

УДК 330.59(718)

І. В. Варывончык

БАГАТЫЯ І БЕДНЫЯ Ё СУЧАСНАЙ АМЕРЫЦЫ: ПАГЛЫБЛЕННЕ САЦЫЯЛЬНАЙ НЯРОЎНАСЦІ

У 1998 г. дзяржаўны Цэнтр бюджэтнага і палітычнага планавання ЗША ажыццявіў праграму даследаванняў матэрыяльнага стану насельніцтва краіны. Атрыманыя вынікі сведчылі, што за мінулыя дваццаць гадоў разрыў у прыбытках паміж 5 % багацейшых і астатнімі амерыканцамі хутка павялічваўся. Доклад 1997 г. канстатаваў, што ў 1994 г. 20 % амерыканцаў атрымлівалі прыбытак роўны з агульным прыбыткам астатніх 80 %. Аналагічныя даследаванні 1977 г. давалі іншыя вынікі. На той час прыбыткі 35 % менш заможных грамадзян краіны былі ў два разы большыя за прыбыткі 1 % самых багатых суайчыннікаў [5, с. 26—28]. У 1994 г. 2,2 млн амерыканцаў, або 1 % насельніцтва, мелі такі ж агульны прыбытак, што і 88 млн самых бедных амерыканцаў. Сярэдні прыбытак сем'яў першай групы складаў 374 000 дол. за год, што было ў 15 разоў больш прыбыткаў 20 % амерыканцаў, меўшых сярэдні ўзровень, — 25 650 дол. [5, с. 32].

Вынікам памяншэння груп насельніцтва, якія мелі сярэдні ўзровень прыбытку, змяншэння іх рэальнага заробку і росту колькасці працаўнікоў, чый заробак быў ніжэй афіцыйна вызначанага ўзроўню беднаты, стала пераразмеркаванне нацыянальнага прыбытку на карысць багатай часткі насельніцтва. Згодна з данымі Дзяржаўнага бюро статыстыкі ЗША, у 1980—1995 гг. найбольш заможныя 20 % сямей амерыканцаў павялічылі частку атрыманага імі нацыянальнага прыбытка на 13 % (з 41,1 да 46,5 %), у той час, як частка насельніцтва іншых умоўных груп з прыбыткамі да 19070, 32985, 49985 і 72260 дол. у год скараціліся адпаведна на 17 %, 13 %, 10 % і 5 % [17, с. 470].

Больш уразлівыя вынікі атрымліваюцца пры разглядзе стану спраў у 1 % найбольш багатых амерыканцаў, якія мелі прыбытак 330 000 і больш долараў у год. Згодна з данымі бюджэтнага камітэта Палаты прадстаўнікоў кангрэса ЗША, з 1979 па 1993 г. іх наяўны прыбытак узрос на 83 % [13, с. 36—37; 7, с. 17—21].

Асновай матэрыяльнага дабрабыту багатай эліты амерыканскага грамадства з'яўляліся буйныя карпарацыі. Нягледзячы на наяўнасць у краіне 3,8 млн фірм, толькі 100 з іх кантралявалі 74,6 % усяго капіталу. 50 банкаў валодалі 62 % усіх фінансавых сродкаў, дзве страхавыя

кампаніі кантралявалі 30 % страховага рынку краіны [17, с. 537—538; 6, с. 20—21].

У сваю чаргу гіганцкія карпарацыі з'яўляліся маёмасцю абмежаванага кола прадстаўнікоў багатай эліты. У 1992 г. 1 % самых багатых амерыканцаў валодалі 49,6 % усіх акцый, наступныя за імі 9 % мелі 36,7 %, у той час, як усе астатнія амерыканцы кантралявалі толькі 13,6 % акцыянернага капіталу краіны [10, с. 280].

Аналіз крыніц прыбыткаў багатых амерыканцаў паказвае, што ключавую ролю ў стварэнні і захаванні шматмільённай маёмасці адгравалі прыбыткі ад дзейнасці буйных карпарацый. Адпаведна, чым вышэй узровень прыбытку, тым большую яго частку складаў не заробак у той ці іншай форме, а разнастайныя кампенсацыі і дэвідэнты. У 1989 г. 20 % самых багатых амерыканцаў атрымлівалі 13,8 % ад усяго свайго прыбытку з дадатковых крыніц, 1 % самых заможных амерыканцаў 41 % свайго прыбытку мелі ў выглядзе дэвідэнтаў ад зробленых імі ўкладанняў капіталу [10, с. 65].

