

3.2 Ulighed i USA

Før vi undersøger udviklingen i uligheden i USA er det vigtigt at afklare, hvad der menes med begreberne ulighed og social ulighed. Er ulighed blot at forstå som eksempelvis forskelle: En er høj, en anden er lav, nogle er tykke, nogle er tynde, eller skal man med ulighed og social ulighed forstå noget bestemt? Med ulighed skal her forstås *ulighed i ressourcer*, det vil sige forskelle i fordelingen af økonomiske og sociokulturelle ressourcer i den amerikanske befolkning. Begrebet social ulighed handler derimod om systemisk betingede forskelle i levikår og livschancer i forskellige sociale klasser.

I dette afsnit og generelt i dette kapitel kigger vi i særlig grad på den økonomiske ulighed (uafhængig variabel) i USA, som er en vigtig forklaring på den sociale ulighed (afhængig variabel), fordi økonomi er så bestemmende en faktor for at kunne leve et tåleligt eller rimeligt liv i det amerikanske samfund. Økonomi er dog ikke den eneste faktor eller variabel til at forklare den omfattende sociale ulighed og fattigdom, som eksisterer mellem de sociale klasser i det amerikanske samfund, for som vi kommer ind på, har også geografi (hvor man bor), race, uddannelsesniveau og køn betydning for, hvilke levevilkår og livschancer en amerikaner har.

3.2.1 Uligheden i indkomster og formuer i USA bliver ved med at stige

Et af de områder, som er særlig interessant at belyse i forbindelse med ulighed, er som nævnt den økonomiske ulighed, og her er udviklingen i indkomster et relevant sted at starte, fordi indkomstudviklingen fortæller os noget om, hvilke mu-

ligheder amerikanerne har for at forbruge og købe de produkter og ydelser, som gør dem i stand til at opfylde deres behov og leve et godt liv.

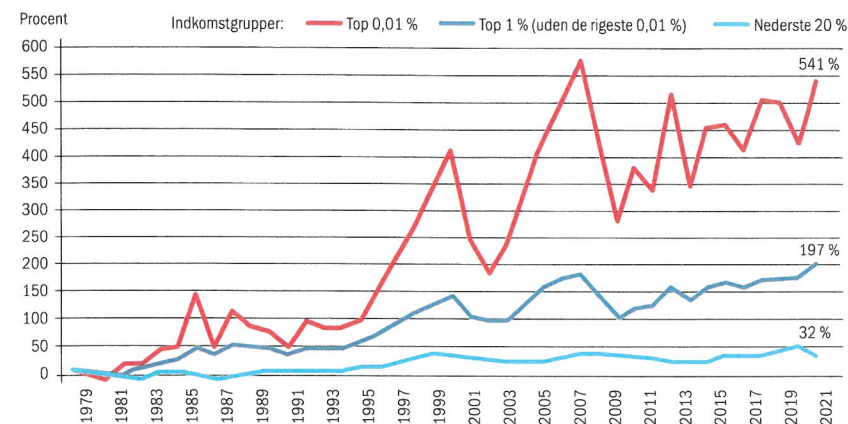
Ser vi på figur 3.3, er det umiddelbart positivt, at alle tre indkomstgrupper har oplevet en indkomstfremgang siden 1979. Det er samtidig tydeligt, at indkomstudviklingen er forskellig, og at den har været særlig positiv for de to rigeste indkomstgrupper og helt særligt for indkomstgruppen 0,01 procent. De 20 procent i bunden af befolkningen synes dog også at have set fornuftige indkomststigninger på omkring 32 procent i perioden.

De positive indkomststigninger for de tre indkomstgrupper kan dog ikke sammenlignes direkte, fordi de stigninger, som de 20 procent i bunden af indkomstfordelingen har oplevet, er sket fra et lavt udgangspunkt, mens indkomststigningerne i toppen af indkomstfordelingen, som er mere end fordoblet i perioden, er sket fra et markant højere udgangspunkt. Den økonomiske ulighed er kort sagt eksploderet, hvilket også bekræftes, når vi undersøger figur 3.4.

