

СТИМУЛЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ США: СМЕНА ПАРАДИГМЫ

© 2016 г. **В.С. Васильев, Е.А. Роговский***

Статья поступила в редакцию 29.01.2016.

Формирование в США системы экономических отношений основано на использовании растущей долговой зависимости американской экономики, что и является главным стимулом её развития. Такая система является итогом усиления неравенства в распределении доходов, следствием которого становится расширение границ бедности и социальной уязвимости, а также эрозия «среднего класса» как основы высокоразвитой экономики. Падение доходов и стагнация заработных плат и окладов, наблюдаемые в США с начала финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг., стали фундаментальной причиной «долгового капкана», побуждающего американские домохозяйства, фирмы и корпорации к постоянному использованию внешнего финансирования, без которого дальнейший экономический рост станет невозможным.

Ключевые слова: стимулы экономического роста, усиление неравенства в распределении доходов, «ватерлинии» экономического благополучия, «средний класс», долговая зависимость

Система экономических стимулов, определяющая интересы различных субъектов хозяйствования, представляет собой алгебраическую сумму наказаний и/или поощрений («кнута и пряника») для всех контингентов населения, домохозяйств и сегментов предпринимательской деятельности, фирм и их работников, и побуждает всех следовать неким поведенческим стереотипам. В совокупности такое побуждение должно приводить либо к интегральной активизации экономической деятельности, либо к её торможению, что выражается в сокращении или росте безработицы, увеличении или снижении инфляции, ускорении или замедлении роста экономики, изменении и других макроэкономических показателей.

Традиционно теории и модели экономического роста ведущих экономик мира, особенно США, опираются на аксиоматические представления о том, что именно системы экономических стимулов предопределяют и обуславливают конкретные структурно-функциональные формы финансовых отношений, используемые в экономике той или иной страны. Предполагается, что такая система экономического стимулирования включает как рычаги государственной фискальной и монетарной политики, так и меры, применяемые частными производственными компаниями и институтами финансового сектора экономики.

* **ВАСИЛЬЕВ Владимир Сергеевич** – доктор экономических наук, главный научный сотрудник ИСКРАН. Российская Федерация, 121069 Москва, Хлебный пер., д. 2/3 (vsvasiliev@mail.ru); **РОГОВСКИЙ Евгений Александрович** – кандидат экономических наук, руководитель Центра военно-промышленной политики ИСКРАН. Российская Федерация, 121069 Москва, Хлебный пер., д. 2/3 (rogowski@rambler.ru).

После «Великой рецессии» 2007–2009 гг. экономическое стимулирование в США стало практически полностью отождествляться с направленными на «оживление» хозяйственной деятельности мерами фискальной и монетарной политики федерального правительства. При этом под *мерами фискального стимулирования* имеется в виду увеличение государственных расходов и/или снижение налогового пресса. В свою очередь *меры монетарного стимулирования* направлены на повышение доступности кредитов через снижение процентных ставок и на увеличение денежных резервов частных банков (и иных финансово-кредитных организаций) с помощью различных программ государственной поддержки. «Оживление» должно привести к сокращению безработицы, однако при обязательном сдерживании инфляции.

Соответственно, «сдерживание» экономического роста ассоциируется с ужесточением фискальной политики и подразумевает экономию бюджетных расходов и повышение налогов; а также с ужесточением монетарной политики, что предполагает рост процентных ставок по кредитам и сжатие обращающейся в экономике денежной массы (см. схему 1).

Схема 1

Устоявшиеся формы государственного стимулирования экономики США

Высокая	Инфляция (→ 2%)	Экономический подъём Ф ↓ М ↓	Стагфляция Ф ↑ М ↓
Низкая		Дефляция Ф ~ М ↑	Рецессия Ф ↑ М ↑
		Безработица(→ 5%)	
		Низкая	Высокая

Ф – фискальная политика и её вектор;

М – монетарная политика и её вектор.

↑ ■ стимулирование;

↓ ■ меры бюджетной экономии и ужесточения монетарной политики;

~ – нейтральность действия государственных органов.

Вопрос, какую именно комбинацию компонент фискальной и монетарной политики («стимулирования» и «сдерживания» экономического роста) следует применять в тот или иной момент развития экономики, стоит далеко не только перед американской экономической наукой. Фактически это ключевой вопрос политической борьбы, актуальность которого обостряется при приближении президентских или парламентских выборов. Как показывает история, содержание экономических программ Демократической и Республиканской партий США по этому вопросу традиционно различаются. Первая, как правило, ратует за большую роль государства, вторая выступает за льготы для большого бизнеса.

Нынешний президент демократ Б. Обама, желая помочь среднему классу, призывает инвесторов вкладывать капиталы в перестройку промышленной базы, в систему образования, в обновление транспортной и информационной систем... Республиканцы для возрождения и роста экономики напротив, предлагают сократить и бюджет, и правительственные расходы, и социальные программы. По их мнению, ключом к росту экономики являются сокращение на-

логов на богатых, нерегулируемые банки, свободный от вмешательства государства частный бизнес.

Различия в позициях демократов и республиканцев по вопросу о стимулах экономического роста заслуживают специального рассмотрения. В этой работе мы остановимся только на отдельных аспектах этого давнего политического спора.

Стимулирование и теория «среднего класса»

В индустриальной экономике, где средний класс получал основную часть доходов и предъявлял соответствующий платёжеспособный спрос на товары и услуги, государство стимулировало развитие сферы материального производства.

Теория «среднего класса»^{*} утверждает, что именно он является основным двигателем экономики и общества. В своём труде «Общая теория занятости, процента и денег» Дж. М. Кейнс, остановившись на ключевой связи между средним классом и экономическим ростом, пришёл к выводу, что для увеличения инвестиций необходимо чтобы потребление было стабильным.

Эту связь подчёркивали и его многочисленные эмпирические последователи, описавшие возможности («каналы»), способствовавшие сильному среднему классу продуцировать экономический рост. Так, профессор Университета штата Огайо М. Партридж в своей работе 2005 г., посвящённой исследованию факторов экономического роста, сделал вывод, что «более энергичный средний класс... увеличивает долгосрочный экономический рост» [28, р. 364]. В исследовании международной экономики, проведенном в Университете штата Нью-Йорк экономистом У. Эстерли в свою очередь, утверждается, что «общества, опирающиеся на относительно однородный средний класс, располагают большими доходами и большим потенциалом экономического роста» [11, р. 317].

Резюмируя мнения канонических экономистов и современных исследователей касательно генерируемого средним классом экономического роста, можно заключить, что функционирование такого механизма было обусловлено стабильно растущим спросом и сопряжёнными с ним энергичным предпринимательством, инновациями и производственными инвестициями, а также набором ориентированных в будущее поведенческих стереотипов.

Средний класс должен располагать адекватными ресурсами, достаточными для стабильной жизни, но недостаточными для праздной жизни в роскоши. Основную часть дохода представителям среднего класса приносит работа, а не финансовые операции с накопленным или заимствованным капиталом. Эти люди «планируют своё будущее», передают своим детям позитивную жизненную позицию – в основном это простые принципы достижения успеха: «Не пытайся экономическую систему ломать, работай как можно лучше в этой системе и соблюдай её правила» [27].

Апологеты теории «среднего класса» неизменно подчёркивают, что в середине прошлого века в США был и сильный растущий средний класс, и быстро растущая экономика. Они обращают внимание на то, что на протяжении тридцати лет – с середины 1940-х по середину 1970-х годов – стимулирование

^{*} В данной работе термины «домохозяйства со средними доходами», «американцы со средними доходами» и «средний класс» используются как синонимы.

труда было весьма эффективным. Так, с 1945 по 1973 г. доход средней семьи увеличился на 95%, и параллельно производительность труда в США, по статистике Министерства труда, выросла на пропорциональные 97% [32]. По нашему мнению, именно эта пропорциональность роста доходов и производительности труда отразила ключевую роль эффективной работы стимулов на микроэкономическом уровне.

