

6. Лешин М. Г. Политика США, Великобритании и Франции по вопросу создания вооруженных сил Западной Германии 1945–1955 гг.: Автореф. дис. ... канд. ист. наук. М., 1996.
7. Павлов Н. В. Объединение или рассказ о решении германского вопроса с комментариями и отступлениями М., 1992.
8. Семиряга М. И. Как мы управляли Германией: Политика и жизнь. М., 1995.
9. Уткин А. У. Черчилль М., 2002.
10. Фадеева Л. От любви до ненависти // Родина 1998. № 8.
11. Филитов А. М. Германский вопрос: от раскола к объединению. Новое прочтение М., 1993.

Формирование массового среднего класса в послевоенной Америке

И. В. Варивончик

К концу 60-х гг. более 60 % американских семей относили себя к среднему классу, имели доходы, позволявшие оплачивать хорошее жилье, автомобиль, товары длительного пользования, расходы на ежегодный отдых, образование детей. Была ликвидирована ситуация, при которой голод, нищета, невежество, болезни носили характер реальной социальной угрозы. Пределы бедности ограничивались 15–20 % населения, но и в положении этой части населения произошли позитивные изменения, связанные с появлением многочисленных программ социальной помощи, которые обеспечили уровень доходов, позволявший удовлетворять основные жизненные потребности. Число бедных неуклонно сокращалось. В 40–60-е гг. жизни американцев произошел решительный перелом, были заложены основы благосостояния на весь последующий период. Что лежало в основе разительных перемен в жизни американского общества?

В основе происходивших изменений лежали три взаимосвязанных и взаимобусловленных явления – реализация достижений научно-технической революции (НТР), рост роли государства в экономике и формирование кейнсианской модели социально-экономического регулирования, изменение социальной структуры общества и появление массового среднего класса.

С началом Второй мировой войны американское общество вступило в период постоянных, революционных по своему характеру экономических и социальных изменений. Важнейшей особенностью развития американского общества была реализация плодов научно-технической революции. Капиталовложения в сферу науки и образования росли быстрее, чем капиталовложения в целом. Произошла прямая интеграция науки и производства путем создания научных центров и лабораторий на производстве, посредством тесного сотрудничества вузов и предприятий. На этапе НТР наука стала частью производства и самостоятельной производительной силой. Сократилось время освоения и внедрения в жизнь новых достижений. Возникли новые средства труда: автоматизированные системы производства, промышленные роботы, станки с программным обеспечением. Это повысило производительность труда. Резко возросло использование нефти и газа, появились АЭС, что расширило возможности роста производства. Происходило расширение сырьевой базы производства главным образом за счет химизации и внедрения пластмасс. Изобретение и внедрение ЭВМ привели к росту производительности труда и расширили возможности контроля и планирования производства. Революционные изменения произошли

в сельском хозяйстве. Механизация, электрификация, химизация, широкое использование селекции привели к сокращению затрат живого труда и производству избытка продуктов питания небольшим количеством работников. Рост производительности труда, расширение сферы управления, информационного обеспечения и образования привели к росту нематериальной сферы производства.

Комплекс всех этих изменений означал постепенный переход от экстенсивного к интенсивному типу экономического роста, то есть в основном за счет: использования достижений НТР, увеличения доли сложного, умственного труда, совершенствования организации и управления.

Другим, связанным с НТР процессом, стало усиление роли государства и создание кейнсианской модели социально-экономического регулирования. Потребности развития НТР требовали гораздо большего, чем прежде участия государства в организации производства и потребления, так как небывалый рост производительных сил был невозможен без обеспечения большей плановности и пропорциональности их развития. На решающих направлениях НТР требовалась мобилизация финансовых, материальных, людских ресурсов в масштабах всей страны. Опыт показал, что организационным центром в освоении ЭВМ, создании реактивной авиации, АЭС, космических программ и тому подобных наукоемких проектов неизменно выступало государство. Оно же должно было позаботиться о создании соответствующей требованиям НТР системы образования и подготовки кадров. Были и другие причины. Ускорение темпов экономического развития вело к росту международной конкуренции, делало необходимым усиление роли государства в экономической деятельности. Рост крупных монополий требовал регулирования конкурентной борьбы, что выразилось в принятии соответствующих антимонопольных законов. Рост роли государства был вызван также увеличением в экономике доли, использовавшего в своих целях новейшие достижения науки и техники, военно-промышленного комплекса. Наконец, совершенно новую роль должно было сыграть государство в деле создания необходимых социальных амортизаторов бурно развивавшегося общества.