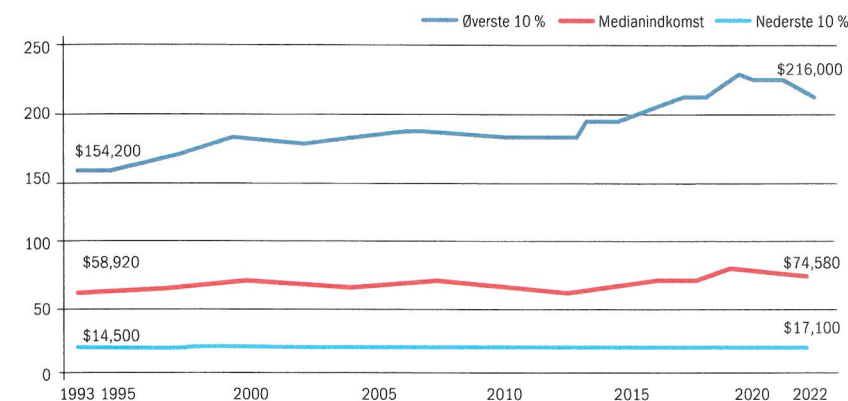
At den økonomiske ulighed i USA er voldsom, ses endnu tydeligere, hvis vi alene ser på de allerrigestes indkomstkonzentration og på formueforhold blandt indkomstgrupper i USA. I indkomstudviklingen for den rigeste 0,01 procent og den ene procent i USA kan vi se, at det særligt er fra 1970'erne, at de allerrigeste i USA oplever en mærkbar økonomisk fremgang. Af figuren kan vi også se et kraftigt fald i perioden 2007-2009, hvilket hænger sammen med den finansielle krise, men det er en økonomisk tilbagegang, som man må sige, at de rigeste er kommet pænt efter op gennem 2010'erne.

Betrager vi formuefordelingen i USA, træder uligheden endnu tydeligere frem.

Figur 3.3 Udvikling i gennemsnitsindkomst, udvalgte indkomstgrupper, USA 1979-2021, procent



Figur 3.4 Indkomstudvikling, opgjort i dollars for tre indkomstgrupper, 1993-2022

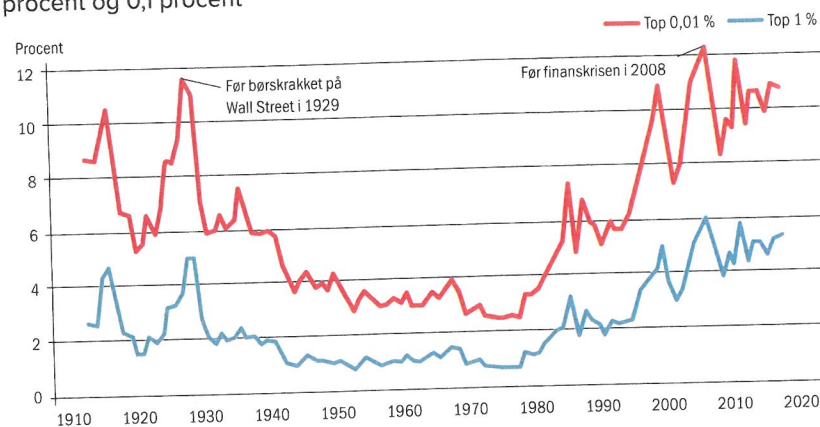


Kilde: www.census.gov

Som det fremgår af figur 3.6, er koncentrationen af økonomisk velstand i form af formue i dag koncentreret på særdeles få hænder. Går vi nærmere ind i tallene og ser på, hvem der i særlig grad sidder på den økonomiske velstand, forholder det sig i 2020 sådan, at USA's tre rigeste personer – Jeff Bezos, Bill Gates og Warren Buffet – til-

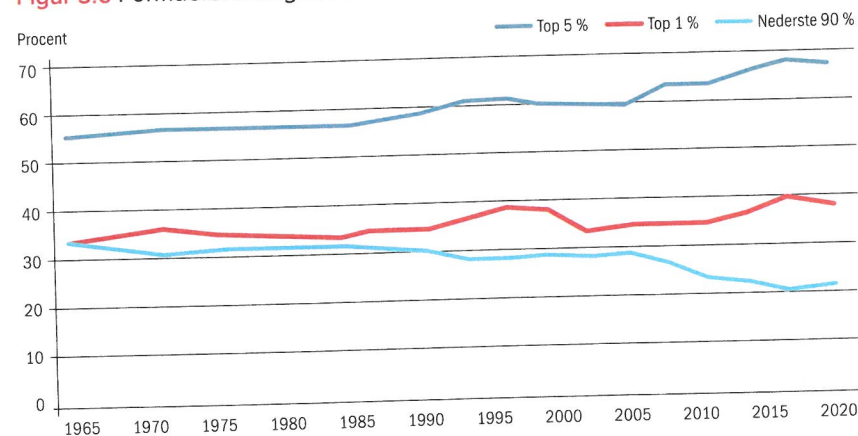
sammen har mere økonomisk kapital end 50 procent af amerikanerne i bunden af indkomstfordelingen. De 400 rigeste i USA har lige så meget økonomisk kapital som hele den afrikansk-amerikanske befolkningsgruppe og 25 procent af hele latino-befolkningsgruppen tilsammen.

