы ее сокращения. Официальный критерий бедности вызывал критику с разных сторон, но при всех его недостатках он признавал массовую бедность глубокой социальной проблемой американской цивилизации. Исходя из него, можно было заключить, что в начале XX в. 70–80% американцев были бедняками, в 1920-х годах, т.е. в "десятилетие процветания", их было 60%, затем благодаря реформам Нового курса этот процент серьезно сократился, но и в середине века бедные составляли более 30, а в начале 60-х годов более 20% населения Америки²⁶. В результате законов, одобренных правительством Л. Джонсона, бедность стала сокращаться. В годы президентства 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 2

Динамика бедности в США во второй половине XX в.²⁷

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

²⁴ Statistical Abstract of the United States 2003, p. 425.

²⁵ Beeghly L. Social Stratification in America. Santa Monica, 1978, p. 209; Kerbo H.R. Op. cit., p. 32, 34.

²⁶ The Cambridge Economic History of the United States, v. III. The Twentieth Century. Ed. S.L. Engerman, R.E. Gallman. New York, 2000. P. 267.

²⁷ Ibid., p. 263; Statistical Abstract of the United States 1996, p. 472; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 465.

Во второй половине XX в., в отличие от первой половины, представители нижнего класса стали обзаводиться автомобилями и недвижимостью, и к концу века 40% семей, отнесенных к бедным, имели собственное жилье, и 76,8% – автомобили. Но среди других семей собственным жильем владели почти 80%, а автомобилями – более 97%²⁸. Среди представителей верхнего и среднего класса владение собственным жильем практически достигло 100%. Экономические контрасты, может быть, ярче всего обнаруживаются в распределении ценных бумаг. В конце XX в. верхний 1% американцев владел около 50% всех ценных бумаг, верхние 10% американцев – около 90%, а 90% жителей США всего лишь около 10% всех ценных бумаг²⁹.

Неравенство *экономических классов* не исчерпывает форм его проявления. На современном этапе исследователи уделили пристальное внимание тенденциям неравенства во взаимоотношениях *парных социальных групп* – мужчины и женщины; белые и чернокожие; коренные американцы и иммигранты; молодые и пожилые. Тенденции неравенства в их отношениях имели ряд серьезных отличий от тенденций неравенства во взаимоотношениях экономических классов.

Так, во взаимоотношениях гендерных групп – мужчины и женщины – в последние десятилетия наблюдалось не нарастание, а, наоборот, снижение неравенства как в экономическом положении, так и в социальных статусах. Социальные статусы женщин в постиндустриальной Америке серьезно улучшились, причем главную роль в этом сыграла не столько структурная перестройка экономики, сколько активизация женских движений и организаций в борьбе за гендерное равноправие. Десятилетием "великого перелома" в положении американских женщин стали 1960-е годы, когда были приняты федеральные законы о равной оплате за равный труд, равенстве гражданских прав, "позитивных действиях" в интересах приниженных социальных групп. Бенефициариями этих законов, наряду с чернокожими американцами, стали и женщины, уже независимо от их расовой принадлежности.

Резкое ослабление дискриминации женщин на рынке труда имело первым следствием заметное возрастание их численности в занятом населении. К концу XX в. они составили практически половину трудовых ресурсов нации. Особенно быстро увеличивалась доля в занятом населении замужних женщин: в сравнении с началом XX в. она выросла в пять, а в сравнении с серединой века в два раза. Следующим следствием снижения, а во многих случаях отмены дискриминации женского труда стало увеличение доли женщин в престижных профессиональных группах. Так, в 1960 г. доля женщин в управленческом слое занятого населения составляла 16%, в 1975 г. – 19%³⁰, в 1990 – 42%, в 2002 г. – 47%³¹. Удельный вес женщин в беловоротничковых профессиях к концу века превысил удельный вес мужчин. Особенно показательны гендерные изменения в банковско-кредитном секторе. Если в начале XX в. 95% его служащих были мужчинами, то в 2000 г. 69% служащих банковско-кредитного сектора являлись женщинами. В управленческом звене банковско-кредитного сектора женщины также возобладали над мужчинами: в 1970 г. доля женщин среди банковских управленцев составляла 21%, в 1980 г. – 39%, в 2000 г. – 55%³². В начале XXI в. женщины по численности превосходили мужчин в совокупной группе специалистов умственного труда (врачи, преподаватели, государственные служащие, юристы и др.). В синеворотничковом рабочем классе доля женщин была в несколько раз ниже доли мужчин³³.