Объективная необходимость усиления позиций государства была реализована в 40 – 50-е гг. Этому способствовали опыт «нового курса» Ф. Д. Рузвельта и потребности военной экономики. К середине 1941 г. проблемы 30-х гг. – безработица, дефляция, невысокие темпы промышленного роста ушли в прошлое, разрушительные последствия кризиса 1929–1932гг. были окончательно преодолены. Страна вступала в период динамичного развития, результаты которого предопределили как ее положение в современном мире, так и качественные изменения в жизни самих американцев.

Ведущую роль в происходивших изменениях играло государство. Оно создавало мощные вооруженные силы, руководило военным производством, рекрутировало необходимую рабочую силу, контролировало инфляцию, планировало производство и потребления основных товаров на внутреннем рынке.

Через месяц после вступления страны в войну решением президента Ф. Рузвельта был создан Комитет военного производства (War Production Board), призванный координировать перевод американской экономики на военные рельсы. Правительство обеспечило тесное сотрудничество с крупным бизнесом, основанное на выгодных для последнего условиях. Они предусматривали сокращение налоговой нагрузки, приостановление деятельности антитрестовских законов и щедрое государственное финансирование. С 1940 по сентябрь 1944 г. сумма государственных военных контрактов с частными корпорациями составила 175 млрд дол. 75 % этой

суммы досталось 100 крупнейшим монополиям [10, с. 790]. Доходы американских корпораций с 1939 по 1943 г. удвоились и составили 70 млрд дол. [6, с. 580; 10, с. 791].

Расширилось государственное финансирование науки и высших учебных заведений. Наиболее ярким примером совместного проекта правительства армии и университетов стало создание ядерной бомбы. С 1942 г. необходимые исследования финансировались в Чикагском университете. Университет в Беркли стал базой для создания центра в Лос-Аламосе и реализации знаменитого Манхэттонского проекта. Активное участие в разработке радарной техники принимали ученые Массачусетского технологического института, Гарварда, Колумбийского университета. Американские университеты становились важнейшей составной частью складывавшегося военного промышленного комплекса [10, с. 790].

С 1940 г. государственные капиталовложения в экономику в течение одного года превысили сумму всех капиталовложений в программы «нового курса». Государственный бюджет страны вырос с 9 млрд дол. в 1939 г. до 100 млрд в 1945 г. [4, с. 729]. В 1942 г. Конгресс согласился с предложением президента о создании Управления ценами (Office of Price Administration), основной задачей которого была борьба с угрозой инфляции путем регулирования цен и зарплат и создание сложной системы регулирования дефицитных товаров потребительского рынка. Расширение регулятивных функций государство привело к беспрецедентному росту государственных ведомств, федерального правительства. За период войны с 1941 по 1945 г. расходы правительства составили 321 млрд дол., что было в два раза больше его расходов за все предыдущие 150 лет. Государственный долг вырос с 49 до 259 млрд дол. [4, с. 730]. С 1940 по 1945 г. число государственных служащих с 1940 по 1945 г. увеличилось с 1,1 до 3,4 млн чел. [10, с. 791].

Вместо многолетней безработицы возник дефицит рабочей силы. 15 млн мужчин и женщин служили в армии. В то же время растущее производство требовало притока новых рабочих рук. Работу получили те, для кого в прошлом это было трудной разрешимой задачей – национальные меньшинства, женщины, молодежь без высшего образования. Число работающих американцев возросло на 20 % [4, с. 729].

С 1940 по 1945 г. численность профсоюзов возросла с 8,5 до 14,75 миллионов человек. Экономический бум и борьба профсоюзов приносили свои плоды. Уровень заработной платы в 1945 г. составил 135 % от уровня 1940 г. С 1942 по 1945 г. банковские сбережения американцев выросли с 32,4 до 51,4 миллиардов долларов. [10, с. 791].

Опыт прошлого, потребности реконверсии экономики после войны убеждали прагматически настроенные деловые круги в целесообразности усиления государства как гаранта стабильности, эффективного экономического регулятора, создателя необходимых социальных амортизаторов дальнейшего развития. Важно подчеркнуть, что создание и успешное функционирование кейнсианской модели регулирования было тесно связано с НТР, которая обеспечила небывалый рост производительности труда и высокие темпы экономического роста. Высокие темпы экономического роста в свою очередь позволяли перераспределять часть ресурсов в сферу социальных услуг. Предприниматели с таким трудом в прошлом шедшие на уступки требованиям о росте социальных трат, получили возможность безболезненно отдавать часть прибыли наемным работникам, рассматривая это как определенные гарантии успешного развития в будущем.

