

33. Zuiches J. Residential Preferences and Rural Population Growth // Toward Understanding of Nonmetropolitan America / Ed. by A. Hawley, S. Mazie. Chapel Hill, 1972. P. 72—115; De Jong G. F. Residential Preferences and Migration // Demography. 1977. № 14. P. 169—178.
34. Dahmann D. Assessments of Neighborhood quality in metropolitan America // Urban Affairs Quarterly. 1985. № 14. P. 511—535; Baldassare M. The Growth Dilemma: Resident's Views and Local Population Change in the United States. Berkeley, 1981. P. 175.

И. В. Варивончик

БОГАТЫЕ АМЕРИКАНЦЫ: ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛЯРИЗАЦИИ В США В 80—90-Е ГГ. XX В.

В 1998 г. правительственный Центр бюджетного и политического планирования в Вашингтоне осуществил программу исследований материального положения населения страны. Полученные результаты свидетельствовали о том, что за прошедшие 20 лет в 48 штатах разрыв в доходах между 5 % самых богатых американцев и всеми остальными стремительно нарастал. Исключения составили небольшие по численности населения Северная Дакота и Аляска. Доклад этой же организации за 1997 г. констатировал, что в 1994 г. 20 % американцев получали чистый доход, равный доходам 80 % их менее состоятельных сограждан. Аналогичные исследования Центра бюджетного и политического планирования за 1977 г. показали, что в то время доходы 35 % наименее состоятельных американцев были в 2 раза больше доходов 1 % их самых богатых сограждан. В 1994 г. 2,2 млн американцев (1 % населения) имели в сумме такой же доход, как 88 млн (35 % населения) самых бедных американцев¹ [1].

Результатом сокращения групп населения, получавших доход среднего уровня, уменьшения реальной заработной платы и роста числа работников с оплатой низкого уровня стало перераспределение национального дохода в пользу богатой части населения. В соответствии с данными Государственного бюро статистики США, в 1980—1995 гг. наиболее богатые 20 % семей американцев увеличили долю получаемого ими национального дохода на 13 % (с 41,1 до 46,5 %), в то время как доля любой другой из четырех условных групп семей американцев с доходом до 19070, 32985, 49985 и 72260 долларов в год сократилась соответственно на 17, 13, 10 и 5 % [2].

¹ Штатами, где разрыв в доходах граждан был наибольшим, являлись Нью-Йорк, Луизиана, Нью-Мексико, Аризона, Коннектикут, Флорида, Кентукки, Алабама, Западная Вирджиния.

Еще более разительные результаты дает рассмотрение изменения положения 1 % самых богатых американцев, имевших 330 тыс. долларов и более годового дохода. По данным бюджетного комитета Палаты представителей конгресса США, с 1979 по 1993 г. их реальный доход вырос на 83 %¹ [3].

Основой материального благополучия богатой элиты американского общества являлись крупнейшие корпорации. Несмотря на наличие в 1993 г. в стране 3,8 млн фирм, лишь 100 наиболее крупных из них контролировали 74,6 % от всего оборота капитала. 50 банков обладали 62 % от всех банковских ресурсов, лишь 2 страховые компании контролировали 30 % страхового рынка страны [4; 5, р. 20—21].

В свою очередь гигантские корпорации являлись собственностью весьма ограниченного круга представителей богатой элиты общества. В 1992 г. 1 % наиболее богатых американцев обладал 49,6 % от всех акций, следующие за ними 9 % имели 36,7 % акций, в то время как все остальные американцы контролировали лишь 13,6 % акционерного капитала страны [6, р. 280].

Анализ источников доходов наиболее богатых 1—2 % американцев показал, что ключевую роль в создании и сохранении многомиллионных состояний играли доходы от деятельности крупных корпораций. Чем выше был уровень дохода, тем большую его часть составляли разного рода дивиденды и компенсации, а не заработная плата в той или иной форме. В 1989 г. 20 % наиболее богатых американцев получали 13,8 % от всего своего дохода из дополнительных источников, в то время как самый богатый 1 % американцев 41 % от своих доходов получил в виде прибыли на сделанные капиталовложения [6, р. 65]. В 1994 г. американцы, имевшие годовой доход в 100 тыс. долларов и более, 42 % от своих доходов получили из источников, отличных от заработной платы [7]. Данные 1998 г. показали, что менеджмент крупнейших корпораций получал в виде заработной платы от 10 до 20 % своего годового дохода, основную часть которого составлял доход от участия его фирм в прибылях. Так, возглавлявший «Дженерал Моторз» Джек Смит-младший в

