

УДК 316.7, 330.16

DOI: 10.31857/S2686673024030057

EDN: UUBCTV

Нематериальный экономический культурный капитал США (наброски к характеристике)

В.Б. Студенцов

*Национальный исследовательский институт
мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова
Российской академии наук (ИМЭМО РАН).*

Российская Федерация, 177997, Москва, Профсоюзная ул., д. 23

Researcher ID: C-9842-2019

ORCID: 0000-0002-4242-0877

e-mail: studentcov.viktor@gmail.com

Резюме. Страны различаются друг от друга господствующими в них ценностями, нормами, традициями, представлениями и т.п., тем, что можно назвать нематериальным культурным капиталом. Поскольку экономические отношения пронизывают все взаимоотношения людей, особое место в культурном капитале занимает его экономическое измерение. США являются в полном смысле уникальной страной с особым экономическим культурным капиталом. Его специфика определяется тем, что данное сообщество сложилось в результате многоплеменной и многоязычной иммиграции, приняв в качестве доминирующего мировоззрения так называемое «американское кредо», в основе которого лежат преимущественно ценности британских первопоселенцев-протестантов. При наличии обширных неосвоенных природных богатств и полном отсутствии феодальных отношений для новоприбывших открывался безграничный широкий простор для хозяйственной деятельности при полном равенстве возможностей. Преобладающим принципом их поведения стал индивидуализм, который был отчасти унаследован вместе с отношениями английской нуклеарной семьи. Этот волюнтаристский по своему характеру индивидуализм не препятствовал тому, чтобы субъекты беспрепятственно объединялись в разного рода социальные образования или столь же легко разъединялись. Акцент в хозяйственной деятельности американцев ставится на достижения, успех, мерилом которого воспринимается богатство. Накопление богатства не осуждалось и не осуждается, считается, что его источником является прежде всего упорный труд его владельцев, выполняющих важные социальные функции (инвестиции, развитие новых технологий и т.п.). Причины же бедности и в прошлом и сейчас нередко усматриваются в недолжном поведении самих бедняков. Не исключено, что активный приток иммигрантов со своим культурным капиталом в перспективе может спровоцировать изменение «американского кредо».

Ключевые слова: США, экономическая культура, нематериальный экономический культурный капитал, «американского кредо», вертикальный индивидуализм, волюнтаризм, неравенство

Для цитирования: Студенцов В.Б. Нематериальный экономический культурный капитал США (наброски к характеристике). *США & Канада: экономика, политика, культура*. 2024; 54(3):62-77. DOI: 10.31857/S2686673024030057 EDN: UUBCTV

US Intangible Economic Cultural Capital (Outline for Characterization)

Viktor B. Studentsov

*Primakov National Research Institute
of World Economy and International Relations,
Russian Academy of Sciences (IMEMO RAS), 117997,
Moscow, Profsoyuznaya str. 23.*

Researcher ID: C-9842-2019

ORCID: 0000-0002-4242-0877

e-mail: studentcov.viktor@gmail.com

Abstract. Countries differ in their prevailing values, norms, traditions, perceptions, etc., what can be called intangible cultural capital. Since economic relations permeate all relationships between people, a special place in cultural capital is occupied by its economic dimension. The United States is, in every sense of the word, a unique country with a distinct economic cultural capital. Its specificity is determined by the fact that this community was formed as a result of multi-tribal and multilingual immigration, adopting the so-called American Creed as a dominant worldview, which is based mainly on the values of British Protestant settlers. With vast untapped natural resources and the complete absence of feudal relations, the newcomers had a wide scope of economic activity with an absolute equality of opportunities. Individualism, partly inherited from the English nuclear family, has risen to become the prevailing principle of their behavior. This individualism, voluntaristic in nature, did not preclude individuals from uniting freely in various social entities, while also allowing for easy separation. Americans placed emphasis in their economic activity on achievement, success, the measure of which was perceived to be wealth. The accumulation of wealth was not and is not condemned; it is believed that its source is primarily the hard work of its owners who perform important social functions (investment, development of new technologies, etc.). Meanwhile, the causes of poverty, both in the past and present, are often seen in the poor people's own misbehavior. One cannot rule out that the active influx of immigrants with different cultural capital may in the future provoke changes in the American Creed.

Keywords: USA, economic culture, intangible economic cultural capital, American Creed, Homo Economicus, vertical individualism, voluntarism, inequality

For citation: Studentsov, V.B. U.S. Intangible Economic Cultural Capital (Outline for Characterization). *USA & Canada: Economics, Politics, Culture*. 2024; 54(3):62-77. DOI: 10.31857/S2686673024030057 EDN: UUBCTV

ВВЕДЕНИЕ

Каждому обществу присущ свой особый уклад жизни, отражающий целевые установки, ценности, нормы, традиции, привычки и т.п. Будет правильно именовать этот комплекс более или менее интегрированных и институционализированных идейных представлений нематериальным культурным капиталом. Последний является точно таким же капиталом как, скажем, социальный – он может накапливаться, нарастать и обновляться, но и растрачиваться, изнашиваться, обесцениваться и т.п. Нет и не может быть обществ (стран) с полностью идентичным культурным капиталом, хотя близкая схожесть возможна [Студенцов В.Б, 2023].