Теория исходит из того, что средний класс и сегодня и завтра будет превалировать, что он будет бастионом гражданского общества, способным формировать эффективные правительства [24]. В своей совокупности именно жизненная позиция среднего класса формирует стереотипы поведения, достаточные для построения устойчивой капиталистической системы. Однако на макроуровне ни учёные, ни экономисты-практики до настоящего времени не смогли сколь-нибудь убедительно объяснить взаимообусловленность состояния среднего класса с темпами экономического роста.

Современные экономисты, подчёркивая важность инфраструктуры, образования, организационного менеджмента, уровня обрабатывающих технологий и инноваций, как правило, преуменьшают значимость центральной роли среднего класса. Такая точка зрения представляется нам отражающей закономерности и особенности прошлых экономических эпох. В самом деле, *первая смена парадигмы экономического роста – ценностям среднего класса страна предпочла ускорение научно-технического развития* – произошла в США в 70-е годы XX века. Советский Союз обгонял их в космосе достаточно тяжёлыми были последствия мирового энергетического кризиса. Это означало, что с политической точки зрения одной устойчивости американскому капитализму оказалось мало, необходимо было обеспечить ускорение научно-технического развития. Чуть позже национальные научно-технические интересы США были и сформулированы, и осознаны, и для их защиты в 1987 г. был принят специальный Закон «О конкурентоспособности американских товаров и о широком их доступе к мировым технологическим рынкам».

Начиная с 1975 г. картина стала меняться: производительность труда выросла по отчётам компаний на 80%, а средний доход семьи только на 10% [32]. Этот период характеризовался возрастающей значимостью интеллектуальной собственности, а также кредитно-финансовых схем, позволивших радикально ускорить научно-техническое развитие Соединённых Штатов. Экономика стала иной. Постепенно в США складывалось осознание того, что в стране сосуществуют две принципиально разные экономики:

- индустриальная экономика материального производства, создающая и потребляющая товары и услуги (экономика производства стоимостей), и

- нематериальная спекулятивная, так называемая «бихейвиористская экономика» манипулирования капиталом, меняющая оценки (котировки) уже созданной стоимости (или будущей – фьючерсов). В этой спекулятивной экономике основная часть богатства концентрируется у высших руководителей и владельцев компаний.

Наиболее удачную попытку объяснить, что же скрывается за понятием «бихейвиористская экономика» предпринял профессор экономики Йельского университета Р. Шиллер. В своей книге «Безрассудное воодушевление» он утверждает, что взлёт цен на акции ИКТ-компаний на фондовой бирже во второй половине 1990-х годов, имел весьма отдалённое отношение к росту доходов и дивидендов (а также к росту производительности труда) [31, р. 2-3]. Ре-

шающим фактором оказалась психология людей – своего рода коллективная вера в то, что с появлением Интернета даже финансовый «закон всемирного тяготения» может перестать действовать. (По мнению Р. Шиллера, силы человеческой психологии могут заставить экономику двигаться вниз по наклонной плоскости, полностью пренебрегая реальными экономическими показателями).

Теория «протекающей экономики»

Теории «среднего класса» противостоит так называемая теория «протекающей экономики» (*trickle-down economics*), которая трактует проблемы стимулирования роста экономики исключительно в контексте того, что беднейшие слои общества получают выгоду (в том числе рабочие места) в результате увеличения богатства самых богатых [34]. Именно в русле этой теории, по нашему мнению, находится современная экономическая политика американского государства, которое в ходе кризиса обеспечило масштабную поддержку крупнейшим банкам и фактически не стало оказывать поддержку среднему классу.

Важно подчеркнуть, что поддержка финансового сектора стала мощным стимулом для развития в США спекулятивной экономики (обсуждается ниже) и усугубила неравномерность распределения доходов.

С начала 1990-х годов, когда американская экономика стала в полной мере испытывать на себе воздействие глобализации и формирующегося мирового рынка капитала, товаров и услуг, в обществе стала набирать силу мощная тенденция к росту всех форм неравенства в распределении доходов. Обобщённым показателем степени неравенства в распределении доходов является коэффициент Джини, значения которого колеблются в пределах от 0 (абсолютное равенство) до 1 (абсолютное неравенство)*. Согласно данным официальной американской статистики, с 1993 по 2014 г. значения коэффициента Джини, монотонно возрастая, увеличились с 0,454 до 0,480, или на 5,7% [21, р. 31-33]. Отметим, что в 2013 г. зафиксировано рекордное за весь период исчисления дисперсии в распределении доходов американских домохозяйств** значение коэффициента Джини – 0,482.

Необходимо также отметить, что факт растущего неравенства в распределении личных доходов в США подчёркивался сохраняющейся значительной дисперсией в распределении доходов после уплаты налогов и трансфертных выплат американским домохозяйствам. Так, согласно расчётам исследователей Люксембургского центра изучения доходов, по состоянию на 2010 г. значение коэффициента Джини составило 0,52, а после уплаты налогов и получения трансфертных выплат оно сократилось до 0,37 [20, р. 2]. Этот показатель являлся самым высоким среди 19 стран, включавших помимо США, Канаду, Австралию и 16 наиболее развитых европейских стран.

Роль государственного перераспределения личных доходов в уменьшении степени неравенства в распределении доходов может быть продемонстрирована на примере Германии и Ирландии, которые в 2010 г. имели аналогичные или

* Более подробно о коэффициенте Джини, рассчитываемом на основании кривой Лоренца, см.: [1, с. 378–380].

** Данные официальной американской статистики, возможно, сильно занижены. Так, согласно расчётам аналитиков Бюджетного управления Конгресса (БУК), значение коэффициента Джини в распределении доходов домохозяйств США превысило 0,5 ещё в начале 1980-х годов, а в 2011 г. оно достигло отметки 0,59 [21].

более высокие значения коэффициента Джини при рыночном распределении доходов, составляя соответственно 0,52 и 0,58. После перераспределения полученных первичных рыночных доходов значения коэффициента Джини для этих государств сократились до 0,29 для каждой страны, уменьшив, таким образом, первичное неравенство в распределении доходов в Ирландии в 2 раза, а в Германии – в 1,8 раза. Аналитики Люксембургского центра подчеркнули, что «отличительная черта американской исключительности – растущее неравенство в распределении доходов – проявляет себя в значительной степени благодаря слабой политике государственного перераспределения доходов, представляющей собой ярко выраженную и устойчивую тенденцию» [20, р. 3].

Усиление степени неравенства в распределении личных доходов американских домовладений отразило также одну фундаментально важную особенность, а именно рост абсолютного разрыва в доходах различных социальных групп и слоёв американского населения, которое, в свою очередь, привело к резкому увеличению неравенства в долях совокупных личных доходов различных социальных групп и слоёв. В частности, если в 1993 г. разрыв в средних годовых доходах наиболее состоятельных 20% американских домовладений и наиболее бедных 20% был 13,7-кратным (163 400 долл. : 11 900 долл.), в 2003 г. увеличился до 14,5-кратного (189 300 : 12 900), то к 2014 г. он, постепенно возрастая, стал 16,6-кратным (194 100 : 11 700) [рассчитано по: 32, р. 31–33]. Эти же закономерности могут быть прослежены и применительно к соотношениям средних годовых доходов остальных 20% американских домовладений.