¹ Статистические данные о заработной плате американцев не дают полного представления об их имущественном положении. Более точными являются данные об общем доходе (net worth) семьи, которые учитывают такие источники дохода, как дивиденды от акций, премиальные выплаты, доходы от владения недвижимостью. В марте 1996 г. было опубликовано исследование Комитета по финансам Сената США, авторы которого — Д. Макманус и Л. Удман — утверждали, что 2 % американских семей получали 30,4, а 10 % — 67,2 % от ежегодных доходов всех американцев. (Сравнительные данные были получены государственной статистической службой в 1989 г. — 20 % американцев контролировали 85 % годового дохода страны.)

1995 г. получил заработную плату в размере 1500 тыс. долларов, а его дополнительный доход составил 13887931 доллар [8].

Контролирование богатой элитой корпораций позволило проводить ей выгодную для себя политику в области оплаты труда и ценообразования. При среднем уровне оплаты в 5,15 доллара в час корпорация «Макдоналдс» выплатила директору фирмы Майклу Квинлану в 1997 г. в виде годового денежного вознаграждения 8151 тыс. долларов [9—10].

В 80—90-е гг. сильно возросли заработки высшего менеджмента. В то время как заработная плата промышленных рабочих за период с 1980 по 1995 г. выросла на 70 %, сумма вознаграждений, получаемых управленцами высшего эшелона, увеличилась на 500 % [11]. В 1996 г. доходы руководителей 365 крупнейших корпораций Америки, включая бонусы и доходы от акций, выросли на 54 % и составили в среднем 5,8 млн долларов в год. В 1997 г. эти доходы увеличились еще на 35 % по отношению к 1996 г. и были равны уже 7,8 млн долларов [12, р. 64—70]. Если в 1973 г. денежная компенсация, получаемая руководителями корпораций, была больше средней заработной платы промышленного рабочего в 44,8 раза, то в 1989 г. это соотношение было равно 122:1, в 1996 г.— 212:1, в 1997 г.— 326:1 [6, р. 227; 11; 12, р. 65]. В 1997 г. 4 генеральных директора крупных корпораций получили денежные компенсации, превышающие 100 млн долларов¹ [9].

В середине 90-х гг. почти половина американцев владели разного рода акциями. Однако 2/3 из них имели ценных бумаг на сумму менее 5 тыс. долларов, а 10 % наиболее богатых владели 88 % от всех акций и 90 % долговых обязательств. Личное состояние одного лишь хозяина фирмы «Майкрософт» Билла Гейтса (52 млрд долларов) было больше того, чем владели наименее состоятельные 40 % американского населения. Соответственно рост стоимости акций на бирже приводил к обогащению сравнительно небольшой части американцев [13].

Собственность была неравномерно распределена среди 10 % самых богатых американцев. 1 % американских семей, чье состояние в 1999 г. превышало 2,4 млн долларов, владел 40 % национального богатства, что в 2 раза превышало аналогичный показатель 1980 г. При этом 0,5 % населения страны обладало 42 % ее финансовых ресурсов [13].

Прибыли от деятельности корпораций, наличие прочных позиций в средствах массовой информации и системе образования использовались

¹ Ими были Сэнфорд Мэйл (227,6 млн долларов, «Трэвалз Груп»), Стефен Гилберт (124,5 млн долларов, «Консеко»), Ричард Сраши (106,7 млн долларов, «Хелс Саус»), Рэй Айрзни (104,5 млн долларов, «Оксидентал Петролизм»).

богатой элитой для лоббирования своих интересов в государственных институтах, формирования благоприятного для себя политического климата и общественного мнения, когда существовавшее неравенство признавалось бы законным и даже естественным.

