

В.В. Согрин*

Экономический кризис 1929—1933 гг. в США и современность

В статье сравниваются экономические кризисы 1929—1933 и 2008—2009 гг. Автор анализирует разнообразные причины кризиса 1929—1933 гг. и приходит к выводу, что среди них особую роль сыграла низкая покупательская способность населения США 1920-х гг. Реформы Ф.Д. Рузвельта 1930-х гг. увеличили покупательскую способность населения в два раза, что серьезно способствовало выходу страны из кризиса. В современном экономическом кризисе главной причиной, на взгляд автора, была неоконсервативная экономическая политика, которой правительство США следовало на протяжении 30 лет, начиная с 1980-х гг.

Ключевые слова: экономические кризисы 1929—1933 и 2008—2009 гг., реформы Ф.Д. Рузвельта, неоконсервативная экономическая политика

Keywords: economic crisis, economic crisis in the USA in 1929—1933 and 2008—2009, the reforms of F.D. Roosevelt, neo-conservative economic policy

Современный глобальный экономический кризис реанимировал интерес к прежним экономическим катаклизмам и, прежде всего, к подзабытому мировому экономическому кризису 1929—1933 гг. Причина очевидна: современный кризис по глубине и масштабам оказался близок именно к этому экономическому катаклизму, и у аналитиков, естественно, возникли вопросы о сходстве и отличии между ними, как и о возможности поиска в историческом опыте 1930-х гг. путей разрешения современных экономических проблем.

Эпицентром обоих кризисов выступили США. Да и их отправной точкой стал обвал на американских фондовых рынках. Правда, сегодня мировое общественное мнение возлагает на США гораздо большую ответственность за глобальный кризис, нежели в 1930-е годы. Но интереса к американским урокам кризиса 1929—1933 гг. это не снижает.

Как и в современных Соединенных Штатах, экономический катаклизм 80-летней давности случился после длительного периода успешного экономического роста. 1920-е годы вошли в американскую историю как «десятилетие процветания», при этом 1929-й год оказался высшей точкой экономического успеха.

* **Согрин Владимир Викторович** – доктор исторических наук, профессор Кафедры всемирной и отечественной истории МГИМО(У) МИД России, руководитель Центра североамериканских исследований Института всеобщей истории РАН, главный редактор журнала «Общественные науки и современность».

Экономическое развитие США 1920—1929 гг.¹

Год	Валовой национальный продукт (ВНП) в постоянных (1958 г.) долл., млрд долл.	ВНП на душу населения в постоянных (1958 г.) долл.	Число безработных в млн человек	% безработных к общему количеству занятых
1920	140	1315	2,132	5,2
1921	127,8	1177	4,918	11,7
1922	148,0	1345	2,859	6,7
1923	165,9	1482	1,049	2,4
1924	165,5	1450	2,190	5,0
1925	179,4	1549	1,453	3,2
1926	190,0	1619	801	1,8
1927	189,8	1594	1,519	3,3
1928	190,9	1584	1,982	4,2
1929	203,6	1671	1,550	3,2

Валовой национальный продукт увеличился за десятилетие почти на 50%, при том, что все население выросло на 16% (с 105,7 до 122,8 млн), а количество занятых в народном хозяйстве на 14% (с 42,2 до 48,7 млн). Рост ВНП осуществлялся в первую очередь за счет увеличения производительности труда, которая выросла в США за десятилетие на 43%². В промышленности наряду с энергетикой на ведущих позициях находились машиностроение, нефтяная, сталелитейная и химическая отрасли. Впечатляющими были успехи автомобилестроения – производство автомобилей увеличилось с 1,5 млн в 1921 г. до 4,8 млн в 1929 г. В 1929 г. в США имелось 23 млн легковых автомобилей, то есть машину имел каждый пятый американец, в то время как в Великобритании один автомобиль приходился на 43 человека, в Италии на 325, а в СССР – на 7 000 человек. Еще более быстрыми темпами развивалась радиопромышленность – в 1920 г. радиоприемники имелись менее чем у одного процента американцев, а в 1929 г. количество владельцев радио вдвое превысило количество автовладельцев. Среди новых отраслей одну из ведущих позиций заняла киноиндустрия – инвестиции в нее выросли с 78 млн долл. в 1921 г. до 850 млн долл. в 1929 г. Приведем показатели роста в других ведущих отраслях: химическая – 90%, нефтяная – около 40%, сталелитейная – более 25%³. Американская промышленность прочно удерживала мировое лидерство, и к концу 1920-х гг. удельный вес США в промышленном производстве капиталистических стран в целом приблизился к 50%.

Важно отметить, что в 1920-е годы в сравнении с предшествующим периодом наблюдалось резкое увеличение инвестиций в отрасли, ориентированные на массового потребителя. Именно в то десятилетие в США возникли основы общества потребления и массовой культуры, ставшего парадигмой американского социума на протяжении всего последующего развития вплоть до наших дней. Именно в 1920-е гг. в качестве основополагающего феномена общенационально социальной культуры оформляется потребительское сознание. При этом не только для нижних слоев, но и для средне обеспеченных американцев возможность приобретения большинства товаров семейного и индивидуального комфорта была связана с их покупкой в кредит. Роль кредитования покупателей в приобретении товаров массового спроса иллюстрируют следующие цифры: к концу 1920-х гг. в кредит приобреталось 85% мебели, 80% фонографов, 75% стиральных машин, 70% холодильников, более половины пылесосов⁴. Миллионы американцев залезали в кредитные долги не только для того,

чтобы улучшить свой быт, но и для того, чтобы осознать себя достойными людьми по меркам новой потребительской культуры.

Эта новая американская мечта и пестуемая ею потребительская лихорадка подверглись сокрушительному экономическому удару в 1929—1933 гг. «Черный четверг» 24 октября и «черный вторник» 29 октября 1929 г. на нью-йоркской бирже дали толчок стремительному финансовому краху, подкрепленному очень скоро тотальным, беспрецедентным по глубине общим экономическим спадом. Республиканская партия, пребывавшая у власти на протяжении всех четырех кризисных лет, сохраняла, несмотря на экономическую катастрофу, приверженность принципам государственного невмешательства в экономику и бездефицитного бюджета. Как результат, страна падала в пропасть. В 1933 г. десятилетие процветания представлялось канувшим в Лету Золотым веком. Наиболее важные показатели экономического крушения могут быть выражены в следующих цифрах.