Figur 3.5 Indkomstkonzentration i USA, 1910-2020, hos de rigeste 0,01 procent og 0,1 procent



Kilde: Center on Budget and Policy Priorities 2020 og www.inequality.com

Figur 3.6 Formuefordelingen i USA mellem indkomstgrupper, 1965-2020

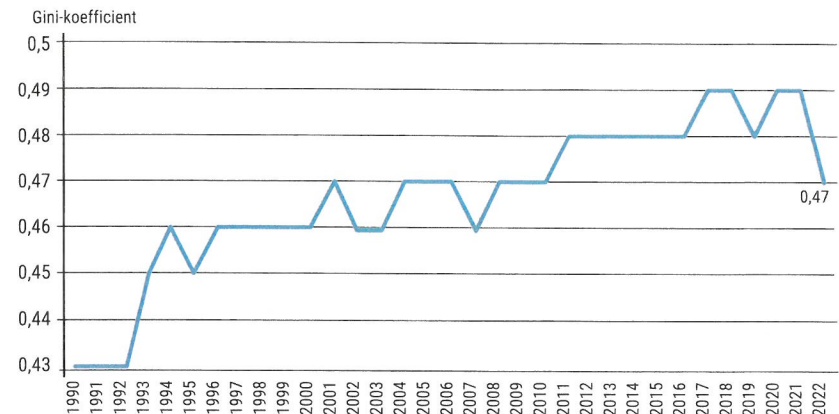


Kilde: "The Distributional Financial Accounts" (2019)* og www.inequality.com

Når vi arbejder med økonomisk ulighed, benytter vi os inden for samfundsvidenskabernes af den såkaldte gini-koefficient, som er et tal, der måler den økonomiske ulighed i et land alene på baggrund af indkomst. Jo tættere tallet er på 0, desto mere økonomisk ulighed er der i landet, og jo tættere

tallet er på 1, desto mere økonomisk ulighed er der i et land. I USA var gini-koefficienten i 1967 (det år, Census Bureau startede med at måle) på omkring 0,397. I 2022 er den økonomiske ulighed steget til 0,47, hvilket er en markant stigning i den økonomiske

Figur 3.7 Udvikling i økonomisk ulighed i USA målt ved gini-koefficienten



Note: faldet i gini-koefficienten i USA fra 2021-2022 hænger primært sammen med, at der har været en mindre indkomstilbagegang hos de amerikanske husholdninger i midten og toppen af indkomstskaalen i det år. Kilde: Melissa Koller, 12. september 2023 www.census.gov

miske ulighed.²⁴ Sammenligner vi det økonomiske ulighedsniveau i USA med Danmark, så kan vi se, at gini-koefficienten i Danmark ligger på omkring 0,30, hvilket er markant lavere.

Den voldsomme økonomiske ulighed, målt på indkomst og formue, i USA viser sig også tydeligt, hvis vi ser på, hvordan fordelingen er mellem de forskellige etniske befolkningsgrupper – *race*, som amerikanerne kalder det, når de opgør forskelle mellem disse grupper. I figur 3.8 kan vi således se betydelige økonomiske forskelle især mellem hvide og afrikansk-amerikanere. Sådan har det været i årtier, men der er ved at ske visse forandringer mellem befolkningsgrupperne i USA. For eksempel er gruppen af asiater i dag dem, der tjener mest i det amerikanske samfund, når vi sammenligner de forskellige ind-

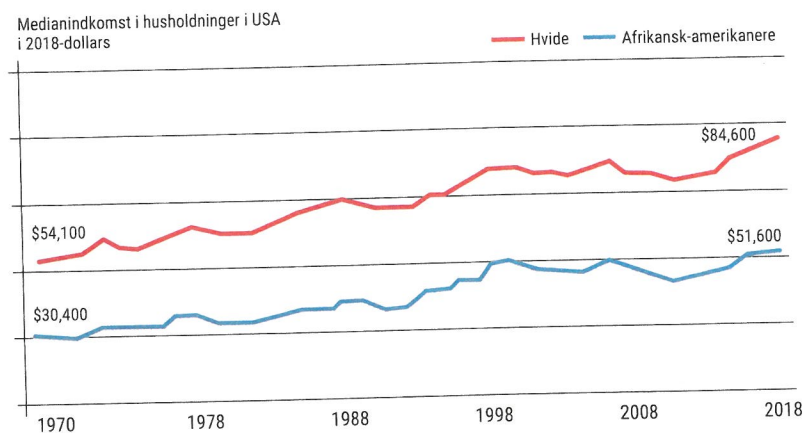
komstgrupper, men det er samtidig også inden for den befolkningsgruppe, vi finder de største interne økonomiske forskelle, altså den største økonomiske ulighed.