Нематериальный культурный капитал представляет собой многомерное явление, здесь нас будут интересовать прежде всего его аспекты, связанные с социально-экономическими процессами. Закономерен вопрос, зачем вводить в оборот понятие «экономический культурный капитал», не лучше ли использовать для обозначения данного явления такие термины, как «экономическая культура» или же «культурный код»? Причина в том, что эти понятия обладают меньшей определенностью. Можно сказать, что понятия экономическая культура и экономический культурный капитал являются во многом тождественными, но последнее обладает тем несомненным преимуществом, что непосредственно отсылает к его *капитальной – устойчивой и долговременной – природе*.

СТРАНА МИГРАНТОВ: ОДНА НАЦИЯ ИЛИ НЕСКОЛЬКО?

США уникальны тем, что являются страной мигрантов: помимо относительно небольшой доли автохтонного, аборигенного населения (насчитывавшего в 2021 г. 9,7 млн человек, или 2,6% от общего числа граждан), все остальные в той или иной мере являются «приезжими».

Основную «подпитку» Северной Америки мигрантами сначала обеспечивала Британия. Известный историк Дэвид Хэккет Фишер выявлял четыре пути проникновения в 1629–1775 гг. «семени Альбиона» из различных регионов Британии [Fisher D.H., 1989: 6]. Считается, что сейчас не менее 20% населения США имеет британские корни.

В целом же американские историки насчитывают до дюжины местных «наций», понимая под ними не этнические, а социокультурные группы, сообщества, которые изначально проживали на территории Северной Америки или же участвовали в её колонизации. Так, в 1980-е гг. Джоэл Гарро выделял девять «наций», точнее крупных географических и социально-экономических регионов Северной Америки, безотносительно их странового разделения. Это – Новая Англия, «Литейный цех» (Северо-Восток), «Пустынные земли» (*Empty Quarters*),

Квебек, «Экотопия» (восточное побережье США вдоль Тихоокеанского рубежа), «Житница» (район Больших Равнин и прерий), «Мексамерика», «Дикси» и «Острова» [Garreau J., 1981].

Историк и публицист Колин Вудард обнаруживал 11 регионов, характеризующихся культурными различиями, в основном вызванными особенностями состава обосновавшихся там мигрантов [Woodard C., 2011]. Это – «Страна Янки» (*Yankeedom*), «Глубокий юг», «Новые Нидерланды», «Приморье» (*Tidewater*), «Большие Аппалачи», «Мидлендс», «Новая Франция», «Эль норте» (*El Norte*), «Глубокий Запад», «Левый берег» и «Первая нация». Хотя во многих случаях от первоначальных субкультур этих регионов остались лишь воспоминания, Вудард «совершенно сознательно использовал термин *нации* для описания этих региональных культур, поскольку к тому времени, когда они согласились войти в федеративное государство, каждая из них уже давно проявляла признаки нации. <...> Нация – это группа людей, которые разделяют – или считают, что разделяют, – общую культуру, происхождение ли, язык ли, исторический опыт ли, артефакты и символы» [Woodard C., 2011: 3].

«Наша страна никогда не была единой ни по целям, ни по принципам, ни по политическому поведению. – утверждал он, – Мы никогда не были национальным государством в европейском понимании, а скорее федерацией наций, больше похожей на Европейский Союз, чем на Французскую Республику, и это мешает коллективным усилиям по поиску точек соприкосновения и кампаниям по навязыванию ценностей одной из составляющих ее наций другим» [Woodard C., 2016: 59]. Существование в стране разных культур с несколько отличными ценностями объясняется «тем простым фактом, что Америка не является унитарным обществом с единым набором общепринятых культурных норм, как Япония, Швеция или Венгрия» [Woodard C., 2016: 57-58].

И всё же Вудард был не во всём прав; как указывал видный экономгеограф Уилбур Зелински, «различия между американскими культурными областями, как правило, незначительны и неглубоки» [Zelinski W., 1992: 109]. При том, что этнически и где-то даже в ценностном плане американский социум всегда был неоднороден, в нём абсолютно доминировало англоязычное белое протестантское большинство, чьи привнесённые идеи и принципы скрепляли это многоплеменное сообщество. «Всякий раз, когда пустующая территория подвергается заселению или прежнее население вытесняется захватчиками, особенности первой группы, сумевшей создать жизнеспособное, самоподдерживающееся общество, имеют решающее значение для последующей социальной и культурной географии территории, сколь бы ни мала была первоначальная группа поселенцев <...>, – формулировал свою теорию Зелински. – Таким образом, с точки зрения долгосрочного воздействия, деятельность нескольких сотен или даже нескольких десятков первых колонизаторов может значить для культурной географии местности

гораздо больше, чем вклад десятков тысяч новых иммигрантов несколькими поколениями позже» [Zelinski W., 1992: 13-14].