Единство действий и доминирующее положение богатой элиты в обществе не являлись результатом реализации какого-либо плана действий или плодом целенаправленной деятельности конкретных организаций. И то, и другое обеспечивалось глубоко структурированной системой, в которой действовали люди, имевшие одинаковое образование, воспитание, общий жизненный опыт и ценности. Все они, что особенно важно, были заинтересованы в сохранении вполне устраивавшего их положения вещей. Более того, для них была характерна искренняя вера в чудодейственные силы чисто рыночных механизмов, которые и вознесли их на вершину безбедного существования.

Начиная с 70-х гг. стремительно росло количество лоббистских групп, представлявших интересы корпораций в государственных органах. Неконсервативному повороту 80-х гг. предшествовала мобилизация крупного бизнеса в 70-е гг. В 1973 г. по инициативе главы алюминиевого треста «Алкоа Алюминий» Джона Харпера и директора «Дженерал Моторз» Фреда Борча был создан консультативный «Круглый стол бизнеса», который объединил более 200 директоров крупнейших фирм и банков и стал одной из наиболее мощных лоббистских организаций в 80—90-е гг. [14].

С 1971 по 1979 г. количество лоббистских групп увеличилось со 175 до 650 [15, р. 606]. Параллельно шел бурный процесс роста так называемых комитетов политического действия, создаваемых для продвижения кандидатов в парламентарии. В период 1974—1980 гг. их число выросло с 89 до 1206. В 1995 г. количество комитетов политического действия достигло рекордной цифры — 2489. 54 % этих комитетов финансировались бизнесом [16].

Политическая мобилизация крупного бизнеса была одной из причин прихода к власти Р. Рейгана. Объективно политика его администрации способствовала удовлетворению интересов представителей крупного бизнеса и широкомасштабному перераспределению валового национального дохода в пользу наиболее богатых 20 % американцев. «Рейгоновская революция требовала фронтального наступления на американское общество всеобщего благосостояния», — открыто говорил архитектор рейгономики Дэвид Стокман [15, р. 607].

Широкое участие бизнесменов в политике вело, с одной стороны, к резкому росту стоимости избирательных кампаний, с другой — умень-

шало возможности других субъектов политического процесса, простых американцев влиять на их ход. Во время избирательной кампании 1995—1996 гг. размер взносов в фонды обеих партий составил 654,4 млн долларов, из которых 60 % пришлось на долю республиканцев и 40 % — на долю демократов. При этом прямые и косвенные расходы крупного бизнеса в 11 раз превысили расходы профсоюзов [17].

Победы республиканцев на выборах в конгресс в 1994 и 1996 гг. открыли новый этап в наступлении правых политических сил на социальное государство «нового курса» и «великого общества». Весь период правления демократов, с 1992 по 2000 г., экономическое социальное неравенство продолжало нарастать так же, как это происходило на протяжении предыдущих 12 лет правления республиканцев. Реальные прибавки к доходам бедных американцев и американцев со средним достатком имели место лишь в 1997—1999 гг. Плоды экономического роста 90-х гг. доставались прежде всего богатой элите, 1—1,5 % американцев.

Известный американский экономист Л. Туроу в январе 1999 г. отмечал, что, несмотря на то, что жены стали работать в среднем на 15 недель в год больше, реальные доходы средних американцев практически не менялись начиная с 70-х гг., что «реальная заработная плата 80 % мужчин оказалась ниже», что «60 % американцев не получили никакой реальной выгоды от бума на фондовых рынках по той простой причине, что не имели никаких акций» [18]. Более 12 млн американцев, имевших постоянную работу и работавших полный рабочий день, получали заработную плату, не обеспечивавшую прожиточного минимума для их семей. Плохо оплачиваемые работники не могли рассчитывать на достойные пенсии, хороший отдых или качественное медицинское обслуживание. Сокращались вклады работодателей в страховые фонды. В наиболее сложном в этом отношении положении находились люди без высшего образования и неквалифицированные работники [19].

Социальная поляризация проявилась в увеличении дистанции между богатой элитой и остальными американцами. В 80—90-е гг. традиционные символы имущественного и социального неравенства в виде богатых городских и пригородных кварталов, элитных клубов и частных школ сочетались с новыми формами физической изоляции от окружающего мира и утверждением идеологии, оправдывавшей враждебное отношение к социальным, общественным институтам, чья деятельность была жизненно важной для менее состоятельных американцев.

