

СЕРГЕЙ ВАСИЛЬЕВ

СОЦИАЛЬНЫЕ
ПОРЯДКИ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
РЕФОРМЫ

Издательство «Весь Мир»

Сергей Александрович Васильев

Социальные порядки и экономические реформы

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70555069

Социальные порядки и экономические реформы:

ISBN 978-5-7777-0913-4

Аннотация

Сборник работ видного российского экономиста С.А. Васильева объединяет статьи и монографии академического характера, посвященные экономической и социальной истории разных стран и эпох, и личные воспоминания, впервые опубликованные в 2015 г. В монографии «Хозяйственные реформы в Югославии» (1991) описан и проанализирован уникальный социальный эксперимент, длившийся в этой стране несколько десятилетий. Две статьи в сборнике посвящены реформам эпохи Сун в Китае. В работе об истории российских реформ автор попытался связать единой логикой аграрные реформы XIX и XX вв. Особый интерес представляют воспоминания автора, принимавшего активное участие в разработке и проведении в жизнь многоплановых социально-экономических реформ в современной России.

Содержание

Предисловие	6
Хозяйственные реформы в Югославии: развитие и кризис экономического самоуправления 1	8
Введение	8
Возникновение и основные этапы развития экономической системы самоуправления в Югославии	13
Предпосылки развития системы самоуправления	13
Географическое положение страны и ее обеспеченность естественными ресурсами	14
Этнические особенности, существенные для социально-экономического развития.	17
Межнациональные проблемы	
Органичность революционного перехода	18
Вторая революция Тито	21
Периодизация послевоенной истории югославской экономики	26
Югославия в мировой политической системе	28
Идеология самоуправления	30
Механизм нормативного управления в Югославии и реформа 60-х ГГ	35

Формирование механизма нормативного управления	35
Общая оценка нормативного механизма	41
Либерализация экономики в 60-е гг	46
Занятость и инвестиции	51
Социально-политический кризис 1969–1971 гг. в Югославии: поражение экономического либерализма	60
Альтернативы развития хозяйственного механизма	60
Соотношение политических сил	63
Кризисное развитие в 1969–1971 гг	66
Кульминация кризиса	74
Консервативная волна	77
Уроки кризиса	85
Основные системные признаки и свойства экономики объединенного труда	90
Институциональная структура экономики СФРЮ, распределение дохода и характер планирования	91
Организация объединенного труда	91
Организационная инфраструктура экономики	96
Распределение дохода организаций объединенного труда	102
Общественное планирование	107

Ценообразование и финансово-кредитный механизм	113
Особенности системы ценообразования	113
Организация рынка	119
Двухуровневая банковская система	124
Кредитно-денежное регулирование	129
Инфляционные механизмы регулирования расширенного воспроизводства	138
Инвестиции как генератор инфляции	138
Научно-техническое развитие	148
Внешнеэкономическое регулирование	152
Кризис экономической системы самоуправления в СФРЮ	166
Стратегия развития в 70-х гг	166
Конец ознакомительного фрагмента.	174

Сергей Александрович Васильев

Социальные порядки и экономические реформы

Предисловие

Представленный вашему вниманию сборник объединяет ряд академических работ автора, посвященных прежде всего проблемам экономической и социальной истории. Монография «Хозяйственные реформы в Югославии» вышла в 1991 г. небольшим тиражом в издательстве Ленинградского финансово-экономического института и давно стала библиографической редкостью. Без ложной скромности могу отметить, что это наиболее полный обзор экономической системы Югославии в советской академической литературе. Хотя Югославия давно исчезла с политической карты Европы, социальный эксперимент, произведенный в этой стране, представляет до сих пор значительный интерес.

Две статьи в сборнике посвящены Китаю эпохи Сун. По современным представлениям Китай в XI в. вступил в эпоху ранней модернизации, более того, в это время в Китае сфор-

мировалось продвинутое естественное государство (в терминологии Д. Норта), а также возникли некоторые элементы порядков открытого доступа. Первая статья посвящена обзору социально-экономического и политического развития Китая в этот период, во второй статье рассматриваются масштабные экономические реформы эпохи династии Сун, которые стали реакцией китайских элит на быстрые изменения социально-экономической ситуации в стране.

В работе, посвященной аграрным реформам в России, автор попытался связать единой логикой российские аграрные реформы XIX и XX вв., понять логику реформаторов и политические ограничения в их деятельности. Россия в конце XIX в. благодаря Великим Реформам также проходила переход от базового естественного государства к продвинутому естественному государству.

Завершает сборник мемуар автора, впервые опубликованный в 2015 г. Хотя он и написан с субъективной точки зрения, но также отражает недавние процессы трансформации общественного порядка и сопровождавшие их экономические реформы.

Хозяйственные реформы в Югославии: развитие и кризис экономического самоуправления¹

Введение

Переживаемый нашей страной период установления рыночных отношений означает отказ от административного централизма и связан с переходом к принципиально новым формам организации и регулирования хозяйства. В этом отношении представляется особенно значимым не только опыт рыночного регулирования, накопленный в промышленно развитых и развивающихся государствах, но и результаты многочисленных экономических реформ в странах Восточной Европы.

Определенный интерес среди этих стран представляет Югославия, начавшая переход к рыночной экономике еще в начале 50-х гг. В дальнейшем хозяйственная система Югославии не раз подвергалась реформированию и приобрела к середине 70-х относительно законченный вид.

¹ Публикуется по изданию: *Васильев С.А.* Хозяйственные реформы в Югославии: развитие и кризис экономического самоуправления. СПб.: Изд-во СПб. УЭФ, 1991.

Опыт Югославии имеет принципиальное значение еще и потому, что это одна из немногих социалистических стран, выбравших уже с момента своего основания альтернативную советской модель развития. Экономические системы СССР и Югославии (в том виде, в каком они существовали еще 10 лет назад) представляли собой два крайних варианта «реального социализма», поэтому их сравнительный анализ позволяет выявить не только специфические особенности югославской экономики, но и наиболее общие закономерности функционирования экономики, основанной на общественной собственности, независимые от выбора модели.

Важно отметить также существенное сходство исторических судеб двух стран. И СССР, и Югославия – это многонациональные государства с преимущественно славянским населением. Революционный процесс в Югославии, так же как в СССР (в отличие от других восточноевропейских стран), не был привнесен извне и развивался на собственной основе. Социалистическая идеология для Югославии также вполне органична. Эти два измерения – многонациональность страны и органичность революционного процесса обуславливают качественное сходство многих реформенных и кризисных процессов в обеих странах.

Господствующая роль в социально-экономическом развитии Югославии долгое время отводилась принципу самоуправления. Этот принцип активно поддерживают как левосоциалистические движения на Западе, так и социа-

листы-обновленцы на Востоке. Югославия – единственная страна в мире, где принцип самоуправления был опробован на практике.

Именно эти три момента делают крайне важным изучение опыта и результатов экономических реформ в Югославии в их переплетении с социальным и политическим развитием страны.

Экономическая действительность Югославии довольно скупо отражена в советской экономической литературе. Публикации носят преимущественно описательный характер. Ряд тем, согласно договоренности между СССР и Югославией, действовавшей до середины 80-х гг., вообще не подлежал обсуждению в открытой печати.

Значительно более полно югославская тематика отражена в зарубежных (преимущественно англоязычных) источниках. Однако многие работы о Югославии западных авторов отличают некоторая поверхностность и повторение одних и тех же общих положений, кочующих из монографии в монографию. Отчасти это связано с качеством первоисточника – материалами на сербохорватском языке.

Вообще говоря, югославское общество является весьма открытым с информационной точки зрения. В то же время и средства массовой информации, и специальные экономические издания до недавнего времени находились под жестким кадровым контролем Союза коммунистов. По этой причине на основе югославских публикаций оказывалось достаточ-

но трудно составить адекватное представление о реальных процессах. Поэтому достоверную информацию о социально-экономическом развитии Югославии можно было получить только путем анализа публикаций по конкретно-экономической проблематике или из статистических материалов. Таким образом, основную библиографическую базу данной работы составляют монографии о Югославии, опубликованные на Западе, а также статьи и статистические данные из югославской периодики.

Данная работа представляет собой первый в отечественной экономической литературе опыт систематического исследования процесса экономических реформ в Югославии. При этом основное внимание уделяется не столько провозглашенным целям реформ и нормативным актам, регулирующим их проведение, сколько реальным изменениям в системе экономических отношений, социально-политическим предпосылкам и результатам.

Другой аспект работы – это анализ взаимодействия различных подсистем хозяйственного механизма в рамках экономики объединенного труда как наиболее целостного варианта экономического самоуправления; исследование системных признаков и свойств самоуправляющегося хозяйства, его закономерностей, проявляющихся в определенном типе воспроизводства и экономического развития.

И последнее. Процесс реформ всегда начинается в ситуации кризиса. Кризисное развитие осуществляется по сво-

им особым правилам, особый характер имеет и управление экономикой в условиях кризиса. Опыт Югославии, исследуемый в монографии, представляет определенный интерес для анализа процессов кризисного развития в нашей стране.

Возникновение и основные этапы развития экономической системы самоуправления в Югославии

Предпосылки развития системы самоуправления

Экономика любой страны регулируется объективно существующей, повторяющейся связью явлений общественной жизни, характеризующей ее поступательное развитие, т.е. общественными закономерностями. Как правило, это закономерности двух видов: во-первых, общие закономерности, одинаково действующие в любой экономике, и, во-вторых, закономерности, присущие конкретной стране и проистекающие из естественно-исторических факторов ее развития. В этом смысле экономика каждой страны представляет собой уникальный, неповторимый организм, по многим параметрам несравнимый с другими национальными экономиками.

Специфика естественно-исторических факторов развития имеет особое значение при анализе социально-экономической системы Югославии – страны, чьи претензии на «особый путь развития» всегда были широко признаны.

Ярко выраженный контраст географического положения

и исторического наследия Югославии наложил отпечаток на развитие этого государства. В природно-географическом аспекте положение Югославии скорее выгодно, чем невыгодно; в то же время история народов Югославии была весьма непростой: тяжелые последствия войн и нашествий ощущаются здесь до сих пор.

Географическое положение страны и ее обеспеченность естественными ресурсами

Географическое положение Югославии на перекрестке путей между Западной Европой и Ближним Востоком, а также Средиземноморьем и придунайскими странами крайне выгодно в экономическом отношении и уже само по себе является источником дохода от транзита грузов и пассажиров. Немаловажным фактором, обеспечивающим рентные доходы по местоположению, является и побережье Адриатического моря в близкой досягаемости от средневропейских стран.

Рельеф страны преимущественно горный, всю центральную часть занимает Динарское нагорье. На северо-востоке горы плавно переходят в Среднедунайскую низменность, на западе – обрываются к морю. Преобладание горного рельефа обуславливает недостаток сельскохозяйственных земель и затрудняет транспортное сообщение между придунайски-

ми и приморскими регионами.

Климат страны благоприятен для сельского хозяйства. Вегетационный период достаточно длительный, однако количество осадков уменьшается с запада на восток, так что наиболее плодородные черноземные почвы в придунайских регионах оказываются в зоне недостаточного увлажнения. Страна полностью обеспечивает себя продовольствием и является крупным экспортером сельскохозяйственной продукции.

Югославия относительно богата разнообразными естественными ресурсами. Гидроэнергетический потенциал страны значителен (занимает второе место в Европе после Норвегии), однако ресурсы используются не полностью. Велики запасы бурого угля и лигнита – это перспективный энергоресурс после исчерпания возможностей гидростроительства, хотя его использование связано с экологическими ограничениями. Запасы нефти и газа невелики, и рост добычи не успевает за потребностями хозяйства.

Югославия также полностью обеспечивает себя железной рудой, цветными металлами, высококачественными строительными материалами, в значительной степени и сырьем для химической промышленности. Следует заметить, что относительно высокая обеспеченность природными ресурсами вызвала чрезмерное для такой небольшой страны развитие первичных отраслей промышленности и деформировала ее отраслевую структуру.

Численность населения Югославии составляет 24 млн че-

ловек, темпы прироста населения одни из самых высоких в Европе (рождаемость – 18 промилле, смертность – 8 промилле). Существенная особенность демографической ситуации – крайне неравномерное размещение населения по территории. Постоянные войны Австрии и Турции на так называемой военной границе в долинах Савы и Дуная приводили к оттоку населения в малопригодные для ведения сельского хозяйства горные районы. До сих пор плотность населения и его естественный прирост на наиболее благоприятных для проживания территориях очень низки. В то же время в горной зоне, протянувшейся от Сараево до Скопле, существует проблема перенаселения: здесь плотность аграрного населения превышает 100 человек на 1 кв. км обрабатываемой земли. Это связано с очень высоким естественным приростом населения (в Косово – 8%). Миграция населения ограничена центральной зоной страны: единственный значительный поток мигрантов идет из Черногории и Боснии в Славонию, Воеводину, Северную Сербию. Словенцы, албанцы, македонцы не склонны к миграции из-за языковых барьеров, хорваты предпочитают уезжать за рубеж.

Таким образом, природно-географические факторы предопределяли возможность относительно длительного периода экстенсивного развития (благодаря значительным запасам природных ресурсов) Югославии, а также благоприятствовали развитию автаркических тенденций (вследствие особенностей рельефа).