Derudover er det med vores viden fra kapitel 2 om de frustrerede og vrede hvide mænd væsentligt at pointere, at specielt andelen af hvide, der befinder sig i henholdsvis de nederste 10 procent og i den store middelgruppe (nederste 50 procent af indkomstfordelingen, hvilket vil sige halvdelen af alle amerikanere), enten har oplevet økonomisk stagnation (ingen økonomisk udvikling) eller direkte økonomisk tilbagegang op gennem 2000'erne og 2010'erne. Der har været økonomiske bedringer i starten af 2020'erne, men endnu ikke noget, der opvejer den samlede økonomiske tilbagegang for gruppen.

Betyder det så, at både afrikansk-amerikanere og latinoer i lavindkomstgrupperne har set markante økonomiske løft i perioden 2007-2016? Nej, disse to grupper kæmper fortsat en uhyre vanskelig kamp i

²⁴ For en uddybende forklaring omkring gini-koefficient og øvrige økonomiske ulighedsmål henvises til kapitel 3 i bogen "Ulighedens mange ansigter - perspektiver på social ulighed", 2. udg., Forlaget Columbus 2019.

Figur 3.8 Forskel i indkomst, hvide og afrikansk-amerikanere i USA, 1970-2018, 1.000 \$



bunden af indkomstfordelingen. Grunden til, at flere hvide er faldet ned i lavindkomstgruppen, er, at de især blev økonomisk hårdt ramt af finanskrisen i slutningen af 2000'erne, noget, som de aldrig er kommet sig over op gennem 2010'erne. Coronakrisen ændrede heller ikke synderligt på den interne fordeling, men gjorde det snarere vanskeligere for alle befolkningsgrupperne i bunden af indkomstfordelingen.

Som tidligere nævnt viser den økonomiske ulighed sig ikke kun, når det handler om indkomstforskelle; den er endnu tydeligere, når vi undersøger formuefordelingen. Uligheden i formuer viser sig desuden meget tydeligt mellem gruppen af hvide og alle andre grupper fortsat markant og stigende. Se figur 3.9. Alene udviklingen i formue betyder, at for hver 100 dollars, en hvid familie har i formue, har en afrikansk-amerikansk familie kun 15 dollars til rådighed. I august 2023 ser den samlede formuefordeling opgjort på befolkningsgrupper således ud: Gruppen af hvide sidder på ca. 84 procent af formuer-

ne, hvorimod gruppen af afrikansk-amerikanere kun har omkring 3,5 procent af formuerne, og det selv om gruppen af afrikansk-amerikanere udgør 14,4 procent af USA's samlede befolkning.

3.2.2 Hvorfor er den økonomiske ulighed steget så voldsomt?

Men hvorfor har den økonomiske ulighed vokset sig så stor? Det er der en række forklaringer på.

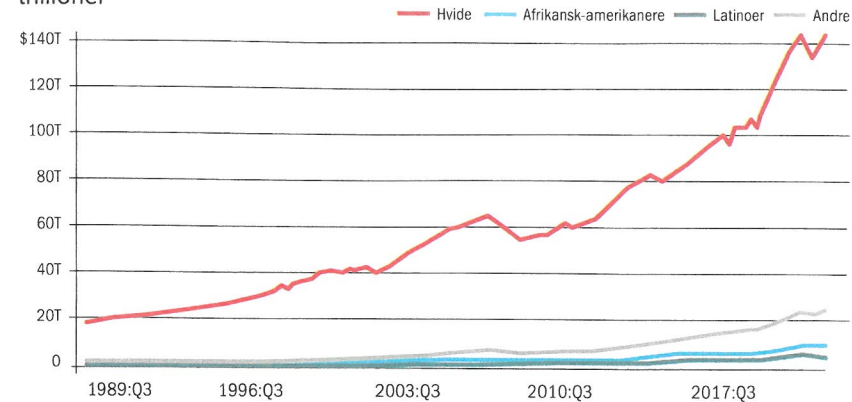
I det følgende afsnit ser vi på tre konkrete forhold:

- Skattepolitik fører til stigende ulighed
- Lønudviklingen skaber ulighed
- Udviklingen i leveomkostninger øger uligheden.