Быстро росло число изолированных от внешнего мира микрорайонов, порядок жизни в которых, включая систему жизнеобеспечения, комплекс предоставляемых услуг, охрану и поддержание порядка, опре-

делялся богатыми домохозяевами. Опираясь на собственные финансовые возможности и высокое общественное положение, богатые американцы контролировали органы местного самоуправления, эффективно лоббировали свои частные интересы в отношениях с властями. В 1987 г. в США насчитывалось 12 тыс. закрытых для доступа городских кварталов, к 1997 г. их уже было более 20 тыс. и в них проживало 8,4 млн американцев. В еще большей степени этот процесс был характерен для пригородов. С конца 80-х гг. полностью автономные, охранявшиеся и обслуживавшиеся частными фирмами районы пригородов стали характерным явлением в Калифорнии, Атланта, Массачусетсе, Нью-Йорке и других штатах страны [20—22]. 2/3 домов в этих районах принадлежали американцам, входившим в число 20 % наиболее богатой части населения страны. «Если в прошлом закрытые для доступа извне кварталы строились лишь для небольшой группы самых богатых, то теперь преуспевающая 1/5 часть американцев отделяет себя от всех остальных, лишней раз подчеркивая свою принадлежность к новой американской элите», — отмечали в специальном исследовании этой проблемы американские социологи Эдвард Блэкли и Мэри Снайдер [21, р. 74].

Сочетание высоких доходов, изоляции от окружающего мира и общественных проблем, возможность удовлетворять свои потребности за счет частных услуг при игнорировании общественных и государственных институтов привели к отмеченному в 90-е гг. многими исследователями феномену уменьшения участия богатых американцев в делах местных муниципалитетов, что в свою очередь означало сокращение финансовой поддержки социально значимых проектов и инициатив [22].

Богатая элита всегда стремилась вести скрытый от посторонних глаз образ жизни и не афишировать свою эгоистическую позицию в отношении не касающихся ее общественных проблем. Поэтому судить о мировоззрении богатых американцев можно лишь по отдельным высказываниям некоторых из них в тех вопросах, обойти которые было нельзя. Следует отметить, что здесь имелся явный рост агрессивности, самоуверенности и открытого пренебрежения общественными интересами. В 1989 г. управляющий делами фирмы «Колгейт-Палмолив» заявил, что государство не может претендовать на контроль за ресурсами страны, что нет никаких оснований ставить интересы страны на первое место. Менеджмент крупнейших корпораций почти отказался от традиционной в прошлом риторики об общественном благе как о цели его деятельности, открыто декларируя абсолютный для него приоритет интересов владельцев акций, собственников, а не общественных и общегосударственных интересов [23].

Именно богатые американцы составляли и составляют правящую элиту общества. Исследования социального состава высшего командного звена в экономике, политике, средствах массовой информации, юриспруденции, проведенные в 90-е гг., показали, что как минимум 1/3 ключевых должностей находились в руках выходцев из 1—2 % наиболее богатых американских семей. Но и оставшиеся 2/3 ключевых вакансий заполнялись почти исключительно представителями 20 % наиболее состоятельных американских семей [5, p. 11, 175; 24].

Следует отметить, что, несмотря на растущий разрыв между бедными и богатыми, последние не становились беднее. В соответствии с исследованиями, проведенными американским социологом С. Муром, в период 1980—1995 г. реальные доходы 20 % наиболее бедных американских семей увеличились на 1100 долларов в год и на 300 долларов с 1995 по 1998 г. [25, p. 17].

Начиная с 80-х гг. имели место бум предпринимательства, создание новых технологий, миллионов новых рабочих мест и сотен новых профессий. Подобно тем разительным изменениям в жизни американцев, которые принесла индустриализация Америки, сопровождавшаяся невиданным обогащением семейств Фордов, Рокфеллеров, Дюпонов, Меллонов, рост новых и старых состояний в 80—90-е гг. шел параллельно с качественными изменениями в обыденной жизни американцев, прежде всего связанными с компьютеризацией и новыми видами деятельности. Если во времена индустриализации бедность для американской семьи означала недостаточное питание, отсутствие электричества, отдельного жилья, уровень образования не более 8 классов, то в конце XX в. большинство из тех, кто определялся официальной статистикой как наиболее бедные 20 % населения, имели телевизоры, видеомэгниетофоны, автомобили, доступ к медицинскому обслуживанию и образованию. Только с 1993 по 2000 г. государственные расходы на образование увеличились на 59 %, разного рода государственные дотации на детей — на 129 % [25, p. 18].

