

ўкладання інвестыцый. Пасол РБ у Вялікабрытаніі В. Садоха адзначыў: «Можна не сумнявацца, што масавая прыватызацыя ў нашай краіне выкліча за сабой істотны прыток інвестыцый. Ён будзе непараўнальны з тым, што мы атрымлівалі да гэтага часу» [12, с. 2].

Такім чынам, роля Вялікабрытаніі як замежнага інвестара Рэспублікі Беларусь ўзрастае, аб чым сведчаць наступныя лічбы: калі ў 1995 г. Вялікабрытанія займала 5-е месца сярод краін асноўных інвестараў Беларусі (табл. 1), то ў 2002 г. па аб'ёме агульных інвестыцый займала першае месца, а па аб'ёме прамых — трэцяе. Гэты працэс вельмі марудны і залежыць ад інвестыцыйнага клімату Беларусі, бо, як адзначыў пасол Вялікабрытаніі ў РБ Браян Бэнет, «рашэнні аб гандлі і інвестыцыях прымаюцца прадстаўнікамі бізнесу, а не ўрадамі. Тавары і капіталы цякуць, як вада, і калі на шляху сустракаюцца перашкоджанні, паток змяняе кірунак» [15, с. 3].

#### КРЫНІЦЫ І ЛІТАРАТУРА

1. Урадавы архіў пры Савеце Міністраў РБ, ф. 7, спр. 31-1, т. 1, л. 176. 1998 г.
2. Маненок Т. ЕБРР хотел бы помогать частному сектору // Белорусский рынок, 1999. № 39. С. 6.

3. Report by Mr Behrendt «Situation in Belarus». Parliamentary Assembly of COE // <http://assembly.coe.int/documents/workingdocs/doc02/edoc9543.htm>
4. Дипломатические представительства за рубежом // Вестник министерства иностранных дел. 2000. № 4. С. 161—168.
5. Архіў міністэрства замежных спраў Рэспублікі Беларусь (МЗС РБ). Фонд міністэрства знешнеэканамічных сувязей (МЗЭС), воп. 1, спр. 196, л. 21.
6. Там жа, спр. 164, л. 22 — 23.
7. Архіў МЗС РБ, ф. 907, воп. 2, спр. 203, л. 1—2.
8. Архіў МЗС РБ, ф. МВЭС, воп. 1, спр. 393, л. 74—79.
9. Квят Д. Лондон — Минск: дорога с двусторонним движением // Советская Белоруссия. 1996. 30 июля. С. 3.
10. Бягучы архіў МЗС РБ.
11. Бягучы архіў МЗС РБ, 1999, т. 1, л. 131.
12. Шиманский М. Наш экспортер на берега Темзы. Инвестиции оттуда? Да! // Рэспубліка, 2002, 22 мая. С. 2.
13. Архіў МЗС РБ, ф. МЗЭС, воп. 1, спр. 283, л. 17.
14. Trade partners UK. Belarus // <http://www.tradepartners.gov.uk>.
15. Макалович И. «Для нас важно, что у нас есть въезд...» // Народная воля. 2003. 19 чэрв. С. 3.

#### SUMMARY

Besides the author of the article gives the fundamental analysis of the of the investment cooperation between United Kingdom and Belarus in 1991—2002.

УДК 973.092

I. В. Варывончы

## КРЫЗІСНЫЯ З'ЯВЫ Ў ЖЫЦЦІ АМЕРЫКАНСКАГА СЯРЭДНЯГА КЛАСА (80—90-Я ГГ. ХХ СТ.)

У другой палове 90-х гг. традыцыйныя паказчыкі эканамічнага развіцця ЗША гаварылі аб спрыяльным становішчы ў эканоміцы. Беспрацоўе і інфляцыя былі невялікія, вытворчасць і даходы карпарацый трывала павялічваліся. Але гэта не прыбаўляла аптымізму амерыканцам, большасць якіх успрымала рэчаіснасць інакш. Па іх разуменні перыяд пасляваеннага эканамічнага росквіту заканчваўся і яму на змену прыйшоў час нестабільнасці і няўпэўненасці амерыканцаў у сваёй будучыні.