Skattepolitik og ulighed

En af hovedårsagerne til den økonomiske ulighed mellem de forskellige grupper er den måde, det amerikanske skattesystem er indrettet på. Skattereformerne har i det store hele systematisk sænket skatten for de allerrigeste siden 1990'erne – den sene-

Figur 3.9 Formuefordeling blandt befolkningsgrupper (racer), 1989-2022, trillioner*



Note: T på y-aksen står for "trillion", som bruges på amerikansk. Det svarer på dansk til 1.000 milliarder. I gruppen "andre" indgår befolkningsgruppen asiater, som har oplevet en markant formueforøgelse op gennem 2010'erne og her i starten af 2020'erne. Kilde: Andre M. Perry m.fl., 9. januar 2024. www.brookings.edu

ste reform, the "Tax and Cuts Act" fra 2017, er ingen undtagelse. Eksempelvis betalte USA's 400 rigeste familier i 1995 i gennemsnit 30 procent i indkomstskat. I 2007 var indkomstskatteprocenten faldet til 16 procent, hvilket for denne gruppe svarer til 45 millioner dollars pr. person. I slutningen af sin embedsperiode (2015) lykkedes det dog for daværende præsident Obama at få en mindre skatteforhøjelse på to procentpoint igennem for de 20 procent rigeste amerikanere (der tjener over 141.662 dollars om året). I 2023 ligger topskatten for de amerikanere, der tjener mest, på 37 procent af de sidst tjente dollars.

Udviklingen i beskattningen har begge de to store partier ansvaret for. De forskellige love er vedtaget under såvel demokratiske som republikanske præsidenter og under demokratisk og republikansk lederskab i Kongressen. En af hovedårsagerne til, at den førte skattepolitik øger den økonomiske ulighed i USA, er, at indkomster beskattes meget forskelligt i USA.

Eksempelvis beskattes man med cirka 29 procent af en almindelig lønindkomst, mens beskattning på økonomiske fortjenester hentet hjem via handel med værdipapirer såsom aktier og obligationer kun udgør omkring 13-14 procent. Denne forskel i beskattning betyder, at de rigeste grupper, som netop har mange værdipapirer, i høj grad slipper billigere i skat, end almindelige lønmodtagere gør, hvilket får den økonomiske ulighed til at vokse. At beskattningen er så skæv, betyder endvidere, at de mennesker, der har formuer, belønnes langt mere end folk med almindelige lønindkomster, hvilket er en af den franske økonom Thomas Pikettys centrale pointer i hans omfattende analyser af økonomisk ulighed. Piketty argumenterer blandt andet for, at beskattningen af lønarbejde og formuer i form af kapitalafkast er så skævvredet, særligt i det amerikanske samfund, at man i dag ikke kan blive rig ved at arbejde hårdt livet igennem.

Lønudviklingen og uligheden

Uligheden i beskæftningen bliver endnu mere udtalt, hvis man ser på den med den amerikanske lønmodtagers øjne. Den amerikanske middelklasse og *blue collar*-arbejder har kun oplevet svage lønstigninger igennem de sidste tre-fire årtier, mens de rigestes indkomststigninger er buldret derudad.²⁵

Årsagerne til den svage lønudvikling er en række politiske tiltag og markedsinitiativer, der siden 1970'erne har fokuseret ensidigt på at øge USA's produktivitet (evnen til at producere en enhed så hurtigt og billigt som muligt). Gennem en stigen- de brug af teknologi og automatisering samt en reduktion i antallet af beskæftigede inden for særligt industrien har man evnet at løfte produktiviteten markant og samtidig gøre USA rigere som land.

Men de markante produktivetsstigninger og den deraf følgende økonomiske fremgang målt i BNP har ikke rigtig smittet positivt af på den amerikanske middelklasse og arbejderne økonomi. De to grupper har i stedet oplevet en hverdag, hvor deres reelle købekraft (det, de kan købe for deres løn) er reduceret. Kigger vi på figur 3.10, er det interessant at se, hvor meget produktiviteten er steget, og hvor lidt lønkomensationen for at arbejde hurtigere og mere effektivt er fulgt med.