Экономический кризис в США 1929-1933 гг.⁵

Годы	Валовой национальный продукт (ВНП) в постоянных (1958 г.) долл. Млрд. долл.	Национальный доход Млрд. долл.	Выплаты наемным работникам Млрд. долл.	Число безработных в млн чел.	% безработных к общему количеству занятых
1929	203,6	86,8	51,1	1,55	3,2
1930	183,5	75,4	46,8	4,34	8,7
1931	169,3	59,7	39,8	8,02	15,9
1932	144,2	42,8	31,1	12,06	23,6
1933	141,5	40,3	29,5	12,83	24,9

Общий спад производства за четыре года составил 30%. В ряде отраслей спад был гораздо серьезнее, например, в строительстве 72%, в угледобывающей промышленности 42%, а в сталелитейной 400%. Национальный доход снизился более чем в 2 раза. Безработица выросла в 8 раз, при этом частичная безработица была гораздо выше, а по данным Американской федерации труда (АФТ) в 1932 г. полностью занятыми были только 10% рабочих. Драматическими были проявления и следствия финансового кризиса. За эти годы произошло 130 тыс. коммерческих банкротств, закрылись 5760 банков – 20% от их общего числа в США. Объем инвестиций с 1929 по 1932 г. сократился с 16,2 до 0,8 млрд долл.

Подобной экономической катастрофы США не знали никогда. Ее причины стали важной темой для представителей самых разных обществоведческих специальностей. В отечественной обществоведческой литературе советского периода упор делался на фундаментальное противоречие между общественным характером производства и частным способом присвоения при капитализме, которое достигло крайних форм на монополистической стадии и закономерно породило жесточайший мировой экономический кризис 1929—1933 гг. В американской литературе утвердилась концепция множественности причин кризиса, вместе с тем произошло разделение на разные школы в понимании главных причин. На современном этапе это разделение в значительной мере определяется наличием в американской экономической мысли и политике двух различающихся и даже альтернативных методологических подходов: экономики предложения и экономики спроса.

Защитники экономики «предложения», среди них такая знаменитость, как Милтон Фридман, видят главную причину экономического кризиса в том, что финансово-банковские банкротства 1929—1930 гг. резко сократили «впрыскивание» в реальную экономику необходимой денежной массы, правительство же не смогло принять адекватных монетаристских мер по ее восполнению, что и повлекло развитие глубочайшего

промышленного и сельскохозяйственного кризиса. Подобное объяснение получило весьма аргументированные возражения. Например, известный экономист и историк П. Темин доказал, что последовавшее за финансово-экономическими банкротствами падение розничных и оптовых цен как в промышленности, так и в сельском хозяйстве практически нейтрализовало эффект дефицита денежной массы⁶.

В один ряд со сторонниками экономики «предложения» можно поставить авторов, которые предлагают отличающиеся объяснения кризиса, но также находящиеся в финансовой сфере. Одно из них состоит в том, что важнейшей причиной кризиса стали безудержные финансовые спекуляции на нью-йоркской бирже, безответственное поведение, как биржевых игроков, так и правительства, которое не смогло укротить брокерские игры с ценами на акции в эпоху процветания. Но и это объяснение, возлагающее вину за кризис на безответственных брокеров и акционеров и, безусловно, реалистическое, вряд ли может быть признано в качестве раскрывающего фундаментальную причину кризиса. Как замечает американский историк Макилвейн, 4 млн человек, составлявших общее количество американских акционеров в 1929 г. (причем только 1,5 млн имели отношения с биржевыми брокерами), не могли перевернуть жизнь нации, насчитывавшей 120 млн жителей⁷.

Более весомым выглядит объяснение, возлагающее основную вину за кризис на финансовые трудности Европы, которые оказывали самое непосредственное влияние на американскую экономику 1920-х гг. После Первой мировой войны западноевропейские страны, в том числе победительницы, оказались должниками США. Западные европейские страны-победительницы надеялись возвращать значительную часть долгов с помощью репараций, получаемых от Германии, но та к их выплате оказалась неспособна. Соединенные Штаты отказывались прощать или снижать долги, вместо этого американские банки предоставляли европейским странам новые, все возрастающие займы, которые должны были использоваться для возвращения США прежних долгов. Эта финансовая стратегия США не сработала главным образом по причине углублявшихся кризисных тенденций в промышленности и сельском хозяйстве западноевропейских стран: возможности возвращения ими долгов Соединенным Штатам не только не увеличивались, но даже сокращались. Американская экономика в значительной мере стала заложницей европейской, и резкое углубление кризиса последней к концу 1920-х гг. не могло не повлиять на возникновение американского экономического кризиса.

Но все же, по мнению приверженцев концепции экономики спроса, не это явилось главной причиной экономического кризиса 1929—1933 гг. Они считают главной и фундаментальной в происхождении кризиса причину внутреннюю, которая выступает одновременно и как экономическая, и как социальная. Можно отметить, что эту причину в качестве главной выделил еще Ф. Рузвельт в ходе своей предвыборной президентской кампании 1932 г., как и в своих реформаторских разработках последующего периода. Рузвельт указывал, что быстрый рост производительности труда и товарной продукции, наблюдавшийся в Америке 1920-х гг., не подкреплялся радикальным налогообложением корпораций и перераспределением стремительно возрастающих прибылей с учетом интересов большинства общества. Производительные мощности нации беспрерывно увеличивались, а ее потребительские возможности в силу эгоизма и всевластия крупного бизнеса изменялись слабо. В таких условиях перепроизводство, безработица, экономический крах стали неизбежными. Далее следовал основополагающий реформаторский лозунг Рузвельта: основные усилия правительства должны быть направлены на радикальное преобразование сферы распределения, утверждение распределительной справедливости⁸. Радикальная реформа системы распределения, направленная на расширение покупательской способности (спроса) основной массы населения, нижнего и среднего классов, образно обозначалась самим Рузвельтом как «заправка насоса». В научной литературе эта модель и совокупность включаемых в нее мероприятий стали обозначаться как экономика спроса, а с ее теоретическим обоснованием выступило направление, названное кейнсианским, а впоследствии левокейнсианским.

Рузвельтовские разъяснения звучали радикально и были похожи на марксистскую критику противоречия между общественным характером производства и частным способом присвоения при капитализме. Но между рузвельтовским подходом, как и кон-

цепцией экономики спроса, с одной стороны, и марксистской критикой, с другой, было важное и принципиальное различие. Марксисты считали критикуемое ими противоречие фатальным для капитализма, заключавшим смертный для него приговор, Рузвельт же верил в фундаментальное превосходство капитализма над социализмом и считал вполне возможным нейтрализацию этого противоречия при помощи государственного реформаторства. Подход Рузвельта разделялся и разделяется многими американскими обществоведами, в том числе историками либеральной школы.