Как следствие этого процесса на протяжении последних 20 лет в США сформировалась отчётливо выраженная тенденция к увеличению доли наиболее обеспеченных слоёв американского общества в распределении получаемых доходов домовладений (до уплаты всех видов налогов) за счёт уменьшения доли мало- и среднеобеспеченных слоёв населения, составляющих 60% бедных американских домовладений. Так, согласно данным официальной американской статистики: если в 1993 г. доля 20% самых богатых домовладений США в распределении равнялась 48,9%, следующих за ними 20% – 23,5%, и нижних 60% – 27,6%, то 2014 г. доля богатейших 20% американских домовладений достигла 51,2%, следующих за ними 20% состоятельных американских домовладений – 23,2%, а нижних 60% – 25,6%. [Рассчитано: 32, р. 31–33]. Авторские расчёты также показывают, что если в период 1993–2003 гг. среднегодовая доля 20% самых богатых американских домовладений составила 49,4%, следующих за ними 20% – 23,3%, а нижних 60% американских домовладений – 27,3%, то в период 2004–2014 гг. среднегодовая доля 20% самых богатых домовладений возросла до 50,6%, следующих за ними 20% уменьшилась до 23,1%, а нижних 60% сократилась до 26,3% [Рассчитано: 32, р. 31–33].

Таким образом, с наступлением XXI века в американском обществе наметилась тенденция к росту доли доходов наиболее состоятельных 20% по сравнению с остальными 80% социума. Одновременно в составе 20% наиболее обеспеченных слоёв США сохранилась и усилила своё проявление система резко выраженной асимметрии к преимущественному распределению доходов в пользу самых богатых слоёв, составляющих «ядро» американской plutократии. Так, по расчётам БУК, в период 2000–2011 гг. среднегодовая доля домовладений, относящихся в распределении полученных доходов до уплаты налогов к интервалу 81–90%, составила в общей совокупности личных доходов 13,1%; доля интервала 91–95% – 9,8%, доля интервала 96–99% – 12,6%, а доля

высшего 1% – 15,6% [Рассчитано по 8, Table 3]. Таким образом, доля 5% самых богатых американских домовладений в 1,2 раза превысила доходы остальных 15% домовладений, относимых к категории богатейших 20% домовладений.

Социальные последствия такой резко выраженной асимметрии в распределении доходов домовладений привели к тому, что в период 2000–2011 гг. реальные рыночные доходы, т.е. доходы до получения трансфертных выплат из государственного бюджета, 20% беднейших *сократились* на 48%, а рыночные доходы средних 60% американских домовладений **■** более чем на 20%. Рыночные же доходы американских домовладений в интервале 81–99% за этот же период *увеличились* на более чем на 13%, а рыночные доходы 1% самых богатых американских домовладений (по тренду в период 2001–2011 гг.) – на 22,5% (!). [Рассчитано: 10, Figure 11].

В результате рецессия 2001 г. и экономический кризис 2007–2009 гг. сформировали в американской экономике такой механизм распределения плодов экономического роста, когда основная масса прироста доходов стала устойчиво доставаться 1% её плутократической части. Данные, характеризующие динамику роста и распределения реальных доходов налогоплательщиков (американских семей и физических лиц) в фазах экономического подъёма в XXI веке, согласно данным Налоговой службы США, приводятся в табл. 1.

Таблица 1

Динамика роста и распределения реальных личных доходов в США в фазах подъёма в 2002–2007 гг. и в 2009–2014 гг., %

Периоды подъёма	Средние темпы роста	Рост доходов плутократического 1% семей и физических лиц	Рост доходов остальных 99% семей и физических лиц	Доля плутократического 1% в объёме суммарного роста
2002–2007	16,1	61,8	6,8	65,0
2009–2014	8,4	27,1	4,3	58,0

[30].

Такой механизм распределения доходов продолжает действовать и в настоящее время. Выступая летом 2013 г. в штате Иллинойс, президент Б. Обама отметил, что по сравнению с 2009 г. в среднем у руководителей компаний (СЕО) доходы выросли на 40%, тогда как средний американец стал зарабатывать меньше, чем в 1999 году [29].

На протяжении последних 15 лет плутократический 1% американского общества в совокупности получил по сравнению со всем остальным американским обществом в 1,5–2 раза больший реальный прирост личных доходов! Исследования показывают, что эта тенденция началась ещё в 1970-х годах и особенно усилилась на рубеже XX–XXI веков. Постепенно сформировался синдром «фрагментарного процветания», при котором плодами экономического развития стали пользоваться только 20% домовладений – иначе говоря, наиболее богатый социальный слой – высшая по размеру получаемых доходов группа населения Соединённых Штатов.

По заключению бывшего главы ФРС А. Гринспена, прогрессирующий рост неравенства в распределении доходов с начала 1990-х годов объясняется процессами глобализации, которые наиболее заметно проявили себя в изменяю-

щемся драматическим образом соотношении в ВВП США долей труда и капитала в пользу последнего. Как подчеркнул А. Гринспен, «драматический рост значения коэффициента Джини, начало которому было положено ещё в 1970-е годы, связан с резким падением роли профсоюзов в экономической жизни США» [17, р. 241]. В частности, если в 1954 г. – на вершине влияния профсоюзного движения в США – профсоюзы представляли примерно 35% всей рабочей силы страны (более 17 млн. рабочих и служащих) [36, р. 88], то к 2014 г. их доля сократилась до 11,1% (примерно 14,6 млн. человек) [6, Table 1]. В частном секторе американской экономики их доля упала ещё ниже – до 6–7%, т.е. до уровня начала 1930-х годов!

В социальной структуре американского общества средний класс больше не преобладает – ни по численности, ни по доходам. *Американцы со средними доходами больше не составляют большинства населения страны.*

В начале 2015 г., впервые за многие десятилетия, статистика зафиксировала важный демографический сдвиг: в настоящее время по совокупному доходу доля американского среднего класса стала чуть меньше суммарной доли богатых и бедных в США. При этом доля богатых росла быстрее всего и возросла с 14% до 21% (см. табл. 2).

Таблица 2

Динамика структуры взрослого населения США, %

	1971 г.	2015 г.
Богатые	14	21
«Средние»	61	50
Бедные	25	29
Всего	100	100

The American Middle Class Is Losing Ground

<http://www.pewsocialtrends.org/2015/12/09/the-american-middle-class-is-losing-ground/#fn-21084-3>

Подчеркнём, за 45 лет (с 1971 по 2015 г.) доля домохозяйств со средними доходами в США сократилась с 61% до 50%, а вот доля «бедных» возросла с 25% до 29%. Отметим также, что доля самых бедных за этот же период возросла с 16% до 20%, а доля самых богатых – 4% до 9%!

Всё это означает, что в современных Соединённых Штатах и доходы среднего класса, и предъявляемый им спрос, больше не имеют устойчиво растущей динамики и не могут быть надёжным ориентиром для американского бизнеса и, соответственно, основным двигателем экономического роста в целом.

Приведённые результаты позволяют говорить о взаимосвязи состояния среднего класса с темпами экономического роста. Можно предположить, что динамика американской экономики замедлилась именно потому, что рост спроса среднего класса потерял устойчивость. В этом случае (если полагать, что ускорение экономического роста является одним из главных приоритетов) внимание политических лидеров США должно быть направлено на укрепление роста платёжеспособного спроса со стороны среднего класса. Фактически, экономическая программа администрации Обамы во время второго срока его пребывания у власти, начиная с января 2013 г., была направлена на создание экономики «среднего класса» [12, р. 21–40].

В 2000 г. в текущих ценах доля труда в ВВП США составляла 66,4%; к 2009 г. она постепенно опустилась до 62,0% (по последним имеющимся расчётным данным) в 2010 г. несколько поднялась – до 62,2%, что, по нашему мнению, не меняет общей тенденции (см. табл. 3).

Таблица 3

Доля труда в ВВП США в 2000–2010 гг., %

Год (по состоянию на 1 января)	Доля труда в ВВП
2000	66,4
2001	65,5
2002	65,4
2003	64,7
2004	64,0
2005	63,9
2006	63,4
2007	63,8
2008	62,6
2009	62,0
2010	62,2

[13].

По расчётам американских аналитиков, в результате кризиса 2007–2009 гг. доля труда в ВВП США опустилась до самого низкого значения за весь период статистических измерений (в 1949–2000 гг. самыми низкими его значения были в 1949 г. – 64,0%, в 1984 г. – 63,6% и 1995 г. – 63,5%) [12].

