

Структурныя змяненні ў эканоміцы і становленне наёмнага работніка ў краінах Запада

*Іван Варывончык, кандыдат гістарычных навук,
дацэнт кафедры всеагульнай гісторыі БГПУ ім. Максіма Танка*

Данная артыкул можа быць выкарыстаны як вучэбна-метадны матэрыял па ўсесветнай гісторыі для 9 і 11 класаў пры вывучэнні тэм «Агульная характарыстыка развіцця краін Еўропы, ЗША і СССР пасля Другой сусветнай вайны», «Эканамічнае развіццё краін Запада пасля Другой сусветнай вайны» і «Сацыяльнае і палітычнае развіццё краін Запада пасля Другой сусветнай вайны».

Создание в странах Запада кейнсианской модели государственного регулирования экономикой, становление и развитие «общества всеобщего благоденствия» и продолжительный экономический подъем 50–60-х гг. XX в. привели к росту благосостояния наемных работников. Сформировался массовый зажиточный средний класс, который представлял собой сложную квалифицированную рабочую силу и составлял в условиях научно-технической и последовавшей информационной революции главный ресурс дальнейшего развития.

Все это не изменило природу капитализма в том смысле, что целью производства, хозяйственной деятельности оставалось получение прибыли теми членами общества, кто располагал для этого какими-либо возможностями. Но до начала 70-х гг. наблюдался не только невиданный ранее прогресс в улучшении условий труда и жизни подавляющего большинства населения западных стран, но и сокращение разрыва в уровне доходов между богатым и средним классом, расширение возможностей в получении высшего образования, высокая степень вертикальной социальной мобильности.

Кризис кейнсианского государства и переход стран Запада к постиндустриальному обществу сопровождался важными изменениями в положении наемных работников и характере их занятости. Продол-

жение процесса автоматизации и информатизации всех сфер производственной деятельности в 80-е гг. привели к сокращению традиционных сфер занятости промышленных рабочих и среднего класса. Начиная с 90-х гг. положение на рынке труда еще более обострилось в связи с растущей интернационализацией и глобализацией экономики. Многие фирмы стали переводить производство товаров и услуг, частично или полностью, в страны, где имелась более дешевая, но достаточно квалифицированная для определенного вида производства рабочая сила (Индонезия, Индия, Тайвань). Компьютерные технологии породили новые, невиданные ранее возможности перемещения капитала и организации производства там, где это выгодно в данный момент. На международных финансовых рынках ежедневно происходили сделки на общую сумму, превышавшую 1500 млрд долларов, из которых 95 % являлись чисто спекулятивными и не имели ничего общего с реальным перемещением товаров или производством [1, с. 7]. Меркантильные устремления корпораций усиливались глобализацией производства и спекулятивной активностью на финансовых рынках, что приводило к сокращению долгосрочных инвестиций бизнеса в человеческий капитал. Правительства стран оказались не в силах контролировать этот процесс.

Обострение международной конкуренции, ускорение экономических процессов стали причиной многочисленных реорганизаций, проводимых менеджментом с целью сокращения расходов на персонал и расширения обязанностей работающих, интенсификации их труда и ликвидации «лишних» рабочих мест. Доминирующей идеологией и общепринятой стратегией развития была теория свободного от государственного регулирования рынка труда и капитала, что предусматривало развитие гибких форм занятости, пересмотр трудового законодательства в сторону снятия ограничений на пути проводимой менеджментом «оптимизации» производственной деятельности. Более того, наличие имущественного неравенства стало рассматриваться как вполне приемлемый фактор, стимулирующий работника к большей активности и работе над собой. Сокращение сроков выплаты социальных пособий должно было, например, принудить безработных идти на низкооплачиваемый труд, что сократило бы расходы государства и уменьшило безработицу. Практическая реализация взятого экономического курса означала сокращение прямых социальных выплат в интересах сбалансированного государственного бюджета и неполную занятость рабочей силы.

В результате отмеченных обстоятельств позиции наемного работника стали гораздо более уязвимыми. В 1995 г. в странах Европейского союза число безработных превысило 18 млн человек (10 % мужчин и 12 — женщин) [1, с. 8]. Автоматизация и информатизация сократили число рабочих мест в традиционных для среднего класса областях. Новые рабочие места, создававшиеся в сфере услуг, не были столь хорошо оплачиваемыми, как, например, в промышленности. Специалисты (особенно молодые), не способные адаптироваться к условиям, ритму работы, требованиям руководства, безжалостно увольнялись.

Трудовые контракты заключались на короткий срок. Их содержание чаще всего означало ненормированную работу до получения требуемого результата. От человека требовались максимальная отдача, мобильность, а при необходимости — перемена места жительства и стиля жизни.