Несколько хуже выглядит динамика выравнивания положения работающих женщин в оплате труда. Уровень средней заработной платы женщин и мужчин к началу XXI в.

²⁸ Rothman R.A. Op. cit., p. 191.

²⁹ Gilbert D. Op. cit., p. 104.

³⁰ Beeghly L. Op. cit., p. 284.

³¹ Рассчитано по: Statistical Abstract of the United States 2003, p. 423.

³² Katz M.B., Stern M.J. One Nation Divisible: What America Was and What it is Becoming. New York, 2006, p. 83, 85.

³³ Statistical Abstract of the United States 2003, p. 423.

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 последней³⁴. Можно также отметить, что средняя заработная плата женщин в США по отношению к мужской оказалась в результате выше, чем в Германии, Великобритании, Швейцарии, Канаде и Японии (но ниже, чем в Швеции, Франции и Австралии)³⁵.

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. Главной причиной успехов явилась их борьба за гражданские и политические права, достигшая наибольшего размаха в 50–60-х годах XX в. Тогда же были приняты важные законы, уравнивавшие черную и белую расу законодательно во всех сферах жизни, в том числе на рынке труда. С правовой точки зрения дискриминация чернокожих американцев по сути была ликвидирована, что позволило ей улучшать свое положение. И все же на практике 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 сохраняли свое значение и в современной истории США.

Т а б л и ц а 3

Сравнительные экономические показатели белой и черной рас в 1950–2000 гг.³⁶

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 белым в %
1950	–	–	4,9	9,0	3,4	1,9	55,9
1955	–	–	3,9	8,7	4,6	2,5	54,3
1960	18,1	55,1	5,0	10,2	5,8	3,2	55,2
1965	13,3	–	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	14,3	8,8	61,6
1980	10,2	32,5	6,3	13,1	21,9	12,7	58,0
1985	11,4	31,3	6,2	13,7	29,2	16,8	57,6
1990	10,7	31,9	4,8	10,1	36,9	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

³⁴ Katz M.B., Stern M.J. Op. cit., p. 82–83; Rothman R.A. Op. cit., p. 17.

³⁵ Kerbo H.R. Op. cit., p. 29.

³⁶ Данные во втором и третьем столбцах взяты из: Vital Statistics..., p. 360; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 465; данные в четвертом и пятом столбцах из: Vital Statistics..., p. 400, 402; данные в шестом и седьмом столбцах из: Vital Statistics..., p. 357; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 458; в восьмом столбце рассчитаны нами.

Как видим, тенденция выравнивания экономического положения двух рас имела реальное значение во второй половине XX столетия, хотя различия в их положении остаются ощутимыми и в начале XXI в. Ощутимые сдвиги произошли и в продвижении чернокожих американцев в верхние социальные и профессиональные страты американского общества. В середине 1940-х годов шведский исследователь Г. Мюрдаль отмечал, что система расовой сегрегации с точки зрения доступа чернокожих к более статусным профессиям оказалась еще более жесткой, чем рабство. Если в эпоху рабства чернокожие на Юге США использовались хозяевами в качестве квалифицированных ремесленников, приобретали разнообразные профессии на мануфактурах, то, став свободными, они были по сути обречены заниматься сельскохозяйственным трудом, а в промышленности оставаться чернорабочими, поскольку белые не терпели их конкуренции в профессиях квалифицированного труда³⁷. В последующие десятилетия ситуация стала изменяться.