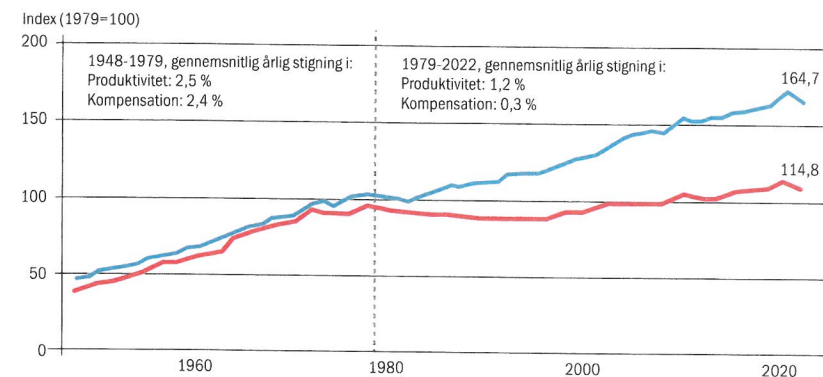
Men hvad kan så forklare den massive produktivetsstigning i forhold til løn- udviklingen, når man her i starten af 2020-erne på nær coronaperioden (2020-2021) har haft meget lav arbejdsløshed i Amerika?

²⁵ I USA bruger man udtrykket „blue collar worker“ om en person, der typisk udfører manuelt arbejde. En blue collar worker kan være faglært (automekaniker, håndværker, maskinmester osv.) eller ufaglært. Man bruger også udtrykket „white collar worker“ om en person, som ofte bestrider et serviceerhverv, der yder tjenesteydelser (revision, offentlig administration, finansrådgivning, undervisning, turisme osv.). En white collar worker er uddannet med en mellemlang eller en længere videregående uddannelse.

Forklaringen på produktivetsstigningen skal primært findes i, at der er kommet langt mere teknologi ind i produktionen, som betyder, at produktionen er blevet mere effektiv, hvilket fører til, at produktiviteten kan øges, og dermed øges virksomhedens overskud. Udfordringen i det amerikanske samfund er, at virksomhedens overskud primært er blevet udbetalt til ejere, direktionerne og aktionærerne, hvorimod de amerikanske arbejdere ikke på samme måde har oplevet en lige så positiv lønfremgang. Desuden gælder det, at millioner af de jobs, som er blevet skabt op gennem 2010'erne og i starten af 2020'erne, for en stor dels vedkommende består i midlertidige ansættelser med lav timeløn og reducerede tillægsydelser til lønnen som sygedagpenge, sundhedsforsikring og pension, hvis disse tillægsydelser da overhovedet er blevet tilbudt som en del af lønnen.

Endnu en forklaring på den lavere løn- udvikling er, at hvor der i USA i 1960'erne og starten af 1970'erne var mange velbetalte fagforeningsjobs særligt i den amerikanske industri, så er der i dag langt færre af disse jobs. Samtidig står de amerikanske fagforeninger langt svagere i dag, hvilket stiller de amerikanske arbejdere i en markant dårligere forhandlingssituation, når der eksempelvis skal forhandles mindsteløn. Netop mindstelønnen er meget lav i USA og en af de direkte årsager til, at så mange amerikanere ikke er i stand til at leve af lønnen fra et job, men er nødt til at tage to eller flere jobs i et forsøg på at få økonomien til at hænge sammen. Mindstelønnen i USA er på 7,25 dollars, hvilket svarer til omkring 50 danske kroner, men der er store forskelle delstaterne imellem, fordi der gælder forskellige særordninger, afhængig af, hvor velstående den enkelte delstat er, samt hvilket politisk parti der

Figur 3.10 Produktiviteten stiger, men lønudviklingen følger ikke med, 1948-2022



Note: År 1979 er i figuren sat til indeks 100 for at tydeliggøre forskellen i produktivitet og lønudvikling før og efter 1979. Kigger vi på de to kurver, er produktiviteten siden 1979 steget med 64,7 procent, mens lønnen kun er steget med 14,8 procent. Det betyder, at produktiviteten er steget mere end 4,4 gange så meget som lønnen. Kilde: Economic Policy Institute, Oktober 2022.

styrer staten. Man finder også mange jobs i USA, hvor timesatsen i udgangspunktet er lavere; eksempelvis et tjenerjob, hvor timelønnen kan ligge et sted mellem 2 og 3 dollars, men hvor arbejdsgiveren kan argumentere for, at lønnen reelt er over mindstelønnen, da man skal medregne de drikkepenge, som en tjener kan hente hjem på en vagt. Op gennem 2010'erne og i starten af 2020'erne, især efter coronakrisen, har USA oplevet en voldsom stigning i lavtlønnede jobs i serviceindustrien (jobs som vagter, tjenere, opryddere, kassemedarbejdere, gartnere, rengøringsjobs, ansatte i supermarkeder, der pakker ind eller følger kunder til deres biler, receptionister osv.), hvilket nok har givet gode beskæftigelsestal, men det er ikke noget, som har givet den almindelige amerikanske arbejder en mere økonomisk stabil og tryk hverdag.