Як сведчывы вынікі сацыялагічных даследаванняў, праведзеных у 1994—1995 г. часопісам «Ю Эс Ньюз энд Уорлд Ріпорт», больш за 2/3 апытаных рэспандэнтаў лічылі, што іх дзеці не ў стане дасягнуць аднолькавага з імі ўзроўню дабрабыту, а 54 % амерыканцаў сцвярджалі, што большасць з іх не змогуць здзейсніць Амерыканскую мару [24, с.14—17]. Падставы дзеля такой занепакоенасці ўсё ж існавалі.

У 1996 г. вялікі грамадскі рэзананс меў шэра артыкулаў у газеце «Нью-Йорк Таймс» пад агульнай назвай «Памяншэнне Амерыкі («Downsizing of America») [7]. На заканчэнні 90-х гг. у вышэйшых навучальных установах краіны ў курсы лекцый па сучаснай сацыялогіі змяненна ўключаліся тэмы аб знікненні, абі памяншэнні сярэдняга класа. З'явілася значная колькасць артыкулаў і кніг, адлюстроўваюшы дадзеную рэчаіснасць [1—3; 14; 17—18; 22].

Згодна з лічбамі, атрыманымі дзяржаўнымі статыстычным ведамствам у 1994 г., 38 % амерыканскіх сем'яў мелі гадавы даход менш за 21 тыс. дол., а 24,6 % — менш за 10 тыс. дол. Такім чынам, 57 % амерыканцаў мелі даход меншы за статыстычна ўзгоднены сярэдні ўзровень у памеры 35 тыс. Менш чым 50 тыс. дол. зараблялі 67,2 % амерыканцаў, што давала падставы шэрагу даследчыкаў ставіць пытанне аб пераглядзе традыцыйных уяўленняў аб амерыканцах як аб нацыі сярэдняга класа.

[8, с. 17—21; 21 с. 322—323; 16, с. 77]. ЗША трывала захоўвалі першае месца ў спісе сярод развітых краін Захаду, дзе сацыяльная дэферэнцыя была найбольшай. У дадзеным выпадку гаворка ішла не аб няроўнасці па расавай або этнічнай прыкмеце, а аб крызісе асноў сучаснага амерыканскага грамадства ў выглядзе эрозіі шматлікага, заможнага, палітычна лаяльнага сярэдняга класа.

Няроўнасць у дахода амерыканцаў павялічвалася на працягу апошніх 30 гадоў. Статыстычным паказчыкам няроўнасці лічаць «джыні індэкс» (gini index), які мог вагацца ад нуля ў тым выпадку, калі ўсе атрымлівалі аднолькавы даход, да адзінкі, калі хтосьці адзін кантраляваў увесь даход<sup>1</sup>. За час з 1945 па 1969 г. імклівае развіццё амерыканскай эканомікі суправаджалася пераразмеркаваннем нацыянальнага даходу на карысць наёмнага работніка. Вынікам гэтага было зніжэнне індэксу з 0,376 у 1947 г. да 0,340 у 1969 г. На працягу ўсяго астатняга часу наглядалася супрацьлеглая тэндэнцыя. У канцы 80-х гг. няроўнасць ва ўладанні маёмасцю і атрыманых даходах была прыблізна тая самая, што і адразу пасля заканчэння Другой сусветнай вайны [20, с. 29—30]. К 1998 г. «джыні індэкс» склаў 0,456. Доля даходаў самых бедных (20 % сем'яў) у агульнай суме даходаў амерыканцаў скарацілася з 4,1 % ў 1969 г. да 3,6 % у 1997 г., у той час, як доля 5 % найбольш заможных сем'яў узрасла з 16,6 да 21,7 %. У штогадовай справаздачы статыстычнай службы ЗША за 1999 г. адзначалася, што павелічэнне няроўнасці ў даходах было звязана з двума фактарамі: зменамі, якія адбыліся на рынку працы і новымі працэсамі на рынку ўласнага домаўладальніцтва [4, с. 17].