Т а б л и ц а 4

Процент "белых воротничков" среди белых и чернокожих (в %)³⁸

Годы	1960 г.		1975 г.		1990 г.	
Профессиональные группы	Белые	Чернокожие	Белые	Чернокожие	Белые	Чернокожие
Менеджеры	12	3	11	4	14,5	9,3
Специалисты	12	5	16	11	18,2	13,5
Канторские служащие	16	7	18	15	14,5	16,9
Сфера торговли	7	2	7	3	12,6	8,9
Общий процент "белых воротничков" внутри каждой расы	47	17	52	33	59,8	48,6

Во второй половине XX в. чернокожие американцы, численность которых составляла 12–13% американского населения и к концу столетия превысила 35 млн. человек, все более перемещались из южных штатов в северные и из сельских районов в городские. К концу XX в. на Юге оставалось 55% чернокожего населения, но как на Юге, так и на Севере, подавляющее его большинство проживало в городах. Среди чернокожих горожан наибольших успехов в приспособлении к требованиям постиндустриального общества добивались женщины. Их вертикальная социальная мобильность выглядит поистине впечатляюще. Если в начале XX в. только 2% чернокожих работников было занято в "беловоротничковых" профессиях, а в 1940 г. только 7%, то в 2000 г. таковых было уже 63%. Заработная плата чернокожих работников относительно белых с 1940 по 2000 г. выросла с 40 до 96%. Позитивные изменения в положении мужчин выглядят гораздо скромнее, но и они очевидны – например, заработная плата чернокожих работников (в возрасте от 40 до 49 лет) относительно белых выросла за только что обозначенный период с 41 до 69%. 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 самостоя-

³⁷ Myrdal G. An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy. New York, 1962, p. 222.

³⁸ Данные во втором и третьем столбцах взяты из: Beeghly L. Op. cit., p. 238; данные в четвертом столбце из: Gilbert D. Op. cit., p. 74.

тельных чернокожих домовладельцев относительно белых выросло с 1940 по 2000 г. с 49 до 66%³⁹.

Эти позитивные тенденции уживались с сохранением серьезных различий в экономическом положении и социальных статусах черной и белой рас. Более того, по заключению авторитетных американских исследователей М. Каца и Д. Стерна, с конца XX в. вновь обозначилась тенденция нарастания этих различий. Так, существенно увеличился процент безработных среди чернокожих мужчин, например, для возрастной группы от 21 до 25 лет он вырос с 27% в 1990 г. до 34% в 2000 г. В конце XX в. чернокожие составляли 49% всех американских заключенных, хотя их процентная доля во всем населении не превышала 13%. Жители городских гетто также были представлены непропорционально большим числом чернокожих. Типичные чернокожие американцы проживали в районах, в которых отказывались селиться белые⁴⁰.

Белые и чернокожие американцы представляют две из пяти главных американских расовых и этнических групп. К трем другим относят индейцев, американцев азиатского происхождения и американцев, выходцев из Латинской Америки. Индейцев к началу XXI в. насчитывалось около 2 млн., 30 млн. американцев имели латиноамериканские корни и 10 млн. – азиатские. Численность последних двух групп на современном этапе увеличивалась наиболее быстро, и по прогнозам к середине XXI в. они вместе с чернокожими и индейцами могут составить почти половину американского населения, практически сравнявшись по численности с главенствовавшей на протяжении четырех столетий белой расой. В отличие от подавляющего большинства чернокожих и белых американцев с европейскими корнями, также, как и индейцев, коренных жителей Северной Америки, американцы азиатского и латиноамериканского происхождения в своем большинстве принадлежат к иммигрантам, переселившимся в США в последние 30 лет. По этой причине их рассматривают в качестве главных современных иммигрантских групп. По этой же причине анализ отношений внутри еще одной важной пары американских групп – урожденные американцы – иммигранты – обычно основывается на исследовании динамики взаимоотношений между основной массой урожденных американцев, с одной стороны, и иммигрантов из Латинской Америки и Азии – с другой.