Национальный продукт США с 1945 по 1960 г. вырос на 250 %, расходы на строительство увеличились в 9 раз, объем сферы услуг вырос в 3 раза. В 1960 г. реальный

доход американцев вырос в сравнении с 1945 г. на 35 %. Результатом послевоенного экономического бума стало обретение более, чем 60 % американцев уровня доходов среднего класса (от 3000 до 10000 дол.), в то время как до Великой депрессии средний класс составлял лишь 31 % [5, с. 112–113].

НТР создала качественно новую ситуацию на рынке труда. Ни государство, ни бизнес не могли в своей деятельности обходиться без массовой, сложной и научно-технической рабочей силы, что повлекло за собой снижение органического состава капитала корпораций, реальный рост инвестиций в подготовку кадров, рост заработной платы наемных работников. Учет вложений в человеческий капитал показывал, что к 1960 г. в таких ведущих корпорациях как «Дженерал электрик» и «Дженерал моторз» органическое строение капитала было соответственно 1:1 и 2:1. Реальная заработная плата в обрабатывающей промышленности с 1910 по 1970 г. выросла в 8 раз [1, с. 9, 13]. Параллельно росла величина затрат на подготовку к работе молодого поколения работников. В 1972 г. средняя стоимость воспитания ребенка до 18 лет оценивалась в 35000 дол., в 1978 – 64000, в 1982 – 80 000, а в середине 1990-х гг. – 150 000 дол. Затраты на последующую учебу в университете или колледже и сопутствующие этому расходы составляли суммы в два раза большие [1, с. 13; 7, с. 1528–1997]. Суть произошедшего политэкономического переворота сводилась к тому, что «годовое пополнение совокупного работника являлось главной формой завершенных капиталовложений общества, определявшей последующую динамику его рынков сбыта и производственных возможностей, национального дохода и уровня жизни. Главным источником развития и накопления богатства общества в эту эпоху НТР является не прибавочная стоимость, а, прежде всего огромный труд людей в семьях, школах, университетах, год за годом готовящих новое поколение работников, повышающих культуру и эффективность производства» [1, с. 15]. Иными словами в условиях НТР квалифицированная рабочая сила, представленная в основном средним классом, объективно являлась главным национальным достоянием и основным ресурсом последующего развития.

На протяжении второй половины XIX – первой половины XX в. главным содержанием изменения социального состава американского общества стал постепенный рост среднего класса за счет «белых воротничков» или нового среднего класса. К 1940 г. 80 % американцев зарабатывали себе на жизнь, работая на 2–3 % американцев, обладавших 40–50 % всей собственности. Положение входивших в эти 80 % нового среднего класса, «белых воротничков», их доходы, положение в обществе, уровень образования и квалификации определялся не обладанием собственности, как это было со старым средним классом, а рынком труда [8, с. 190].

Из трех условных социальных групп – старого среднего класса, «синих воротничков» и «белых воротничков» число последних росло быстрее остальных. С 1870 по 1940 г. старый средний класс увеличился на 135 %, «синие воротнички» – на 225 %, «белые воротнички» – на 1600 %. Новый средний класс не составлял однородную социальную группу. Его представители могли находиться на вершине или у подножья социальной лестницы американского общества. В 1940 г. управленцы, менеджеры составляли 10 %, наемные специалисты, профессионалы – 25 %, торговые работники – 25 %, административные работники офисов 40 % нового среднего класса. Наиболее многочисленными группами были школьные учителя, офисные работники, работники торговли. В целом «белые воротнички» составляли половину всего среднего класса. С 1870 по 1940 г. процент «белых воротничков» в составе среднего класса

вырос с 15 до 56 %, в то время как процент старого среднего класса сократился с 44 до 44 % [8, с. 191].

В основе процесса быстрого роста сферы занятости «белых воротничков» лежал рост производительности труда на производстве, рост организационных и распределительных функций государства и бизнеса. Индустриальная революция, технологический прогресс, НТР уменьшили потребности физического труда. В условиях массового, поточного производства функции непосредственной организации и планирования осуществлялись инженерами и управленцами. Полуквалифицированные работники составляли основную массу работников конвейерного производства.