Этнические особенности, существенные для социально-экономического развития. Межнациональные проблемы

Основной чертой, определяющей целостность Югославии, является общий этнический субстрат, на котором возникли народы Югославии. Языки этих народов очень близки друг другу, была единой и их древняя культура. Однако процесс этногенеза южнославянских народов был прерван османским вторжением в XIV–XV вв., раннефеодальные государства были ликвидированы, утрачена традиционная древнеславянская письменность.

На значительной территории в центре нынешней Югославии (Босния и Герцеговина) славянское население было обращено в ислам. Хорватия попала в зависимость от Венгрии, а Словения находилась под властью Австрии. На этих территориях господствовал католицизм. Только Сербия и Черногория сохранили православную религию и отчасти древнюю культуру. Вследствие этого на севере и на юге страны сформировались различные стереотипы поведения.

В Югославии исповедуются три религии: католичество, православие и ислам; северо-запад пользуется латинским алфавитом, юго-восток – кириллицей. Культурные различия велики и между сходными по исторической судьбе этносами: например, между словенцами и хорватами, сербами и чер-

ногорцами.

В Югославии довольно много национальных меньшинств, наиболее многочисленны венгры в Воеводине и албанцы в Косово. Основной межнациональный конфликт связан с великосербским национализмом и противодействием этому национализму не только со стороны более развитых наций – словенцев и хорватов, но также и черногорцев, которых сербские националисты не считают отдельной нацией. Время от времени острые формы принимает сербско-хорватский конфликт, подогреваемый религиозными различиями. Хорваты в этом конфликте требуют большей независимости, сербы – интеграции. В то же время «исламская» республика – Босния и Герцеговина – не проявляла до сих пор фундаменталистских тенденций.

В результате межнациональные и межобщинные различия создали хорошую основу для развития местного самоуправления, но в сочетании со слабо развитыми коммуникациями они провоцируют автаркизм. Заметим также, что в процессе хозяйственного развития многие преобразования индуцировались национальными тенденциями, в частности, реформа 1965–1967 гг. справедливо характеризуется как «хорватская», а контрреформа 1974–1976 гг. – как «сербская».

Органичность революционного перехода

Характерная черта революции в Югославии – ее сочета-

ние с национально-освободительной войной. Важно здесь и то, что компартия возглавляла освободительную войну под лозунгами общегославской, межэтнической консолидации, в то время как коллаборационисты исповедовали открытый национализм. Однако освободительное движение было сильным не на всей территории страны. Базой партизан стали не только отсталая Босния и Черногория, но и высокоразвитая Словения, в то время аннексированная Германией; Сербия, традиционно ориентированная на Россию, находилась под влиянием сербских националистов (четников), а в Хорватии было создано зависимое от Германии, но формально самостоятельное государство, в котором господствовали хорватские националисты (усташи). В 1942–1944 гг. четники вели почти регулярную войну с усташами; последние прославились организацией массового террора против гражданского населения. Призрак гражданской войны 1942–1944 гг. часто появляется в Югославии в последние годы.

Поэтому компартия Югославии во главе с Иосипом Броз Тито в период Второй мировой войны выступала не только как организатор освобождения страны, но и как консолидирующая сила, равно противостоящая четникам и усташам, как выразитель обще-югославской идеи единения без элементов сербского национализма. Это значительно облегчило легитимацию режима в 1945–1947 гг., а успехи в социально-экономическом развитии в дальнейшем также связывались с ролью партии и ее руководителя.

Зарождение коммунистического режима в условиях народно-освободительной войны существенно модифицировало социальную базу революции и состав правящей элиты. Многие деятели партизанского движения – будущие руководители страны – были выходцами из среднего класса и в мирных условиях никогда бы не оказались в компартии. С этим фактом также связана и поддержка Тито непролетарскими слоями населения.

Успех освободительной войны породил любопытный феномен, наблюдавшийся также и в Белоруссии. Начиная с 1945 г. продвижение в партийно-государственной иерархии было практически обусловлено предшествующим участием в партизанском движении. Личные контакты многих руководителей страны восходили ко времени их совместного участия в освободительной войне. Способность этих людей к сотрудничеству и компромиссу в случае возникновения конфликтных ситуаций была весомым фактором стабильности в деятельности правящей элиты и существовании всего режима.

Это поколение вступило на политическую арену Югославии в относительно молодом возрасте во время войны, и его политическая деятельность осуществлялась в течение длительного времени – до конца 70-х гг. Смерть Тито в 1980 г. стала тем рубежом, с которого начался уход бывших партизан с политической арены. Следующее поколение в войне уже не участвовало. Поэтому, забегая вперед, скажем, что

кризис 80-х гг. был еще и кризисом кадров, а смерть Тито – символ, но не причина этого кризиса.

Вторая революция Тито

Одно из самых знаменательных событий в послевоенном коммунистическом движении – это конфликт Тито со Сталиным, отлучение Тито от мирового коммунизма и выбор Югославией оригинальной модели социально-экономического развития. Внешняя канва этого процесса хорошо известна, а внутренние причины до сих пор окончательно не прояснены. Официальная югославская версия «второй революции» утверждает, что опасность перерождения социализма в бюрократическую тоталитарную систему была замечена Тито и другими лидерами, едва лишь административно-хозяйственный аппарат был создан.

Ясно, что в условиях «отлучения» Тито от коммунизма его режим мог сохранить легитимность, лишь обвинив в «ереси» Сталина. А поставив в вину Сталину грехи этатизма и бюрократического социализма, необходимо было самим отказаться от административной системы.

Глубинные же причины разрыва Тито со Сталиным скрыты в различных подходах к оценке ими роли Югославии в антифашистской борьбе и послевоенной Европе. Для Тито имел принципиальное значение факт самостоятельного освобождения Югославии, и в послевоенной Европе Тито,

при всем своем почтительном отношении к Сталину и ВКП(б), хотел равноправных отношений между партиями. Сталин же воспринимал Югославию так же, как и другие восточноевропейские страны, а именно: в качестве сателлитов.

Руководители Югославии очень быстро нашли в работах Маркса альтернативную модель социализма (основанную на принципах самоуправления), а «бойкие марксисты» быстро обвешали ее цитатами из классиков. Впрочем, эта модель не была чем-то новым: в Югославии, как и в России, всегда были сильны общинные традиции, но этатизма не было никогда. В то время как экономика Советского Союза была централизованной, освобожденные территории Югославии в 1943–1944 гг. состояли из мелких самоуправляющихся общин и предприятий. Таким образом, введение в 50-х гг. принципов социалистического самоуправления произошло в согласии с югославской традицией.

По своему влиянию на экономическую и политическую жизнь страны события 1948–1950 гг. могут быть названы революцией. Эта «вторая революция» Тито происходила на фоне тяжелейшего социально-экономического кризиса. Причины этого кризиса были во многом субъективными. После восстановления народного хозяйства в 1946–1947 гг. югославское руководство начало индустриализацию страны по советскому образцу: с опорой на тяжелую промышленность. По темпам индустриализации Югославия значительно опережала другие страны Восточной Европы, и индустри-

ализация осуществлялась в более радикальных формах. Это было связано с тем, что Тито уже в 1945 г. обеспечил политическую гегемонию компартии и мог не оглядываться на поддержку непролетарских слоев населения при проведении экономической политики.

Программа национализации, реализованная в Югославии в 1948 г., может быть сравнима только с национализацией 1920 г. в России: в обоих случаях было национализировано и огосударствлено почти все, что возможно. Одновременно были форсированы инвестиции в промышленности, в особенности в машиностроении. Норма накопления в национальном доходе достигла 33%. Происходило массовое вовлечение трудовых ресурсов в промышленность: численность занятых возросла с 1167 тыс. человек в 1947 г. до 1990 тыс. человек в 1949 г.

Одновременно Тито приступил к осуществлению своего «кооперативного плана» в сельском хозяйстве. Массовые изъятия зерна, низкие цены на сельхозпродукцию, насильственное вовлечение крестьян в кооперативы, раскулачивание и массовые депортации – все это было реализовано в исторически короткие сроки.

Результаты оказались плачевными. Новые предприятия сразу столкнулись с проблемой сбыта: издержки производства намного превосходили реальную ценность производимого оборудования, накапливались запасы нераспроданных товаров, производственные мощности использовались

на 50–60%. Развитие добывающей и обрабатывающей промышленности было несбалансированным, так что многие предприятия оказались без сырья. Разрыв с СССР усугубил ситуацию. Были прекращены все импортные поставки из Восточной Европы, а переориентация на западный рынок заняла около двух лет. Расходы на оборону выросли с 6% ВВП в 1949 г. до 21% в 1951 г. [Wilson, p. 45].

Кризис 1951 г. охватил все сферы общественной жизни. Разрыв с СССР оказался очень болезненным как для компартии, так и в целом для интеллигенции Югославии, традиционно ориентировавшейся на Россию. Страна была наводнена агентами Коминформа, и многие коммунисты вступили в борьбу с режимом Тито. О размахе этой борьбы красноречиво говорит число политзаключенных в этот период – 200–300 тыс. человек [Wilson, p. 54]. В Воеводине – зоне интенсивного раскулачивания и массовых депортаций – развернулась настоящая крестьянская война.

В этой ситуации необходимо было чем-то жертвовать, и процесс коллективизации был остановлен. Из 6804 кооперативов, существовавших в 1951 г. и располагавших 20% обрабатываемых земель, в 1955 г. осталось лишь 233. Принудительные изъятия сельхозпродукции были прекращены, однако в течение длительного времени частные крестьянские хозяйства оставались у югославского руководства на положении пасынков.

Отказ от коллективизации и продразверстки в аграрной

Югославии в 1951 г. означал то же самое, что отказ от продразверстки в России в 1921 г.: необходимо было развивать товарообмен, и рынок стал неизбежным.

Значительным дополнительным стимулом для перехода к рынку и либерализации общественной жизни стала экономическая помощь западных стран, прежде всего США. Постоянные колебания США относительно целесообразности такой помощи были для Тито мощным «дисциплинирующим» фактором, обеспечивающим длительную волну либерализации в Югославии.

Таким образом, предпосылки особого пути развития послевоенной Югославии выстраиваются в довольно строгую логическую цепочку. Развитие революционного процесса в сочетании с национально-освободительной войной обеспечило югославской компартии мощную поддержку народа и позволило проводить независимый политический курс. Независимая политика Югославии привела к разрыву с Советским Союзом и всем коммунистическим восточным блоком. Этот разрыв привел страну к глубокому социально-политическому кризису. В условиях кризиса легитимация режима была обеспечена выбором альтернативной модели социализма (рабочее самоуправление), а политическая поддержка со стороны крестьянства – самого многочисленного класса – отказом от политики коллективизации. Средством товарообмена между городом и деревней в этих условиях мог быть только рынок. Именно по этим причинам Югосла-

вия к 1952 г. вступила на путь рыночного самоуправления-ского социализма.

Периодизация послевоенной истории югославской экономики

Традиционная периодизация экономических реформ и кризисов в Югославии выглядит следующим образом: 1950–1953 гг. – первая реформа, переход к нормативному экономическому механизму; 1965–1967 гг. – вторая реформа, деэтизация экономики, дальнейшее развитие рынка; 1974–1976 гг. – третья реформа, создание экономики объединенного труда; 1990 г. – четвертая реформа, переход к полноценному рынку. Согласно традиционной классификации, первая и вторая реформы являются реформами децентрализации, а третья – реформой централизации (хотя централизация после 1974 г. имела специфический – республиканский характер). В соответствии с периодизацией реформ могут быть выделены следующие кризисы: 1948–1950 гг., 1961–1962 гг., 1971–1972 гг. и кризис начала 80-х гг.

Соотношение реформ и кризисов в этой схеме выглядит следующим образом. Накопление в социально-экономической системе противоречий приводит к возникновению кризиса, выход из которого общество ищет на путях реформ. Мы уже видели, как кризис 1948–1950 гг. вызвал радикальные преобразования в жизни югославского общества. Впо-

следствии локальный кризис 1961–1962 гг. ускорил разработку мер экономической реформы 1965–1967 гг., а социально-политический кризис 1971–1972 гг. способствовал преобразованиям 1974–1976 гг.

В то же время реформы, проводимые половинчато и некомплексно, сами провоцируют новые кризисы. Кризис 1971–1972 гг. может отчасти рассматриваться как следствие реформы 1965–1967 гг., а кризис 80-х гг. – как следствие половинчатости и непоследовательности реформ 1974–1976 гг.

В то же время есть ряд факторов, которые позволяют дать иную периодизацию реформ. Так, многие меры реформы 1965 г. были введены еще в 1961 г., изменения хозяйственного механизма проходили и между 1952 и 1960 гг. Реформа 1974–1976 гг. также может быть поставлена под сомнение, поскольку она не вызвала серьезных изменений в характере экономического развития.

Поэтому возможна иная периодизация развития югославского хозяйственного механизма:

1. 1950–1952 гг. Переход к нормативному хозяйственному механизму.
2. 1952–1960 гг. Становление нормативного механизма.
3. 1960–1970 гг. Рыночная ориентация в развитии хозяйственного механизма (попытки перейти к рыночной экономике).
4. 1971–1980 гг. Отказ от рыночной ориентации,

косметические меры, окостенение хозяйственного механизма.