По другим оценкам, снижение этого показателя на 5% может повлечь сокращение абсолютного объёма вклада труда в ежегодный ВВП примерно на 600 млрд. долл. Если принять, что число занятых в американской экономике равно примерно 150 млн. человек (численность рабочих и служащих в настоящее время составляет 144 млн. человек), то получается, что следствием 5%-ного снижения доли труда в ВВП может стать сокращение трудовых доходов каждого работника примерно на 4 тыс. долл. [5]. Учитывая колоссальный объём ВВП США, можно с уверенностью утверждать – такая динамика означает, что в его приросте *доля труда может оказаться слишком малой для эффективного применения традиционных методов стимулирования трудовой активности в целях ускорения темпов экономического роста.*

Мировой финансово-экономический кризис 2007–2009 гг. способствовал осознанию фундаментальных изменений практически во всей системе стимулов экономического развития промышленно развитых стран. Появились основания характеризовать системы стимулирования, встроенные как на макро-, так и на микроуровнях американской экономики, как современное издание механизма экономического принуждения и эксплуатации.

Кризис 2007–2009 гг. показал, что в США произошла вторая смена парадигмы стимулирования экономического роста, что характеризуется следующими тремя социально-экономическими особенностями страны:

- средний класс перестал доминировать в американском обществе, т.е. определять перспективный спрос и обеспечивать устойчивость общества;
- экономика манипулирования капиталом стала явно преобладать над экономикой материального производства;
- неравномерность распределения доходов достигла критического уровня.

Стимулирование спроса в «протекающей» экономике, характеризующейся высоким уровнем коэффициента Джини, ориентируется на весьма специфический спрос, предъявляемый в основном высоко обеспеченными слоями населения (домохозяйствами). И это не столько спрос на предметы роскоши, сколько на так называемые «товары-сокровища» (стоимость которых со временем только увеличивается), а также на финансовые услуги по сохранению и приумножению капиталов. В русле такого стимулирования постиндустриальной «протекающей» экономики меры государственной поддержки нацелены на укрепление высокотехнологического и банковского секторов. И то и другое практически не влияет на рост доли трудовых доходов в ВВП.

В настоящее время появились основания говорить о том, что очередная, вторая смена парадигмы стимулирования экономического роста была в США осознана, прежде всего, их финансовыми кругами, выразителем которых стала ФРС, положившая в основу проводимой ею монетарной политики следующие параметры:

- 1) контрольными ориентирами федерального правительства стали годовые показатели инфляции на уровне примерно 2% и безработицы на уровне 5%;
- 2) рост инфляции свыше 2% свидетельствует о том, что американская экономика находится в фазе либо экономического роста, либо стагфляции;
- 3) снижение уровня безработицы ниже 5% означает либо выход американской экономики на траекторию устойчивого роста, либо наступление дефляции.

Стимулирование в рамках частного сектора экономики обычно проявляется в форме роста заработной платы, в том числе за счёт премий и процентных отчислений от сверхприбылей (полученных в результате эффекта новых управленческих решений) (см. схему 1).

Эти параметры, ставшие традиционными, вытекают из представлений о значительной степени свободы манёвра финансово-экономическими ресурсами, имеющимися в распоряжении государственного и частного секторов, которые могут быть использованы для финансирования стимулирования развития экономики. Это распространяется и на физических лиц, главным образом, на рабочих и служащих, которые, как ожидается, положительно отреагируют на те или иные экономические стимулы, интенсифицируя свою трудовую и предпринимательскую активность.

Несправедливость нарастает

Параллельно в США всё более отчётливо стала проявлять себя тенденция *растущей субъективности* восприятия социально-экономического положения социальными группами и слоями, не принадлежащими к наиболее обеспеченным и состоятельным. Общий вектор этой растущей субъективности проявил себя в том, что всё большее число домовладений стало ощущать и позиционировать себя как принадлежащих к беднейшим и материально необеспеченным слоям и группам американского общества. При этом в качестве референтных всё чаще стали выступать доходы и стандарты потребления материальных благ и услуг наиболее обеспеченных социальных слоёв США – в отличие от большей части исторического периода второй половины XX века, когда в качестве основополагающих выступали доходы и социально-экономическое положение беднейших слоёв, верхняя граница которых определялась на основе

так называемого «индекса бедности», который официально стал исчисляться в США с середины 1960-х годов.

Начало процессу повышения верхних границ бедности было положено в середине 1990-х годов публикацией доклада Национальной академии наук США «Измерение бедности: новый подход», который вызвал огромный резонанс в американских научных кругах. Примечательно, что появление доклада произошло в условиях бурных темпов развития американской экономики и соответствующего снижения относительных и абсолютных размеров населения, живущих на доходы на уровне или ниже официально исчисляемого «индекса бедности». Помимо этого вторая половина последнего десятилетия XX века прочно вошла в анналы американской экономической истории как период американского «процветания», сравнимого разве что с «ревущими» 1920-ми годами.

Методологически американские специалисты предложили измерять бедность не столько величиной получаемых доходов, сколько величиной имеющихся в распоряжении домовладений ресурсов, необходимых *для потребления* определённого набора благ, включая жилищные, медицинские, образовательные и рекреационные услуги. Смещение фокуса статистического измерения бедности с показателя доходов на параметр потребления сопровождалось появлением субъективного (осознаваемого самим субъектом) порога бедности, который в 1,5–2 раза (!) превышал официально исчисляемый «индекс бедности» [26, р. 135, 138–139]. Вместе с тем, разработка специалистами экспериментального «индекса бедности», который учитывал бы потребление американскими домовладениями благ и услуг в немонетарной форме, однозначно привёл их к выводу о том, что истинные размеры бедности США выше официально исчисляемых показателей; в частности, применительно к 1992 г. вместо официального уровня бедности в 14,52% от общей численности населения США, на тот момент он составлял от 18,12% до 19,02% [26, р. 265]. Иными словами, в 1992 г. в США вместо 36,9 млн. человек, официально отнесённых к категории американских бедняков, насчитывалось примерно на 10–12 млн. человек больше [26, р. 262].

С конца XX века Бюро переписей США стало регулярно публиковать относительные и абсолютные данные о численности беднейших слоёв в стране, исчисляемые на базе методологии, предложенной специалистами Национальной академии наук. В частности, согласно этой методике в 2014 г. истинный уровень безработицы был примерно на 2 п.п. выше официально объявленного и составлял 16,9% общей численности населения вместо официального индекса бедности в 14,8% [33, Table 1]. В абсолютном выражении в США в 2014 г. насчитывалось примерно на 6,5 млн. бедных больше, чем официально называемое количество беднейшего населения страны (53,2 млн. человек по сравнению с 46,7 млн. человек) [33, Table 1]. Вместе с тем, неофициальные оценки способности американских домовладений к потреблению «нормального» набора благ и услуг, выполненные американскими исследователями в последнее время, показывают, что реальный уровень «пороговых доходов» беднейших домовладений, необходимых для поддержания нормального жизненного уровня, примерно в 1,7–1,9 раза выше официально исчисляемого показателя бедности в США [Рассчитано по: 16, р. 54]. Эти показатели хорошо коррелируются с расчётными данными Бюро переписей США, которое регулярно публикует оценки численности американского населения, живущего на доходы, в 1,5–2 раза превышающие пороговое значение «индекса бедности». В 2014 г. около 105,3 млн. человек, или одна треть

всего населения США, имели доходы в 2 раза ниже официально исчисляемого «индекса бедности» [21, р. 17]. Помимо этого, результаты новейших обследований Бюро переписей показали, что в период кризисных 2009–2012 гг. примерно 35% населения США, по меньшей мере, один раз оказывались в числе беднейших слоёв населения и продолжительность их пребывания «на дне» американского общества составляла два и более месяцев [32, р. 4].