Представители этой школы накопили большое количество фактов и аргументов, свидетельствующих, что эпоха просперити заключала в себе противоречия, которые закономерно привели к экономическому краху 1929—1933 гг. Вследствие структурных, технологических и иных изменений американской экономики 1920-х гг. в США были созданы не только предпосылки, но основания и реальные возможности утверждения общества массового потребления. Но эти возможности не могли реализоваться в сколько-нибудь полной мере в силу ряда серьезных экономических и социальных причин. В то десятилетие не менее двух третей американцев прочно находились в нижнем классе. В него можно включить тех, чей уровень доходов был ниже прожиточного минимума. Большинство историков согласны с тем, что самый низкий прожиточный минимум в 1920-е гг. составлял 2500 долл. в год для семьи из 4 человек и 1750 долл. для одиночек. Американцев, доходы которых были на уровне этого минимума и ниже, тогда насчитывалось не менее 70% (цифры, приводимые разными историками, колеблются от 70 до 78%). Ниже черты бедности – 1500 долл. в год для семьи из 4 человек и 750 долл. для одного человека – находились 40% американцев. Примем во внимание и то, что 80% американцев не имели никаких накоплений⁹. Это большинство – от 70 до 80% – не имело шансов сколько-нибудь прочно приобщиться к обществу потребления того десятилетия (хотя и пытались сделать это при помощи кредитов, оказавшихся в конечном счете ловушкой).

Благосостояние верхнего и среднего классов, составлявших в десятилетие просперити вместе около 20% американцев, росло в несколько раз быстрее. В результате разрыв в положении верхних 20% американцев и нижним классом, оказался одним из наиболее глубоких в американской истории. Об этом свидетельствуют цифры: в 1929 г. на долю верхних 20% приходилось 54,4% совокупных денежных доходов, а на долю 80% – 45,6%, что является наибольшим разрывом не только в сравнение с предшествующими десятилетиями, но также и со всеми последующими периодами американской истории (в 1948 г. доля верхних 20% составила 42,5%, в 1972 г. – 41,4%, в 1981 г. – 45,3%, в 2001 г. – 47,7%). Особенно быстро обогащался верхний класс – наиболее зажиточные 5% американцев. В 1929 г. им принадлежало 30% совокупных денежных доходов американцев – на 4% больше, чем нижним 60% (в 1948 г. верхним 5% принадлежало 17,1%, в 1972 г. – 15%, в 1981 г. – 18,8%, в 2001 г. – 21%)¹⁰.

Нарастанию имущественных контрастов способствовала и финансовая политика Республиканской партии, неизменно побеждавшей на президентских выборах 1920-х гг. Партия провозгласила одной из главных целей снижение налогов, главным бенефициарием которого стал верхний класс. В 1921 г. прогрессивный налог на часть индивидуального дохода, превышавшую 1 млн долл., был снижен с 66 до 50%, в 1924 г. он был понижен до 40, а в 1926 г. до 20%. В эти же годы примерно наполовину были снижены максимальные налоги на наследство и недвижимость. Таким образом, каждый супермиллионер, среди них и Эндрю Меллон, бессменный министр финансов и автор налоговых законопроектов, ежегодно сберегал сотни тысяч, а то и миллионы долларов, в то время, как экономия налогоплательщика из нижнего или среднего класса составляла несколько десятков долларов¹¹. Каждый представитель из верхних 25 тыс. семей с годовым доходом более 100 тыс. долл., имел возможность потреблять в 40 раз больше среднего представителя остальных американцев. Подавляющее число этих остальных американцев не обладали покупательской способностью для приобретения многих новых товаров, предназначенных для массового пользования, а 25 тысячам богатых семейств эти товары в количестве, которое они могли приобрести на свои доходы, были не нужны. Данная ситуация создавала фундаментальную причину кризиса перепроизводства и экономического коллапса.

Ф.Д. Рузвельт и Демократическая партия, пришедшие к власти в 1933 г., объявили приоритетом своей политики радикальное расширение покупательской способ-

ности нижних слоев общества. И эта задача решалась ими весьма последовательно. Однако преодоление кризиса требовало решения не только этой, но и других задач. Какими были эти задачи, как они решались и в какой степени были успешны?

Современная историография выделяет в эволюции рузвельтовского Нового курса три этапа, которые также подчас обозначаются как «три Новых курса». Повестка первого Нового курса была определена весной 1933 г. в первые «сто дней» президентства Рузвельта. На том этапе, охватившем 1933—1935 годы, основные усилия президента и его команды были направлены на преодоление кризиса и включали по преимуществу приемы финансово-экономического планирования и регулирования. Такая политика способствовала «вытаскиванию» экономики из кризиса, но мало содействовала разрешению острых социальных коллизий. С весны 1935 г. был запущен второй Новый курс, направленный на реальное улучшение экономического положения и социальных прав «позабывших американцев». За ним последовал третий Новый курс, охвативший 1937—1940-й годы. К 1940 г. перестройка социально-экономических оснований американской либерально-капиталистической цивилизации, направленная на преодоление кризиса и предотвращение его в будущем, была завершена.

Назову важнейшие преобразования Нового курса.

В финансовой области выделялась санация банковской системы, отделение с помощью государства «перспективных» банков от «безнадежных». Было реанимировано 90% банковского бизнеса. Из 6000 банков, которым была оказана финансовая помощь государства, не смогли спастись только 106. Важной реформой стало обязательное страхование банковских вкладов – эта мера приобрела непреходящее значение. Непреходящее значение для финансовой стабилизации имело и введение государственного контроля над фондовым рынком, деятельностью бирж, выпуском и обращением ценных бумаг. Подтверждением основательности этого закона явилось то, что он просуществовал без изменения вплоть до 1964 г., когда в него были включены дополнения, распространившие требования закона и на незарегистрированные ценные бумаги¹².

В области промышленно-аграрной политики особое значение имели два закона. Первый – Национальный закон о восстановлении промышленности от 16 июня 1933 г. (НИРА) вводил систему кодексов «честной конкуренции». Всего было разработано и после утверждения главой государства введено в качестве обязательных 541 основных и 185 дополнительных кодексов. 90% американских промышленных предприятий вступили в соглашения, определявшие объемы и цену производимой продукции, минимальную заработную плату рабочих и максимальную продолжительность рабочего дня. Закон просуществовал два года и был отменен решением Верховного суда США. Его воздействие на экономику было противоречиво, он позитивно повлиял на рынок рабочей силы, но мало поспособствовал преодолению кризиса перепроизводства. Слабая эффективность закона в первую очередь была определена тем, что его судьба была по сути вручена крупному бизнесу, не сумевшему подчинить свои интересы общенациональным.

Второй важный закон – о восстановлении сельского хозяйства (AAA) от 12 мая 1933 г. Главными целями закона стали: повышение цен на сельскохозяйственную продукцию и восстановление их паритета с ценами на промышленные товары; предоставление фермерам льготных кредитов для модернизации производства и рефинансирования фермерской задолженности. Главным средством повышения цен на сельхозпродукцию стало сокращение посевных площадей и поголовья скота, за что государством выплачивались специальные премиальные. Среди фермерства от этой политики выиграли по преимуществу верхние слои, которым достался основной объем премиальных и для которых сокращение производства не было равнозначно его фактическому у свертыванию, которое имело место в случае с фермерской беднотой.