5. 1980–1989 гг. Длительный кризис системы самоуправления.

6. 1990 г. Радикальная трансформация социально-экономической системы.

Две предложенные периодизации отражают два подхода к анализу процессов экономического развития вообще и процессов экономического реформирования в частности. Первая периодизация отражает циклический подход, в котором основной упор делается на повторяемости, периодичности процессов. Вторая периодизация связана с эволюционным подходом, который рассматривает экономическую историю как последовательное, поступательное движение.

Оба этих подхода, отражая разные аспекты реального процесса, операциональны и имеют право на существование.

Югославия в мировой политической системе

Для лучшего понимания процессов экономического реформирования следует рассматривать развитие Югославии в международном аспекте. Необходимо также учитывать особенности идеологии самоуправления, повлиявшие на выбор тех или иных направлений социально-экономической политики.

Место Югославии в мировой системе в течение длительного времени определялось ее промежуточным положением между двумя ведущими военно-политическими блоками, противостоящими друг другу. Если исключить период полной ориентации на СССР (1945–1948) и период полной ориентации на Запад (1949–1952), то все остальное время политика Югославии состояла в поддержании четкого баланса между западной и восточной ориентациями.

Необходимость такой тактики вытекала из довольно очевидных соображений и осуществлялась по причинам политического характера. Начиная с конца войны, политический вес Югославии явно превосходил ее социально-экономический потенциал. Югославия занимала определенное место в политической системе, именно как мост между Востоком и Западом, так что даже небольшой крен в ту или другую сторону означал для нее резкое сокращение политического влияния.

Такая политика диктовалась и экономикой страны – шаги навстречу СССР или США вызвали соответственно незначительное увеличение экономических контактов с одной стороной, зато с другой стороны контакты интенсивно сворачивались. Следовательно, наиболее устойчивой была позиция середины. Колебания в масштабах сотрудничества с СССР и США не имели большого значения для этих двух стран, зато существенно влияли на экономическое положение Югославии.

Во внешнеполитической ориентации Югославии циклические изменения продолжались и после 1953 г. Так, в 1953–1956 гг. (до венгерских событий) господствовала просоветская ориентация, в 1957–1961 гг. – прозападная, что в особенности было связано с антиюгославской позицией руководства КНР. В 1962–1967 гг. отношения с СССР вновь нормализовались, причем смещение Н. Хрущева на них серьезно не повлияло. 1968–1970 гг. – последнее крупное охлаждение отношений с СССР, связанное с чехословацкими событиями.

Следует заметить, что потепление отношений с СССР в 1962–1966 гг. никак не повлияло на решимость руководства Югославии провести рыночные реформы, в то же время ухудшение советско-югославских отношений в 1968–1970 гг. продлило время реформаторской политики.

Идеология самоуправления

Идеологические установки всегда играли очень важную роль в процессах экономического реформирования в Югославии. Известный словенский экономист А. Байт отмечал это еще в 1967 г.: «Многие творцы югославской политики мыслят преимущественно теоретически, они уделяют много внимания роли закона стоимости, отношениям между рынком и планом, нормальным ценам, деэтактизации... Практические решения, как правило, представляют собой реализа-

цию соответствующих теоретических моделей» [Bajt, 1963, p. 80].

Поэтому для лучшего понимания целей и характера проводимых реформ необходимо кратко рассмотреть югославскую концепцию развития социалистической экономики, которая в относительно устойчивом виде сформировалась к середине 70-х гг.

Две основные опорные точки этой концепции составляют общественная собственность на средства производства и распределение по труду.

Общественная собственность на средства производства означает, что никакая организация, коллектив или отдельное лицо не владеют средствами производства. Право распоряжения и пользования средствами производства, находящимися в общественной собственности, реализуют трудовые организации (ассоциации производителей). Общественная собственность выражается как в равном праве всех работников на труд в любой хозяйственной организации, так и в неотчуждаемости средств производства. На практике последнее означает невозможность распродажи основных фондов предприятия.

Распределение по труду понимается как право коллектива полностью распоряжаться результатами своего труда. Противоречащими принципам социализма считаются: узурпация функций собственности отдельным лицом или организацией, любое недобровольное отчуждение результатов про-

изводства от непосредственных производителей. Государственная социалистическая собственность рассматривается как низшая, переходная форма общественной собственности, поскольку она предполагает «подмену власти рабочего класса властью бюрократии, наемные отношения между государством и работниками, консервацию отчуждения работника от средств производства и произведенного продукта» [Vasić, s. 52].

Общественная собственность находит свое отражение в системе рабочего самоуправления, основная особенность которой состоит в том, что функции управления реализуют рабочее собрание или рабочий совет, в то время как назначаемые рабочим советом административные органы выполняют лишь его решения.

Реализация принципа распределения по труду связана с выявлением общественно необходимых затрат труда на производство данной продукции; последние же, по мнению идеологов самоуправления, могут быть выявлены только на рынке. Следовательно, социалистическое производство рассматривается как товарное по своей сущности. При этом процесс формирования общественно необходимых затрат связан с конкуренцией товаропроизводителей, действием закона спроса и предложения, подвижностью цен и т.п. Все явления, которые препятствуют свободному действию рыночных сил: монополии, государственное вмешательство, локализация рынков, протекционизм во внешней торговле, – на-

рушают принцип распределения по труду, и их влияние, следовательно, надо свести к минимуму.

Результат деятельности производственной организации в социалистическом товарном производстве выражается величиной ее дохода (чистой продукции). Распределение последнего рассматривается как прерогатива трудового коллектива. С этой точки зрения централизованное планирование представляется нарушением неотъемлемых самоуправленческих прав трудящихся; директивное ценообразование, налоговая система, таможенные барьеры рассматриваются как вынужденные, временные меры.

Из этих теоретических представлений были сделаны практические выводы, которые сводились к следующему:

- введение рабочих советов на предприятиях, выборность администрации;
- замена директивного планирования индикативным;
- тенденция к установлению свободных цен;
- антимонопольные мероприятия;
- ограничение налоговой политики и унификация налогов;
- максимальная либерализация внешней торговли, отмена квот;
- самофинансирование расширенного воспроизводства, повышение роли инвестиционных кредитов;
- стремление ограничить ставку процента и

норму торговой прибыли как «отчужденных» от непосредственных производителей форм дохода;

- попытки выровнять условия воспроизводства различных организаций путем изъятия рентных сверхдоходов в специальные фонды развития.

Механизм нормативного управления в Югославии и реформа 60-х ГГ

Формирование механизма нормативного управления

Изменения в механизме централизованного управления Югославии начали происходить уже с 1949 г. Прежде всего, был снижен уровень подчиненности предприятий: часть из них была переведена из федерального в республиканское подчинение, часть – из республиканского в подчинение местным органам власти. В 1950 г. был принят «Закон об управлении государственными предприятиями», которым вводилось рабочее самоуправление. Это рабочее самоуправление предусматривало выборность директоров предприятий, создание рабочих советов и их исполнительных комитетов.

Была провозглашена двойная ответственность директоров предприятий – перед рабочим советом и перед соответствующим органом управления. Такое положение директора оказывалось весьма двусмысленным и противоречивым. Как отмечалось, директор «представляет общественное содружество в трудовом коллективе, а с другой стороны, пред-

ставляет трудовой коллектив в содружестве, так что в его функциях переплетаются многие отношения и разные интересы» [Vasić, s. 150].

Рабочее самоуправление в первые годы своего существования было очень ограниченным. Во-первых, органы власти непосредственно назначали своих представителей в рабочие советы; во-вторых, кандидатуру директора подбирали специальные комиссии, состоявшие в основном из представителей власти. Рабочие советы выполняли преимущественно контрольные, а не управленческие функции. Кроме того, в условиях жесткого централизованного регулирования деятельности самостоятельность предприятий ограничивалась оперативным управлением.

Решающий шаг в направлении формирования нового хозяйственного механизма, механизма нормативного управления, был сделан в 1951 г. с принятием «Закона о плановом управлении». Этот Закон отменял централизованное планирование выпуска и затрат, а также предоставлял предприятиям право самостоятельного выбора торговых партнеров. Предполагалось разрабатывать два вида планов – планы предприятий и общественные планы. Закон не предусматривал способов согласования планов различных уровней, и они в течение длительного времени (до 1975 г.) были крайне несогласованными; общественные планы оставались необязательными и часто нарушались.

В рамках реформы планирования претерпела изменения

и система распределения дохода (чистого продукта). Предприятию фонд заработной платы планировался по следующему алгоритму: для каждой профессиональной категории устанавливался норматив заработной платы, а общий фонд заработной платы получали умножением фактической численности работников данной категории на норматив и затем сложением этих величин по всем квалификационным группам. Фонд заработной платы утверждался централизованно, но его распределение контролировалось рабочим советом согласно уставу предприятия. Таким образом, отдельный работник мог получать заработную плату как выше, так и ниже своего норматива [The Economic reform in Yugoslavia, p. 5].

Отчисления от дохода предприятий в бюджеты федерации, республик и общин (местных органов власти) устанавливались, как правило, пропорционально заработной плате, и их норматив (так называемый средний уровень накопления и фондов) был дифференцирован по отраслям. Остаток дохода за вычетом заработной платы и отчислений в бюджет рабочие предприятия произвольно распределяли между фондом развития производства и фондом материального поощрения. Фонд материального поощрения облагался прогрессивным налогом [The Economic reform in Yugoslavia, p. 6].

В 1952 г. была изменена и система ценообразования. Отныне твердые цены устанавливались государством только на

ряд товаров первой степени важности: топливо и энергию, продовольствие. На ряд товаров широкого производственного и непроизводственного потребления были установлены лимитные цены. Свободные и договорные цены преобладали в отраслях с большой номенклатурой выпуска. Наконец, часть цен на товары легкой и пищевой промышленности утверждалась местными органами власти. Эта система с некоторыми изменениями существовала в СФРЮ до 1989 г.

Одновременно с реформой ценообразования была изменена система внешней торговли. Был создан специальный внешнеторговый регистр, т.е. список предприятий, имевших право на осуществление экспортных и импортных операций, причем предприятие могло выступать на внешнем рынке только с определенными видами товаров. Валютная выручка распределялась между государством и предприятием по нормативу, который в 1953 г. оставлял 40% валюты предприятию-экспортеру. Свою валюту предприятия могли продавать по рыночному курсу в специальном отделе Госбанка другим предприятиям, уплачивая при этом определенный налог. Конкурентоспособность экспортных товаров поддерживалась развитой системой субсидий, а импорт ограничивали пошлинами, что неизбежно для любой слаборазвитой экономики [Vasić, s. 396–399].

В ходе реформы сохранилась централизованная система финансирования капитальных вложений, хотя произошли значительные изменения в механизме их распределе-

ния. Основные держатели капитальных вложений: федерация, республики, общины – через свои исполнительные органы (инвестиционные банки) – объявляли конкурсы на распределение капитальных вложений. Стороны, заинтересованные в получении средств, представляли в банки заявки, а также проектно-сметную документацию. Группы технических и экономических экспертов анализировали эти заявки и выбирали проект по условиям конкурса. В качестве критериев учитывались как экономические (окупаемость капиталовложений, возрастание экспортных возможностей, использование местных ресурсов), так и социально-политические результаты (необходимость развития слаборазвитых регионов, увеличение занятости, укрепление социальной инфраструктуры).

Инвестиции принимали характер беспроцентных кредитов, а иногда и бюджетных ассигнований. Но хотя большая часть инвестиций имела формально-возвратный характер, в случае неплатежеспособности предприятия его долг выплачивался гарантом – общиной или республикой [Пейовски, с. 41].

В 1951 г. был изменен порядок краткосрочного кредитования. Все оборотные средства предприятий делились на две части: нормативные и дополнительные. Кредитование нормативных оборотных средств осуществлялось под невысокий процент, а потребность в них удовлетворялась полностью. Кредит же под дополнительные оборотные средства

выдавался на конкурсной основе, с определением общих условий его предоставления – ставка процента, сроки возврата, гарантии. Ставка процента по таким кредитам достигала 17%.

В сфере интеграции производства также произошли существенные изменения, В течение 1950–1953 гг. были поэтапно ликвидированы министерства – сначала в легкой, а затем в тяжелой промышленности. Вместо них на основе «Положения о хозяйственных объединениях» были созданы следующие формы интеграции:

- отраслевые хозяйственные палаты, координирующие деятельность предприятий одной отрасли;
- специальные объединения, ориентированные на решение отдельных проблем и имеющие временный характер;
- «соединенные предприятия», аналогичные объединениям в СССР.

Учреждение любых объединений находилось под контролем соответствующих общественно-политических содружеств (общин, республик, федераций).

В целом, реформы 1950–1953 гг. привели к значительной децентрализации управления производством. Основные признаки этого процесса таковы:

- введение самоуправления на предприятиях, выборность директоров и их ответственность перед

коллективом:

- отмена директивного планирования выпуска, материальных затрат и производственных связей;
- преимущественно свободное ценообразование;
- предоставление предприятиям права выхода на внешний рынок и выделение им валюты;
- свободное распределение значительной части дохода между накоплением и потреблением.