На самой справе тое, што адбывалася, было значна складаней, разнастайней, звязана са структурнымі зрухамі ў нацыянальнай эканоміцы і з глабалізацыяй эканамічных працэсаў ва ўсім свеце. Глабалізацыя сусветнай эканомікі пацягнула за сабой рост канкурэнцыі і імкненне бізнесу да памяншэння вытворчых выдаткаў за кошт выкарыстання таннай працы за мяжой і скарачэння іх на ўласны персанал. Сучасныя камунікацыйныя, транспартныя, банкаўскія сістэмы значна спрасцілі міжнародную дзейнасць карпарацый, інтэрнацыяналізацыю працэсу вытворчасці, далі магчымасць ствараць іх там, і ў той час, дзе і калі выдаткі былі найменшымі. Толькі з 1978 па 1982 г. з-за аўтаматызацыі, увядзення новых, пераважна інфармацыйных

тэхналогій, у выніку перасоўвання шэрага прадпрыемстваў за мяжу было ліквідавана 4,5 млн добра аплачваемых працоўных месц у прамысловасці. Капі ў 50-х гг. ў прамысловасці працаваў 31 % наёмных работнікаў, то да 1987 г. там заставалася толькі 18 % ад іх агульнай колькасці [3, с. 76]. Новыя інфармацыйныя тэхналогіі і панаваўшыя ў грамадстве ўяўленні аб рынку як аб універсальным сродку вырашэння ўсіх пытанняў, дазволілі буйному бізнесу бескантрольна рэгуляваць фінансавыя патокі, максімізаваць уласныя даходы паводле стагнацыі даходаў большасці амерыканцаў. Дадаковым фактарам уціску на бізнес стала глабалізацыя фінансавых рынкаў і павелічэнне залежнасці фірм ад кошту іх акцый на біржах свету. Карысныя імкненні бізнесу ўмацоўваліся спекулятыўнай актыўнасцю на фінансавых рынках.

Банкаўскі капітал ажыццяўляў ціск на дзелавыя колы з мэтай захавання высокіх даходаў дзеля інвестараў, вынікам чаго былі вываз капіталу за мяжу і скарачэнне вонкавых інвестыцый.

Сацыяльная структура грамадства набывала двухполюсны характар. Дамінавала, невялікая па колькасці, багатая эліта. Большую частку насельніцтва па-ранейшаму складалі сярэдні клас, але яго становішча істотна змянілася. Магчымасці вертыкальнай мабільнасці аказаліся абмежаванымі. Яшчэ менш верагоднымі выглядалі перспектывы папаўнення сярэдняга класа за кошт бедных сацыяльных слаёў. У люмпенаваных раёнах фарміравалася своеасаблівая субкультура, замкнутае асяроддзе, што не дазваляла атрымаць добрую адукацыю і надзейнае месца працы.

Каб падтрымаць свой статус, прадстаўнікам сярэдняга класа патрабаваліся дадатковыя намаганні, што адлюстроўвалася ў павелічэнні колькасці працаваўшых жанчын і агульнай колькасці адпрацаванага часу. Колькасць гадзін, адпрацаваных мужчынамі, на працягу года ўзрасла ў сярэднім з 2096 у 1979 г. да 2159 у 1994 г. Час, адпрацаваны жанчынамі, павялічыўся з 851 да 1168 гадз. [16, с. 86]. Нягледзячы на гэта колькасць сем'яў з сярэднім узроўнем даходу не толькі паменшылася, але і сам даход застаўся на тым самым узроўні. Маючы на ўвазе інфляцыю, атрымлівалася, што за 16 гадоў з 1979 па 1995 г. ён узрос з 40 339 да 40 611 дол. (у дол. 1995 г.) [16, с. 44].