Известный социолог Алан Вулф, а следом за ним президент неправительственного исследовательского Центра Пью (*Pew Research Center*) Э. Кохут (1942–2015) и журналист Б. Стоукс пришли к выводу, что в США сложился вполне определённый тип американца – приверженца ценностям среднего класса [Wolfe A., 1999; 4]. Именно в этой части – идейной – «плавильный котел» сработал; кристаллизовалось так называемое «американское кредо».

Понятие «американское кредо» ввёл в оборот лауреат почётной премии Нобеля по экономике Гуннар Мюрдаль [Myrdal G., 1944]. Отмечая расовую, религиозную, этническую, региональную и экономическую разнородность американцев, он указывал, у них «нечто общее: социальный *этнос*, политическое кредо». Хрестоматийного определения этого феномена похоже не существует, но различающиеся в нюансах интерпретации изобилуют. Так, Хантингтон, характеризовал «американское кредо» как приверженность свободе, равенству, индивидуализму, представительному правлению и частной собственности [Huntington S.P., 2004b], как исповедование принципов свободы, равенства, справедливости и человечности [Huntington S.P., 2004a]. В его понимании, в фундаменте этого кредо находятся ключевые элементы англо-протестантской культуры поселенцев каковыми были английский язык, христианство, приверженность религии, английские представления о верховенстве закона, включая ответственность правителей и права личности, а также диссидентские (*dissident*) протестантские ценности индивидуализма, трудовой этики и веры в то, что люди способны и обязаны попытаться создать рай на земле («град на холме»). [Huntington S.P., 2004a: 31-32].

НОМО OECONOMICUS ВО ПЛОТИ?

То, что в конечном счёте американская популяция складывалась в результате естественного отбора из наиболее активных, деятельных и успешных, не подлежит сомнению. Лежебоки и неумехи или же те, кто имел иные ценности и интересы, постепенно «выживались» и «вымывались». «Работа – центральная черта протестантской культуры, и с самого начала религия Америки была религией труда» [Huntington S. P., 2004b: 71]. Учитывая, какое место в жизни американцев занимала религиозно-мотивированная экономическая (трудовая) деятельность, Т. Сунич имел все основания писать, что «*Homo americanus* фактически синонимичен *Homo oeconomicus*. Американцы сосредоточены на накоплении богатства...» [Sunic T., 2007: 29]).

Стандартная (неоклассическая) экономическая теория трактует человека как чисто «экономическое животное», которому присущ индивидуализм,

рационализм, максимизирующее поведение, гедонизм. В некоторых чертах своего поведения средний американец, похоже, действительно находится ближе к так описываемому *Homo Economicus*, чем представители других народов. «Воздух здесь пропитан корыстолюбием, – писал о США Алексис Токвиль, – и человеческий мозг <...> не практикуется ни в чём ином, кроме как в погоне за богатством» [Токвиль А., 1994: 337].

Америка была и остаётся местом притяжения людей дела и понятно почему. «Не будет преувеличением утверждение, что ни в одной из предыдущих цивилизаций деловой человек не пользовался такой властью или престижем, какими он обладает в Соединённых Штатах», – утверждал политолог и экономист Гарольд Ласки (1893-1950) [Laski H., 1948: 165]. «Действительно, существуют серьёзные основания заявлять, что для большинства американцев приобретение богатства является формой отправления религии, вот, вероятно, почему в двадцатые годы (XX века. – В.С.) известный рекламщик мог, не вызывая у публики ощущения неуместности подобного сравнения, писать об Иисусе Христе как об успешном бизнесмене. <...> Возможно, было бы преувеличением утверждать, что религией Америки является бизнес; но ни в одной другой стране неприкрытое стремление к зарабатыванию денег не окружено бóльшим ореолом добродетели. <...> Если бы жизнь состояла только из экономических отношений, трудно было бы найти общество, в котором так полно пытались бы реализовать все их последствия» [Laski H., 1948: 170].

По построенной нидерландским исследователем Гертом Хофстеде (1928-2020) шкале индивидуализма, американцы уверенно лидируют с показателем – 91 (к ним приближаются только подданные Соединённого Королевства – 89). Американский психолог Гарри Триандис (1926-2019) выделил две основные разновидности индивидуализма (и коллективизма) – горизонтальную (уравнительную) и вертикальную. Последняя характеризуется желанием субъекта выделиться над окружающими. В обществах вертикального индивидуализма люди стремятся повысить свой статус и проявиться, в том числе и через конкуренцию. В горизонтально-индивидуалистических обществах субъекты, напротив, стараются добиться статусного равенства. Жители США – вертикальные индивидуалисты; они стремятся к отличиям, публичной демонстрации успеха [Triandis H.C., Gelfand M.J., 1988]. В силу особой роли экономики в жизни общества понятно, что прежде всего ценятся достижения в бизнесе. Впрочем, успех никогда не отождествлялся исключительно с деловым успехом: престижем и уважением пользуются и выдающиеся представители разных профессий [Williams R.M. Jr., 1966: 418], но всё же универсальным мерилom личных достижений в США является богатство, деньги.