В то же время у государства сохранились прочные рычаги централизованного управления экономикой, особенно в сфере расширенного воспроизводства:

- значительная часть накопления концентрировалась в общественно-политических содружествах и распределялась централизованно;
- внешняя торговля контролировалась внешнеторговым регистром, а также субсидиями, пошлинами, импортными квотами;
- распределение дохода регулировалось нормативами заработной платы, ставками налога на заработную плату, на ФМП, а также фиксированными и лимитными ценами;
- процессы интеграции производства находились под полным контролем государства.

Общая оценка нормативного механизма

Период с 1952 по 1960 г. справедливо называют «золо-

тым веком» югославского хозяйства. Рост объема промышленного производства составил в среднем 10% в год, рост цен на промышленную продукцию – 1% в год. Такие темпы были обеспечены чрезвычайно высокой нормой накопления в национальном доходе – около 30%; доля государственных расходов составляла около 20%, доля потребления населения – 50%. К этому следует добавить зарубежную помощь, которая была чрезвычайно полезна в период начала индустриализации. За 1950–1960 гг. Югославия получила около 1 млрд долл. в качестве помощи из-за рубежа.

Необходимо обратить внимание на три особенности индустриализации:

1. Югославия пыталась интенсивно развивать многие отрасли хозяйства и оказалась слабо интегрированной в международное разделение труда: в частности, отрасли машиностроения развивались неэффективно из-за отсутствия квалифицированной рабочей силы.

2. Высокая доля государственных расходов, используемых преимущественно для развития социальной инфраструктуры. Л. Сирц характеризует это как общественное изобилие при индивидуальной бедности.

3. Отрицательное отношение руководства к крестьянским хозяйствам и массированные инвестиции в агрофирмы (с крайне низкой отдачей).

В хозяйственном механизме в этот период происходили серьезные изменения. Налог на заработную плату был отме-

нен в 1954 г., поскольку он вызывал повышение цен в трудоемких отраслях. Прогрессивный налог на прибыль (1954–1957) способствовал раздуванию штатов предприятий (чтобы платить меньший налог), а замена его в 1957 г. прогрессивным налогом на доход проблему не решила, поскольку степень прогрессивности налога при увеличении числа работников снижалась [The Economic reform in Yugoslavia, p. 6–7].

Оценивая экономическую систему Югославии в 1960 г., приходим к выводу, что, с одной стороны, она интенсивно обеспечивала индустриализацию, высокие темпы роста и оказалась относительно устойчивой в том смысле, что не имела тенденции к сползанию в чисто рыночную или чисто плановую систему, с другой стороны, она не могла удовлетворить политическое руководство страны, будучи явно незавершенной. Так, распределение централизованных инвестиций по конкурсу ориентировалось все же в основном не на экономические, а на социально-политические критерии. Фонды развития предприятий были незначительны.

Аналогичная ситуация сложилась и в сфере внешней торговли: продажа предприятиями-экспортерами собственной валюты на свободном рынке давала им колоссальные сверхдоходы, поэтому практически вся валютная выручка к 1956 г. была централизована и распределялась либо на валютных аукционах, либо на конкурсах под ввоз приоритетных товаров. Возможность для плановых органов распределять

валюту означала, что последние получали достаточно мощный рычаг в реализации внеэкономических приоритетов. Несмотря на интенсивное развитие внешней торговли, экономика СФРЮ оставалась в значительной степени изолированной от мирового рынка нереальным валютным курсом и системой дифференцированных валютных коэффициентов.

Не была окончательно урегулирована также система стимулирования работников. Сложившаяся система распределения дохода и оплаты труда не стимулировала трудосбережения. В 1952–1960 гг. из среднегодового прироста промышленной продукции лишь 4% было получено за счет повышения производительности труда. В условиях трудоизбыточной экономики это было неплохо, но эффективность производства росла недостаточно быстро.

К этому времени в Югославии цены и, соответственно, доходы предприятий росли быстрее в отраслях обрабатывающей промышленности, где из-за широкой номенклатуры легче можно было повысить цены. Отрасли добывающей промышленности и сельского хозяйства, где цены достаточно жестко контролировались государством, оказывались в неблагоприятном положении и имели сравнительно низкую доходность. Более того, эти отрасли недополучали и капитальные вложения. Все это отражалось в чрезмерной дифференциации личных доходов работников различных предприятий, выполняющих одну и ту же работу.

Проблема чрезмерной дифференциации доходов в то вре-

мя еще не приобрела особой остроты. Причин тому несколько: во-первых, в этот период еще сохранились остатки тарифной системы, калкулятивный фонд заработной платы был заложен в «базу» фонда оплаты труда, так что росту заработной платы препятствовало прогрессивное налогообложение личных доходов. Во-вторых, большая часть фонда накопления централизовалась государственными органами, и возможностей взвинчивать потребление за счет накопления практически не было.

Все эти факторы, в целом, воспринимались как признак незавершенности структуры самоуправляемого хозяйства, его функциональной и институциональной слабости.

Оценивая экономическую политику Югославии в 1952–1960 гг., следует отметить изрядную долю прагматизма во всех мероприятиях.

1. Несмотря на проведенную реформу, темпы роста капиталовложений оставались в 1952–1955 гг. очень высокими, а их структура – нерациональной; усилились инфляционные тенденции. В этих условиях в 1955–1956 гг. была осуществлена инвестиционная пауза, а в 1957–1961 гг. инвестиции переориентированы в инфраструктуру, в легкую и пищевую промышленность. Эффективность этих инвестиций была тем более высокой, что речь шла о возобновлении производства на довоенных мощностях. Вследствие этого маневра структурные диспропорции, вызванные «политическими» инвестициями, были не

столь велики.

2. Руководство страны довольно оперативно реагировало на дисфункции в хозяйственном механизме. Так, в 1953–1954 гг. предприятиям-экспортерам оставалось по 40% вырученной валюты, которую они продавали по свободным ценам, получая сверхдоходы. В течение короткого времени была осуществлена централизация валюты и ее распродажа на аукционах – мера, которая затем получила широкое распространение в других странах Восточной Европы.

3. Аналогичная ситуация сложилась в сфере распределения инвестиций: предприятия разных отраслей имели резко отличающиеся сроки окупаемости инвестиций на аукционах. Тогда аукционы были разделены на отраслевые сегменты и расширен круг показателей, принимаемых во внимание на торгах.

В целом можно сказать, что в 50-х гг. в экономической политике СФРЮ здравый смысл превалировал, что, конечно, не устраняло системных недостатков существовавшего тогда хозяйственного механизма.

Либерализация экономики в 60-е гг

Средства разрешения проблем, перед которыми стояла Югославия в 1960 г., непосредственно зависели от господствовавшей тогда экономической идеологии. Эта идеология может быть охарактеризована как «наивный либерально-ры-

ночный социализм».

Только принимая во внимание господствующую экономическую доктрину, можно понять последовательный отказ югославского руководства от прогрессивного налогообложения доходов предприятий – с точки зрения теории самоуправления неравномерное налогообложение недопустимо, а возможны лишь пропорциональные отчисления, которые следует сводить к минимуму. Разумеется, теоретические соображения здесь прикрывали и практическую заинтересованность экономически сильных предприятий и отраслей в сохранении большей доли доходов.

Отказавшись в 1960 г. от прогрессивного обложения дохода, Югославия в дальнейшем эту систему практически не применяет. Был выдвинут тезис о том, что необходимо выравнивать сами условия хозяйствования, а не компенсировать их различия прогрессивным налогообложением. В 1961 г. в Югославии была предпринята первая попытка провести реформу. Идея реформы заключалась в том, чтобы, с одной стороны, выравнивать условия хозяйствования, а с другой – создать для предприятий более жесткую экономическую среду.

Мероприятия реформы затронули три сферы: распределение доходов, внешнеторговый режим и кредитно-денежную политику.

В сфере распределения доходов, как уже отмечалось выше, было отменено прогрессивное налогообложение личных доходов, сохранена плата за фонды (6%) и налог на дохо-

ды (15%). В сфере внешней торговли существенной (более чем в два раза) девальвации подвергалась денежная единица – динар и была отменена часть дотаций на экспорт и импорт. Реформа сопровождалась ограничительной кредитно-денежной политикой, которая должна была стимулировать предприятия формировать оборотные средства за счет собственных доходов.

Эти меры повергли экономику Югославии в шоковое состояние. Резкое увеличение уровня цен вследствие девальвации динара быстро распространялось во всей экономике. Для компенсации этого повышения цен предприятия также резко повысили личные доходы и оказались не в состоянии обеспечить прирост оборотных средств. Темпы роста значительно снизились, а в некоторых отраслях рост прекратился вообще [Vasić, s. 435].

Реформа не привела к выравниванию условий хозяйствования, наоборот, ценовые диспаритеты увеличились. Это практически свело на нет принцип единства норм налогообложения. Величина платы за фонды колебалась от 1 до 6%, налог на доход также пришлось сделать дифференцированным. В результате неравенство в обложении дохода оказалось более значительным, чем в случае использования прогрессивной шкалы. Опыт 1961 г., да и последующих лет, показал, что «теоретически» некорректная, но реальная схема управления оказывается более работоспособной, чем идеальная схема, не отвечающая характеру ситуации.

Неудачная реформа 1961 г. вызвала локальный кризис 1961–1962 гг., выразившийся в снижении темпов роста экономики. Под его влиянием были немедленно отменены ограничительные кредитно-денежные меры и достигнут прежний уровень экономического роста, хотя инфляция заметно ускорилась, и многие цены вышли на лимиты. Стали широко применять прямой государственный контроль за ценами, возник дефицит по ряду продуктов, в 1964 г. были введены принудительные каналы распределения и фондирование ряда сырьевых продуктов и полуфабрикатов.

Все это создало предпосылки для новой попытки проведения экономической реформы. Задачи этой реформы во многом напоминали задачи неудачной реформы 1961 г., но благодаря горькому опыту методы реформирования изменились. Кроме того, проведению реформы во многом способствовала внешнеполитическая обстановка. Период 1965–1967 гг. – единственная реформа хозяйственного механизма, по отношению к которой в Югославии употребляется этот термин. Это неудивительно – именно в 1965 г. проводилась экономическая реформа в СССР, оказавшая сильное, хотя и косвенное влияние на реформу в Югославии.

В доступных нам источниках советское влияние на внутреннюю политику Югославии, очевидно, недооценивается. Если в СССР могли в определенное время сделать вид, что не замечают Югославии с ее самоуправленческим социализмом, то Югославия этого сделать не могла никогда в силу от-

носительного веса двух стран в мировом сообществе. Именно потому, что Югославия противопоставляла свою общественно-экономическую систему (чаще скрыто, чем явно) сталинской модели социализма, она всегда с пристрастием следила за всеми процессами в СССР. Когда советские экономисты и руководители заговорили о реформе, хозрасчете, прибыли и рынке, это сильно радикализовало ситуацию в Югославии. Чтобы сохранить самоуправленческое рыночное «первородство», югославы должны были провести гораздо более глубокие преобразования, чем в СССР.

Одним из основных моментов реформы стала реорганизация банковской системы, начатая еще в 1963 г. Югославия в этот период завершила переход к двухуровневой банковской системе, в то время как банки стали основными держателями инвестиционных фондов. Предполагалось, что сосредоточение основной массы накоплений в банках обеспечит более эффективный межотраслевой и межреспубликанский перелив средств на основе рыночных критериев. Существенно снизилась доля отчислений предприятий в централизованные фонды, и основная масса накоплений оставалась в распоряжении производителей. Была поставлена задача: «превратить предприятия в основных носителей расширенного воспроизводства».

По-настоящему радикальные изменения произошли во внешней торговле. Югославия с 1965 г. стала твердо придерживаться ориентации на мировые цены. С этой целью была

проведена одновременная реформа цен, девальвация динара, изменение масштаба цен и их замораживание. Это позволило также единовременно отменить все экспортные и большую часть импортных ограничений, установить курс динара, близкий к реальному, а следовательно, и оставлять предприятиям большую часть валюты. С этого периода внешняя торговля Югославии бурно развивается, а сама экономика становится значительно более открытой. Однако импорт Югославии рос значительно быстрее экспорта, хотя на первых порах отрицательное сальдо внешнеторгового баланса компенсировалось иными видами доходов.

Замораживание цен в ходе реформы 1965–1967 гг. позволило избежать роста инфляции. Таким образом, сопровождавшие реформу меры кредитной рестрикции не вызвали кризисных явлений. Все же экономическое развитие существенно замедлилось, а инвестиции снизились. Наиболее неприятным для экономики стало резкое снижение темпов роста занятости, что привело к возникновению безработицы.

Занятость и инвестиции

Как уже было отмечено выше, до 1965 г. действовали значимые факторы роста занятости: во-первых, сами масштабы инвестиций нового строительства; во-вторых, заинтересованность предприятий в излишках малоквалифицирован-

ной рабочей силы (что снижало степень прогрессии налогообложения). Реформа 1961–1962 гг. мало что изменила в этом смысле.

С 1965 г. динамика занятости стала совершенно иной. Снизились инвестиции, а предприятия стали заинтересованы в ограничении численности занятых. Причем реальное высвобождение занятых происходило не за счет увольнения с предприятия работников старших возрастов, а за счет сокращения приема на работу. Численность вновь принятых на работу в 1965 г. была в 9 раз ниже уровня предыдущего года. В то же время многие рабочие пенсионного возраста продолжали трудиться, а также значительно возрос объем всякого рода дополнительных и сверхурочных работ.