Даныя 1998 г. сведчылі, што кіраўніцтва буйнейшых карпарацый у якасці заробковай платы атрымлівала толькі 10—20 % ад свайго гадовага прыбытку. Так, Джэк Сміт, які ўзначальваў Джэнерал Матарз у 1995 г. атрымаў заробак у памеры 150 000 дол., а яго дадатковы даход склаў 13 887 931 дол. [8, с. 17].

Кантроль багатай эліты за карпарацыямі дазваляў праводзіць спрыяльную для яе палітыку ў галіне аплаты працы. Пры сярэднім узроўні аплаты ў 5,15 дол. у гадзіну карпарацыя Макдональдз выплаціла ў 1997 г. дырэктару кампаніі Майклу Квінлану 8 151 000 дол. [15, с. 229; 12, с. 9].

У 80—90-я гг. XX ст. хутка раслі заробкі вышэйшага кіраўніцтва. У той час, як сярэдні заробак рабочых прамысловасці з 1980 па 1995 г. узрос на 70 %, сума платы, атрыманай кіраўніцтвам вышэйшага звяна, павялічылася на 500 % [1, с. 1—4]. У 1996 г. кіраўнікі 365 буйнейшых карпарацый павялічылі свае прыбыткі на 54 %. Яны склалі ў сярэднім па 5,8 млн дол. У 1997 г. гэты паказчык павялічыўся яшчэ на 35 % і склаў 7,8 млн [14, с. 64—70]. Капі ў 1973 г. грашовыя кампенсацыі, атрыманыя кіраўнікамі фірм, былі больш за сярэдні заробак рабочага ў 44,8 разы, то ў 1989 г. гэтыя суадносіны складалі 122:1, у 1996 г. — 212:1, у 1997 — 326:1 [1, с. 1—4; 10, с. 65]. У 1997 г. чатыры генераль-

ныя дырэктары карпарацый атрымалі грашовыя кампенсацыі ў памеры звыш 100 млн дол. [15, с. 229].

У сярэдзіне 90-х гг. амаль палова амерыканцаў валодала акцыямі. Але 75 % з іх мелі каштоўныя паперы цаной менш за 5 000 дол., а 10 % багаццяў валодалі 88 % акцый і 90 % даўгавых абавязкаў. Прыватная ўласнасць уладальніка фірмы Майкрасофт Біла Гейца каштавала больш за агульную ўласнасць 40 % амерыканцаў. Рост кошту акцый, які назіраўся ў 90-я гг., прыводзіў да абагачэння параўнальна нязначнай часткі без таго багатых амерыканцаў [4, с. 12].

Уласнасць была няроўна размеркавана нават сярод самых багатых. 1 % амерыканцаў, чыя маёмасць у 1999 г. каштавала больш за 2,4 млн дол., валодалі 40 % нацыянальнага багацця, што ў два разы перавышала такія ж даныя 1980 г. Пры тым, 0,5 % насельніцтва валодала 42 % усіх фінансавых сродкаў краіны [4, с. 12].

Сацыяльная палярызация выяўлялася ва ўзрастаючым дыстанцаванні багатай эліты ад астатніх амерыканцаў. У 80—90-я гг. XX ст. традыцыйныя прыкметы маёмаснай і сацыяльнай няроўнасці ў выглядзе багатых гарадскіх і прыгарадных кварталаў, элітных клубаў і прыватных школ сумяшчаліся з новымі формамі фізічнай ізаляцыі ад навакольнага свету і зацвярджаннем ідэалогіі, якая апраўдавала варожэе стаўленне да сацыяльных і грамадскіх інстытутаў, чыя дзейнасць была патрэбна і неабходна для жыцця менш заможных амерыканцаў. Хутка павялічвалася колькасць ізаляваных ад вонкавага свету мікрараёнаў, у якіх распарадак жыцця, сістэмы аховы, падтрымання парадку і жыццёвага забеспячэння вызначаліся багатымі домаўладальнікамі. Яны не толькі самастойна рэгулявалі жыццё ў сваім раёне, але, абапіраючыся на фінансавыя магчымасці і высокае сацыяльнае становішча, эфектыўна лабіравалі ўласныя інтарэсы ў адносінах як з мясцовымі, так і з федэральнымі ўладамі. У 1987 г. у ЗША налічвалася 12 000 закрытых ад навакольнага свету гарадскіх кварталаў. Да 1997 г. іх было больш за 20 000, дзе пражывала 8,4 млн амерыканцаў. У яшчэ большай ступені гэты працэс быў уласцівы для прыгарадаў. З канца 80-х гг. цалкам аўтаномныя, меўшыя сваю прыватную ахову і абслугу, прыгарады сталі адметнай з'явай у Каліфорніі, Атланце, Нью-Йорку, іншых штатах краіны [18, с. 32—34; 2, с. 180]. Згодна з данымі спецыяльнага даследавання, праведзенага амерыканскімі вучонымі Э. Блэклі і М. Снайдер, 75 % дамоў у гэтых раёнах належылі амерыканцам, якія ўвахо-