Udtrykket *working poor* knyttes ofte til de millioner af amerikanere, som der er blevet mange flere af op gennem 2010'erne og 2020'erne, der har en hverdag, hvor de

på trods af fuldtidsbeskæftigelse, og med mere end et job, alligevel har meget vanskeligt ved at få de økonomiske ender til at mødes. Med andre ord gælder det gamle danske udtryk om, at "når det regner på præsten, så drypper det på degen", ikke her – forstået som, at når det amerikanske samfund over de sidste årtier er blevet rigere, er denne rigdom ikke sivet videre ned til den amerikanske middelklasse og arbejder, hvilket har resulteret i en voldsomt stigende ulighed.

Noget positivt er der dog sket med løn- niveauet over de seneste to-tre år: De amerikanske lavtlønsgrupper har set lønstigninger på op til 12-13 procent. Samtidig har flere delstater løftet minimumstimelønnen til et niveau over den føderale mindsteløn på 7,25 dollars. F.eks. er mindstelønnen i delstater som Florida, New Mexico og Arizona i 2024 på 12 dollars eller højere. En delstat som Georgia ligger i foråret 2024 fortsat i bunden med en fastsat minimumstimeløn på 5,15 dollars.

Endelig har de lave arbejdsløshedstal også haft en indflydelse på, at lønniveauet generelt er blevet forhøjet, eftersom indkomsten øges betydeligt, når man er i beskæftigelse. At de mange millioner amerikanske arbejdere alligevel ikke oplever en reel effekt af disse økonomiske forbedringer, hænger sammen med den markante inflation, som har haft tag i det amerikanske samfund i perioden 2021 og frem til foråret 2024 – hvilket vi vender tilbage til i det næste afsnit.

Udvikling i leveomkostninger og uligheden

Man kunne argumentere for, at den ulige udvikling i den økonomiske indkomst mellem de rige, middelklassen og dem med de laveste indkomster ikke udgjorde et stort problem, såfremt middelklassen og arbejderne fortsat kunne købe de samme varer og tjenesteydelser på markedet, som de altid har gjort. Men her er det, at den økonomiske ulighed for alvor viser sig for et flertal af amerikanerne. Mange har som nævnt svært ved at få deres hverdag til at hænge sammen økonomisk. Det skyldes i særdeleshed den enkelte amerikanske husholdnings udgifter til nødvendige ydelser som *sundhedsudgifter, uddannelse, husleje og børnepasning*.

Som det fremgår af figur 3.11, kan vi se, at netop almindelige amerikanske familier (husholdningers) udgifter til bl.a. sundhed, uddannelse og bolig er steget betydeligt siden 1995. I figuren er ikke medtaget de store prisstigninger på bl.a. mad, som amerikanerne oplevede i perioden 2021-2023. Her lå gennemsnitsinflationen på madvarer på omkring 6,5 procent, og i 2021 nåede inflationen på benzin på et tidspunkt op på 49 procent.

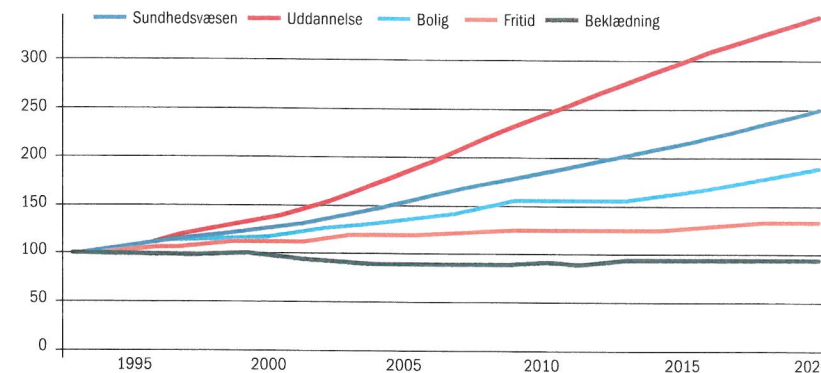
Et af de områder, hvor den økonomiske ulighed i særlig grad viser sig, er som tidli-

gere nævnt på boligmarkedet, hvor en stadig større andel af amerikanere er nødt til at bo til leje, fordi de ikke har råd til at købe sig et hus eller lejlighed. Og som vi var inde på tidligere i kapitlet, så udgør udgifter til bolig en stadig større andel af amerikanernes faste månedlige udgifter. Udgifter til bolig er de sidste 20 år steget mere for de amerikanske lejere end stigningen i løn om måneden. De stigende udgifter til bolig rammer alle, men i særlig grad den yngre generation af amerikanere, de såkaldte *millennials*, som i langt højere grad end deres forældre er nødsaget til at bo til leje, da de ikke har råd til at købe.