Все эти расчёты и данные дают основания для вывода о том, что растущее неравенство в распределении доходов в современном американском обществе позволяет объективно считать, что **официальный «индекс бедности» является нижней чертой бедности**, а доходы, превышающие его примерно в 2 раза – **верхней границей** зоны социально-экономического неблагополучия.

Однако основной удар растущей субъективности в восприятии своего социально-экономического статуса пришёлся на домовладения и социальные слои населения, традиционно относившие себя к «среднему классу» американского общества. В последнем случае в США в XXI веке заявили о себе две тенденции: во-первых, нижняя граница среднего класса стала постепенно смещаться и ассоциироваться со средними доходами 20% наиболее состоятельных социальных групп, и, во-вторых, как следствие, представители средних слоёв всё в большей степени стали относить себя к «рабочему классу».

Согласно принятым социально-экономическим стандартам Бюро переписей и ФРС США, к «среднему классу» относятся домовладения с доходами в интервале от двух третьих до двух медиан годовых доходов американских домовладений. В рамках анализа правительственных данных, проведённого в исследовательском Пью-центре американцы со средними доходами определялись как взрослое население в семьях, где ежегодные доходы составляли в 2014 г. примерно от 42 тыс. до 126 тыс. долл. (для семей, состоящих из трёх человек, табл. 4) [2, р. 16] В соответствии с этим определением в 2015 г. средний класс составлял почти 50% взрослого населения США (в 1971 г. – 61 %) [22, р. 7].

Таблица 4

**Границы средних и высоких доходов по типам домохозяйств
в 2014 г., долл.**

Тип семьи (число её членов)					
Высокий доход	72521	102560	125609	145041	162161
Средний доход	24173	34186	41869	48347	54053

[2, р. 6].

В 2014 г. среднегодовые доходы нижней страты «среднего класса» (для семьи из трёх человек) находились в интервале от 34,1 до примерно 42 тыс. долл., верхней – от 102,6 до 125,6 тыс. долл. Фрагментарные данные американских социологических обследований показывают достаточно чёткую тенденцию к нарастающей самоидентификации американцев (и американских домовладений) с социальными группами, находящимися на более низких ступенях социальной иерархии. Так, с 2008 по 2012 гг. доля лиц, причисливших себя к представителям «высших слоёв» общества уменьшилась на 4%, к «среднему классу» – также на 4%, а вот доля лиц, причисливших себя к низшему «рабочему классу» увеличилась на 7%. Соответствующие данные американских социологических опросов за период 2008–2012 гг. приводятся в табл. 5.

**Стратификационно-классовая самоидентификация американцев
в 2008–2012 гг., %**

	2008 г.	2012 г.
«Низшего (рабочего) класса»:	25	32
– « <i>низший класс</i> »	6	7
– <i>низшая страта «среднего класса»</i>	19	25
«Среднего класса»	53	49
«Высших слоёв»	21	17
– <i>верхняя страта «среднего класса»</i>	19	15
– « <i>высшее общество</i> »	2	2
Затруднились с ответом/отказались отвечать	1	2

[16].

Данные табл. 5 рельефно показывают две особенности растущего неравенства в распределении доходов: во-первых, к числу беднейших слоёв всё в большей степени причисляют себя представители «среднего класса», и, во-вторых, представители этого класса ассоциируют себя с «высшим» американским обществом. Эту тенденцию в своё время отмечал и видный американский социолог М. Хоут, который указывал, что по данным американских социологических обследований 2000–2004 гг., три четверти лиц с самыми высокими годовыми доходами, т.е. с доходами свыше 100 тыс. долл., причисляли себя к представителям «среднего класса» [19, р. 11–12]. Обращение к данным официальной американской статистики показывает, что в период 2000–2014 гг. средние годовые доходы высших 20% американских домовладений устойчиво составляли не менее 190–200 тыс. долл. [21, р. 31–32]. Однако этот показатель примерно соответствует предельной границе интервала доходов высшей страты «среднего класса» США в 2014 г. (порядка 190 тыс. долл.). Таким образом, с полным основанием можно утверждать, что именно эта нижняя граница доходов стала «ватерлинией», только выше которой американские семьи «комфортно» ощущают себя «средним классом». Кроме того, можно также полагать, что ставшее типичным для современного американского общества постоянное усугубление неравенства в распределении доходов создаёт у большинства работников своеобразное впечатление «бега белки в колесе».

В табл. 6 представлены границы социально-экономического благополучия в современном американском обществе, **составленные на основе субъективного восприятия различными социальными группами своего общественного статуса и положения.**

Формирование этих новых «ватерлиний» социально-экономического благополучия, которые заметно подняли стандарты «комфортного» и «безбедного» уровня жизни для «среднего класса» и беднейших слоёв, способствовало возникновению объективных условий, резко осложнивших задачу сохранения и удержания достигнутого социально-экономического статуса для большей части американских семей. В этой связи можно указать на результаты социологического опроса, проведённого в 2012 г., в ходе которого 85% опрошенных респондентов, относимых к «среднему классу», однозначно указали на то, что им стало

**Современные «ватерлинии» социально-экономического благополучия
в США (по состоянию на 2014 г.).**

Средние доходы самого состоятельного квинтиля (20%) домовладений	194 100 долл.
«Комфортная» граница годовых доходов «среднего класса» (семья из 4-х человек) – 190-200 тыс. долл.	
Средние доходы четвёртого квинтиля домовладений	87 800 долл.
Средние доходы среднего квинтиля домовладений	54 000 долл.
Верхняя граница бедности (семья из 4-х человек) – годовой доход в 50 тыс. долл.	
Средние доходы второго квинтиля домовладений	31 100 долл.
Официальный индекс бедности (семья из 4-х человек) – годовой доход в 25 тыс. долл.	
Средние доходы беднейшего квинтиля домовладений	11 700 долл.

[35, р. 60-251].

гораздо труднее сохранять свой стандарт жизненного уровня по сравнению с периодом 10-летней давности. 62% представителей среднего класса в своих экономических проблемах обвиняют администрацию президента Б. Обамы и законодателей в Конгрессе, 54% – банки и другие финансовые институты, 47% – крупные корпорации, 39% – иностранных конкурентов и только 8% считают, что в просчётах виноваты сами представители среднего класса. 9% опрошенных заявили о том, что им стало проще удерживать достигнутые социально-экономические позиции и ещё 4% ответили, что социально-экономические условия их существования остались на прежнем уровне [16, р. 1].

Технологический фактор экономического роста – новый аспект

Вашингтонские политики часто смотрят на технологический сектор американской экономики как на панацею, которая может помочь им справиться со всеми проблемами, в том числе с безработицей. Как известно, учредители фирм – пионеров Кремниевой долины обладают колоссальными богатствами. В этом контексте возник фундаментальный вопрос, а могут ли новые технологии создавать в достаточном количестве рабочие места?

Как оказалось, простого ответа на этот вопрос нет, как нет и очевидной связи между технологиями и процессом создания новых рабочих мест. Более того, некоторые экономисты утверждают, что на самом деле распространение новых технологий только увеличивает безработицу, а также усугубляет проблему нарастающего диспаритета между богатой элитой и остальным обществом.

Конечно, совершенствование технологий влечёт повышение производительности. В период индустриального капитализма, в течение большей части XX века такой рост производительности был сопряжён с растущей заработной платой. Однако в современной постиндустриальной экономике такого рода со-

пряжённость отсутствует. Как оказалось, современные технологии далеко не автоматически повышают жизненный уровень населения. Парадоксально, но когда внедряются инновации, ВВП растёт, но интегрально трудовые доходы не повышаются – дело в том, что создание дополнительных рабочих мест, как правило, очень отстаёт от инновационного процесса. Дело тут не только в том, что технологические компании создают мало рабочих мест, но также и в том, что использование создаваемой ими продукции, в частности, компьютеризированного автоматического оборудования, зачастую приводит к дальнейшему сокращению рабочих мест.