Среди социальных реформ первой фундаментальной мерой стал закон Вагнера, одобренный 5 июля 1935 г. Закон легализовал профсоюзы, в правовом отношении уравнивал, а в чем-то даже возвысил их над предпринимателями (например, согласно принципу «закрытого цеха», последние могли нанимать только тех рабочих, которые вступили в профсоюз). В результате за годы президентства Рузвельта численность профсоюзов выросла более чем втрое, профсоюзы одержали победы в 80% стачек, благодаря их активности и поддержке государства реальная заработная плата амери-

канских рабочих с 1935 по 1945 г. выросла на 80%¹³.

Второй важной социальной реформой стал закон о социальном страховании по старости и безработице, одобренный в августе 1935 г. Он положил начало федеральной государственной системе социального страхования в США, которая стала фундаментом американского социального государства на весь последующий период. Наконец, третьей важной социальной мерой стал закон о справедливых условиях труда 1938 г. Он ввел минимальную почасовую заработную плату и максимальную продолжительность рабочего дня. В последующем закон стал фундаментальным федеральным актом, гарантирующим минимальный уровень справедливых условий труда. (К началу XXI в. минимальная почасовая оплата труда повышалась 20 раз и достигла более 5 долл.). Среди важных социальных мер необходимо также назвать масштабные программы общественных работ, в которые в разные годы было вовлечено более десяти миллионов безработных из разных социальных слоев.

Экономические и социальные мероприятия Рузвельта потребовали огромных государственных расходов, в связи с чем радикально поменялась правительственная финансово-бюджетная политика. В 1932 г. во время избирательной кампании Рузвельт выступал твердым защитником сбалансированного бюджета, обещал сократить расходы федерального правительства на 25%. Эта ортодоксальная риторика находилась в очевидном и резком противоречии с обещаниями Рузвельта не пожалеть средств на помощь «забытым американцам», создать эффективные программы социального страхования по безработице и старости, решить проблему занятости при помощи государственной системы общественных работ. Подобные меры не могли не привести к резкому росту бюджетного дефицита, а ликвидировать его Рузвельт намеревался исключительно с помощью сокращения численности государственных чиновников.

Финансовая доктрина Рузвельта затрещала по швам, как только он оказался у руля федеральной власти. Не сокращающийся, а, наоборот, быстро увеличивавшийся бюджетный дефицит был вынужденной уступкой требованиям жизни: сбалансировать бюджет в 1933, 1934 или 1935 г., признает позднее Рузвельт, означало совершить преступление против народа. И все же Рузвельт цеплялся за доктрину сбалансированного бюджета до 1937 г. И только новый финансовый и экономический спад 1937 г. склонил его в пользу принятия доктрины дефицитного финансирования антикризисных мероприятий¹⁴, которая в самой практике Нового курса восторжествовала гораздо раньше. Рузвельт начал говорить о наличии среди либералов двух школ в вопросе бюджетной политики: одна твердо исповедовала теорию сбалансированного бюджета, другая признавала узаконение дефицита, определяемого задачами снятия экономического кризиса и обеспечения социально-экономических запросов бедствующего народа. Рузвельт встал на сторону второй школы¹⁵.

Среди исследователей высказывалась мысль, что концепция дефицитного финансирования правительственных расходов была воспринята Рузвельтом у английского экономиста Джона Кейнса. Действительно, Кейнс обосновывал концепцию широких государственных расходов как средства воздействия на стагнирующую экономику, повышения покупательской способности нижних слоев и рассасывания на этой основе кризиса перепроизводства еще до Нового курса. Рузвельт встречался с Кейнсом в 1934 г., но беседа не изменила доктринальной приверженности Рузвельта бездефицитному бюджету. Основной труд Кейнса по этой острой проблеме был опубликован в США в 1936 г., но Рузвельт вряд ли прочел его. Можно согласиться с тем, что переход Рузвельта на позицию, совпавшую с кейнсианской, произошел под воздействием общественно-исторических обстоятельств, в первую очередь новой экономической рецессии в 1937 г. Осознанно Рузвельт стал использовать дефицитное финансирование государственных программ с 1938 г.¹⁶

В какой степени все эти мероприятия поспособствовали выходу США из социально-экономического кризиса? В четырехтомном фундаментальном труде отечественных американистов, появившемся в середине 1980-х гг., содержится положение, что Новый курс не смог вывести страну из экономического кризиса, что уровень безработицы в 1939 г. был выше, чем в 1931 г. и «фактически только война спасла капиталистическую экономику США от очередного, может быть еще более глубокого, кризиса и нового увеличения массовой безработицы»¹⁷. Данный вывод, однако, не подтверждается, за исключением данных о безработице, статистическими выкладками о

динамике американской экономики в 1930-е гг., как и на протяжении всего рузвельтовского периода. Сравнительные данные по безработице трудно признать вполне корректными, ибо показатель 1939 г. сравнивался с показателем 1931, а не 1933 г., когда кризис достиг пика, и безработица была наивысшей.

Тема реальной меры экономического и социального успеха Нового курса, как и тема продолжения (или пресечения) его тенденций в годы Второй мировой войны заслуживают, на мой взгляд, отдельного развернутого исследования отечественной американистикой. Я ограничусь изложением собственного подхода и собственного ответа, основанных на доступных мне статистических и иных фактических данных, которые в отдельном специальном исследовании могут быть серьезно дополнены и, возможно, поправлены. Экономические и социальные аспекты поднятых вопросов ниже будут рассмотрены отдельно.

Некоторые основные экономические результаты развития США в годы пребывания у власти Ф. Рузвельта с 1933 по 1945 г. представлены в приводимой ниже таблице. В нее включены в целях сравнительного анализа и данные 1929 г., который, несмотря на начавшийся в его конце финансовый кризис, все же по экономико-производственным показателям оказался наилучшим не только в 1920-е гг., но и за всю предшествующую историю США. Также я счел необходимым привести данные об изменении валового национального продукта – ВВП – из трех разных источников, поскольку эти данные приводятся в них в неизменных долларах трех разных лет – 1958, 1982 и 1992.