Заявление Гордона Таллока (1922-2014), что «средний человек является на 95 процентов эгоистичным в узком смысле слова» (цит. по [2]), можно считать

выражавшим его сугубо личное мнение, но характерно, что оно было сделано именно *американским* профессором. Вероятно, неслучайно лауреат почетной премии имени Нобеля по экономике Амартия Сен задумывался о том, действительно ли американцам присуще эгоистическое поведение в той степени, как это обычно принято считать. «Возникает интересный вопрос, является ли презумпция исключительного эгоизма более распространенным общим убеждением в Америке, чем в Европе, не будучи при этом общей характеристикой реального поведения», проще говоря, не преувеличивают ли сами участники хозяйственных процессов и местные экономисты присущую этому обществу гедонистическую ориентацию [Sen A., 1995: 15]. Ни тогда, ни позже определить это не удалось, впрочем, вероятно это просто не поддается исчислению.

То, что американцы – прирождённые индивидуалисты, является общим местом (см. работы Э.Я. Баталова, В.В. Согрина и др.), известно и то, что индивидуализм передаётся у них из поколения в поколение. Чем же он вызван?

Во-первых, он коренится в обстоятельствах мигрантской жизни – необходимости жёстко бороться за «место под солнцем», что не могло не вызывать разобщения и стремления опереться исключительно на собственные силы.

Во-вторых, индивидуализации сознания и поведения способствует протестантская религия, оставляющая верующего один на один с Богом.

В-третьих, индивидуализм буквально воспринимается с молоком матери – он произведен от характера семьи и особенностей семейного воспитания. Преобладающий тип американской семьи – нуклеарный; семья состоит из супругов и детей. Родственники – бабушки, дедушки и прочие родственники – чаще всего живут отдельно, возможно далеко в других частях страны (обычной практикой является отправка слабых пожилых родственников в дома престарелых). Дети с малолетства приучаются считать себя самостоятельными индивидами и рассматривать себя как отдельных личностей, ответственных за свою собственную судьбу. Юношей и девушек побуждают стать независимыми ещё до брака и как можно раньше оставить «родительское гнездо». Родитель их «буквально выталкивает из дому, как только это позволяют приличия, но не позже, скажем, восемнадцати лет» [Шляпентох В.Э., 1990: 8]. Такой характер семьи американцы унаследовали от англичан (впрочем, сейчас он распространён в большинстве развитых стран). С последующими волнами иммиграции прибывали люди в том числе с ценностями корневой и патриархальной семейных структур, но сохранить их в новой обстановке оказывалось затруднительно. Через три-четыре поколения мигранты перестраивались – усваивали господствующие в обществе нормы и обычаи нуклеарного типа американской семьи.

И всё же уподоблять американца своеобразному экономическому автомату не следует. «*Ното оeconomicus* – эгоист, – указывает видный французский социолог Эмманюэль Тодд. – Но не стоит забывать, что *ното оeconomicus* не может жить и

действовать в пустоте. Его возможности и цели определяются группой, семьёй, религией, воспитанием» [Тодд Э., 2020: 11].

ВОЛОНТАРИСТСКИЙ ИНДИВИДУАЛИЗМ

Видный отечественный американист В.В. Согрин называл американский индивидуализм либерально-капиталистическим и подчёркивал, что он выступает в качестве *«именно общенациональной ценности, а не только как кредо одного буржуазного класса»* (курсив оригинала) [Согрин В.В., 2009: 6]. Сеймур Липсет также отмечал, что «в Америке доминировали чисто буржуазные индивидуалистические ценности среднего класса» [цит. по Wolfe A., 1999: 1]. Такое положение сложилось вероятно и потому, что в США отсутствовали сословные (феодалные) социальные перегородки.

Интегральную часть американского либерально-капиталистического индивидуализма составляет эгалитаризм (понимаемый как равенство возможностей). «Среди множества новых предметов и явлений, привлёкших к себе мое внимание во время пребывания в Соединённых Штатах, сильнее всего я был поражён равенством условий существования людей, – писал Токвиль. – Я без труда установил то огромное влияние, которое оказывает это первостепенное обстоятельство на всё течение общественной жизни» [де Токвиль А., 1994: 27]. Об этом и практически теми же словами писал Ласки: «Бросается в глаза отсутствие статуса [жёсткой социальной иерархии. – В.С.]; следствием чего становится поощрение усилий, что редко встречается в других странах» [Laski H., 1948: 170].