Эти гипотезы проверили два профессора Массачусетского технологического института Э. Брынёльфссон и А. МакКафи [37], которые сравнили рыночную капитализацию и оплату труда четырёх крупнейших «новых» компаний – «Эппл», «Амазон», «Фейсбук» и «Гугл» (*Apple, Amazon, Facebook, Google*). Оказалось, что в этих компаниях, имеющих совокупную капитализацию около 1 трлн. долл., работало всего 190 (!) тыс. человек. Грубо говоря, даже чрезвычайно успешные высокотехнологические компании нельзя считать способными создавать рабочие места в том количестве, которое необходимо американской экономике только для того, чтобы успевать за темпами роста населения страны. В этом контексте Э. Брынёльфссон назвал тренд распределения богатства, проявившийся в последние десятилетия в сфере высоких технологий «эффектом суперзвезды». Он утверждает, что за последние годы большая часть дохода, связанная с ростом ВВП США, досталась весьма ограниченной группе населения (менее 1%). Во многих случаях даже квалифицированные (с высшим образованием) работники не получили ничего.

Цитируя классика западной экономической мысли Й. Шумпетера, Э. Брынёльфссон отметил, что исторически новые технологии всегда приносили в экономику явление «креативной деструкции», создавая одни рабочие места и уничтожая другие. Фактически «эффект суперзвезды» привёл к возникновению ситуации типа «победитель получает всё», которую для «протекающей экономики» можно считать предельной. По нашему мнению, это одно из наиболее существенных, можно сказать фундаментальных явлений, с которыми столкнулась современная экономика Соединённых Штатов.

Д. Каллахан, видный американский общественный деятель, в своей получившей широкую известность книге «Культура жульничества» отметил ставшую заметной в XXI веке тенденцию роста неподобающего поведения и преступности в среде так называемых «белых воротничков» [7, р. 28–63]. По мнению Д. Каллахана, глубокие различия между богатыми и бедными американцами способствуют широкому распространению различных видов практически безнаказанного мошенничества. К этому можно добавить, что новые информационные технологии создали для потенциальных жуликов множество дополнительных возможностей.

По нашему мнению, то влияние, которое оказали на американский средний класс новые информационные технологии, заслуживает отдельного тщательного анализа. У некоторых обозревателей складывается впечатление, что, научившись зарабатывать в Интернете, молодёжь, как бы автоматически попадает в средний класс (их уже нельзя считать бедняками!).

Растущие долги как главный фактор экономического роста

Формирование новых «ватерлиний» удержания «на социально-экономическом плаву» распространилось практически на все сегменты и сектора современной экономики. В результате этого процесса и юридические (корпорации, компании и фирмы) и физические лица (домовладения и семьи) стали постепенно переключаться с внутренних на внешние источники финансового обеспечения своей повседневной экономической деятельности. В государственном секторе экономики государство во всё большей степени стало опираться на долговое, а не налоговое финансирование; в частном секторе корпорации и фирмы также стали всё более активно использовать долговое финансирование, а не накопления (прибыли), семьи стали полагаться не на рост трудовых доходов, а на ипотечное кредитование и потребительский кредит. И, наконец, многие государства, в том числе промышленно развитые, всё активнее используют внешние заимствования для того, чтобы «удержаться на плаву» в системе мировых экономических связей и отношений.

Финансово-экономический кризис 2007–2009 гг., по всей видимости, явился своеобразным рубежом, который превратил долговую зависимость американской экономики и всех её секторов в главный стимул её дальнейшего развития. К концу 2015 г., согласно данным официальной американской статистики, публикуемой ФРС, коммерческие **накопленные долги американской экономики**, состоящие из эмитированных ценных бумаг и полученных кредитов, **достигли почти 63,0 трлн. долл., или 347% (! – Авт.) ВВП США**. В секторальном разрезе на первом месте находилась консолидированная задолженность государства (задолженность федерального правительства, штатных и местных органов власти). Она достигла почти 17,5 трлн. долл., или порядка 97% ВВП. Вторую позицию занимала внутренняя задолженность финансовых учреждений и институтов США, которая составила чуть больше 15,3 трлн. долл., или 85% ВВП. На третьем месте находились американские домохозяйства, суммарная задолженность которых по ипотечному и потребительскому кредитованию несколько превышала 14,1 трлн. долл., или 78% ВВП. На четвёртой строчке расположились фирмы и корпорации нефинансового сектора американской экономики, которые аккумулировали долгов на сумму в 12,6 трлн. долл., или почти 70% ВВП. При этом следует указать, что на долю американских корпораций из этой суммы приходилось порядка двух третей, или немногим более 8 трлн. долл. И, наконец, внешняя задолженность частного сектора экономики США к концу 2015 г. достигла 3,1 трлн. долл., или 17% ВВП. Слагаемые суммарной задолженности основных секторов экономики США приведены в табл. 7.

Согласно расчётам аналитиков частной консультативной компании «МакКинзи», долговая зависимость американской экономики, измеряемая соотношением суммарных долгов к ВВП, после финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. в целом увеличилась с 2007 по 2014 г. на 16%. Сравнительно умеренный рост долговой зависимости американской экономики за этот период был достигнут благодаря структурному изменению в политике управления валовым долгом, в рамках которого резко возросла задолженность государственного сектора – на 36% – за счёт понижения долговой зависимости частного нефинансового сектора – на 2% – и сектора американских домовладений – на

**Валовая рыночная задолженность экономики США
и её основных секторов в конце 2015 г.**

Суммарная за- долженность эконо- мики		Госу- дарство	Частные финансо- вые инсти- туты	Домо- владения	Частные нефинан- совые структуры	Внешняя задол- женность частного сектора
<i>трлн.</i>	62,6	17,5	15,3	14,1	12,6	3,1
<i>долл.</i>						
<i>% ВВП</i>	347	97	85	78	70	17

Рассчитано по: 14, p. 5; 18, p. 7.

18% [16% = 36% – (2% + 18%)]. Одновременно заметно уменьшилась и долговая зависимость финансового сектора экономики – примерно на 24% [9, p. 4].

Однако к концу 2015 г. задолженность сектора домохозяйств США в абсолютном измерении вновь вышла на предкризисный уровень 2007 г., задолженность частного нефинансового сектора заметно – на 2,5 трлн. долл. – превосходила докризисный уровень, и только задолженность финансового сектора была меньше предкризисного уровня примерно на 2,0 трлн. долл. [Рассчитано по: 30, p. 5]. Фундаментальная причина стремительного роста задолженности сектора домашних хозяйств состоит именно в меняющейся системе стимулов к трудовой активности, при которой большинство работников вынуждено и интенсивнее работать не для того, чтобы приумножить накопленные активы и повысить свой жизненный уровень и жизненный уровень своих семей, а чтобы расплатиться с накопленными долгами и не допустить резкого падения уже достигнутого стандарта потребления благ и услуг.

Если в 1960 г. хорошей зарплатой считалось 15 тыс. долл. в год, а собственный дом стоил 45 тыс. долл. (три годовые зарплаты), то в 2004 г. хорошей можно было считать зарплату где-то на уровне 60–70 тыс. долл., тогда как простенький дом в это время стоил 500–600 тыс. долл. т.е. 10–20 годовых зарплат. В этой ситуации, чтобы купить нормальный дом, после завершения образования нужно работать примерно 10–15 лет, причём, как правило, в условиях ненормируемого рабочего дня, т.е. по 10–12 часов в день. Планка доходов среднего класса достигла 125 тыс. долл. в год и стала для абсолютного большинства населения слишком высокой – 90% тех, кто ещё вчера считал себя средним классом, теперь вынуждены бороться за то, чтобы удержаться на плаву. К сожалению, далеко не всем это удаётся, а потому многие домохозяйства, ранее принадлежавшие к среднему классу, теперь вынуждены считать себя бедными. В этом всё дело. **Стимулировать к активному труду перекредитованного среднего американца намного сложнее, чем просто бедного.** Мотивация к труду (дополнительной деловой активности) у несправедливо обедневших иная – в большей мере это стимул борьбы за справедливость, а не побуждение к получению дополнительного дохода, способного всего лишь несколько сократить накопившиеся долги.