Югославия имеет чрезвычайно деформированную демографическую структуру вследствие двух мировых войн, и особенность ситуации 1965–1967 гг. состояла в том, что в это время в трудоспособный возраст вступило многочисленное послевоенное поколение. В этих условиях, несмотря на начавшуюся эмиграцию, резко возросла безработица, причем преимущественно среди молодежи. Это, разумеется, очень быстро привело к отказу от рестриктивной политики; капиталовложения снова возросли.

Замысел реформы состоял в том, что все большая часть капитальных вложений будет финансироваться за счет собственных доходов предприятий. Долгосрочное кредитование банками рассматривалось как промежуточная мера, по-

сколько процент за кредит «представляет собой форму дохода, отчужденную от непосредственных производителей», а сами банки отчуждены от производства.

В этих условиях предприятия могли либо реинвестировать свои доходы, либо объединять средства с другими предприятиями для создания новых производств. Реинвестирование далеко не всегда оказывалось рациональным, а объединение средств для создания новых предприятий не обеспечивало инвесторам достаточных стимулов: они лишь получали процент на вложенный капитал и не имели права контролировать созданные ими предприятия.

Проблема ставилась и более широко: при неконтролируемых из центра пропорциях распределения дохода склонность к инвестированию оказалась очень низкой, темпы роста оплаты труда стали заметно выше, чем темпы роста его производительности. Этот процесс имел и положительные стороны: в течение ряда лет для Югославии было характерно недопотребление, а после 1965 г. пропорции потребления и накопления стали выравниваться.

Между прочим, этот сдвиг пропорций распределения дохода в пользу потребления сам по себе не вызывает инфляционных тенденций. Инфляционные тенденции вызывает дефицитное финансирование инвестиций, которое осуществлялось в течение длительного времени по ряду причин. Наиболее известной из этих причин является угроза безработицы. Действительно, руководство Югославии даже

в кризисные 80-е гг. было вынуждено поддерживать довольно значительные темпы роста занятости. В то же время не следует сбрасывать со счетов и такое явление, как «стремление к расширению» (по выражению Я. Корнаи), постоянно завышенные инвестиционные намерения в иерархических структурах управления экономикой.

Стремление к расширению – сложный феномен, не имеющий однозначного объяснения. Он существенно модифицируется в отраслевых и территориальных системах. В отраслевых системах стремление к расширению приводит к неоправданному развитию одних отраслей в ущерб другим. В Югославии с ее системой территориального управления это приводило к автаркизму экономики и политическим инвестициям, причем большая доля инвестиций направлялась в фондоемкие, а не трудоемкие отрасли как раз в силу их большей фондоемкости. Строительство в капиталоемких отраслях (как правило, в тяжелой промышленности) всегда оказывалось политически более престижным.

Стремление к расширению нашло для себя адекватный банковский механизм. Банки фактически не имели собственных капиталов и находились под управлением представителей предприятий. Разумеется, самые сильные предприятия имели возможность получать больше кредитов, что способствовало сохранению существующей производственной структуры. При низкой процентной ставке (2–6%) кредиты превращаются в дефицитный ресурс и распределяются по

законам иерархических торгов.

Откуда же брались у банков избыточные кредитные ресурсы (ресурсы, превышающие долгосрочные банковские депозиты)? До начала 70-х гг. для этих целей было достаточно собственных средств банков, сбережений населения и зарубежных инвестиций. В 70-е гг. этих средств уже не хватало, и в 1972 г. было разрешено использовать краткосрочные депозиты для долгосрочных кредитов. Таким образом, избыточная эмиссия, которая вначале влияла только на краткосрочное кредитование, теперь стала определяющим фактором инвестиционного бума.

Огромные масштабы эмиссии являются, несомненно, непосредственной причиной развития инфляционных процессов в Югославии. Необходимо, однако, разобраться, почему, несмотря на всю ее очевидную неэффективность, такая политика проводилась.

Одна из причин поддержания либерального режима кредитования связана со значительной дифференциацией рентабельности предприятий в Югославии и с отсутствием механизмов выравнивания рентабельности. Предприятия не разоряются и фактически не санируются, поскольку не происходит смены владельцев.

Е.Т. Гайдаром [Гайдар, Кошкин, с. 114–116] описан механизм, дополнительно усиливающий дифференциацию предприятий. Этот механизм он связывает с характером распределения дохода. Тесная увязка дохода с рыночным результа-

том деятельности предприятий приводит к тому, что в оплате труда сказываются чисто внешние факторы, за которые работники не могут отвечать: конъюнктура рынка, государственный режим ценообразования. Отрасли и предприятия, находящиеся в благоприятном экономическом положении, быстро повышают доходы своих работников. Те же, кто находится в неблагоприятном положении, стремятся компенсировать отставание. Причем, если дифференциация оплаты труда за одну и ту же работу становится социально нетерпимой, рост оплаты труда продолжается даже при ухудшении экономического положения предприятия.

Такой рост обеспечивается прямым давлением коллектива на администрацию предприятия, с одной стороны, дешевыми кредитами банка – с другой. Последовательно проедаая средства делового фонда, резервного фонда, резервов региональных бюджетов, санационных кредитов, предприятия оказываются в состоянии крайней неликвидности, но тем не менее поддерживаются региональными органами на плаву. Правда, для этого было необходимо, чтобы банки распределяли кредиты не по критерию эффективности, а по указке местных органов управления. Но именно так и вели себя югославские банки.

В 1968 г. была предпринята попытка затормозить рост дифференциации доходов на основе самоуправленческих соглашений об их распределении. Те предприятия, которые имели доходы на одного работника выше средних, отчисля-

ли более высокий процент в фонд накопления, а те, кто имели доходы ниже средних, – более низкий процент. Но такой управляющий параметр, как средний доход на одного работника, очевидно, недостаточен, поскольку существенно различаются условия труда. Так что весь механизм договорного регулирования оплаты труда оказался неэффективным.

Рассуждая теоретически, можно сделать вывод о том, что инфляционные дисфункции югославской экономической системы связаны с деформацией рынка капитала и рынка труда.

Действительно, необходимость рынка капитала была провозглашена в 1965 г., однако реально его действие было ограничено низкими процентными ставками и отсутствием контроля небанковских инвесторов за эффективностью капиталовложений. В результате рынок капитала выродился в бюрократический торг.

В противоположность рынку капитала существование рынка рабочей силы отвергалось. На самом же деле отменить его было невозможно, и он существовал, хотя бы в форме «соревнования» за уровень оплаты между рентабельными и нерентабельными предприятиями. Все же рынок труда оказался сильно деформированным. Тот факт, что «инвестированная» работником часть дохода не могла быть ему выдана по выходе с предприятия, превращала его в «вечного пайщика» предприятия; еще менее он был заинтересован уходить с предприятия в условиях безработицы. Оба этих фактора,

равно как и привязанность работников к своему месту жительства (в Югославии значительная часть населения имеет собственные дома в пригородах или селах), значительно уменьшают текучесть кадров.

Это способствует созданию на предприятиях неформальных групп, блокирующих развитие кадровой, а в значительной мере и технологической структуры предприятия. Наличие таких неформальных высокоорганизованных и привилегированных групп сочетается с привлечением так называемой вторичной рабочей силы, используемой преимущественно на основе субконтрактов, частичной и временной занятости. Положение этих работников специально не регламентируется. Такая ситуация благоприятствует неформальным группам, поскольку именно они участвуют в процессе принятия решений.

Эти неформальные группы нельзя идентифицировать ни с бюрократией, ни с технократией. Отношения такого рода, господствующие в трудовых организациях, переносятся и на региональный уровень. Например, вопрос о выделении кредитов предприятиям решается не в классической процедуре бюрократического торга. В большей степени он определяется «рейтингом» руководителей в неформальной политической структуре региона.

Заметим в заключение, что механизм ротации кадров, предусмотренный конституцией Югославии, крайне благоприятствовал формированию таких неформальных групп:

их члены по очереди занимают управленческие кресла в производстве, партаппарате, социальных службах, нигде подолгу не засиживаясь. Новый высокий пост им гарантируется неформальной группой.

Социально-политический кризис 1969–1971 гг. в Югославии: поражение экономического либерализма

Альтернативы развития хозяйственного механизма

Слабые места хозяйственного механизма, возникшего в ходе реформы 1965 г., были достаточно очевидны. И практически сразу после реформы началось осуществление мероприятий, усиливающих рыночные отношения.

До 1967 г. предприятиям разрешалось осуществлять долгосрочное кредитование других предприятий, а также создавать новые предприятия. Однако инвестор не имел права участвовать в управлении предприятием, а процент за кредит был равен активному банковскому проценту по долгосрочным кредитам. Как только новое предприятие было создано, оно сразу же выходило из-под контроля своих «родителей». Особенно негативно это влияло на иностранные инвестиции и создание совместных предприятий.

С 1967 г. положение изменилось: представители инвесто-

ров могли теперь входить в органы управления предприятиями, а условия инвестирования определялись специальным соглашением. Это был первый шаг на пути создания рынка капиталов, вторым – нереализованным – стал выпуск акций для населения [Bisanić, p. 223].

Существенно изменилось положение в области интеграции производства. До 1965 г. все вопросы интеграции находились в ведении государственных органов, а начиная с 1965 г. государственный контроль в этой сфере был ликвидирован, и многие крупные объединения, созданные для экономической поддержки слабых предприятий, распались [Sirc, 1979, p. 115]. В то же время начался процесс роста крупных объединений, преимущественно в форме конгломератов.

Анализ Ст. Сакса [Sacks, 1983, p. 50] показал, что в конце 60-х гг. степень концентрации производства (вернее, его «централизации») в Югославии была выше, чем в большинстве промышленно развитых стран. Основная форма интеграции производства – конгломераты – также закономерна: она связана с автаркическими тенденциями в республиках. Создание межреспубликанских отраслевых монополий не поощрялось.

В этот период также получили широкое распространение ассоциации делового сотрудничества (их было 22 в 1959 г., а в 1967 г. стало уже 290), активизировалась деятельность хозяйственных палат. К этому времени относится и попытка нормализации отношений на рынке труда. В 1966 г. югослав-

ские профсоюзы, обеспокоенные чрезмерной дифференциацией оплаты труда, предложили внедрить систему переговоров об уровнях оплаты труда между профсоюзами и хозяйственными палатами. Однако эта идея не прошла.

В 1968 г. были предприняты конституционные изменения, расширяющие самостоятельность предприятий в организации производства. Согласно конституционной поправке, трудовые коллективы теперь могли самостоятельно определять компетенцию органов управления предприятием. Эта поправка, учитывая нежелание рабочих принимать активное участие в управлении, развязывала руки менеджерам и способствовала повышению эффективности управления.

Надо заметить, что в 1965–1968 гг. существенно изменилась экономическая среда, в которой функционировали предприятия. Это был единственный период, когда необходимо было считаться с возможностью ликвидации предприятий. Так, в 1965 г. с нерентабельных предприятий было уволено 8,3 тыс. человек, в 1966 г. – 4,6 тыс. человек, максимальные показатели за весь период после 1952 г. [Sirc, 1979, p. 115]. Начался бурный рост частных и малых предприятий (в 1964 г. – 105 тыс., в 1969 г. – 145 тыс. частных мастерских). Малые предприятия могли организовывать группы людей, объединяя свои накопления.

Хотя основатели мелких предприятий не могли получать большого дивиденда за свой пай (всего 8%), а накопления направлялись в неделимый фонд, стимулы для предприни-

мательской активности все же были значительными: как правило, основатели фирмы занимали в ней руководящие посты и оказывали решающее влияние на ее хозяйственную политику. Малые предприятия в 1967–1973 гг. способствовали созданию более жесткой экономической среды.

Соотношение политических сил

Хозяйственная реформа и рост самостоятельности предприятий усилили политический вес управленческой прослойки и привели к открытому конфликту между «бизнесменами» и «политиками». Партийный аппарат после осуществления конституционных изменений лишился каких бы то ни было рычагов управления производством. В своем большинстве менеджеры были членами СКЮ, однако провозглашалась политика невмешательства партийных органов в хозяйственную жизнь, а сами предприятия теперь могли игнорировать решения парткомов.

В 1968 г. начинается ожесточенная публичная полемика между «политиками» и «бизнесменами». Основные упреки со стороны партаппарата касались извращений социалистического самоуправления, ограничения прав трудовых коллективов. Попытки организации рациональной экономики характеризовались как «вторжение мелкобуржуазной ментальности» [Sirc, 1979, p. 188]. «Бизнесмены», в свою очередь, обвиняли политиков в некомпетентном вмешательстве

в экономику, в «этатизме».

Спор этот имел чисто академический характер, пока партаппарат не выдвинул основной аргумент о «нетрудовых сверхдоходах менеджеров». Это, разумеется, было дезинформацией, поскольку различия в оплате труда между административным персоналом и рядовыми работниками были небольшими (2,5:1) и значительно отставали от соответствующего показателя как в промышленно развитых странах, так и в Восточной Европе.