Экономия живого труда на транспорте, в торговле, коммуникациях, финансах была столь же эффективна как в промышленности. Ввиду этого росло число работников, занятых в сфере распределения. К 1940 г. там было занято 25 % самодеятельного населения страны. Этому способствовали производства огромного вала товаров и всемирное расширение потребительского рынка, сферы маркетинга и рекламы. К 40-м годам торговля оказалась третьей по количеству занятых в стране сферой работников занятости после сельского хозяйства и промышленности. В 1940 г. 12 из 100 работавших американцев работали в торговле. При этом 41 % этих работников были «белыми воротничками». Развитие финансовой сферы в направлении расширения всех видов потребительского кредита повлекли за собой еще более быстрый рост вакансий для «белых воротничков». К тому же 1940 г. 70 % вакансий в торговле недвижимостью и финансовых учреждениях составляли «белыми воротничками» [8, с. 195].

Важнейшей причиной роста «нового среднего класса» был рост бюрократических организационных структур в бизнесе и государстве. Во всех отраслях хозяйственной деятельности происходил рост мощных монополистических корпораций, деятельность которых в решающей степени зависела от успешной планирующей, координирующей, административной работы многочисленной армии специалистов и менеджеров, офисных работников. На производстве этому способствовало всемирное распространение и развитие массового, поточного, конвейерного производства потребительских товаров. Его специфика позволяла создать многоярусную, иерархическую систему принятия решений, которая в основных своих чертах соответствовала цели производства товара заданного качества, в определенном количестве, в определенный период времени, при известных затратах труда, финансов и материальных ресурсов. В 1940 г. клерки разного уровня составляли 10–11 % занятого в народном хозяйстве населения страны [8, с. 195].

Большое количество новых рабочих мест для нового среднего класса появилось в связи с ростом регулятивных, координирующих функций государства. Такое же государство было вызвано к жизни разнообразными причинами, в числе которых были кризис 1929–1933 гг. и «новый курс» Ф. Рузвельта, потребности военного времени, научно-техническая революция и связанные с ней необходимость развития науки и образования, создание кейнсианского государства и новой системы социального обеспечения населения, рост военно-промышленного комплекса, рост роли государства в обеспечении благоприятных для американской экономики международных условий и некоторые другие. Особенно быстро росла ответственная за социально-экономическое развитие страны исполнительная ветвь власти.

Приведенные данные свидетельствовали о переходе к новому типу социальной стратификации среднего класса, в основе которой лежало не обладание собственностью, а профессиональная принадлежность. При этом суть деятельности

среднего класса сводилась не к производству конкретного товара, а к манипулированию символами: людьми и деньгами, организации, обучению тех, кто занимался производством.

За период войны выросли доходы всех социальных групп. К концу 40-х п. средний доход семьи «белых воротничков» составлял 4000 дол., семьи «синих воротничков» – 3300 дол. Разрыв в доходах между этими социальными группами сокращался [8, с. 199]. Число американцев, получавших доходы меньше 3 000 дол. (в дол. 1968 г.) сократилось на половину. С 50 до 140 млрд возросли финансовые средства, на одившиеся в распоряжении американцев и их сбережения в банках [5, с. 112].

Действительно массовый средний класс появился лишь после Второй мировой войны. В 1929 г. только 2,3 % американских семей имели годовой доход больше 10000 дол. в год, 8 % – больше 5000 дол., 71 % – меньше 2500, 60 % – меньше 2000, 42 % – меньше 1500, 21 % – меньше 1000 дол. [2, с. 127]. К 1950 г. положение изменилось. По данным экономического комитета конгресса, в то время как уровень цен в стране превысил уровень 1929 г. на одну треть, процент семей с уровнем доходов в 1000 дол. уменьшился наполовину и составил 10,6 %. Процент семей получавших доход от 1000 до 2000 дол. сократился с 40 до 14,5 %. 20,6 % американцев получали от 2000 до 3000 дол., а 33,6 % – от 3000 до 5000 дол. в год [9, с. 62]. Наконец процент семей имевших доходы более 5000 дол. в год увеличился почти в 3 раза с 8 % до 20,8 %. При этом группа наиболее состоятельных американцев, имевших доходы больше 10 000 дол. в год увеличилась с 1948 г. несущественно с 2,3 % до 2,9 % в 1948 г. В то время как группа с доходами от 5000 до 10 000 дол. в год, то есть группа, представлявшая наиболее состоятельную и стабильную в экономическом отношении часть среднего класса, увеличилась с 5–7 до 17,9 %. [2, с. 184–186; 9, с. 62]. К 1973 г. с учетом инфляции реальный средний доход американской семьи вырос в два раза. Численность среднего класса увеличилась в два раза. В этом отношении США далеко обогнали самые богатые европейские страны [11, с. 15]. Число сверх богатых семей с доходами, превышавшими 5 млн дол. в год, сократилось с 600 в 1929 г. до 130 в 1948 г. [9, с. 62].