В XXI веке домохозяйства, получающие средние доходы, сильно пострадали с финансовой точки зрения. В 2014 г. средний доход таких домохозяйств был на 4% меньше, чем в 2000 г. Однако при этом из-за кризиса на рынке недвижимости и рецессии 2007–2009 гг. с 2001 по 2013 г., их среднее нетто-

богатство (имущество минус долги) сократилось на 28%. В частности, в 2008 г. оно уменьшилось почти на 10,4 трлн. долл., (с 66,5 трлн. долл. до 56,1 трлн. долл.). Восстановление докризисной стоимости нетто-богатств произошло только в 2012 г., когда оно составило 69,6 трлн. долл. (в текущих ценах) [19, р. i]. Сокращение нетто-богатств означало также снижение долговой нагрузки на домовладения, поскольку нетто-богатство домохозяйств является результатом вычета долгов из стоимости активов. В частности, как показывают результаты американских обследований, на протяжении последних 7–8 лет, многие американские семьи были вынуждены продать свои домовладения, чтобы рассчитаться по долгам.

Однако при этом резко усилилась концентрация нетто-богатств в руках 3% плутократических семейств США, которые с 2007 по 2013 г. увеличили свою долю в распределении нетто-богатств с 51,8% до 54,4%. Доля следующих 7% американских семей по величине получаемых доходов осталась за этот период без изменений – на уровне 20,9%, а вот доля всех остальных 90% семейств уменьшилась с 27,3% в 2007 г. до 24,7% в 2013 г. в суммарном объеме нетто-богатств американских семей [6, р. 0-11].

Основная причина роста задолженности сектора домашних хозяйств, наблюдаемая на протяжении последних двух-трёх лет, это падение медианы и средних годовых доходов американских домовладений после 2007 г. В частности, если в 2007 г. медиана доходов американских домовладений достигла максимума в 57,4 тыс. долл., то к 2014 г. она сократилась примерно на **4 тыс. долл.**, опустившись до отметки в 53,7 тыс. долл. За этот же период средние годовые доходы американских домовладений уменьшились с 77,2 тыс. долл. до 75,7 тыс. долл., или на 1,5 тыс. долл. в год (в постоянных ценах 2014 г.) [21, р. 23].

Следует при этом также учесть, что в действительности падение доходов американских домохозяйств и семей с начала финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. было даже ещё большим, поскольку оно характеризовалось заметно выраженной асимметрией – доходы американских семей с небольшими и средними доходами, т.е. доходы 90% американских семей на фоне роста доходов 10% наиболее состоятельных слоёв падали ускоренными темпами. Так, в период 2010–2013 гг. медиана доходов всех американских семей упала на 5% – с 49,0 до 46,7 тыс. долл. (в постоянных ценах 2013 г.). Однако при этом доходы нижнего квинтиля семей уменьшились на 4%, доходы следующего квинтиля – на 7%, доходы семей в третьем квинтиле – на 6%, доходы семей в четвёртом квинтиле – на 2%, доходы семей в интервале 80–89,9% – на 3%, а вот **доходы высшего дециля** американских семей по размерам получаемых доходов за этот период **увеличились** на 2% [6, р. 19].

Именно хроническая стагнация или падение реальных доходов большей части американских домохозяйств, начавшаяся с наступлением финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. является тем «долговым капканом», который вынуждает большую часть американского общества постоянно обращаться к услугам финансового сектора для получения заёмных средств как основного экономического инструмента роста своего благосостояния и повышения жизненного уровня. Согласно американским прогнозам, пирамида долговой зависимости экономики США во всех её секторах и сегментах может вырасти до 80 трлн. долл. к 2022 г. и до 160 трлн., долл. к 2032 году [8].

Поэтому можно смело говорить о том, что в современной американской экономике сформировалась и устойчиво действует следующая система долгосрочных стимулов экономического развития (см. схема 2).

Схема 2

Долговые стимулы развития современной экономики США

Фаза экономического кризиса:		
Доходы и жизненный уровень экономически активного населения	Долговая зависимость фирм и домовладений	Экономическая и трудовая, в том числе инновационная, активность
↓	↓	↑
Фаза экономического подъёма:		
Доходы и жизненный уровень экономически активного населения	Долговая зависимость фирм и домовладений	Экономическая и трудовая, в том числе инновационная, активность
~	↑	↓

↑ ■ *снижение*;
↓ ■ *возрастание*;
~ – *стагнация, отсутствие динамики*.

Общим итогом возникновения экономики, в которой главным стимулом экономического развития становится давление долговой зависимости его секторов, являются «игры на выжимание и выдавливание», смысл которых состоит «в получении большего из меньшего», а результатом является «сокращение рабочей силы, уменьшение зарплат, отмена дополнительных выплат, снижение качества производимой экономикой продукции или оказываемых услуг и, разумеется, перевод рабочих мест в другие страны с более низкой оплатой труда и худшими рабочими условиями, короче – использование всего мыслимого инструментария получения большего из меньшего» [8].

В **заключение** следует подчеркнуть, что вышеописанные тенденции в изменении системы стимулов социально-экономического развития начинают всё в большей степени заявлять о себе и в политическом развитии США. Мощный средний класс является основой здорового капитализма, поскольку именно средний класс порождает основную часть предпринимателей (72%) [22, р. 10]. «Размывание» среднего класса под влиянием растущего неравенства в распределении доходов и чрезмерной концентрации богатств создаёт объективные возможности для дестабилизации политической системы, которая всё в большей степени утрачивает характер демократической [23]. Средний класс начинает постепенно сосредотачивать свою активность не в экономической, а в политической сфере общества, в результате чего начинают происходить «революции», одно из проявлений такой «революции» в 2016 г. – кампания по выборам президента США. На ход этой кампании оказало мощное влияние фигура миллиардера Д. Трампа [4]. Он сломал представление о нежелательности политического представительства плутократического класса в высших эшелонах власти, табу на которое было наложено в период «Великой депрессии» 1930-х годов.

Список литературы

1. Экономика США: ресурсы, структура, динамика. Под ред. проф. В.Б. Супяна. М.: Магистр, 2014, с. 378-38.