Но как бы то ни было, тезис о «сверхдоходах» получил отклик в народных массах, и были созданы комиссии по анализу источников доходов. Директора превратились в «квазикапиталистов», престиж директорского кресла упал так низко, что в 1967–1970 гг. стало трудно найти замену ушедшему руководителю. Тито и другим лидерам Югославии пришлось выступать с публичными заявлениями в защиту директоров и о вреде уравниловки.

Таким образом, в 1969–1971 гг. конфликт между партаппаратом и «технократией» проявился вполне отчетливо. Этот конфликт не вел сам по себе к свертыванию реформы, поскольку в силу ряда причин в верхних эшелонах власти господствовали либералы.

Борьба между консервативным и либеральным течениями в партии началась еще на VII съезде СКЮ в Любляне в 1958 г., на котором была принята программа СКЮ, подтвердившая курс VI съезда 1952 г. (невмешательство партии в госу-

дарственное управление; сохранение за партией выработки идеологии и определение стратегических направлений общественного развития).

Первая попытка консерваторов взять реванш связана с неудачной реформой 1961 г. В 1962 г. зафиксирован консервативный «всплеск», который был быстро блокирован либералами при поддержке профсоюзов, активизировавших к тому времени свою деятельность. Профсоюзы, настаивавшие на отмене ограничений оплаты труда, были инициаторами реформы 1961 г. и оказали существенную поддержку реформе 1965 г. Таким образом, первый раунд был за либералами.

Вторая волна либерализации связана со смещением А. Ранковича в 1966 г. А. Ранкович и его Служба безопасности (УДБА) выглядели анахронизмом в реформируемой Югославии, а преобладание в УДБА сербов крайне раздражало все республики. В 1963 г. в СФРЮ была введена должность вице-президента для Ранковича, который уже рассматривал себя в качестве преемника Тито. Тито, по всей видимости, опасался «нетерпения» Ранковича. Поводом для его смещения стали обнаруженные в резиденции Тито микрофоны УДБА. Ранкович был смещен, а Служба безопасности оказалась под контролем СКЮ. Полностью сменилось также руководство Сербии, все важнейшие посты в котором заняли либералы.

В Хорватии высшее руководство также было радикально- или умеренно-реформистским. Таким образом, ключе-

вые посты в двух крупнейших республиках занимали либералы. В других республиках у либералов также были сильные позиции.

Картина была бы неполной, если бы мы не упомянули о третьем течении: нерыночном, нецентралистском. Оно выступало за децентрализацию, но против развития рыночных отношений, которые им воспринимались как возврат к капитализму. Это так называемый неомарксизм, который собрал вокруг себя лучших молодых социологов Югославии, сгруппировавшихся вокруг журнала «Праксис».

Идеи «нерыночного самоуправления при социализме» разделялись и студенчеством (крайне активным в 1968–1971 гг.), и рабочим классом. Однако организационно это движение не было оформлено и не имело серьезной поддержки в аппарате. Многие идеи неомарксистов использовались впоследствии в конституционной реформе 1974 г.

Кризисное развитие в 1969–1971 гг

При описании кризиса 1969–1971 гг. многие исследователи экономики Югославии указывают на ухудшение экономической конъюнктуры в 1970–1971 гг. как на составную часть кризиса [Jambrek, p. 179–238]. Это соображение представляется довольно сомнительным: уровень безработицы – важнейший показатель кризисного развития – упал от 327 тыс. человек в 1968 г. до 290 тыс. человек в 1971 г. Правда, за

это время число югославов, работающих за рубежом, увеличилось с 350 тыс. до 800 тыс. человек, но те, кто уехал за границу, и их семьи жили совсем неплохо и не проявляли недовольства. Отъезд югославов (особенно хорватов) за рубеж представлял проблему скорее для политического руководства. Ни по темпу роста доходов, ни по темпам инфляции эти годы существенно не отличались от предшествующих.

Кризис 1969–1971 гг. приобрел явный социально-политический характер. В этом кризисе можно выделить три слоя: развитие массовых социальных движений, кризис партии и власти, кризис национальных отношений.

Массовое общественное движение в Югославии началось в мае 1968 г. студенческими волнениями и беспорядками в Белграде, поддержанными студентами других городов. Студенчество, вдохновляемое неомарксистскими идеями «Праксиса», выступило с осуждением негативных социально-экономических последствий реформы: дифференциации доходов, появления зажиточных слоев, коммерциализации общественной жизни, безработицы. Студенческие выступления нашли сочувствие в профсоюзной среде, и уже в 1969 г. аналогичные лозунги прозвучали во время массовых забастовок и демонстраций рабочих.

Правительство заняло по отношению к студенческим и рабочим выступлениям двойственную позицию. С одной стороны, широко использовались подразделения милиции для разгона демонстраций (отчасти это было оправдано на-

сильственными действиями самих студентов). С другой стороны, правительство явно шло на уступки. Тито лично вел переговоры со студентами, и вскоре после событий был утвержден комплекс мер по усилению социальных гарантий.

По поводу забастовок рабочих руководители Югославии выражали публичное недоумение: если у нас всем управляют рабочие, против кого и зачем они бастуют? Велико было желание правительства запретить забастовки, однако в проекте Трудового кодекса в 1971 г. забастовки разрешались: более того, был определен порядок их проведения.

В целом же пик массовых движений пришелся на 1968–1969 гг., но был успешно блокирован правительством.

Значительно более серьезным испытанием стал кризис властных структур и партии. Еще в 50-х гг. был провозглашен курс на отказ партии от выполнения административных функций, хотя на деле партия продолжала их выполнять. В условиях же, когда экономическая система была децентрализована, а идеологический контроль ослаблен, партия теряла и свои функции, и смысл своего существования.

Начало кризиса в партии датируется 1966 г., периодом, последовавшим за смещением Ранковича. Дело не только в том, что разоблачение деятельности секретных служб, работавших под контролем партии, подорвало авторитет СКЮ в народе. Выяснилось другое – сама партия не может эффективно функционировать без секретной службы.

СКЮ к тому времени давно превратился из организации

единомышленников в управляющую суперструктуру, в которой уживались самые различные политические и идеологические течения. Единство действий в СКЮ обеспечивалось до реформы партийной монополией на организацию общественной жизни. В принципе, в 1966 г. ничего не изменилось в положении СКЮ в обществе, была лишь реорганизована секретная служба. Но этого стало достаточно, чтобы СКЮ из организованной политической силы превратился в дискуссионный клуб. Никаких реальных санкций по отношению к нарушителям дисциплины партия теперь предпринимать не могла, не рискуя вызвать дальнейшее падение престижа. Кризис партии очень четко отразился в общенациональных избирательных кампаниях в 1967 и 1969 гг.

После конституционной реформы 1963 г. резко выросла роль Союзной Скупщины, которая значительно больше стала напоминать парламент. В то же время выборы 1963 г. проводились практически везде по старой системе: один кандидат на одно место. На довыборах 1965 г. система сохранилась, но уже в 1967 г. количество кандидатов в полтора раза превысило число мандатов.

Результат оказался неожиданным – значительная часть либералов потерпела на выборах поражение, вместо них в парламент вошли консерваторы старшего поколения и националисты. Партийное руководство было напугано результатами выборов, и на всеобщих выборах 1969 г. была применена более жесткая система отбора кандидатов.

Если до 1969 г. списки кандидатов просто утверждались соответствующими местными отделениями Социалистического Союза трудового народа (ССТНЮ), то в 1969 г. было введено два тура (!) окружных предвыборных собраний. Дело дошло даже до того, что публиковались списки коммунистов, не рекомендуемых к выдвижению в депутаты. Тем не менее и на выборах 1969 г. в парламент попали оппозиционные депутаты.

В 1969 г. одновременно с выборами в Скупщину на всех уровнях (федерация, республики, коммуны) проводились республиканские партийные съезды и IX съезд СКЮ. И так получилось, что именно в 1969 г. были наиболее радикально за весь послевоенный период обновлены и депутатский корпус, и высшие органы партии.

Что касается депутатского корпуса, то его политический профиль был не совсем ясен: консерваторов отсеяли на окружных собраниях, либералов – отчасти на самих выборах. Эти депутаты не смогли себя проявить в парламентских баталиях, поскольку в условиях последующего кризиса принципиальные политические решения принимались не в Скупщине. Тем не менее выборы показали, что демократизация избирательного процесса даже в малых дозах существенно затрудняла партийный контроль над парламентом: партийным руководителям здесь было о чем поразмыслить.

Массовое же обновление партийных органов (90%), по-видимому, свидетельствует о победе либералов, хотя здесь

была сильна республиканская дифференциация. Либералы увеличили свое влияние в Сербии и Хорватии, отчасти в Словении и Македонии, но были совершенно незаметны в Боснии, Черногории, Косово.

В свете такого расклада сил осуществленная на IX съезде ликвидация ЦК СКЮ должна рассматриваться как антилиберальная мера. Действительно, при сохранении ЦК в нем было гарантировано большинство двум самым крупным парторганизациям – Сербии и Хорватии, т.е. либералам. Теперь вместо ЦК был создан узкий Президиум СКЮ, а ЦК сохранялись только в республиках. Президиум формировался на паритетных основаниях – по два представителя от республики, и из 15 человек в нем только три были твердыми реформаторами. Очевидно также, что Тито было удобнее общаться с конкретными личностями, чем с большим ЦК.

Однако, несмотря на все эти тревожные симптомы, политический курс СКЮ оставался неизменным.

Наиболее остро кризис проявился в межнациональных отношениях. Собравшаяся после выборов 1967 г. Союзная Скупщина стала ареной борьбы за распределение федерального фонда помощи слаборазвитым республикам и краям. После того как федеральный инвестиционный фонд был ликвидирован, вместо него был создан вышеупомянутый фонд помощи, формируемый за счет пропорциональных отчислений от доходов всех предприятий (2%). Если раньше перераспределительные процессы между республиками бы-

ли не столь заметны, то теперь перелив средств из высоко-развитых районов в слаборазвитые стал явным, равно как и их неэффективное использование. Требования Словении и Хорватии обеспечить их участие в контроле эффективности инвестиций вызвали микрокризис в Скупщине, который привел к быстрым конституционным переменам.

Если до 1967 г. основным вечем Скупщины было Союзное, внутри которого существовало Вече народов, собиравшееся всего несколько раз с 1953 по 1967 г., то теперь Вече народов становилось самостоятельной палатой, в исключительной компетенции которой находилось принятие решений по вопросам социально-экономического развития страны.

Другой источник межнациональной напряженности возник между Сербией и Хорватией в связи с вопросом о сербохорватском языке. С 1950 г. было установлено, что это единый язык с различными диалектами и равноправными алфавитами (кириллицей и латиницей). Соглашение о языке было подтверждено и в 1957 г. Тем не менее в 1967 г. группа хорватских писателей во главе с известным писателем Мирославом Крлежей выступила с декларацией о самостоятельности хорватского языка, претворение которой в жизнь ущемляло права сербов, живущих в Хорватии. В ответ группа сербских писателей выступила с декларацией о единстве языка, и полемика сразу же приняла крутой оборот. Лишь вмешательство СКЮ приглушило страсти.

В 1969 г. Югославии был предоставлен иностранный заем на строительство дорог, при распределении которого основная масса средств оказалась в южных республиках, что вызвало недовольство в Хорватии и особенно в Словении, наиболее автомобилизированной республике. Кроме этого, для Словении автомагистрали означали массовый приток иностранных туристов и валюты. Недовольство вылилось в массовые демонстрации в Любляне. В том же году впервые выступили албанцы в Косово, которые до 1967 г. были под жестким полувоенным контролем Службы безопасности. Албанцы в 1968 г., как и в настоящее время, требовали создания самостоятельной республики.

Наиболее серьезные проблемы были, однако, связаны с хорватским национализмом. Отметим два момента в экономическом развитии Югославии, которые ущемляли экономические права Хорватии и не могли быть легко устранены. Первый был связан с банковской системой. После демонтажа централизованной банковской системы новые коммерческие банки возникли на месте старых. Поскольку до 1963 г. большая часть банков была сосредоточена в Белграде, то сербские банкиры контролировали к 1970 г. долю кредитных ресурсов, намного превышающую долю Сербии в хозяйственном потенциале Югославии. Именно в этих банках были сосредоточены кредитные ресурсы бывших государственных инвестиционных фондов. Хорватия же не имела крупных банков и испытывала серьезный недостаток кредитов.

Другой момент был связан с распределением валюты. Хорватия давала Югославии 40% всех валютных поступлений: отчасти за счет экспорта, но в основном за счет переводов югославов, работающих за границей (в подавляющем большинстве – хорватов). Однако только 7% заработанной валюты оставалось в республике, остальное подлежало централизации в федеральных фондах. Естественно, эти два момента служили мощным источником националистических настроений в Хорватии.

Кульминация кризиса

Следует заметить, что вышеизложенные рациональные толкования движущих сил межнациональных конфликтов являются совершенно недостаточными. Когда национальная стихия приходит в движение, экономические противоречия – это всего лишь повод для эскалации страстей. Национальное движение затем развивается за счет внутренних источников. Такой период наступил в Хорватии в 1969 г.