Павелічэнне кошту адукацыі і нерухомасці рабілі недасягальным ажыццяўленне Амерыканскай мары для маладога пакалення амерыканцаў. Падаражэнне нерухомасці асабліва моцна адбілася на маладых пакупніках дамоў і

<sup>1</sup> Методыка разліку каафіцэнта няроўнасці прапанавана ў 1912 г. італьянскім навукоўцам Карада Джыні.

тых, хто купляў жыллё ўпершыню. У параўнанні з пачаткам 80-х гг., значна паменшылася колькасць пакупнікоў дамоў ва ўзросце маладзей за 30 гадоў. Тыя ж, хто адважваўся на пакупку, у сярэднім трацілі на выплату крэдыту 30 % ад свайго даходу. У 1987 г., згодна з данымі Аб'яднанага цэнтра даследаванняў нерухомасці пры Гарвардскім універсітэце, сярэдні кошт пакупкі ўласнага дома склаў 67 тыс. дол., што, з улікам інфляцыі, было на 92 % больш у параўнанні з 1975 г. [12 с.182; 9 с. 269; 19 с. 61]

Яшчэ больш негатыўная дынаміка назіралася ў адукацыі. Толькі за тэрмін з 1988 па 1989 г. плата за адукацыю ўзрасла на 7 %, што ў два разы перавышала ўзровень інфляцыі. Сярэдні памер аплаты ў прыватных вышэйшых навучальных установах быў 7 тыс. дол., у дзяржаўных — 1,2—1,5 тыс. дол. у год [20, с. 29—30]. К 1997 г. сярэдні кошт навучання складаў ужо 3 тыс. дол. у дзяржаўных і 13 тыс. дол. у прыватных установах. [15, с. 3]

Статыстычныя даныя не даюць поўнага ўяўлення аб жыцці амерыканцаў. Адэкватная ацэнка становішча сярэдніх слаёў патрабуе ўліку якасных змен, што адбываліся ў іх жыцці. Так, пакупная здольнасць тыповых спажывецкіх тавараў нібыта не на карысць 80—90-х ў параўнанні з 50—60-м гг. Але зразумела, што ў спіс тавараў мінулых гадоў не былі ўключаны камп'ютэры, відэамагнітафоны, бытавыя прыборы і аўтамабілі новага пакапення. Яны даволі дарагія і маглі сапсаваць любую статыстыку, але іх высокі кошт адпавядаў высокай эфектыўнасці і якасці. У 90-я гг. для большасці амерыканскіх сем'яў стала звычайным валодаць двума і больш машынамі. У 1970 г. такіх было толькі 28 %. Пры гэтым цана абслугоўвання тэхнічна складаных аўтамабіляў 90-х гг. была істотна вышэйшая. Вялікіх затрат на харчаванне патрабаваў распаўсюджаны к сярэдзіне 90-х гг. звычай амерыканцаў купляць гатовую ежу, абедаць, а нярэдка снедаць, або вячэраць не дома. У параўнанні з 1970 г., у шэсць разоў павялічылася колькасць амерыканцаў, якія праводзілі свой адпачынак за мяжой [10, с. 41—44]. У рэшце рэшт амерыканцам даводзілася шмат плаціць за больш высокі ўзровень зручнасці, за новы стыль жыцця. Іншая справа, што традыцыйныя прыкметы дабрабыту сярэдняга класа былі куды больш дасягальныя ў 50—60-я, чым у 80-я, або ў 90-я гг.

Не ўсе прадстаўнікі сярэдняга класа былі супраць новага становішча на рынку працы. Шмат высокакваліфікаваных спецыялістаў, праграмістаў, інжынераў мелі магчымасць атрымаць значна большы, чым раней, даход, пры-

малі ўдзел у розных інавацыйных праектах, або стваралі ўласны, высокадаходны бізнес. Высокакваліфікаваныя спецыялісты маглі разлічваць на тое, каб, абапіраючыся на ўласныя сілы, зрабіцца часткай багатай эліты грамадства.