Прогрессивное налогообложение привело к тому, что доля национального дохода, достававшаяся 1 % семей с доходами больше 516 000 долларов в год сократилась с 13 до 7 % [11, с. 18]. Произошло перераспределение национального дохода в пользу среднего класса и бедных слоев населения. В период с 1945 по 1970 г. разница в доходах между богатыми, бедными и средним классом оставалась сравнительно стабильной. Наименее состоятельные 20 % американцев в 1950, 1960 и 1970 г. получали 5 % от всех доходов. Наиболее богатые 20 % – соответственно 43 %, 41 % и 41 %. Процент доходов, которые получали оставшиеся 60 % американцев, существенно не менялся, и составлял 52 %, 54 % и 54 %. Джини индекс, тем не менее, снижался. В 1950 г. он был равен 0,379, в 1960 г. – 0,364, в 1970 – 0,353 [3, с. 187; 12, с. xii; 13, с. xvii].

Таким образом, средний класс не представлял гомогенную группу с точки зрения социального статуса, властных полномочий, дохода, образования и профессиональных навыков, выполняемой им социальной функции или каких либо других показателей социальной стратификации. Новый средний класс не являлся однородным социальным сиюем, его представители могли находиться как у подножья, так и на вершине социальной лестницы. С точки зрения получаемого дохода и обладания собственностью его положение было сравнимо с «синими воротничками». Социальный статус «белых воротничков» был выше, чем у «синих воротничков». Это связано,

во-первых, с высокой степенью автономности их как работников, во-вторых, с тем что они имели более высокий уровень образования, в-третьих, они часто представляли в отношениях с другими работниками те организационные структуры, в которых работали, обладали делегированными им властными функциями, в-четвертых, с их характер и условия труда сближал их со старым средним классом.

Средний класс продолжал расти и в 60-е гг. Это происходило в основном в новых районах, урбанизированных штатах Юга страны, штатах Золотого пояса. 60-е гг. были отмечены студенческими протестами, движением за гражданские права негров, подъемом антивоенного движения, сексуальной революцией. Тема среднего класса перестала быть модной. Жизнь в пригородах подвергалась критике с стороны активистов всех массовых движений протеста. Но сам средний класс продолжал расти и богатеть. Конец этому был положен порожденной вьетнамской войной инфляцией, ростом цен на нефть и экономическим кризисом середины 70-х гг.

Литература

1. Васильчук Ю. «Дорогой человек» эпохи НТР // Мировая экономика и международные отношения. 1991. № 11
2. Allen F. The Big Change: 1900-1950. New York, 1961.
3. Beeghly L. The Structure of Social Stratification in the United States. Boston, 2000
4. Brinkley A. The Unfinished Nation. A Concise History of the American People. New York, 1993.
5. Chafe W.H. The Unfinished Journey. America Since World War II. New York, 1999
6. Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1957. Washington, 1960
7. Lind M. Expenditures on Children by Families. 1997 Annual Report, U.S. Department of Agriculture, Center for Nutrition Policy and Promotion. Washington, 1998.
8. Mills W.C. White Collar: The American Middle Classes. New York, 1951.
9. The New Rich// Fortune, January 1952.
10. Norton M., Katzman D., Escott P., Chudacoff H., Paterson Th., Tuttle W. A People and a Nation. A History of the United States. Boston, 1999.
11. Philips K. Boiling Point. Republicans, Democrats and the Decline of Middle Class Prosperity. New York, 1993.
12. U.S. Bureau of Census. 1995 Annual Report, p. xii. Washington D. C.: Government Printing Office, 1995.
13. U.S. Bureau of Census. 1998 Annual Report, p. xvii. Washington D.C.: Government Printing Office, 1998.

Материнство и детство в контексте социально-экономических процессов в Беларуси (1945–1990 гг.): историография проблемы

Е. Д. Жданова

Определение основных направлений научно-исторической разработки проблем семьи, материнства и детства в Беларуси в 1945–1990 гг. – главная цель настоящей статьи.

Такая постановка вопроса исходит из ряда объективных факторов, в том числе: во-первых, отсутствия в современной отечественной историографии специального комплексного исследования о взаимосвязи проблем материнства и социально-экономических процессов в Беларуси; во-вторых, потребности в новом концептуальном осознании истории Беларуси через призму проблем материнства и детства; в-треть-

250