Et andet udgiftsområde, som også forsetter med at udhule de amerikanske husholdningers økonomi, og som udstiller uligheden, er sundhedsudgifter. Ud over at amerikanerne betaler omkring dobbelt så meget i sundhedsudgifter som borgere i de øvrige OECD-lande, så er sundhedsudgifterne for de amerikanske husholdninger fra 2010 til 2022 steget med cirka 25,5 procent. Det betyder, at hver enkelt amerikaner i 2022 skulle regne med at betale ca. 13.493 dollars til sundhedsudgifter for at være nogenlunde dækket, hvis ikke arbejdsgiveren betaler det som en del af lønnen. 49 procent af arbejdsstyrken har sundhedsforsikring som en direkte del af lønnen. Tallet svinger med nogle procentpoint fra stat til stat, men omkring 153 millioner amerikanere får betalt deres sundhedsudgifter af deres arbejdsgiver.

Et tredje udgiftsområde, som også bliver dyrere og dyrere, er uddannelse og specielt de uddannelser, som senere i livet kan give borgerne muligheder for at øge deres indtjening. Eksempelvis koster en plads på et privat universitet i skoleåret 2023-2024 i gennemsnit 42.162 dollars (svarende til godt 290.000 danske kroner), og de allerbedste universiteter – de såkaldte Ivy Leagues – er

Figur 3.11 Udvikling i udvalgte amerikanske husholdningers udgifter, 1995-2020



Note: Perioden med den høje inflation indtræder først i 2021-2023 og er endnu ikke beregnet i forhold til samlede effekter på de amerikanske husholdninger, men specielt husleje er steget, blandt andet på grund af stigende udgifter til energi (varme, lys osv.). Kilde: www.usafacts.org

oppe på mellem 70-90.000 dollars om året. Der tilbydes i den forbindelse studielån med en lav rente, men det synes ikke at hjælpe det store, eftersom udgiftsbyrden er blevet større og større. Den samlede studiegæld i USA udgjorde ifølge Forbes i maj 2024 omkring 1.750 milliarder dollars, og studielån udgør i dagens samfund ofte en større udgift for husholdningerne end for eksempel deres samlede udgifter til bil-lån og kassekredit.

Et fjerde område, som ikke fremgår af figur 3.11, men som også dræner husholdningernes økonomiske råderum, er udgifter til børnepasning. Ligesom de tre andre områder er børnepasning blevet dyrere og dyrere, uden at udgiften modsvares af tilsvarende stigninger i indkomsterne. Over de sidste fire årtier er udgiften til børnepasning steget voldsomt, og en almindelig amerikansk husholdning eller familie betaler i 2024 i gennemsnit ca. 18.000 dollars om året for at få deres børn passet, således at de kan gå på arbejde og forsøge at tjene en løn, som kan holde dem oven

vande. I USA er der ingen lov om vuggestuer og børnehaver, så indtil børnene kan komme i *pre school* (fire-fem år), må man enten bruge private vuggestuer eller børnehaver, der kan være meget dyre, eller hvis man er heldig bruge en firmavuggestue eller -børnehave, som under 5 procent af USA's virksomheder tilbyder. Ellers er det privat dagpleje, og studier viser, at vanskelighederne ved at finde småbørnspasning gør amerikanske kvinder med små børn 18,1 procent mindre tilbøjelige til at finde fuldtidsarbejde end kvinder i andre vestlige (OECD)-lande.²⁶

²⁶ Afsnittet om lønudvikling og ulighed er inspireret af "The Great Affordability Crisis Breaking America" af Annie Lowrey, *The Atlantic*, 7. januar 2020; "The Middle-Class Crunch: A Look at Four Families Budgets" af Tara Siegel Bernard og Karl Russell, *New York Times*, 3. oktober 2019; *Health System Tracker* af Matthew McGough m.fl., 15. december 2023; "2024 Student Loan Debt Statistics: Forbes" af Alicia Hahn, 18. april 2024; "How has US household spending changed in the US?" af USA facts team, 17. juni 2022.