Меліся і іншыя падставы дзеля захавання папярэдняй і сацыяльнай стабільнасці сярэдняга класа. У 80—90-я гг. ЗША дасягнулі статусу безумоўнага сусветнага лідэра. Агульны ўзровень жыцця быў дастаткова высокі. Нягледзячы на асобныя недахопы, створаная раней сістэма сацыяльнай абароны працягвала паспяхова працаваць і развівацца. Захаванню веры сярэдняга класа ў Амерыканскую мару, у грамадства «роўных магчымасцей» спрыялі: моц інерцыі, адсутнасць бачных альтэрнатыв, арганічна ўласцівыя яму індывідуалізм, глыбока ўкаранелы звычай абапірацца толькі на ўласныя сілы.

Актыўнасць сярэдняга класа стрымлівалася адсутнасцю выразнага палітычнага выбару з прычыны прыхільнасці абедзвюх партый рэспубліканцаў, а з прыходам Б. Клінтана і дэмакратаў, ідэям свабоднага рынку і збалансаванага дзяржаўнага бюджэту, тым самым змянам у працоўным сацыяльным заканадаўстве, якія рабілі становішча сярэдняга класа больш складаным. Дэмакратычная адміністрацыя не змагла пераадолець тэндэнцыю да росту сацыяльнай няроўнасці. Здабыткі эканамічнага росту 90-х гг. перш за ўсё атрымлівала найбольш багатая частка (20 %) амерыканцаў. Амаль увесь перыяд кіраўніцтва дэмакратаў эканамічная, сацыяльная няроўнасць працягвала павялічвацца, як гэта адбывалася на працягу 12 гадоў кіравання рэспубліканцаў. Больш-менш рэальныя прыбыўкі бедныя амерыканцы і сярэдні клас атрымалі толькі ў канцы 90-х гг.

На парозе XXI ст. пераадоленне дэстабілізуючай тэндэнцыі да росту маёмаснай і сацыяльнай няроўнасці і актывізацыя палітыкі ўрада ў сацыяльнай сферы выглядалі найбольш неабходнымі ў сувязі са спыненнем імклівага эканамічнага росту.

#### ЛІТАРАТУРА

1. 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.
2. Barnet R. The End of Jobs // Harper's. 1993. № 9.
3. Beatty J. Who Speaks for the Middle Class? // Atlantic Monthly. 1994. Vol. 273. № 5.
4. Bresler R. J. The Dilemma of Income Inequality. USA Today (Magazine). May 2000. Vol. 128 i2660.
5. Bureau of Census. Fewer Families Can Afford to Buy a House // Census and You. 1993. Table № 9.

6. Bureau of the Census, Statistical Abstract of the United States: 1993. Washington, 1993. Table № 811.
7. Downsizing of America. New York: New York Times. 1996.
8. Ehrle L. The Myth of the Middle Class // The Humanist. 1996. Vol. 56. № 6.
9. Farley R. State of the Union: America in the 1990s. New York: Russell Sage, 1995. Vol. 1. P. 269.
10. Hacker A. Meet the Median Family // Time. 1996. Vol. 147. № 5.
11. Kacapyr E., Francese P. Are You Middle Class? // American Demographics. 1996. Vol. 18. № 10.
12. Kurian G. ed., The New Book of World Ranking. New York: Facts on Files, 1991.
13. Leontief W., Duchin F., The Future Impact of Automation on Workers. New York: Oxford University Press, 1986.
14. Magnet M., Why Job Growth is Stalled // Fortune, 1993. March 8. P. 51—57.
15. Marchese T. U.S. Higher Education in the Postwar Era: Expansion and Growth // U.S. Society and Values. 1997. Vol. 2. № 4. P. 3.
16. Mishel L., Bernstein J., Schmitt J. The State of Working America, 1998—99. New York: Cornell University Press. 2000. P. 77.
17. Perrucci P., Wyszog E. The New Class Society. New York: Rowman and Littlefield Publishers. 1999.
18. Scolpol Th. The Missing Middle. New York: A Century Foundation Book. 2000.
19. Statistics on Housing In the European Community. Copenhagen: Dutch Ministry of Housing, 1993.
20. The Stretching of the Middle Class // The Economist. 1988. Vol. 308. № 7568.
21. U. S. Bureau of the Census Population Reports. Washington: U.S. Government Printing Office. 1995.
22. 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.
23. U.S. Housing Market Conditions. Washington: Department of Housing and Urban Development. Office of Policy Development and Research. 1995. P. 9.
24. Whalen Ch. The Age of Anxiety: Erosion of the American Dream // USA Today. 1996. Vol. 125. № 2166.