Экономические показатели президентства Ф.Д. Рузвельта¹⁸

Годы	ВВП в неизм. долл. 1958 г., млрд долл.	ВВП на душу насел. в неизм. долл. 1958 г., млрд долл.	ВВП в неизм. долл. 1982 г., млрд долл.	ВВП в неизм. долл. 1992 г., млрд долл.	Индекс розничных цен 1910-1914 = 100	Безработица, млн чел.	% от всей раб. силы
1929	203,6	1671	709,6	796,8	177	1,550	3,2
1933	141,5	1126	498,5	580,3	134	12,830	24,9
1934	154,3	1220	536,7	643,7	138	11,340	21,7
1935	169,5	1331	580,2	701,4	142	10,610	20,1
1936	193,0	1506	662,2	792,4	143	9,030	16,9
1937	203,2	1576	695,3	835,0	148	7,700	14,3
1938	192,9	1484	664,2	804,9	146	10,390	19,0
1939	209,4	1598	716,6	870,3	144	9,480	17,2
1940	227,2	1720	772,9	944,2	145	8,120	14,6
1941	263,7	1977	909,4	1105,9	152	5,560	9,9
1942	297,8	2208	1080,3	1312,7	169	2,660	4,7
1943	337,1	2465	1276,2	1526,3	176	1,070	1,9
1944	361,3	2611	1380,6	1648,2	182	0,670	1,2
1945	355,2	2538	1354,8	1629,3	186	1,040	1,9

Как можно заключить из статистических данных, экономика США в первые четыре года Нового курса достаточно последовательно выходила из беспрецедентного экономического кризиса – в 1937 г. показатели ВВП были практически на уровне 1929 г., а безработица в сравнении с 1933 г. снизилась на 10%. В конце 1937—1938 гг. произошел некоторый новый спад производства (противники президента называли его «руз-

вельтовской рецессией»), который после возобновления и расширения Рузвельтом антикризисных мер был быстро преодолен. В 1939—1940 гг., то есть еще до вступления США в войну и начала ими массового военного производства, показатели ВВП 1929 г. были превзойдены, безработица вернулась к уровню 1937 г. и была в полтора раза ниже, чем в 1933 г. Обращает на себя внимание стабилизация цен – их колебания в 1930-е гг. были незначительны.

В связи с этим, приводившийся выше вывод советских американистов о том, «фактически только война спасла капиталистическую экономику США от очередного, может быть еще более глубокого, кризиса и нового увеличения массовой безработицы» представляется преувеличением. Экономические результаты Нового курса невозможно назвать в полной мере успешными, но нельзя отрицать и того, что благодаря ему экономика США к концу 1930-х гг. по ряду важнейших показателей была восстановлена, а по другим показателям восстановление, пусть и медленно, но продолжалось. Вступление США во Вторую мировую войну, безусловно, ускорило восстановление этих показателей и одновременно создало условия для нового, во многом беспрецедентного взлета американской экономики. Показатели же американской экономики, относящиеся непосредственно к периоду участия США во Второй мировой войне (Соединенные Штаты вступили в нее в декабре 1941 г.), выглядят в высшей степени успешными. К концу войны промышленное производство в сравнении с предвоенным показателем удвоилось, а сельскохозяйственное увеличилось на одну треть. Рентабельность экономики быстро пошла вверх, при этом прибыли сельского хозяйства, явно «униженного» в сравнении с промышленностью в предвоенные десятилетия, выросли в 1940—1945 гг. более чем в четыре раза¹⁹. Безработица стремительно пошла на убыль, практически исчезнув к концу войны. Этому в первую очередь способствовало резкое увеличение вооруженных сил и стремительный рост военного производства (в США в годы войны было создано 15 млн новых рабочих мест) Взлету американской экономики в огромной степени способствовало то, что Америка работала не только на саму себя, но активно поставляла вооружение, одежду, продовольствие своим союзникам, среди них СССР.

Обратимся теперь к социальным показателям Нового курса и всего рузвельтовского периода.

Социальные показатели президентства Ф.Д. Рузвельта²⁰

Годы	Индекс реальной заработной платы всех занятых 1910—1914=100	Реальная недельная заработная плата промышленных рабочих 1967=100	Все социальные расходы государства млн долл.	Расходы по социальному страхованию млн долл.	Численность профсоюзов млн человек	% к рабочей силе
1929	136	43,0	3921	342	3,75 (1930 г.)	7,5
1933	137	38,2	4462	344		
1934	159	40,5	5832	362		
1935	161	43,3	6548	406	3,65	6,9
1936	164	46,4	10184	456		
1937	180	49,4	7858	545		
1938	189	46,7	7924	849		
1939	194	50,6	9213	1181		
1940	199	53,1	8795	1272	7,3	13,1
1941	214	59,3	8953	1330		
1942	222	66,3	8609	1376		
1943	239	73,5	8283	1259		
1944	246	77,3	8228	1256		
1945	250	72,8	9205	1409	12,25	22,8

Рузвельтовский период, в том числе и годы Нового курса, ознаменовались серьезным ростом реальной заработной платы американских трудящихся. В годы Нового курса она выросла на 40%, а за весь период президентства Рузвельта почти в два раза. Это наивысший показатель за всю американскую историю, и он непосредственным образом связан с рузвельтовскими реформами. Наибольшее значение для улучшения материального положения трудящихся имел закон Вагнера 1935 г.: используя его, рабочие повели жесткую атаку на предпринимателей, вырывая одну уступку за другой.

Что касается социальных расходов, то их рост в годы войны затормозился: если в период Нового курса они увеличились почти вдвое, а расходы на социальное страхование даже втрое, то в военный период рост и тех, и других не достиг и десяти процентов. Приостановка принятия новых социальных реформ объяснялась не только усилением позиций консерваторов в Конгрессе США, но определялась стратегическим выбором самого Рузвельта, исходившего из того, что государственный бюджет не выдержит беспрецедентного роста военных расходов и одновременного увеличения расходов социальных. Но после достижения победы Рузвельт планировал безусловное возобновление социальных реформ Нового курса, о чем свидетельствовал предложенный им в 1944 г. вниманию Конгресса «Экономический билль о правах».

В 1930—40-е гг. под воздействием реформ Нового курса наметилась тенденция некоторого сокращения разрыва в материальном положении разных социальных слоев. В этот период возросли доходы всех пяти экономических квинтилей (пять равных частей населения с различающимися доходами) американцев, при этом относительный рост доходов нижних квинтилей, в отличие от предшествующих десятилетий, был выше, чем у верхних.

Процентная доля доходов разных социальных слоев в 1929—1950 гг.²¹

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

Перераспределению доходов в определенной степени поспособствовала налоговая политика Рузвельта. В 1935 г. был резко повышен налог на индивидуальные доходы свыше 1 млн долл. (с доведением налога на доход от 5 млн долл. до 75%). В 1942 г. минимальный подоходный налог равнялся 18%, а максимальный 88%. Рузвельт даже предложил ввести такую шкалу подоходного налога, при которой ни один американец не имел бы возможности получить более 25 тыс. долл. в год²². Но Конгресс отклонил идею президента.