Во главе националистического движения оказалась «Матица Хорватска» – культурное общество, существовавшее еще в XIX в. В 1971 г. «Матица Хорватска» превратилась в протопартию, имевшую членство и собственную газету. В 1970–1971 гг. происходила дальнейшая эскалация требований националистов: например, о высылке из Хорватии всех сербов, о создании собственной валюты.

Не на высоте оказалось и коммунистическое руководство Хорватии. Поддерживая националистов внутри Хорватии, коммунисты пугали руководство СФРЮ дальнейшим ростом национализма, требуя для себя уступок. В конце концов, они оказались слишком националистами для партии, слишком коммунистами для националистов и совершенно потеряли политическое лицо.

Тем временем Тито в спешном порядке проводил кампанию конституционных поправок, значительно расширяющих права республик. Еще в 1968 г. налоговые системы были переданы в ведение республик (республиканский хозрасчет), был признан суверенитет республик, а у федерации остались только те полномочия, которые даны ей конституцией.

В 1971 г. фактически завершилась конфедерализация Югославии. По всем важнейшим вопросам социально-экономической политики (планы развития, кредитно-денежная политика, внешнеэкономические отношения) теперь требовался консенсус республик. И если первые меры можно оценить как необходимые шаги по децентрализации, то последние явно находились за гранью экономической рациональности и диктовались текущей политической ситуацией.

Тем не менее Тито в своей политике мог рассчитывать на поддержку руководства республик. В то же время была выбита почва из-под ног хорватских националистов, поскольку экономические права республики были теперь намного ши-

ре, чем ранее.

Однако все эти меры рассматривались в Хорватии как признак слабости, и осенью 1971 г. был опубликован перечень социальных, политических и экономических требований Хорватии, который воспринимался как декларация независимости. Тито потребовал отставки руководства Хорватии, после чего в Загреб были введены армейские подразделения и арестованы руководители движения. Весь процесс прошел на удивление гладко, без сопротивления националистов. Вскоре после этого Тито публично заявил, что кризис в Хорватии связан с либеральным перерождением СКЮ, либеральным отношением к контрреволюции. Период либерализма в Югославии закончился.

Существует две версии поворота СКЮ к консерватизму. Л. Сирц [Sirc, 1979] считает, что Тито понял опасность либерализма для партии еще во время «Пражской весны» 1968 г. и затем исподволь готовил консервативный поворот. В эту схему укладываются и роспуск ЦК СКЮ, и расширение прав республик. Согласно этой концепции, Тито провоцировал или хотя бы просто использовал кризис в Хорватии для подавления либералов. Другое мнение, разделяемое Д. Вилсоном [Wilson], исходит из того, что Тито до самого кризиса 1971 г. придерживался либеральной ориентации, и лишь осознание опасности, грозящей государственно-му существованию Югославии, заставило его отойти от либеральной линии. Действительно, связь политического либе-

рализма с националистической волной была очевидной.

Истина, по-видимому, лежит посередине. Тито ощутил приближение кризиса и осуществлял шаги, которые укрепляли его позицию в межфракционной борьбе. Фактически в 1971 г. хорваты оказались в полной изоляции, так как все самые рациональные требования республики были уже удовлетворены.

В любом случае, поворот к консерватизму не был для Тито легким решением, он подверг ревизии политику СКЮ за длительный период, заявив, что либеральное перерождение партии началось еще в 1952 г. Тито, по всей видимости, решил, что нет иного пути для сохранения единства партии и единства государства, а именно эти факторы были для него основными. К чему нужны были экономические реформы и демократизация, если партия превратилась в дискуссионный клуб, а федерация была на грани распада? И дело здесь не в личности Тито: он выражал взгляды значительного большинства в партии.

Консервативная волна

Было очень трудно осуществить резкую смену политического курса без соответствующей идеологической кампании. Поэтому в лексиконе руководителей СФРЮ появились новые слова: диктатура пролетариата, демократический централизм, подбор кадров по идейно-политическим каче-

ствам. Однако практическому проведению консервативной политики мешало либеральное руководство Сербии и Белграда. Сербские либералы были не только не замешаны в националистических выступлениях, более того, вели себя безупречно в период хорватского кризиса.

Первую половину 1972 г. Тито готовился к борьбе с либералами, и 18 сентября было опубликовано «Письмо Тито», в котором он призвал очистить партию от идеологически и политически чуждых элементов. В октябре разыгрались драматические события: был созван совместный актив сербской и белградской парторганизаций, на котором Тито потребовал отставки либералов, но актив не проявил желания снимать руководителей Сербии и Белграда, и Тито заявил, что в таком случае он сам подаст в отставку (единственный случай в истории Югославии). Этой угрозы оказалось достаточно, и через три дня М. Никежич – партийный руководитель Сербии – подал в отставку. Вслед за ним ушли в отставку либеральный премьер-министр Словении С. Кавчич и руководитель СК Македонии К. Црвенковский.

После устранения ключевых фигур либерального лагеря началась массовая чистка Союза коммунистов, а также смещение с постов беспартийных директоров или коммунистов либерального направления. Был проведен ряд судебных процессов над наиболее энергичными администраторами, обвинявшимися в экономических преступлениях (присвоении общественной собственности).

Было ликвидировано большинство мелких квазичастных предприятий, а частные мастерские и кафе были зажаты налоговым прессом.

Хотя в борьбе против либералов большая часть интеллигенции находилась на стороне Тито, занимая неомарксистские позиции, она оказалась для победивших консерваторов слишком неортодоксальной. В 1975 г. был закрыт «Праксис», значительная часть самостоятельно мыслящих философов и социологов была изгнана из университетов, а самые строптивые получили по 3–5 лет тюремного заключения. Часть ученых была вынуждена эмигрировать.

Вновь возросла роль Секретной службы и даже были попытки перевести ее на «самоуправленческие» начала: предполагалось, что жители в микрорайоне будут следить друг за другом и сообщать в полицию о соответствующих высказываниях и деятельности соседей. К счастью, в этой сфере дальше идей не пошло, но сам факт появления такой концепции очень характерен для общей ситуации в стране.

Консервативная волна требовала соответствующей идеологии. Идеи политического и экономического централизма к этому времени были бесповоротно скомпрометированы, поэтому новая идеология балансировала между двух «враждебных» течений: государственно-бюрократических и либерально-технократических извращений социализма. Основой этой идеологии было не только самоуправление, но и так называемый объединенный труд. «Отцом» концепции

объединенного труда следует назвать Эдварда Карделя, ближайшего соратника Тито, крупнейшего идеолога партии.

По его мнению, неспособность как государственного, так и рыночного социализма вытекает из отчуждения специфических управленческих функций от непосредственных производителей – рабочего класса. Генеральная идея концепции объединенного труда состояла в том, что основой политической и экономической системы СФРЮ должны стать первичные производственные коллективы – основные организации объединенного труда (ОООТ), под контролем этих организаций должны протекать все социально-экономические процессы.

Признаком выделения организаций объединенного труда, согласно новой концепции, является производство продукта как самостоятельной потребительной стоимости. В результате в качестве ОООТ выступает не предприятие, а цех или производство.

Наиболее последовательно идеи Карделя были проведены в политической сфере. Вместо прямых выборов в представительные органы (местные, республиканские и федеральную скупщины) была введена так называемая делегатская система, предусматривавшая ступенчатые выборы. Каждая ОООТ выбирает из своего состава группу работников, формирующих делегацию. Из этой делегации определенное количество представителей направляется в местную Скупщину, которая, в свою очередь, избирает часть своего состава

в республиканскую Скупщину, в то время как места, освобожденные этими делегатами, замещаются из резерва.

Выборы проходят по трем направлениям: от ОООТ, от территориальных округов («местных содружеств») и особо от общественно-политических организаций (партия, профсоюзы, комсомол) и т.п. В этой схеме, очевидно, сильно снижена роль территориальных округов и усилена роль партии и контролируемых партией организаций.

Менее очевидным является своеобразное «поражение в правах» управленческого персонала предприятий. В отличие от производящих подразделений предприятий, конституированных в виде ОООТ, управленческие и обслуживающие подразделения получили лишь статус трудовых содружеств, не дающий права формирования делегации.

Другое, не менее интересное нововведение представлял собой императивный мандат. Член Скупщины теперь не являлся полномочным представителем избравших его граждан, а обязан под угрозой немедленного отзыва проводить в жизнь ту программу, которая была выработана делегировавшим его органом. Эти нововведения обеспечивали несравненно более жесткий контроль партаппарата за составом и деятельностью выборных представительных органов.

Отказываясь как от административно-централистской, так и от рыночной координации социально-экономических процессов, югославские идеологи 70-х гг. выдвинули на первый план механизм самоуправленческих соглашений и об-

ществленных договоров, которые во все большей степени должны были заменять административные решения и, отчасти, рыночный механизм. В сферу действия соглашений и договоров попадало практически все: экономическая интеграция, планирование, налогообложение, ценообразование, внешнеэкономические отношения, отношения между республиками, функционирование социальной инфраструктуры.

На основе соглашений и договоров формировались устойчивые организационные структуры: так называемые самоуправленческие заинтересованные содружества – СЗС (иначе – содружества, основанные на общих интересах). В СЗС были преобразованы все социальные службы, бюро ценообразования, внешней торговли. Формально эти организации потеряли государственный характер, и, хотя государственные органы сжались до микроскопических размеров, процесс принятия решений не стал более демократичным.

Оборотной стороной деэтизации регулирования социально-экономических процессов стало обильное нормотворчество, которое должно было поставить на законодательные рельсы самоуправленческие инициативы. Действительно, в отличие от постановлений правительства, законы, принятые скупщинами, рассматривались как самоуправленческие, а не административные акты.

Политический смысл, заключающийся в системе соглашений и договоров, был весьма глубоким. Идеологи консерва-

тивной волны, в полном соответствии с марксистской идеологией, утверждали, что в социалистическом обществе отсутствуют антагонистические интересы, а следовательно, даже в конфликтной ситуации есть возможность договориться, что и следует сделать в рамках процедуры подготовки самоуправленческих договоров и соглашений. При этом, однако, не говорилось о том, сколько будет длиться процесс согласования.

Когда договаривающиеся стороны имели близкие интересы, решение находили быстро. В случае же противоположных интересов заключить соглашение было невозможно. Более того, отсутствовали какие-либо правила поиска решений в конфликтных ситуациях. Вся система институционализировала сотрудничество, а не конфликты, и именно это давало партии возможность вмешаться в наиболее острый момент. В условиях неинституционализированных конфликтов партия оказывалась единственным инструментом их разрешения и при этом совершенно незаменимым.

Завершая этот анализ, мы можем отметить следующее. Подобно тому, как кризис 1969–1971 гг. не имел экономической составляющей, реформа 1974–1976 гг. практически не повлияла на экономическое положение предприятий и характер функционирования экономики. Единственное изменение: экономическая политика стала более целостной в том смысле, что совершенно прекратились попытки проведения каких-либо мероприятий, направленных на оздоров-

ление экономики.

В целом, мы не можем рассматривать мероприятия «консервативной волны» как сплошные идеологические уловки. Тенденция к дроблению первичных производственных звеньев появилась уже в 60-е гг. Эта тенденция вполне объективна: именно в малых коллективах наиболее четко прослеживается связь между результатами труда и его оплатой.

Технократический уклон также имеет объективные основания: в сложных социально-экономических системах решения готовятся экспертами и проходят через фильтр их собственных интересов. Возможности экспертов влиять на процесс принятия решений на предприятиях особенно велики, когда им не противостоит персонифицированный интерес собственников предприятий. Аналогичные процессы происходят и в представительных органах при однопартийной системе.

Социально-экономическая и политическая система, возникшая в Югославии в середине 70-х гг., выглядит в высокой степени завершенной и непротиворечивой. Естественно, она выглядит такой с точки зрения марксистской самоуправленческой парадигмы. В действительности она оказалась неработоспособной в двух отношениях: в смысле несоответствия реального механизма функционирования системы нормативно-закрепленному механизму и в смысле неспособности разрешить глубинные противоречия функционирования экономики Югославии.

Уроки кризиса

Реформа 1965–1967 гг. происходила в чрезвычайно благоприятной политической и экономической обстановке: снятие Ранковича и реорганизация Службы безопасности, хорошая внешнеэкономическая конъюнктура, значительные внутриэкономические резервы. Однако были очень сильны идеологические ограничения, связанные с неприятием рынка труда и рынка капитала. Эти идеологические ограничения помешали раскрыть полностью потенциал экономической реформы и существенно улучшить функционирование экономики. Эти же ограничения не позволили легитимизировать наиболее динамичные горизонтальные экономические структуры. Не имея адекватной идеологии, сторонники реформы в центральном аппарате рассматривались обществом как безыдейные прагматики.

Общественно-политическая и экономическая реформа была наиболее осязаема в смысле либерализации отношений с Западом. 60-е гг. принесли не только существенное повышение уровня жизни населения, но и приток с Запада новых идей, новых товаров и потребительских стереотипов. Ситуация, однако, была противоречивой. С одной стороны, мечты о собственном автомобиле, загородном доме, поездках на Запад вытесняли из массового сознания коммунистические идеалы. С другой стороны, рост дифференциации доходов и

безработица усиливали социальную напряженность и эгалитаристские тенденции.