Всплеск латиноамериканской и азиатской иммиграции в период после Второй мировой войны объясняется либерализацией иммиграционного законодательства США. Закон 1952 г. снял запрет на иммиграцию из азиатских стран. Закон 1965 г. отменил прежние квоты для отдельных стран и установил потолок для иммигрантов из стран неамериканских континентов в 170 тыс. (но число переселенцев из одной страны не должно было превышать 20 тыс. чел.), а для иммигрантов из американского континента в 120 тыс. (без фиксации количества переселяющихся из отдельно взятой страны). В дальнейшем иммиграционный потолок еще больше повысился: закон 1990 г. установил его в 490 тыс. чел. в год с повышением в 1995 г. до 675 тыс. Важно отметить, что политические иммигранты и переселенцы по графе "воссоединение семей" не включались в эти квоты, так что на деле переселенцев было больше, чем то установлено квотами⁴¹. Кроме того, после либерализации иммиграционного законодательства резко возрос поток нелегальных переселенцев, в первую очередь из Мексики, так что в США стали фиксироваться ежегодные иммиграционные рекорды. А безусловное лидерство среди иммигрантов перешло к переселенцам из Латинской

³⁹ Katz M.B., Stern M.J. Op. cit., p. 91–92, 96–97.

⁴⁰ Ibid., p. 86–89.

⁴¹ Encyclopedia of American Social History. Ed. K. Cayton, E. J. Gorn, P.W. Williams. New York, 1993, v. 2, p. 883.

Америки и Азии. В результате удельный вес выходцев из европейского континента стал в США неуклонно снижаться.

Т а б л и ц а 5

Легальная иммиграция в США (тыс. чел.) в 1950–2000 гг.⁴²

Период	Общее число из всех стран	Из Европы	Из Азии	Из Латинской Америки	Из Африки
1951–1960	2515	1328	240	618	Данных нет
1961–1970	3322	1129	421	1303	Данных нет
1971–1980	4493	801	1634	1815	91
1981–1990	7338	706	2817	3462	192
1991–2000	9095	1313	2892	4320	383

Выходцы из Латинской Америки, лидеры иммиграции в современной истории, до 1980-х годов, оказавшись в США, идентифицировали себя как "белых". В 60-х и 70-х годах именно так были квалифицированы 95% иммигрантов из Латинской Америки. Но с 80-х годов большинство из них (до 60%) стали идентифицировать себя как самостоятельную этническую группу – "испэник" (Hispanic)⁴³. Это обозначение за ними и закрепилось, хотя позднее они стали обозначать себя также как "латино" (Latino/a). Самую многочисленную группу среди выходцев из Латинской Америки составляли мексиканцы, которые часто обозначают себя как "чикано" (Chicano). Латиноамериканские иммигранты у себя на родине по социальному положению находились ниже выходцев из Азии, второй по численности современной иммигрантской этногруппы. Ниже в целом был у них и уровень образования. Это явилось важной причиной того, что в США их экономическое положение и социальные статусы улучшались медленнее, чем у выходцев из Азии.

Т а б л и ц а 6

Сравнительные годовые доходы (тыс. долл.) семей белых американцев, выходцев из Азии и Латинской Америки⁴⁴

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 видим, 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

⁴² Historical Statistics of the United States, p. 105, 107; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 9, 11. В общее число иммигрантов входят также переселенцы из Австралии и Канады, данные по которым в таблице не приводятся.

⁴³ McDaniel A. The Dynamic Racial Composition of the United States. – Daedalus. Winter 1995, p. 189.

⁴⁴ Statistical Abstract of the United States 2003, p. 458.

показатели – уровень бедности, средние доходы семей и индивидов – практически совпадают с показателями чернокожих американцев⁴⁵. По этой причине эти две группы составляют подавляющее большинство нижнего класса в США. Данное обстоятельство дало основание ряду исследователей США выставить пессимистическую оценку возможностям адаптации латиноамериканцев в условиях США. Более того, с их точки зрения, выходцы из Латинской Америки, прежде всего мексиканцы, прочно сохраняющие свои социокультурные характеристики, особенно приверженность испанскому языку, могут представить в будущем угрозу национальному и государственному единству США. Альтернативная концепция была обоснована М. Кацем и Д. Стерном. Согласно их подсчетам, в 2000 г. 40% мексиканских иммигрантов второго поколения переместились в беловоротничковые профессии, а это сопоставимо с социальной мобильностью второго поколения итальянских и польских иммигрантов, лидировавших среди европейских переселенцев первых десятилетий XX столетия. Среди мексиканских иммигрантов во втором поколении практически все свободно владеют английским языком. А это превосходит соответствующий показатель для польских и итальянских иммигрантов⁴⁶.