2. The American Middle Class Is Losing Ground. No longer the majority and falling behind financially. 9.12.2015. 73 p. Pew Research Center. Available at: http://www.pewsocialtrends.org/files/2015/12/2015-12-09_middle-class_FINAL-report.pdf (accessed 28.01.2016).
3. *Ashelman D.* A New Approach to Measuring Poverty in the United States: A Household's Ability to Consume. May 2015. Applied Economics Theses. Paper 11. State University of New York. Buffalo State Department of Economics and Finance. VIII + 69 p. Available at: http://digitalcommons.buffalostate.edu/economics_theses/11/ (accessed 28.01.2016).
4. *Balz D.* Charting Trump's rise through the decline of the middle class // The Washington Post, 12.12.2015.
5. *Bartlett B.* Labor's Declining Share Is an International Problem. 25.06.2013. Available at: http://economix.blogs.nytimes.com/2013/06/25/labors-declining-share-is-an-international-problem/?_r=0 (accessed 28.01.2016).
6. *Bricker J., Detting L. et al.* Changes in U.S. Family Finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finance // Federal Reserve Bulletin», September 2014, p. 1-41.
7. *Callahan D.* The Cheating Culture: Why More Americans Are Doing Wrong to Get Ahead. Orlando: Mariner Books, 2004, ix + 366 p.
8. The Debt-Based Economy. – «Workable Economics. Toward logical, sustainable economic systems», 2016. Available at: <http://www.workableeconomics.com/the-debt-based-economy/> (accessed 28.01.2016).
9. *Detweiler G.* Giving Up a House to Pay Off \$63,000 in Credit Card Debt // The Billfold, 11.03.2015. Available at: <https://thebillfold.com/giving-up-a-house-to-pay-off-63-000-in-credit-card-debt-4b635c417fbf#n819fqplh> (accessed 28.01.2016).
10. The Distribution of Household Income and Federal Taxes, 2011. November 2014. Washington 2014. Supplemental Data. Table 9. Gini Indexes for Household Income and Progressivity Indexes for the Federal Tax System, 1979 to 2011. CBO. Available at: <https://www.cbo.gov/publication/49440#title0> (accessed 28.01.2016).
11. *Easterly W.* The Middle Class Consensus and Economic Development. – «Journal of Economic Growth», December 2001, p. 317-335.
12. Economic Report of the President. February 2015. Washington GPO, 2015. Chapter 1. Middle-Class Economics: The Role of Productivity, Inequality, and Participation. P. 21-40.
13. Federal Reserve Bank of St Louis. Economic Data. Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices for United States. Available at: <https://research.stlouisfed.org/fred2/> (accessed 28.01.2016).
14. Financial Accounts of the United States. Z.1. Third Quarter 2015. 10.12.2015. xii + 180. Board of Governors of the Federal Reserve System Available at: <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/current/z1.pdf> (accessed 28.01.2016).
15. *Flamm M.* Rat Race: The Economy Is Hot, but New Yorkers are unhappy at Work. // Crain's 28.09.2015.
16. Fewer, Poorer, Gloomy. The Lost Decade of the Middle Class. 22.08.2012. + 138p. Pew Research Center. Available at: <http://www.pewsocialtrends.org/files/2012/08/pew-social-trends-lost-decade-of-the-middle-class.pdf> (accessed 28.01.2016).
17. *Greenspan A.* The Map and the Territory; Risk, Human Nature, and the Future of Forecasting. New York, Penguin Press, 2013, vi + 388 p.
18. *Gross Domestic Product: Third Quarter 2015 (Third Estimate). December 2015. BEA 15-66, p. 7. Bureau of Economic Analysis. Available at: w.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2015/pdf/gdp3q15_3rd.pdf* (accessed 28.01.2016).
19. *Hout M.* How Class Works in Popular Conception: Most Americans Identify with the Class Their Income, Occupation, and Education Implies for Them. February 2007. Working Paper. 42 p.. University of California, Berkeley. Survey Research Center. Available at: <http://ucdata.berkeley.edu/rsfcensus/papers/Hout-ClassIDJan07.pdf> (accessed 28.01.2016).

20. Income Inequality in the United States in Cross-National Perspective: Redistribution Revisited. LIS. Center Research Brief (1/2015).4.05. 2015. 7 p Luxembourg Income Study Center. Available at http://www.gc.cuny.edu/CUNY_GC/media/CUNY-Graduate-Center/PDF/Centers/LIS/LIS-Center-Research-Brief-1-2015.pdf (accessed 28.01.2016).
21. Income and Poverty in the United States: 2014. September 2015. P.60-252. U.S. Census Bureau. Washington GPO, 2015, IV + 71 pp.
22. *Kauffman X.* Foundation of Entrepreneurship. The Anatomy of an Entrepreneur: Family Background and Motivation. July 2009. P. 10. Available at: http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2009/07/anatomy_of_entre_071309_final.pdf (accessed 28.01.2016).
23. *Lanier J.* Fixing the Digital Economy //The New York Times, 8.06 2013.
24. *Madland D.* Growth and the Middle Class//Democracy, Spring 2011.
25. McKinsey Global Institute. Debt and (Not Much) Deleveraging. February 2015. iv + 13 p. Available at http://www.mckinsey.com/insights/economic_studies/debt_and_not_much_deleveragingFullReportFebruary2015.pdf (accessed 28.01.2016).
26. Measuring Poverty: A New Approach. Washington. National Academy Press, 1995, xx + 501 p.
27. Middle Class in America. Prepared by the U. S. Department Of Commerce Economics and Statistics Administration for the Office of the Vice President of the United States Middle Class Task Force. January 2010. IX + 33 p. Available at: <http://www.esa.doc.gov/sites/default/files/middleclassreport.pdf> (accessed 28.01.2016).
28. *Partridge M.* Does income distribution affect US state economic growth? – «Journal of Regional Science», May 2005, pp. 363-394.
29. Remarks by the President on the Economy -- Knox College, Galesburg, IL. 24.07 2013. Available at <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/07/24/remarks-president-economy-knox-college-galesburg-il> (accessed 28.01.2016).
30. *Saez E.* *Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Updated with 2014 preliminary estimates).* June 2015. Table 1. Available at: <http://eml.berkeley.edu/~saez/saez-USstopincomes-2013.pdf>.
31. *Schiller R.* Irrational Exuberance. Princeton: Princeton University Press, 2005, xxxi + 361 p.
32. *Smith H.* Mayday for America's middle class: Trickle-down economics have worked out terribly for most Americans//The Los Angeles Times, 04.08 2013. Available at <http://articles.latimes.com/2013/aug/04/opinion/la-oe-smith-how-to-help-the-middle-class-20130804> (accessed 28.01.2016).
33. Tables of NAS-Based Poverty Estimates. U.S. Census Bureau. Available at <http://www.census.gov/hhes/povmeas/data/nas/tables/> (accessed 28.01.2016).
34. Trickle-Down Theory. / Investopedia. Available at: <http://www.investopedia.com/terms/t/trickledowntheory.asp> (accessed 28.01.2016).
35. Union Members – 2014. 23.01.2015. USDL-15-0072.12 p. Bureau of Labour statistics Available at: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/union2.pdf> (accessed 28.01.2016).
36. *Western B.* and *Rosenfeld J.* Workers of the World Divide: The Decline of Labor and the Future of the Middle Class//Foreign Affairs//, May/June 2012, p. 88-99.
37. Wharton. University of Pennsylvania. A Smaller Slice of the Pie: Why Technology Is No Longer Creating Jobs. 13.03.2013. Available at <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article/a-smaller-slice-of-the-pie-why-technology-is-no-longer-creating-jobs/> (accessed 28.01.2016).

Incentives for Economic Development in the USA: Changing Paradigm

(USA ❖ Canada Journal, 2016, No. 7, p. 3-24)

Received 29.01.2016.

VASILIEV Vladimir Sergeevich, Institute for U.S. and Canadian Studies, Russian Academy of Sciences (ISCRAN), 2/3 Khlebnny per., Moscow, 121069, Russian Federation (vsvasiliev@mail.ru)

ROGOWSKY Evgeny Aleksandrovich, Institute for U.S. and Canadian Studies, Russian Academy of Sciences (ISCRAN), 2/3 Khlebnny per., Moscow, 121069, Russian Federation (rogowski@rambler.ru).

Using the debt dependence of U.S. economy plays now the role of main stimulus for economic development. This is the logical result of growing inequality in the distribution of income and wealth which forms new «waterlines» of socio-economic well-being based on subjective perception of real size of poverty and social vulnerability. This growing disparity leads to the erosion of U.S. middle class as the main basis for sci-tech development. Falling of real incomes and wage growth stagnation in American economy starting with Great Recession of 2007-2009 now plays the role of debt trap for vast majority of American households and firms, inducing them unceasingly to borrow credit money in order to maintain the economic growth.

Keywords: *stimulus of economic growth, the rise of inequality in distribution of income, «waterlines» of economic well-being, middle class, debt dependence*

About the authors:

VASILIEV Vladimir Sergeevich, Doctor of Sciences (Economics), Chief Analyst

ROGOWSKY Evgeny Aleksandrovich, Candidate of Sciences (Economics), Head of the Center for Military-Industrial Policy Studies.