Подведем краткий итог мероприятий Рузвельта по выводу США из экономического кризиса. Это был первый подобного рода опыт по системному лечению государством главного порока капиталистической экономики и он, безусловно, оказался успешным. Среди экономических мероприятий рузвельтовского президентства к важнейшим нововведениям необходимо отнести механизмы регулирования денежной эмиссии, банковско-финансовой сферы, фондового рынка. В исторической ретроспективе выдающимся достижением предстает выдвинутая Рузвельтом и настойчиво воплощавшаяся в жизнь концепция «заправки насоса» – расширения покупательской способнос-

ти основных слоев общества как фундаментального механизма борьбы с перепроизводством и экономическими кризисами. В совокупности все эти механизмы на протяжении последующих десятилетий служили одним из главных оснований предотвращения экономических кризисов, подобных коллапсу 1929—1933 гг.

Среди социальных достижений на первое место можно поставить создание впервые в американской истории национальной системы социального страхования. Два его главных компонента – страхование по старости и безработице – стали непреходящими основаниями американского социального государства и в последующем не подвергались сомнению ни одной из политических сил, были признаны и совершенствовались как либералами, так и консерваторами. К важнейшим достижениям необходимо отнести законы, позволившие нижним социальным классам и группам резко расширить возможности участия в распределении национального богатства. Рабочее законодательство позволило трудящимся твердо и эффективно оспорить монопольное прежде право предпринимательского класса на распределение прибавочной стоимости. Жизненные условия трудящихся в результате серьезно улучшились, и значительная их часть стала приближаться к границе среднего класса, а в последующем его пополнять. Резко возросшая покупательская способность нижнего класса США, большинство которого в значительной мере благодаря рузвельтовским реформам перешло в после рузвельтовскую эпоху в средний класс, стала серьезным противоядием от кризисов перепроизводства.

Модель, сформированная Ф.Д. Рузвельтом и его сторонниками, сыграла важнейшую роль в том, что после 1930-х гг. и вплоть до наших дней США смогли избежать экономического катаклизма, сравнимого с экономическим кризисом 1929—1933 гг. Но тут мы не можем не задаться вопросом, навеянным американским и глобальным финансово-экономическим кризисом, начавшимся в конце 2008 г., в дальнейшем углубившегося и удерживающего в напряжении весь мир сегодня. Почему механизмы, созданные Рузвельтом, не смогли предотвратить его возникновения в США, и исчерпано ли их значение?

Вопрос этот является сегодня остро дискуссионным, и ниже автором предлагается его собственное осмысление, которое не является ни исчерпывающим, ни бесспорным. Начну с того, что модель, сформированная Рузвельтом, не приобрела в политике США монопольного характера. С ней конкурировала неоконсервативная модель, известная как «экономика предложения» и проявившаяся наиболее ярко в годы президентства Р. Рейгана. Соперничество двух моделей в социально-экономической политике США (при этом модель «экономики спроса», как правило, пестовалась Демократической партией США, а модель «экономики предложения» – Республиканской) имело плодотворное влияние, поскольку они использовались в соответствии с изменениями реальных потребностей социально-экономического развития. Но со времен Р. Рейгана, то есть с 1980-х гг., на господствующую позицию вышла неоконсервативная модель, которая доминировала даже в период президентства демократа У. Клинтона в 1990-е годы и восторжествовала в своем крайне ортодоксальном варианте в период президентства республиканца Дж. Буша-младшего. Как представляется, монопольное положение этой модели в последнюю четверть века имело прямое отношение к укоренению в современных США тенденций, во многом воспроизводивших тенденции 1920-х годов. Прежде, чем показать эти тенденции, зададимся вопросом: почему оказалось возможным подобное торжество неоконсервативной модели?

На мой взгляд, объяснение является в первую очередь политическим. Дело в том, что крушение на рубеже 80—90-х гг. XX века мирового социализма происходило под знаком превосходства не просто западного капитализма, а его неоконсервативной модели. Идейными героями мирных антикоммунистических революций в странах Центральной и Восточной Европы в силу конкретно исторических причин оказались не Ф.Д. Рузвельт и Дж.М. Кейнс, а Р. Рейган и М. Тэтчер. Произошла мифологизация неоконсервативной модели как в молодых капиталистических (бывших социалистических), так и в старых капиталистических странах (последние одержали победу над социализмом под руководством неоконсервативных лидеров). Миф этот гласит, что капитализм, будучи освобожденным от всяких пут, в его максимально свободном развитии благодетельствует наилучшим образом всех и вся. В результате восприятия и влияния этого мифа в странах как «нового», так и «старого» капитализма наблюдалось вос-

производство рыночно капиталистических механизмов, напоминающих те, которые привели к кризису 1929—1933 гг.

Обращает на себя внимание то, что объем социальных обязательств государства в США, главном выразителе данного мифа, резко сократился. Это имело непосредственное отношение к тому, что разрыв в экономическом положении разных экономических классов в стране стал более глубоким.

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

Доли (в %) пяти экономических групп американских семей в общем доходе в 1950—2000 гг.²³

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

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

Заметим, что в последние десятилетия средние доходы всех экономических классов возрастали, но неравномерно, особенно в последней четверти XX в. Средние реальные (в неизменных долларах) доходы американцев в целом в 1950—70-е гг. выросли в два раза, а в 1980—90-е гг. на 20%²⁴. Но рост доходов верхних экономических групп в последние десятилетия XX в., как и в начале XXI в., серьезно опережал эти показатели, а у нижних экономических групп отставал от них.

Реальная заработная плата американцев из нижнего и среднего классов в 1950—70-е гг. выросла более чем в полтора раза. В 1980-е гг. ее рост прекратился, и даже произошло некоторое понижение, в 1990-е гг. рост возобновился на уровне 1—2% в год. При этом наблюдалась тенденция возникновения и нарастания разрыва в зара-

ботной плате сине- и беловоротничковых работников. Так, почасовая реальная заработная плата синеворотничковых работников-мужчин в период с 1973 по 2000 г. снизилась почти на 20%, а у беловоротничковых работников за тот же период увеличилась на 10% и в начале XXI в., достигнув около 23 долл. в час, оказалась почти в два раза выше, чем у синеворотничковых работников²⁵. О тенденции снижения реальных доходов синеворотничковых рабочих свидетельствует и динамика минимальной почасовой оплаты труда, устанавливаемой федеральным законодательством и призванной защитить главным образом эту категорию работников. В 1950 г. ее размер, рассчитанный в долларах 2000 г., был равен 5,36 долл., в 1968 г. он достиг наивысшего уровня за вторую половину XX века – 7,92 долл., в 1989 г., по окончании президентства Р. Рейгана, опустился до самой низкой точки – 4,65 долл., в 2000 г. поднялся до 5,15 долл., но остался ниже уровня 1950 г.²⁶

В то же время доходы верхнего класса резко возрастали. Тенденция концентрации богатства в руках крупнейших собственников нашла отражение в росте числа долларовых миллиардеров. После Второй мировой войны долларовых миллиардеров в США не было вообще, в начале 1980-х гг. их насчитывалось 13, в начале 1990-х – более 70, в 2000 г. – 274, а в 2007 – 469²⁷ (немногим менее половины от общего количества миллиардеров в мире). О концентрации экономической власти в руках верхнего класса, составляющего менее 1% американского населения, свидетельствует и то, что он сосредоточил в своих руках 56,5% всего акционерного капитала корпораций, а это больше, чем приходится на долю остальных 80 млн акционеров. При этом верхняя половина одного процента самых богатых вкладчиков владела 49,3% акционерного капитала корпораций США²⁸. Резко возросли доходы топ-менеджеров. На рубеже XX–XXI вв. среднегодовой доход управляющих (chief executive officer) крупных американских корпораций достиг 12 млн долл. Это в 475 раз выше средней зарплаты промышленного рабочего (для сравнения: в Германии данное соотношение равно 13, а в Японии – 11). Рекорд годового дохода управляющего, установленный в 2000 г., равнялся 650 млн долл. Значительную часть вознаграждений управляющие получали акциями, что позволило им войти в число ведущих владельцев компаний²⁹.