Дэвид Фишер характеризовал американское общество как «добровольное» (*voluntary*) [Fischer D.H., 1989: 3-4], и вправду за исключением рабов все остальные переселенцы (даже сервенты-закладники, то есть лица, подряжавшиеся на определённый срок в работники и чей проезд оплачивали их наниматели) попадали в Новый Свет добровольно. Видный социолог Клод Фишер пошёл дальше, развив и усилив тезис своего однофамильца, определяя социум США как «добровольческий» (*voluntaristic*). По К. Фишеру, Америка возникла именно как общество волонтаристов, людей, руководствующихся исключительно собственной волей. В его трактовке американский индивидуализм представляет собой индивидуализм не природных одиночек, а лиц, готовых объединяться и объединяющихся в группы, клубы, рабочие коллективы, вступать в неформальные юридически не закреплённые дружеские отношения, но при сохранении индивидуальной свободы и независимости [Fischer C., 2011: 9]. Таким образом, суждение Зелински о присущем американцам «фанатичном исповедовании крайнего индивидуализма, по сути анархического приватизма...» [Zelinski, 1992: 41], оказывается преувеличенным.

«Американскую культуру более точно описывает [понятие] не индивидуализм, а волонтаризм» – настаивает Фишер [Fischer, C., 2011: 97]. В его понимании, первый ключевой элемент волонтаризма – вера в то, что каждый человек является суверенной личностью: независимой и самостоятельной, несущей ответственность самой за себя. Второй элемент волонтаризма, по Фишеру, – вера в то, что люди добиваются успеха (достижений) благодаря сотрудничеству, участию в добровольно формируемых сообществах. Робин М. Уильямс интерпретировал американский индивидуализм в качестве акцента на «индивидуальной личности (курсив оригинала. – В.С.), а не на групповой идентичности и ответственности», на убежденность в том, что «человек – это целостный агент, относительно самостоятельный и морально ответственный» [Цит. по Fisher, C.S., 2008: 363]. Такой индивидуализм вовсе не равнозначен культуре отчужденного от общества «одинокого ковбоя»; напротив, утверждал Уильямс, «американский "индивидуализм", в широком понимании слова состоял в основном из неприятия государства и нетерпимости к ограничениям экономической деятельности; но не был направлен на то, чтобы автономный индивид восставал против своей социальной группы» [Цит. по Fisher, C.S., 2008: 363].

В волонтаристской культуре люди видят себя самостоятельно распоряжающимися своей судьбой в отличие от исторически сложившегося во многих культурах представления о том, что человек – это лишь часть социального целого, исполняющая роль, определенную Богом или судьбой, а также теми, кто стоит выше его по положению. Волонтаризм зиждется на «контрактуализме» или «ковенантализме» [Fischer C., 2011: 99], т.е. на понимании того, что, вступая в отношения с людьми, субъекты заключают явные или неявные договорные обязательства (о «ковенантализме» см. [Студенцов В.Б., 2018]); он предполагает процедурное равенство: каждый человек свободен присоединиться к группе или покинуть её, и никто никого ни к чему не может принудить. Поскольку же успех часто производится от работы в добровольных группах, волонтаристская культура поощряет стремление индивидов к обретению более высокого статуса. «Таким образом, – утверждает Фишер, – многие черты, которые сторонние наблюдатели на протяжении многих поколений описывали как специфически американские – такие как эгоцентризм, уверенность в своих силах, эгалитаризм, конформизм и стремление к статусу – проистекают из волонтаристской культуры» [Fisher C., 2011: 11].

Легко организуясь в добровольные, «добровольческие» общественные институты, американцы с подозрением и опаской относятся к создаваемым государством институтам, особенно федерального уровня, контроль над которыми со стороны рядовых граждан по понятным причинам затруднителен. Личная независимость стала краеугольным камнем американского характера. В своё время Токвиль отмечал, что «полная независимость американцев, которой они постоянно пользуются в отношении равных себе и в общении в личной жизни, имеет

тенденцию заставлять их смотреть на любую власть с ревностью и быстро внушает им понятие и любовь к политической свободе». Верные этим взглядам, американцы считают себя наиболее свободными людьми мира – 24% говорят в опросах *World Values Survey*, что они имеют большую степень свободы. Между тем полностью свободными считают себя только 13% немцев, 12% британцев, 9% испанцев и итальянцев.

НЕРАВЕНСТВО, БОГАТСТВО, БЕДНОСТЬ И СУДЬБА «АМЕРИКАНСКОГО КРЕДО»

До относительно недавних пор «американскому кредо» казалось ничего не угрожало, ценности (культурный капитал) англо-протестантского большинства были незыблемы. Но, похоже, происходящие в американском обществе перемены начинают ставить под вопрос тотальную гегемонию англо-протестантского взгляда на мир.

Демографическая ситуация в стране довольно быстро меняется – растёт доля небелого, в том числе испаноязычного, населения, со своими особыми представлениями и ценностями. Так, в 2021 г. испаноязычные граждане США составляли почти 19% всех жителей (в абсолютных цифрах – 62 млн человек). Между тем приоритеты испаноязычных американцев несколько своеобразны. Для них семья – как ближайшая родня, так и зачастую большая расширенная семья (все родственники и даже хорошие знакомые) – является важнейшей ячейкой общества, а её потребности стоят выше потребностей каждого отдельного её члена.