Наличие имущественного неравенства в Америке не секрет для самих американцев. Но ни в школах, ни в вузах страны система распределения национального богатства Америки в интересах привилегированного меньшинства специально не рассматривается. В средствах массовой информации и научных кругах это неравенство анализируется преимущественно с точки зрения неудовлетворительного положения национальных меньшинств, дискриминации женщин, материальных трудностей молодого поколения, разнообразных групп населения, живущих ниже уровня бедности. Тем самым игнорируется наличие классовой, глубоко структурируемой системы распределения общественных благ в пользу

небольшого процента населения. Принципиально важный факт наличия немногочисленной богатой элиты общества, путей и средств поддержания ее господствующего положения в обществе не является предметом широкого обсуждения. Между тем рост социального неравенства стал одной из ведущих тенденций общественного развития США в конце XX — начале XXI в.

Литература и источники

1. Djurdjivic B. Wiping out the Middle Class // *Chronicles. A Magazine of American Culture*. 1998. Vol. 22. № 5. P. 26—28.
2. U. S. Department of Commerce. Census Bureau Report. Washington, 1997. P. 470.
3. Parenti M. The Super Reach are Out of Sight // *Dollars and Sense*. 1998. № 5—6. P. 36—37; Ehrle L. H. The Myth of the Middle Class // *The Humanist*. 1996. Vol. 56. № 6. P. 17—21.
4. U. S. Department of Commerce. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States. Washington, 1997. P. 537—538.
5. Dye Th. Who Is Running America?: The Clinton Years. Englewood Cliffs; New-Jersey, 1995.
6. Mishel L., Bernstein J., Schmitt J. The State of Working America, 1992—1993. Washington, 1993.
7. U. S. Department of Commerce. Statistical Abstract of the United States. Washington, 1997. P. 345.
8. General Motors. Notice of Annual Meeting of Stockholders and Proxy Statement. 1996. May 24. P. 17.
9. The Top Paid CEOs // *Forbes*. 1998. May 18. P. 229.
10. No Sweat // *UAW Solidarity*. 1997. June — July. P. 9.
11. AFL-CIO, Executive Pay Watch // <http://www.paywatch.com>. 1998. May 4. P. 1—4.
12. Reingold J., Melcher R., McWilliams G. Special Report: Executive Pay // *Business Week*. 1998. Apr. 20.
13. Collins Ch. The Wealth Gap Widens // *Dollars and Sense*. 1999. № 9. P. 12.
14. Judis J. B. The Most Powerful Lobby // *In These Times*. 1994. Febr. 21. P. 22—23.
15. Navarro V. Production and the Welfare State: The Political Context of Reforms // *International Journal of Health service*. 1991. № 21.
16. Federal Election Commission Congressional Fundraising and Spending up in 1996: Press Release. 1997. Apr. 14. P. 1—4.
17. Makinson L. The Big Picture: Money Follows Power Shift on Capital Hill. Washington D. C., 1997. P. 4, 16.
18. Thurow L. C. The Boom That Wasn't // *New-York Times*. 1999. Jan. 18. P. 19.
19. Mishel L., Bernstein J., Schmitt J. The State of Working America, 1998—1999. New-York, 2000. P. 146—147.
20. Vanderpool N. Secession of the Successful // *Utne Reader*. 1995. № 6. P. 32—34.
21. Blakely E., Snyder M. Fortress America: Gated Communities in the United States. Washington, 1997. P. 180.
22. McKenzie E. Privatopia. New-Haven, 1994. P. 105, 186; Murray Ch. The Shape of Things to Come // *National Review*. 1991. July 8. P. 30.
23. Reich R. The Work of Nations: Preparing Ourselves for the Twenty First Century. New-York, 1991. P. 140—141.
24. Domhoff W. Who Rules America?: Power and Politics in the Year 2000. Mountain View; California, 1998. P. 111.
25. Bresler R. J. The Dilemma of Income Inequality // *USA Today (Magazine)*. 2000. May. Vol. 128.