В 2000-е годы росту богатства верхнего слоя и социально-экономических контрастов непосредственно способствовала налоговая политика Дж. Буша-младшего, очень напоминающая налоговые послабления для сверхбогатых, осуществлявшиеся в 1920-е гг. Налоговые сокращения, одобренные в 2001 г., рассчитаны на сокращение налогов для нижней квинтили американцев к 2010 г. на 1,2%, что даст выигрыш в 947 долл. в год одному налогоплательщику. В то же время сокращение налога для верхнего 1% американцев вследствие принятия закона должно составить 51,8%, и в результате каждый сверхбогатый налогоплательщик сэкономит 666 569 долл. в год³⁰.

Было бы преувеличением считать, что разрыв в доходах на современном этапе аналогичен разрыву в доходах 1920-х гг., когда он явился главной причиной низкой покупательской способности большинства населения и, как следствие, повлек кризис товарного перепроизводства. В 1920-е гг. средний класс составлял не более 20% населения, а сегодня он превысил 60%, которые являются опорой общества массового потребления. Но очевидно и то, что нарастание в последнюю четверть века разрыва в положении верхнего класса, с одной стороны, и среднего и нижнего классов, с другой, вело к нежелательному для экономического роста снижению покупательской способности населения. И это создавало одну из причин, пусть и менее глубокую, чем в 1920-е гг., для экономического кризиса. Бизнес искусственно подогревал покупательскую способность населения при помощи кредитов, которые, напомним, были опасной ловушкой для эффективного развития экономики в 1920-е гг. Оказались они таковой и в начале XXI века. Особенно ярко проявилось это в строительной индустрии. Строительные корпорации и банки «подсадили» на льготную ипотеку миллионы семей, не обладавших надежной платежеспособностью. Последние стали испытывать нараставшие затруднения с возвращением кредитов, что породило перманентный рост потребительской задолженности за жилье и нараставшие кризисные явления в финансово-банковской сфере.

Отметим и то, что укоренение в последнюю четверть века мифа о том, что капитализм, будучи освобожденным от всяких пут, в его максимально свободном развитии благодетельствует наилучшим образом всех и вся, способствовал резкому снижению этических норм бизнеса, как и контроля за его поведением со стороны об-

щества и государства. В банковской сфере и на фондовых рынках стали нарастать финансово-спекулятивные махинации, которые в возникновении современного кризиса сыграли гораздо большую и, возможно, фундаментальную роль, в сравнении с 1920-ми годами. Российские исследователи современной экономики США сделали следующие показательные наблюдения: «...наиболее популярным объектом для спекуляций стал венчурный капитал. Новый подход к бизнесу состоял в том, чтобы выдумать некий инновационный проект, обосновать его высокую будущую прибыльность и на этой основе привлечь инвестиции (сначала путем первоначального публичного предложения акций, затем с помощью дополнительной эмиссии акций и повышения их курсовой стоимости). Эта процедура могла применяться многократно. ...В результате в американской экономике... сформировался мощный финансово-спекулятивный «пузырь», который современными американскими экономистами определяется как «торговля огромными количествами экономических благ по ценам, значительно превышающим их стоимость»³¹. Финансово-спекулятивные «пузыри» первоначально наиболее активно возникали в сфере информационных технологий и интернет-бизнеса, а затем в строительстве. Многие американцы стали вкладывать деньги в строительство домов не потому, что нуждались в жилье, а потому что это подавалось как в высшей степени прибыльная инвестиция. В результате цены на жилье вздулись гораздо выше их себестоимости. Те же, кто действительно нуждался в жилье, должны были залезать в долги с высоким риском неминуемого банкротства для себя, для строительной отрасли и ипотечного бизнеса. С помощью финансово-спекулятивных «пузырей» корпорациям удалось сколотить баснословные состояния, но как говорили еще до кризиса американские экономические авторитеты, это было «иррациональное изобилие». В 1920-е гг. подобный термин не употреблялся, но тогда один из американских публицистов, правда, уже после коллапса 1929 г. назвал экономику десятилетия процветания менее научнообразно, зато очень метко и предельно понятно – «Рай для дураков».

При анализе причин современного кризиса, укажем, наконец, и на отказ государства от регулирующих норм, которые благодаря успехам Рузвельта, приобрели, казалось бы, классический характер. Вопреки этим нормам, Федеральная резервная система США понижала учетную процентную ставку даже в условиях явного «перегрева» экономики, что способствовало росту производства сверх реальных возможностей покупательской способности населения.

Кризис 1929—1933 гг. развивался в течение четырех лет как стихийное бедствие, ибо управлявшая тогда страной Республиканская партия США находилась в плену традиционно капиталистической мифологии и уповала на то, что он «рассосется» сам собой. Поэтому Ф.Д. Рузвельт, взявший в руки государственный руль в 1933 г., оказался перед лицом настоящей катастрофы. В 2008 г., когда начался современный финансово-экономический кризис, ситуация развивалась радикально иначе. Республиканская партия, находившаяся у власти в момент начала современного кризиса, все же обнаружила, что определенные уроки истории ей пошли в прок. Осенью 2008 г. Дж. Буш-младший стал тушить финансовый пожар так же, как пытался тушить его в 1933 г. Ф.Д. Рузвельт. Лидер Демократической партии Б. Обама, вступивший в должность президента в январе 2009 г., подхватил этот курс и стал использовать рузвельтовские меры еще более объемно и энергично. Но будет ли этого достаточно для вывода из кризиса национальной экономики, являющейся, что крайне важно, становым хребтом экономики мировой? Мировое сообщество дает на этот вопрос скорее отрицательный ответ. Оно исходит из того, что механизмы лечения современного мирового кризиса должны выработываться им сообща, а прежним механизмам регулирования глобальной экономики, являвшимся по сути американскими, должна быть выработана эффективная альтернатива.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970. Parts 1, 2. Wash., 1975. Part 1. P. 224, 135.
2. *Soul G.* Prosperity Decade. From War to Depression: 1917—1929 (The Economic History of the United States. Vol. VIII). NY., Toronto, 1947. P. 121.
3. *Goldberg R.A.* America in the Twenties. Syracuse (NY.), 2003. P. 130—131;

Soul G. Op. cit. P.146—147; *Historical Statistics of the United States. Part II.* P. 589, 591—593, 693, 821.