Информатизация привела к ликвидации среднего звена производственной, управ-

ленческой иерархии, соответственно уменьшалась возможность вертикальной мобильности, продвижения по службе. Специалист должен был постоянно совершенствоваться и приспосабливаться к быстро меняющимся условиям работы. Доказать свое усердие и ценность становилось труднее как из-за большого количества действующих независимо от него факторов, так и из-за высокой конкуренции на рынке труда. Особенность новой ступени развития состояла в том, что если раньше нестабильное положение на последнем возникало периодически, циклически, то теперь оно становилось постоянно действующим фактором.

Рушились старые представления о том, что упорный труд обязательно приведет к благосостоянию, а получение высшего образования гарантирует стабильный высокий заработок. Социальный оптимизм, столь характерный для прошлых лет, уходил в прошлое. Чувство неуверенности, неудовлетворенности своим положением усугублялось отсутствием видимых перспектив изменения положения к лучшему. Увеличилось число людей (особенно молодых) с невысокими доходами. Французов моложе 30 лет, имевших доходы ниже официального уровня бедности, стало больше: с 9,3 % в 1984 до 18,5 в 1994 г. [2, с. 167–169]. Согласно исследованиям института Гэллопа (1995), 60 % американцев считали, что в будущем их ожидают трудные времена и лишь 23 % ожидали улучшения своего материального положения [2]. Исследования Национального центра общественного мнения при Чикагском университете в 1997 г. свидетельствовали о том, что оценки американцами своего финансового положения и степени удовлетворения от выполняемой работы оказались ниже, чем 20 лет назад [3, с. 91–92]. В 1997 г. Национальная ассоциация колледжей и работодателей США прогнозировала наиболее благоприятную перспективу с точки зрения получения и оплаты работы для выпускников 1998 г. Одновременно социологические исследования среди самих выпускников констатировали их желание как можно скорее получить работу, которая принесла бы пускай не самый большой, но стабильный доход. Главными приоритетами для них были не высота профессионального мастерства и не

максимальное продвижение по служебной лестнице, а немедленное вознаграждение за приобретенные знания и умения. Причиной тому были доминировавшие среди них настроения неуверенности, отсутствие гарантий сохранения благоприятной конъюнктуры на рынке труда, желание скорее выплатить кредиты или вернуть деньги за учебу и достичь минимально приемлемого уровня экономического благосостояния [3].

В ряде стран и, прежде всего, в США резко усилилась социальная поляризация. В соответствии с официальной американской статистикой, неравенство в доходах американцев возрастало в течение последних 30 лет. Статистическим показателем неравенства принято считать так называемый «джини индекс» (gini index), который может колебаться от нуля в случае, когда все получают равные доходы, до единицы, когда все их контролирует один получатель. В период с 1945 по 1969 год бурное развитие американской экономики сопровождалось перераспределением национального дохода в пользу наемных работников. В результате этого произошло снижение индекса с 0,376 в 1947 до 0,340 в 1969 г. В последующий период наблюдалась прямо противоположная тенденция. В 1998 г. «джини индекс» составил 0,456. Доля доходов наиболее бедных 20 % семей в общей сумме доходов американцев сократилась с 4,1 % в 1969 до 3,6 в 1997 г., в то время как доля 5 % наиболее богатых семей возросла с 16,6 % до 21,7. В отчете статистической службы США за 1999 г. отмечалось, что рост неравенства в доходах был связан с двумя основными факторами: изменениями на рынке труда и изменениями в сфере домовладения [4, с. 17]. Существенно возрос разрыв в оплате труда между неквалифицированными работниками и теми, чей труд требовал большего образовательного уровня и специальной подготовки. Сфера информационного бизнеса развивалась в 10 раз быстрее, чем старый, индустриальный сектор экономики. Соответственно улучшалось положение большинства тех, кто был занят в этой сфере. Начальный уровень зарплаты юристов в центре компьютерных технологий в Силиконовой долине в Калифорнии в конце 90-х гг. составил 125 000—150 000, в Нью-Йорке — 100 000—150 000 долларов

в год. Только с 1995 по 1998 г. более 1 000 000 американцев стали миллионерами [4].

Результатом сокращения групп населения, получавших средний уровень дохода, уменьшения реальной заработной платы и роста числа работников с низким уровнем оплаты стало перераспределение национального дохода в пользу богатой элиты общества. В соответствии с данными Государственного бюро статистики США, в 1980–1995 гг. 20 % наиболее богатых американских семей увеличили долю получаемого ими национального дохода на 13 % (с 41,1 до 46,5 % национального дохода), в то время как доля любой другой из четырех условных групп семей американцев с доходами до 19 070, 32 985, 49 985 и 72 260 долларов в год сократилась соответственно на 17 %, 13, 10 и 5 % [5, с. 470]. Важно отметить, что чем беднее группа населения, тем тяжелее были для нее понесенные потери, так как и другие их ресурсы, прежде всего в виде владения ими той или иной собственностью, были меньше.