дзілі ў лік 20 % самых багатых грамадзян краіны. «Калі ў мінулым зачыненыя ад астатняга свету кварталы будаваліся для самых багатых,— падкрэслівалі даследчыкі,— то зараз дасягнуўшы поспеху 20 % амерыканцаў наўмысна аддзяляюць сябе ад усіх астатніх, тым самым вызначаючы сваю прыналежнасць да новай амерыканскай эліты» [2, с. 74].

Ізаляцыя ад вонкавага свету, вялікія прыбыткі і магчымасць самастойна задавальняць свае патрэбы з дапамогай прыватнага бізнесу прыводзілі да ігнаравання грамадскіх праблем. Шматлікія даследаванні канца 90-х гг. канстатвалі памяншэнне ўдзелу багатых амерыканцаў у справах муніцыпалітэтаў, што ў сваю чаргу прыводзіла да змяншэння фінансавай падтрымкі сацыяльна значных праектаў і ініцыятыў [9, с. 105; 11, с. 30].

Такім чынам, здабыткі эканамічнага росту 90-х гг. трапілі ў рукі багатых і самых багатых амерыканцаў. Вядомы амерыканскі вучоны Лестэр Тураў у 1999 г. адзначаў: нягледзячы на тое, што жанчыны сталі працаваць на 15 тыдняў у год больш, прыбыткі сярэдніх амерыканцаў практычна не павялічыліся, заробак, атрыманы 80 % мужчын, нават зменшыўся, 60 % амерыканцаў не мелі ніякага плёну з буму на фінансавых біржах, таму не валодалі ніякімі акцыямі [16, с. А19]. Больш за 12 млн, працаваўшых поўны рабочы дзень амерыканцаў, мелі заробак, які не забяспечваў іх сем'ям афіцыйна вызначаны пражытачны мінімум. Дрэнна аплатаемыя працаўнікі не маглі разлічваць на добры адпачынак, якаснае медыцынскае абслугоўванне ці добрыя пенсіі. Скарачаліся ўзносы прадпрымальнікаў у страхавыя фонды. У найбольш складаным у гэтым сэнсе становішчы былі не меўшыя вышэйшай адукацыі і некваліфікаваныя працаўнікі [10, с. 146—147].

Варта адзначыць, што нягледзячы на растучы разрыў паміж багатымі і беднымі, апошнія не сталі больш беднымі. Згодна з даследаваннямі, праведзенымі амерыканскім сацыёлагам С. Мурам, з 1980 па 1995 г. прыбыткі 20 % самых бедных амерыканскіх сем'яў павялічыліся на 1100 дол. у год і на 300 дол. з 1995 па 1998 г. [3, с. 17].

У 80-я гг. XX ст. назіраўся ўздым прадпрымальніцтва, стварэнне новых тэхналогій, мільёнаў рабочых месц, соцень новых прафесій. Як і раней, у час індустрыялізацыі, з аднаго боку, мела месца неймавернае абагачэнне тых, хто меў капітал і ўкладаў яго ў новую, высокатэхналагічную вытворчасць. З другога боку, адбываліся якасныя змены ў штодзённым жыцці ўсіх амерыканцаў. Калі ў час індустрыялізацыі беднасць адзначалася недастатковым харчаваннем, адсутнасцю электрычнасці, асобнага

жылля, узроўнем адукацыі не вышэй 8 класаў, то ў канцы XX ст. большасць з тых, хто вызначаўся статыстыкай як самыя бедныя (20 % насельніцтва), мелі тэлевізары, відэамагнітафоны, аўтамабілі, мінімальна неабходнае медыцынскае абслугоўванне, сярэдняю адукацыю і магчымасць пры ўмове настойлівай працы атрымаць універсітэцкі дыплом. Толькі з 1993 па 2000 г. дзяржаўныя расходы на адукацыю павялічыліся на 59 %, а дзяржаўная дапамога сем'ям з дзецьмі — на 129 % [3, с. 18].