4. *Goldberg R.A.* Op. cit. P. 129.
5. *Historical Statistics of the United States. Part I.* P. 135, 235, 241.
6. Излагаю по: *McElvaine R.S.* *The Great Depression. America 1929—1941.* NY., 1984. P. 27—28; *Fausold M.L.* *The Presidency of Herbert Hoover.* Lawrence (Kansas), 1985. P. 80.
7. *McElvaine R.S.* Op. cit. P. 43—44.
8. *Roosevelt F.D.* *Looking Forward.* NY., 1933. P. 29, 31—33.
9. *Biles R.* *A New Deal for the American People.* De Kalb, 1991. P. 9—10; *McElvaine R.S.* Op. cit. P. 38—39; *Leuchtenberg W.* *The Perils of Prosperity 1914—1932.* Chicago and L., 1993. P. 193; *Goldberg R.A.* Op. cit. P. 128—129; *Brinkley A.* *The Unfinished Nation. A Concise History of the American People.* NY., 1997. P. 661.
10. *Puth R.C.* *American Economic History.* Chicago, 1988. P. 605; *Statistical Abstract of the United States.* 2001. Wash., 2001. P. 459.
11. *LaFeber W., Polenberg R., Woloch N.* *The American Century. A History of the United States Since 1890-s.* NY., 1986. P. 140; *McElvaine R.S.* Op. cit. P. 23; *Goldberg R.A.* Op. cit. P. 57; *Schlesinger A. Jr.* *The Age of Roosevelt. Vols. 1—3.* Boston, 1957—1960. Vol. 1. P. 62.
12. *Портной М.А.* Новый курс – важный рубеж в государственном регулировании кредитного и фондового рынков // *Новый курс Ф.Рузвельта: значение для США и России.* М., 1996. С. 112.
13. *Encyclopedia of American Economic History / Ed. G.Porter. Vols. 1—3.* NY., 1980. Vol. 1. P. 244; *Robertson R.M., Walton G.M.* *History of American Economy.* NY., 1979. P. 482.
14. *Greer T.* *What Roosevelt Thought: the Social and Political Ideas of Franklin Delano Roosevelt.* Michigan, 1958. P. 53.
15. *Nothing to Fear: The Selected Addresses of Franklin Delano Roosevelt.* P. 170.
16. *Greer T.* Op. cit. P. 53—54.
17. *История США / Главный ред. Г.Н. Севостьянов. Тт. 1—4.* М., 1983—1987. Т. 3. С. 247.
18. Данные во второй, третьей, седьмой и восьмой колонках взяты из *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970.* Wash., 1975. P. 224, 135; данные в четвертой колонке из *Vital Statistics on American Politics / Ed. H.W.Stanley, R.G. Niemi (Wash., 1992),* P. 410; данные в пятой колонке из *Vital Statistics on American Politics / Ed. H.W.Stanley, R.G. Niemi. (Wash., 1998),* P. 385; данные в шестой колонке из *Encyclopedia of American Economic History. Vol. 1.* P. 234.
19. *Finkelstein J.* *The American Economy. From the Great Crash to the Third Industrial Revolution.* Arlington Heights (Illinois), 1992. P. 42.
20. Данные во второй колонке взяты из *Encyclopedia of American Economic History. Vol. 1.* P. 244; данные в третьей колонке из *Robertson R.M., Walton G.M.* *History of American Economy.* P. 482; данные в четвертой и пятой колонках из *Historical Statistics of the United States.* P. 340; данные в шестой и седьмой колонках из *Vital Statistics on American Politics (Wash., 1998),* P. 399.
21. Данные во второй—шестой строках взяты из *Encyclopedia of American Economic History. Vol. 3.* P. 1116; данные в седьмой и восьмой строках из *Historical Statistics of the United States.* P. 302.
22. *Encyclopedia of American History / Ed. H.S. Commager.* NY., 1976. P. 418; *Finkelstein J.* Op. cit. P. 33.
23. Данные за 1950—1970 гг. взяты из *Historical Statistics of the United States.* Wash., 1976. P. 293; данные за 1975 г. из *Kerbo H.R.* Op. Cit. P. 23; данные за 1980—2000 гг. из *Statistical Abstract of the United States 2003.* Wash., 2003. P. 459.
24. *Vital Statistics on American Politics / Ed. H.W. Stanley, R. Niemi.* Wash., 1998. P. 357—358; *Statistical Abstract of the United States.* 2003. P. 460.
25. *Robertson R.M., Walton G.M.* *History of the American Economy.* NY., 1979. P. 483; *Encyclopedia of American Economic History / Ed. G. Porter. Vols. 1—3.* NY., 1980. Vol. 1. P. 244; *Kozmetsky G., Yue P.* *The Economic Transformation of the United States, 1950—2000.* West Lafayette (Indiana), 2005. P. 215—217; *Statistical Abstract of the United States 2003.* P. 420; *Perucci R., Wysong E.* *The New Class Society. Goodbye American*

УРОКИ ИСТОРИИ

Dream? Lanham (Md), 2002, P. 51.

26. Statistical Abstract of the United States 2003. P. 425.

27. Dye Th.R. Who's Running America? The Bush Restoration. NY., 2002. P. 13—14, 38—39, 50. Данные за 2007 г. Приведены из: Российская газета. 7. III. 2008.

28. Kerbo H.R. Social Stratification and Inequality. Class Conflict in Historical and Comparative Perspective. NY., 1996. P. 168.

29. Dye Th.R. Who's Running America? P. 30—32.

30. Katz M., Stern M. One Nation Divisible: What America Was and What it is Becoming. NY., 2006. P. 68.

31. Васильев В.С., Rogovskiy E.A. Грядущая финансовая турбулентность. США—Канада. Экономика. Политика. Культура. 2008. №№ 3, 6. № 3. С. 6—7.

Vladimir V. Sogrin Economic crisis in the USA in 1929—1933 and nowadays

The author compares economic crisis in the USA in 1929—1933 and nowadays. He analyzes different causes of economic crisis of 1929 and comes to the conclusion that the low consumption power of 1920-s was of special importance. The reforms of F.D. Roosevelt in 1930-s enlarged two times the consumption power of low classes and this result seriously helped to the solution of the crisis. The principal cause of the present day economic crisis according to the conclusion of the article is connected with the neo-conservative economic policy of the USA government which was pursued for last four decades.