Еще более разительные результаты дает рассмотрение изменения положения 1 % самых богатых американских семей, имевших 330 000 и более долларов годового дохода. По данным бюджетного комитета Палаты представителей конгресса США, с 1979 по 1993 г. их реальный доход вырос на 83 % [6, с. 36–37].

Процент граждан в странах Запада, имевших доходы ниже официально установленных уровней бедности, существенно разнился в зависимости от степени приверженности правительств этих стран принципам саморегулирующегося рыночного хозяйства. Процент бедных в 1996 г. в Нидерландах равнялся 6 %, Франции и Англии — 12, США — 22 %. Высокий уровень занятости в США демонстрировал, в частности, что отсутствие безработицы не являлось гарантией от бедности [7, с. 9].

Возможности как-либо противостоять наступлению на свои права у наемного работника крайне ограничены. Промышленный рабочий класс стал сравнительно малочисленным. В идеологическом плане, в смысле образа жизни он все больше ориентировался на ценности среднего класса. Что касается последнего, то он исповедует индивидуализм, не имеет какой-

либо единой идеологии или организаций, которые могли бы сыграть роль, аналогичную той, что играли профсоюзы для рабочих.

Нестабильность экономического положения основной массы наемных работников порождала в конце 90-х гг. XX — начале XXI в. спорадические протесты в виде забастовок отдельных категорий трудящихся, выступлений антиглобалистов. Обсуждение позитивных сценариев перераспределения национального дохода в пользу среднего класса, ограничения неконтролируемой активности спекулятивного капитала и тех угроз, которые она несла национальным экономикам, не прекращалось на протяжении 80–90-х гг. Но оно ограничивалось

отдельными публикациями в прессе и научных изданиях, а серьезное обсуждение вопроса не выходило за рамки академических кругов [8]. Возникшие проблемы не находили своего решения на политическом уровне, хотя и использовались разными политическими силами в борьбе за власть.

Таким образом, экономический рост стран Запада в 80–90-е гг. XX в. сопровождался усилением социального неравенства и серьезными экономическими трудностями для основной массы наемных работников и среднего класса. Интересы экономического развития объективно преобладали над интересами сохранения стабильного экономического и социального положения граждан.

1. *Berting, J.* Rise and Fall of Middle-Class Society? How the Economic and Social Life Creates Uncertainty, Vulnerability and Social Exclusion // *Steijn, B.*, Economic Restructuring and the Growing Uncertainty of the Middle Class. — Boston: Kluwer Academic Publishers, 1998.
2. *Golay, M., Rollyson, C.* Where America Stands. — New York: Wiley, 1996.
3. *Gibbs, N.* The Paradox of Prosperity: We're celebrating, We're Wired, We're Tired // *Times*. — 1997. — Vol. 150. — № 27.
4. *Bresler, R. J.* The Dilemma of Income Inequality // *USA Today (Magazine)*. — 2000.
5. U. S. Department of Commerce. Census Bureau Report. — Washington, 1997.
6. *Parenti, M.* The Super Reach Are Out of Sight // *Dollars and Sense*. — 1998. — № 5–6. — P. 36–37.
7. Economic Restructuring and the Growing Uncertainty of the Middle Class. — P. 9.
8. *Leontief, W., Duchin, F.* The Future Impact of Automation on Workers. — New York: Oxford University Press, 1986; *Grayson, J.* Plant Closures and De-Skilling: Three Case Studies. — Ottawa: Science Council of Canada, 1986; U. S. Congress, Office of Technology Assessment, Automation of America's Offices. — Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, OTA-CIT-287, — Dec., 1985; *Barnet, R.* The end of jobs // *Harper's*. — 1993. — № 9. — P. 47–52; *Ansberry, C.* Workers Are Forced to Take More Jobs With Few Benefits: Firms Use Contract Labor and Temps To Cut Costs and Increase Flexibility // *The Wall Street Journal*. — 1993. — March 11. — P. 1, 9; *Magnet, M.* Why Job Growth is Stalled // *Fortune*. — 1993. — March 8. — P. 51–57; *Perrucci, P., Wysong, E.* The New Class Society. — New York: Rowman and Littlefield Publishers, 1999; *Scolpol, Th.* The Missing Middle. — New York: A Century Foundation Book, 2000.

Контрольные вопросы

1. Когда сформировался массовый средний класс в странах Запада? Что является его определяющими характеристиками?
2. Назовите последствия социальной поляризации в США.
3. Сравните социальную ситуацию в США в 70-х и 90-х гг. XX в.
4. Как изменилось положение наемного работника, среднего класса в конце XX — начале XXI века и почему? Приведите факты, характеризующие эти изменения.
5. Чем можно объяснить рост социальной поляризации в ряде стран Запада? Кто оказался в выигрыше в результате глобализации мировой экономики?