Рост иммиграции в США представителей народов Латинской Америки с характерной для них расширенной семьёй означает, что позиции нукlearной семьи оказываются под вопросом. Если американская семья и в дальнейшем будет развиваться в сторону расширения, то очевидно провоцируемый нукlearной организацией семьи индивидуализм будет скорее всего сдерживаться.

Многочисленные исследования показали, что по прошествии нескольких поколений мигранты во многом перенимают преобладающие в новом для них американском обществе ценностные ориентиры, теряют свою особость. Но, если же скорость ассимиляции иммигрантов будет отставать от скорости их наплыва, вероятны два варианта событий. Во-первых, это некая ревизия «американского кредо», а, во-вторых, раскол страны по этнокультурным границам. Кстати, Хантингтона особенно беспокоило не приведет ли иммиграция из Мексики к росту требований «вернуть» территории, которые были захвачены у нее США.

Долгое время в американском обществе бытовало относительно спокойное, толерантное отношение к неравенству. Причиной тому было господство понимания, что богатство и бедность являются результатами действий (или бездействия) самих субъектов, а не внешних обстоятельств. С этим связана и вера в социальную

мобильность, в то, что каждый может практически сколь угодно высоко подняться по социальной лестнице, а коль скоро это не произошло, то ничьей вины кроме самого субъекта в этом нет.

«Несмотря на то что американцы высоко ценят равные права граждан и демократическую политику в абстрактном смысле, на практике право богатых людей на непропорционально большую экономическую и политическую власть не оспаривается». В начале 80-х годов на фоне общей приверженности мерам по улучшению положения малоимущих и праву на получение базового прожиточного минимума (минимального заработка) было широко распространено нежелание устанавливать верхний предел доходов или наследства [Kluegel J. R., Smith E. R., 1986: 2]. Отношение к богатым с тех пор не изменилось. По данным проведённого в 2019 г. Институтом Катона опроса, 69% респондентов были согласны с тем, что миллиардеры «заработали своё богатство, создавая ценности для других, например, изобретением новых технологий или созданием бизнеса, улучшающего жизнь людей», и 65% считали, что «нам всем становится лучше, когда люди богатеют», потому что «они вкладывают свои деньги в новые предприятия, которые создают рабочие места и новые технологии».

Абсолютное большинство – 84% – американцев полагали, что «ничего плохого в том, что человек пытается честным путём заработать столько денег, сколько может», нет. Однако твёрдые либералы (по европейским меркам сторонники социал-демократических ценностей) считали, что богатство имеет своим происхождением семейные связи (48%), наследство (40%) или счастливый случай (31%). В свою очередь твёрдые консерваторы (последователи чисто рыночных решений социально-экономических проблем) придерживались мнения, что его источником является тяжёлый труд (63%), дерзание (47%), самодисциплина (45%), готовность идти на риск (36%) [3].

В силу ориентации на успех американцам присуще своеобразное понимание причин бедности. Оценки, получаемые различными социологическими службами, варьируются в зависимости от времени и методологии проведения опросов, но обычно показывают, что американцы нередко винят в бедности самих обездоленных. Твёрдые консерваторы считают, что основными причинами бедности являются неправильный выбор жизненного пути (60%), отсутствие трудовой этики (52%), распад семей (47%), а также наркотики и алкоголь (47%). По мнению твёрдых либералов, первоочередными причинами бедности являются дискриминация (51%), несправедливая экономическая система (48%) и отсутствие возможностей для получения образования (48%) [3]. Последние воззрения ближе к европейским – 70% западных немцев считали, что люди бедны по вине общества, а не из-за лени [Alesina et al., 2001b: 34], однако точно такая же доля (70%) американцев в одном из опросов на тот же самый вопрос ответила, что люди бедны из-за лени. В проведённом на рубеже века исследовании *World Values Survey* на вопрос, могут

ли неимущие выбраться из бедности благодаря своим трудовым усилиям – 71% американцев, но только 40% европейцев ответили положительно [Alesina A. et al., 2001a, P. 212]. Таким образом, подавляющее число граждан США тогда верили в существование социальной мобильности.

По данным *World Inequality Report 2022*, уровень экономического неравенства в США приблизился к его значениям начала XX века [1: 229]. Коэффициент Джини, отражающий неравномерность распределения доходов (чем он ближе к единице, тем больше концентрация доходов), в 2021 г. составил 0,494; что значительно превышало соответствующие показатели других развитых стран. Не удивительно, что рост неравенства привёл-таки к изменению мироощущения американцев. В начале 2020 г. согласно опросу Центра Пью (*Pew Research*), большинство респондентов (в целом 61%, а среди сторонников Демократической партии даже 78%) считали, что экономическое неравенство в США слишком велико [6]. Возможно, с этим связано и то, что проведённое тогда же исследование показало, что две трети (65%) взрослых граждан основной причиной богатства людей видели наличие у них неких преимуществ. Ещё бо́льшая доля – 71% – полагала, что люди бедны, поскольку для того, чтобы разбогатеть, у них были препятствия [5]. Если эти данные достоверны, сейчас респонденты подвергают сомнению принцип равенства возможностей, а с ним вероятно и само «американского кредо».