Наўнасць сацыяльнай няроўнасці ў Амерыцы была відавочнай для саміх амерыканцаў. Але ў сродках масавага інфармавання і ў навуковых колах яна разглядалася з пункту гледжання недавальняючага становішча нацыянальных меншасцей, дыскрымінацыі жанчын, матэрыяльных цяжкасцей моладзі. Тым самым ігнаравалася прысутнасць складанай сістэмы размеркавання нацыянальнага багацця на карысць прывілеяванай эліты. Палітычныя, эканамічныя і іншыя сродкі ўтрымання пануючага становішча багатых амерыканцаў не знаходзіліся ў цэнтры ўвагі грамадства. Між тым рост сацыяльнай, маёмаснай няроўнасці заставаўся вядучай тэндэнцыяй сацыяльнага развіцця ЗША ў канцы XX — пачатку XXI ст.

ЛІТАРАТУРА

1. AFL—CIO, Executive Pay Watch // <http://www.paywatch.com>. 1998. May 4.
2. Blakely E., Snyder M. Fortress America; Gated Communities in the United States. Washington, 1997.
3. Bresler R. J. The Dilemma of Income Inequality // USA Today (Magazine). 2000. May. Vol. 128 i2660.

4. Collins Ch., The Wealth Gap Widens // Dollars and Sense. 1999. № 9.
5. Djurdjevic B. Wiping out the Middle Class // Chronicles A Magazine of American Culture. 1998. Vol. 22. № 5.
6. Dye Th. Who Is Running America?: The Clinton Years. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall. 1995.
7. Ehrle L. H. The Myth of the Middle Class // The Humanist. 1996. Vol. 56. № 6.
8. General Motors. Notice of Annual Meeting of Stockholders and Proxy Statement. May 24. 1996.
9. McKenzie E. Privatoria. New Haven: Yale University Press. 1994.
10. Mishel L., Bernstein J. The State of Working America, 1992—1993. Washington: Economic Policy Institute, 1993.
11. Murray Ch. The Shape of Things to Come // National Review. 1991. July 8.
12. No Sweat // UAW Solidarity. 1997. June—July.
13. Parenti M., The Super Reach are Out of Sight // Dollars and Sense. 1998. № 5—6.
14. Reingold J., Meicher R., McWilliams G. Special Report: Executive Pay // Business Week. 1998. April 20.
15. The Top Paid CEOs // Forbes. 1998. May 18.
16. Thurow L.C. The Boom That Wasn't // New York Times. 1999. January 18.
17. U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States. Washington: U.S. Government Printing Office, 1997.
18. Vanderpool N. Secession of the Successful // Utne Reader. 1995. № 6.

SUMMARY

The article is devoted to the problems of social inequality in American society on the eve of the 21st century. Growing income disparity between the rich, the poor and the middle class is discussed and illustrated. Some comparisons between the consequences of the industrialization and economic boom of the 90's are also made.

УДК 943.087

А. У. Смірноў

РУР І АНГЛА-АМЕРЫКАНСКІЯ СУПРЭЧАННІ Ў 1945—1949 гг.

Нацыяналізацыя нямецкай прамысловасці была важным палітычным пытаннем для лейбарысцкага ўрада Вялікабрытаніі. Праблема нацыяналізацыі (сацыялізацыі) нямецкай прамысловасці часта ўпаміналася ў дэбатах у Палаце Абшчын. Члены парламента (лейбарысты) падкрэслівалі неабходнасць сацыялізацыі Рура, пры гэтым апраўдваючы і абараняючы палітыку нацыяналізацыі брытанскай прамысловасці. На пасяджэнні кабінета міністраў 5 ліпеня 1946 г. было падкрэслена, што зліццё двух зон, амерыканскай і англійскай, не абазначае адказ ад планаў ад нацыяналізацыі прамысловасці ў брытанскай зоне акупацыі [4,

р. 66]. З такой агаворкай кабінет упаўнаважыў Э. Бевіна прыняць прапанову дзяржсакратара Бірнса аб стварэнні Бізоніі.

З лета 1945 г. урадавы камітэт у Лондане абмяркоўваў сацыялізацыю прамысловасці ў англійскай зоне. Лідэры лейбарысцкай партыі падтрымлівалі СДПГ, якая таксама імкнулася да нацыяналізацыі, а амерыканцы выступалі ў ролі абаронцаў прыватнай уласнасці і апекаваліся над ХДС. На погляд англічан, менавіта СДПГ была надзейнай гарантыяй супраць узнікнення нямецкага нацыяналізму [4, р. 67].

Нацыяналізацыя, на думку брытанскага ўрада, павінна быць праведзена ў такіх важных галінах прамысловасці, як вугальная і сталелі