На современном этапе сократилось неравенство между поколенческими группами. Расчеты М. Каца и Д. Стерна показывают, что 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. Это повлекло ряд серьезных качественных следствий. Если в первой половине XX в. многие пожилые семьи зависели и получали материальную помощь от детей, то на современном этапе зависимость перевернулась на 180°. Теперь уже от 34 до 47% молодых американцев (детей и внуков) получают различные виды материальной помощи от пенсионеров. Если в начале XX в. многие пожилые американцы по причине бедности должны были жить совместно с детьми и внуками, то на современном этапе практически все они живут отдельно. Процент бедных среди людей пенсионного возраста опустился ниже 10% – самый низкий среди всех возрастных групп⁴⁷. Благодаря закону 1986 г., запретившему дискриминацию по возрасту при увольнении и разрешившему пенсионерам продолжать трудовую деятельность на условиях получения как пенсии, так и зарплаты, увеличилось количество пожилых американцев в верхних экономических группах. Наконец, благодаря материальной обеспеченности и большому свободному времени, пенсионеры могут уделять много времени общественной деятельности, создав одни из самых влиятельных в США "групп интересов" и лоббистских служб.

Если в новейшее время улучшалось экономическое положение приниженных прежде социальных групп – женщины, чернокожие, иммигранты, пожилые, – то чем объяснить то, что неравенство между тремя основными экономическими классами – верхним, средним, нижним – не уменьшилось, а в последние десятилетия даже имело тенденцию к расширению? Объясняется это в первую очередь тем, что среди 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 – со 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 10% "верхних" пенсионеров оказались в наибольшем выигрыше, получая львиную долю доходов пожилых американцев⁴⁸.

⁴⁵ Statistical Abstract of the United States 1996, p. 472; Statistical Abstract of the United States 2003, p. 458; Vital Statistics..., p. 357, 360.

⁴⁶ Katz M.B., Stern M.J. Op. cit., p. 116–118.

⁴⁷ Ibid., p. 132–133, 149.

⁴⁸ Ibid., p. 152.

В заключение можно сделать следующие выводы. Переход США от индустриального к постиндустриальному обществу сопровождался серьезными и принципиальными изменениями в их социальной структуре. В занятом населении на ведущую позицию выдвинулись "беловоротничковые" слои, вошедшие в современный средний класс, который в свою очередь делится на "старый" и "новый". В совокупности он включает до двух третей американского общества. "Синеворотничковый" промышленный пролетариат утратил ведущую позицию в занятом населении и обосновался на верхней позиции в нижнем классе, который в совокупности включает до одной трети американского общества. Верхний экономический класс включает узкую группу наиболее богатых и влиятельных предпринимателей и менеджеров, численность которых не превышает 1–2% занятого населения. В постиндустриальную эпоху улучшилось материальное положение всех трех экономических классов, но умножившиеся материальные блага распределялись, как и в прежние эпохи, крайне неравномерно. Степень неравенства между экономическими классами не уменьшалась, а в последнюю четверть века даже стала нарастать. Важной причиной этого явилось усиление консервативных тенденций во внутривнутриполитическом курсе США, особенно ярко проявившееся в периоды президентства Р. Рейгана и Дж. Буша-младшего. Резкое уменьшение ими социальных расходов, как и сокращение налогов на верхний класс существенно способствовали увеличению неравенства между экономическими классами. Позитивной стороной изменений постиндустриального общества явилось улучшение экономических и статусных позиций женщин и чернокожих американцев. В значительной мере они были обусловлены успехами этих социальных групп в борьбе за расширение своих гражданских прав.