Политики пытаются уловить настроения электората. В мае 2021 г. президент США Джозеф Робинетт Байден выступил с речью на совместном заседании Конгресса, которую некоторые комментаторы расценили как призыв к построению социал-демократического общества. Речь шла о *American Families Plan*, предусматривавшем с помощью предоставления налоговых льгот введение бесплатного всеобщего образования, поддержку детей, предоставление семейного и медицинского отпуска, а в перспективе расширение доступа к здравоохранению. Ничего подобного скандинавскому «социализму» не задумывалось, но планы Байдена кое-кого всполошили. Так, колумнист *Foreign Policy* Джеймс Трауб написал, что: «Соппротивление социал-демократии в Америке было заложено в национальную культуру, экономику, расовую и классовую системы» [7]. Несколько лет до этого уже упоминавшийся Вудард также заявлял нечто похожее: «Америка <...> слишком индивидуалистична, чтобы терпеть социал-демократию, не говоря уже о социализме» [Woodard C., 2016: 8]. Правда, отказывая в каких-либо шансах появлению социализма в США, Вудард более позитивно оценивал перспективы их «социал-демократизации. <...> Американский консенсус находится в пределах между неограниченным капитализмом XIX века и западноевропейскими социал-демократическими государствами рубежа тысячелетия» [Woodard C., 2016: 245]. Как бы то ни было, популярность социал-демократических идей в США растёт. Однако для американской публики нередко остаётся малозаметным тот факт, что теория и практика социал-демократии подразумевает не только более

равномерное распределение общественного благосостояния, но и целый ряд ограничений экономической свободы. Окажется ли это приемлемым для американцев с их тягой к свободе и индивидуализму?

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

«Здание» экономики США, является отражением и воплощением господствующего там нематериального экономического культурного капитала. Его составными частями являются индивидуализм, неприятие государственного вмешательства в экономику (и производное от них господство частного предпринимательства), убежденность в благотворности равенства возможностей (порождающая соперничество и конкуренцию) и отрицание принципа экономического равенства. Подобное мировоззрение сложилось в крайне благоприятных условиях колонизации и освоения территории США, а воспроизводится благодаря их мировой политической и экономической гегемонии. Вероятность изменения «американского кредо» мала, а кардинальный пересмотр возможен только при катастрофическом развитии событий и то в силу устойчивости экономического культурного капитала лишь спустя значительное время.

ИСТОЧНИКИ

1. Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., Zucman, G. et al. World Inequality Report 2022, World Inequality Lab wir2022.wid.world (accessed 10.10.2023).
2. Frank, R.H. (2005) The Theory That Self-Interest Is the Sole Motivator Is Self-Fulfilling. *The New York Times*. Feb. 17, 2005. Available at: <https://www.nytimes.com/2005/02/17/business/the-theory-that-selfinterest> (accessed 10.10.2023).
3. Elkins, E. What Americans Think About Poverty, Wealth, and Work. The Cato 2019 Welfare, Work, and Wealth National Survey. <https://www.cato.org/sites/cato.org/files/2019-09/Cato2019WelfareWork-WealthSurveyReport%20%281%29.pdf> (accessed 10.10.2023).
4. Kohut, A., Stokes, B. (2006) Two Americas, One American. The differences that divide us are much smaller than those that set us apart from the rest of the world. *Pew Research Report*. June 6, 2006. <https://www.pewresearch.org/global/2006/06/06/two-americas-one-american/> (accessed 10.10.2023).
5. Most Americans Point to Circumstances, Not Work Ethic, for Why People Are Rich or Poor. *Pew Research Center Report*. March 2, 2020. <https://www.pewresearch.org/politics/2020/03/02/most-americans-point-to-circumstances> (accessed 10.10.2023).

6. Most Americans Say There Is Too Much Economic Inequality in the U.S., but Fewer Than Half Call it a top Priority. Pew Research Center Report. January 2020. <https://www.pewresearch.org/social-trends/2020/01/09/trends-in-income-and-wealth-inequality/> (accessed 10.10.2023).

7. Traub, J. (2021) Biden's America is Becoming a Social Democracy. <https://foreignpolicy.com/2021/05/07/america-is-becoming-a-social-democracy/> (accessed 10.10.2023).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Согрин В.В. Архитекторы и факторы цивилизации США. *США & Канада: экономика, политика, культура*. 2009. № 5 (473). с. 3–22.

Студенцов В.Б. Американские пуритане – люди завета. *США & Канада: экономика, политика, культура*. 2018, № 3 (579), С. 107-120. DOI 10.7868/S3254256418030084

Студенцов В.Б. Нематериальный культурный капитал. *Вопросы экономики*. 2023. № 5, с. 131-147. <http://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-5-131-147>

де Токвиль А. Демократия в Америке. М.: Изд. Группа «Прогресс» – «Литера», 1994. – 554 с.