#### SUMMARY

*The article deals with basic changes in social structure of American society since World War II. The crisis of American middle class, its financial status, growing income disparity in the 80s and 90s and trends in middle class' households and education are also tackled.*

УДК 942.08

## ПРАЦЭС ДЭМІЛІТАРЫЗАЦЫІ Ў АНГЛІЙСКОЙ АКУПАЦЫЙНАЙ ЗОНЕ (1945—1947 ГГ.)

А. У. Смірноў

У першыя гады пасля Другой сусветнай вайны заходнееўрапейскія краіны вырашалі германскія ўнутраныя пытанні, праблемы дэмілітарызацыі прамысловасці, дэмакратызацыі грамадства.

У перыяд 1945—1947 гг. урад лейбарыстаў публічна аб'явіў аб сваёй палітыцы ў адносінах адзінай Германіі. Дзяржава ўяўлялася англічанам дэмакратычнай, эканамічна самадастатковай і раззброенай краінай [5, с. 21]. Пасля вайны асаблівай увагай карысталіся ідэі Ван-сітарта і Маргентау аб ліквідацыі нямецкай буйной прамысловасці і наданні Германіі статусу аграрнай краіны — «картофельнага поля». Летам 1945 г. пачаўся працэс знішчэння абсталявання, якое выкарыстоўвалася для вытворчасці зброі. У маі 1946 г. была знішчана самая буйная карабельная верф Гамбурга як прыклад выканання праграмы разбраення Германіі. Аднак наступная верф, падрыхтаваная да ліквідацыі, пакінута ваеннай адміністрацыяй Гамбурга ў сувязі са змяненнем брытанскай палітыкі ў адносінах да Германіі, з-за паглыблення расколу паміж Заходняй Германіяй і

Усходняй і росту напружання паміж былымі саюзнікамі па антыгітлераўскай кааліцыі.

Да гэтага часу англічане зразумелі, што падзел Германіі становіцца здзейсненым фактам, і калі яны не могуць уздзейнічаць на становішча спраў ва Усходняй Германіі, а рызыка распаўсюджвання камунізму на ўсю тэрыторыю Германіі вялікая, то лепш мець падзеленую Германію з багатым Рурам, настроеным празаходне, чым адзіную Германію, дзе можа быць моцны камуністычны ўплыў [5, с. 21].

У 1946 г. ЗША і Англія бяруць новы курс на адраджэнне эканамічнай моцы Германіі, таму ў новых умовах аб дэмантажы нямецкай ваеннай прамысловасці не магло быць размовы. 3 мая 1946 па сакавік 1947 г. працэс разбраення ў англійскай акупацыйнай зоне ішоў марудна. У жніўні 1946 г. ён быў завершаны толькі на 4 заводах, у верасні — на 5, а да канца года не больш чым 73 тыс. 500 т абсталявання было дэманціравана. Існавалі бюракратычныя і тэхнічныя прычыны такога стану спраў, аднак да канца 1946 г. ацэнка 185 фабрык была зацверджана, хоць дэмантаж быў ажыццёўлены толькі на 14 заводах [6, с. 138]. Каб дэманці-