Шляпентох В.Э. Открывая Америку: Письма друзьям в Москву. Tenefly (N.J.): Эрмитаж. 1990. – 190 с.

REFERENCES

Alesina, A., Glaeser, E., Sacerdote, B. (2001a) Why Doesn't the United States Have No a European Style Welfare State? Brookings Papers on Economic Activity. Vol. 2001, No. 2. P. 187-254. DOI: 10.1353/eca.2001.0014.

Alesina, A., Glaeser, E., Sacerdote, B. (2001b) Why Doesn't the United States Have No a European Style Welfare State? Harvard Institute of Economic Research. *Discussion Paper* No. 1933. 2001. – 66 p.

Egnal, M. (1996) *Divergent Paths: How Culture and Institutions Have Shaped North American Growth*. New York; Oxford: Oxford university Press, 1996. – 300 p.

Fischer, C. *Made in America: A Social History of American Culture and Character*. Chicago, University of Chicago. 2011. 511 p.

Fischer, C. S. Paradoxes of American Individualism. *Sociological Forum*, 2008. Vol. 23, No. 2, P. 363-372. DOI: 10.1111/j.1573-7861.2008.00066.x

Fischer, D.H. *America a Cultural History*. Vol. 1. *Albion's Seed: Four British Folkways in America*. N.Y., Oxford University Press. 1989. – 946 p.

Garreau, J. *The Nine Nations of North America*. Boston: Houghton Mifflin. 1981. – 427 p.

Huntington, S.P. The Hispanic Challenge. *Foreign Policy*. 2004a. No 141. March. P. 30-45.

Huntington, S.P. Who Are We? The Challenges to America's National Identity. New York. Simon & Schuster. 2004b. – 428 p.

Cluegel, J.R., Smith, E.R. Beliefs about Inequality: Americans' Views about What Is and What Ought to Be. New York: A. de Gruyter. 1986. – 332 p.

Laski, H. The American Democracy: A Commentary and an Interpretation. New York, Viking Press. 1948. – 785 p.

Myrdal, G. The American Dilemma. The Negro Problem and Modern Democracy. New York. Harper & Bros. 1944. – 1483 p.

Sen, A. Rationality and Social Choice. *American Economic Review*, 1995. Vol. 85. No 1. P. 1-24. <https://www.jstor.org/stable/2117993>

Shliapentokh V.E. Otkryvaia Ameriku: Pis'ma druž'iam v Moskvu. (Discovering America. Letters to Friends in Moscow). Tenefly (N.J.): Jermitez. 1990. – 190 s. (In Russian).

Sogrin, V.V. Architects and Civilization Factors in the USA. *USA & Canada: Economy, Politics and Culture*. 2009. № 5. P. 3–22. (In Russian).

Studentsov, V.B. Nematerial'nyi kul'turnyi kapital. *Voprosy ekonomiki*. 2023. № 5. P. 131-147. <http://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-5-131-147> (In Russian).

Studentsov, V.B. Virginia and New Plymouth Settlers' «Communes»: The Way It Was and Why. *USA & Canada: Economy, Politics and Culture*. 2018. № 3. P. 107-120. (In Russian). DOI: 10.7868/S3254256418030084

Sunic, T. Homo Americanus: Child of the Postmodern Age. Arlington, Radix/Washington Summit. 2007. – 274 p.

de Tocqueville, A. Democracy in America. M.: «Progress» – «Litera», 1994. – 554 p. (In Russian).

Triandis, H.C., Gelfand, M.J. Convergent Measurement of Horizontal and Vertical Individualism and Collectivism. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1998. Vol. 74. No. 1. P. 118-128. DOI: 10.1037/0022-3514.74.1.118

Williams, R.M. Jr. American Society: A Sociological interpretation. New York, Alfred Knopf. 1966. – xiv, 575 p.

Wolfe, A. One Nation, After All. What Middle-Class Americans Really Think about: God, Country, Family, Racism, Welfare, Immigration, Homosexuality, Work, The Right, The Left, and Each Other. New York: London. Penguin. 1999. 358 p.

Woodard, C. American Character. A History of the Epic Struggle Between Individual Liberty and The Common Good. New York. Penguin Books. 2016. – 307 p.

Woodard, C. American Nations: A History of the Eleven Rival Regional Cultures of North America. New York. Viking. 2011. – 371 p.

Zelinski, W. The Cultural Geography of the United States. Rev. ed. Englewood Cliffs. N.J. Prentice Hall. 1992. – 248 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Виктор Борисович СТУДЕНЦОВ, Viktor B. STUDENTSOV, Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Department of Economic Theory, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences (IMEMO RAS) 117997, Moscow, Profsoyuznaya str. 23. Российская Федерация, 177997, Москва, Профсоюзная ул., д. 23

Статья поступила в редакцию 27.10.2023 / Received 27.10.2023

Поступила после рецензирования 11.11.2023 / Revised 11.11.2023

Статья принята к публикации 12.11.2023 / Accepted 12.11.2023.