С 50-х гг. для Югославии были характерны мессианские настроения. В течение ряда лет в общественное сознание внедрялась мысль о том, что только югославское самоуправление является истинным социализмом и рано или поздно все народы придут к самоуправлению вслед за Югославией. В этом свете многие мероприятия реформы воспринимались как отказ от «самоуправленческого первородства».

В результате реформы серьезный кризис переживала партия. В то время как получившие значительную экономическую власть менеджеры предприятий оставались собственниками лишь наполовину, партия, потеряв контроль над Службой безопасности, также сохранила только половину власти. В такой ситуации либо менеджеры должны были стать полными собственниками, либо партаппарат должен был вернуть себе полную власть. Конфликт между менеджерами и партаппаратом на экономической почве имел чисто политические средства разрешения и последствия.

Кризис власти наиболее ярко выразился на выборах 1967 и 1969 гг. Если партия отказывается от монополии на власть, а многопартийная система не создана, то представительные органы приобретают непартийный характер и становятся совершенно неспособны к проведению последовательной политики, зато могут заблокировать любые мероприятия правительства.

Кризис межнациональных отношений в этом смысле качественно ничего не меняет, хотя чрезвычайно обостряет ситуацию. Авторитарный режим решает все межнациональные проблемы средствами подавления и не позволяет выработать механизма согласования. Как только начинается либерализация, средства подавления исчезают, а поскольку механизм согласования отсутствует, межнациональные конфликты выходят на поверхность.

Мы видим в югославском кризисе 1969–1971 гг. много сходных черт с состоянием советского общества во время «перестройки». Это и отказ коммунистической партии от политической монополии, и рост в экономике горизонтальных негосударственных структур, и межнациональные конфликты. Сходство есть даже в мелочах: так, аргументация противников реформы в Югославии (апелляция к рабочему классу и его натравливание на интеллигенцию, сравнение партии с дискуссионным клубом, кампания против нетрадиционных форм хозяйственной деятельности) даже текстуально совпадает с выступлениями советских консерваторов на последних пленумах ЦК КПСС.

Не менее существенны и различия. В период экономической реформы в Югославии официальная коммунистическая идеология еще не была скомпрометирована многолетним «расхождением слова и дела», все идеологические новации того времени вращались в системе привычных понятий. В Советском Союзе в процессе реформирования, с од-

ной стороны, была практически полностью отвергнута господствовавшая десятилетиями сталинская парадигма, с другой стороны, идеологические новации были более глубокими, включая признание плюрализма форм собственности, провозглашение примата общечеловеческих ценностей, движение к парламентаризму. Более того, среди интеллектуалов в России неомарксизм крайне непопулярен (по контрасту с Югославией), в то же время концепции либерализма разделяются большей частью интеллигенции. Немаловажным фактором является и то, что в России реформа проводится на фоне глубокого кризиса, и для того, чтобы эффективно решить экономические проблемы, она по необходимости должна быть радикальной.

Крайне поучительной является политика Тито в предкризисный и кризисный периоды. Стоило только возникнуть ничтожным недоразумениям по национальному вопросу, Тито максимально расширяет права республик (1967–1969). Вторая серия мер, выходящих за грань здравого смысла и приводящих к фактической конфедерализации Югославии, была осуществлена в 1971 г. в разгар хорватского кризиса. Так Тито получил поддержку республик.

Осуществив в 1969 г. роспуск ЦК и образовав Президиум СФРЮ, Тито создал эффективный аппарат управления, в котором большинство имели его сторонники. Избегая созыва представительных органов, он в 1972 г. произвел практически безболезненно все перестановки. Так была обеспечена

управляемость органов власти.

Можно спорить о том, когда Тито пришел к решению повернуть назад, но не это главное. Главное здесь то, что он еще в 1969 г. занял такую позицию, с которой в зависимости от обстоятельств можно было двигаться вперед или назад.

Основные системные признаки и свойства экономики объединенного труда

Система самоуправления в Югославии получила известную завершенность после конституционных реформ 1974–1976 гг. Эпоха реформирования закончилась, и именно время после 1975 г. стало периодом стабильного ее функционирования. Несмотря на то, что с 1980 г. экономика Югославии вступила в полосу кризисного развития, основные характеристики хозяйственного механизма сохранялись неизменными практически до сегодняшнего дня. Именно по этой причине предметом нашего исследования является период 1975–1980 гг., когда этот механизм функционировал в устойчивом режиме и проявил свои основные системные свойства.

Институциональная структура экономики СФРЮ, распределение дохода и характер планирования

Организация объединенного труда

Согласно Конституции СФРЮ (1974) и «Закону об объединенном труде» (1976), первичным хозяйственным звеном является основная организация объединенного труда (ОООТ). «Основная организация объединенного труда, – гласит статья 13 Закона, – это первичная форма объединенного труда, в которой рабочие непосредственно и равноправно осуществляют хозяйственную деятельность и, используя средства, находящиеся в общественной собственности, реализуют свои общественно-экономические права и принимают решения по другим вопросам своего общественного положения» [Князев, 1983b, с. 41]. По Конституции (статья 36) работники подразделения трудовой организации имеют право и обязаны организовать ОООТ, если это подразделение:

- представляет собой производственное целое, т.е. получает определенный совместный результат;
- этот совместный результат может быть выявлен как стоимость в трудовой организации или на рынке;

- трудящиеся в этом подразделении могут осуществлять свои общественно-экономические и другие самоуправленческие права [Конституция СФРЮ, с. 41].

Законом установлено, что хотя ОООН и пользуется всеми правами хозяйственного субъекта, она обязательно должна входить в состав более крупной трудовой организации. Трудовую организацию (ТО) могут основать ОООН, самоуправляющиеся общественно-политические содружества и другие юридические лица, а также группы граждан в пять человек и более. Если в трудовой организации отсутствуют условия для формирования отдельных ОООН, то эта трудовая организация получает все права ОООН [Конституция СФРЮ, с. 42].

При формировании трудовой организации все входящие в нее ОООН заключают самоуправленческое соглашение, в котором определяется статус трудовой организации, а также распределение прав и обязанностей между ОООН и трудовой организацией [Соглашение об основах самоуправления сельхозкомбината «Белград»; Соглашение об основах самоуправления в комбинате «Железный Шишак»]. Для обеспечения гибкости производственно-хозяйственной структуры предусмотрено, что после основания трудовой организации в ее составе могут появляться новые ОООН. Решение о создании новой ОООН принимается работниками подразделения на основе референдума, при условии согласия всех

остальных ОООТ, входящих в трудовую организацию. На таких же основаниях ОООТ может вообще выйти из трудовой организации [Конституция СФРЮ, с. 42].

Положение ОООТ в трудовой организации таково, что:

- основные фонды закрепляются за ОООТ;
- при совместном использовании основных фондов вводится долевое участие;
- устанавливается плановое распределение оборотных фондов;
- доходы распределяются пропорционально вкладу каждой ОООТ, трудовая организация доход не получает;
- отношения с третьими лицами ведет ОООТ;
- фонд совместного потребления распределяется пропорционально числу работников [Князев, 1983b, с. 44–45].

Управление в мелких ОООТ осуществляет рабочее собрание, в крупной ОООТ – рабочий совет. Наиболее важные вопросы выносятся на референдум. Текущее руководство возложено на исполнительный комитет и администрацию. Исполнительный комитет избирается рабочим советом из своих делегатов или формируется непосредственно на рабочем собрании [Конституция СФРЮ, с. 71]. Численность рабочего совета должна быть не менее 30 человек, численность исполнительного комитета – не менее пяти человек. Администрация ОООТ назначается рабочим советом не из числа своих членов. Кандидатуры директора предлагаются кон-

курсной комиссией, состоящей из представителей ОООТ, профсоюза и общественно-политических содружеств [Князев, 1983b, с. 48].

Законом установлено четкое разграничение компетенции отдельных органов управления. Рабочий совет, например, выполняет следующие функции:

- принимает проект устава ОООТ;
- определяет хозяйственную политику;
- разрабатывает меры по ее осуществлению;
- избирает администрацию предприятия и свои исполнительные органы;
- информирует работников о хозяйственной деятельности [Конституция СФРЮ, с. 70].

Исполнительный комитет принимает оперативные решения, не подменяя, как правило, администрацию. Например, если комитет собирается один раз в неделю, то в промежутках между заседаниями его члены не могут вмешиваться в производственную деятельность.

В трудовой организации также формируются рабочий совет (как правило, на основе пропорционального представительства ОООТ), исполнительный комитет и администрация. Механизм координации решений ОООТ таков, что если они принимаются на референдуме или общем собрании, то в трудовой организации требуют единогласного решения всех ОООТ [Князев, 1983b, с. 67]. Формирование ОООТ в рамках ТО происходит по разным признакам: как по продукто-

вому, так и по технологическому; в торговле и сфере обслуживания – по территориальному. В составе трудовых организаций выделяются ОООТ по вспомогательной деятельности: снабжение и сбыт, исследования и разработки, обработка информации, подготовка кадров [Sacks, 1980, p. 212].

Система контроля за производством включает: непосредственный контроль работников, органы рабочего контроля, профсоюзы и общественных защитников самоуправления. Непосредственный контроль обеспечивается открытым доступом работников ко всей информации ОООТ и ТО. Искажение или сокрытие информации – тяжкое должностное преступление, так же как и санкции по отношению к работникам, выступающим с критикой администрации. Для разбора спорных вопросов между ОООТ внутри ТО формируется арбитраж, а внешние споры разрешаются в судах объединенного труда.

Особое положение в рамках ТО занимают вспомогательные административные службы. Они не располагают правами ОООТ и образуют так называемые трудовые содружества. Эти трудовые содружества имеют, однако, представителей в рабочем совете, а доход получают из отчислений ОООТ. В ряде случаев трудовые содружества выделяются в ОООТ, однако без права выхода из ТО [Князев, 1983b, с. 81–82].

Если трудовая организация является обязательной формой объединения, то более высокие формы интеграции производства осуществляются по добровольному соглашению

трудовых организаций. Аналогом трудовых организаций на более высоком уровне являются сложные организации объединенного труда (СООТ). Эти организации могут иметь внутри себя банки, центральную финансовую службу, НИИ, учебные центры, лечебные учреждения.

СООТ организуются по отраслевому или воспроизводственному признаку. Они соответствуют горизонтальным и вертикальным комбинатам, тогда как ТО – объединениям и предприятиям, а ОООТ – производственным цехам.

Законом об объединенном труде предусмотрено также формирование деловых содружеств, в которых осуществляется сотрудничество трудовых организаций в определенной области: совместные исследования, внешнеторговая деятельность, подготовка кадров. Эти содружества функционируют на основе взносов ТО, а их дирекция имеет статус трудового содружества [Князев, 1983b, с. 75].

Организационная инфраструктура экономики

Распространенной формой объединения являются содружества, основанные на общности интересов (или самоуправленческие заинтересованные содружества – СЗС). СЗС могут формироваться в сфере материального производства на нерыночной основе для координации деятельности в крупных воспроизводственных комплексах, в непроизводствен-

ных отраслях на основе отчислений от дохода ОООН формируются общинные и республиканские СЗС, финансирующие всю непроизводительную сферу; форму СЗС принимают пенсионные и страховые фонды, а также полугосударственные организации в сфере контроля цен и внешней торговли [Князев, 1983b, с. 81–82].

На верхнем уровне экономической интеграции в обязательном порядке формируются хозяйственные палаты. Хозяйственные палаты выполняют следующие функции:

- согласование частных, коллективных и общих интересов;
- заключение договоров о планах и программах развития;
- регулирование на началах самоуправления общественно-экономических отношений;
- выступление с инициативами о заключении самоуправленческих соглашений и общественных договоров, принятие законов, разработка экономической политики [Конституция СФРЮ, с. 48].

Хозяйственные палаты формируются в коммунах, республиках, федерации. Хозяйственная палата Югославии в своей деятельности опирается не только на республиканские и коммунальные хозяйственные палаты, но и на общегославские отраслевые объединения, сформированные в 24 крупных отраслях народного хозяйства. Деятельность местных хозяйственных палат и отраслевых объединений обес-

печивает как территориальную, так и отраслевую экономическую координацию [Князев, 1983b, с. 86].

На верхнем уровне экономической структуры, наряду с хозяйственными палатами, находятся государственные органы управления. В двухпалатной скупщине СФРЮ экономические функции выполняет в преобладающей степени одна из палат: Вече республик и краев, осуществляющее также координацию республиканских решений по экономическим вопросам. Это Вече, в частности, утверждает планы развития федерации, вырабатывает политику и принимает нормативные акты в сферах:

- денежной системы и эмиссии,
- валютной системы и внешней торговли,
- общественного контроля над ценами,
- регулирования рынка и товарооборота,
- принудительного объединения ОООТ

[Конституция СФРЮ, с. 144].

В Союзном Исполнительном Вече (правительство) СФРЮ нет традиционных министерств, его органами являются союзные секретариаты, комитеты, инспекции, бюро и дирекции. Экономические функции выполняют:

- союзные секретариаты: финансов, внешней торговли, рынка;
- союзные комитеты: энергетики и промышленности, сельского хозяйства, транспорта, труда и социальной защиты;

- союзные инспекции: рыночная и валютная;
- союзные бюро: общественного планирования, по трудоустройству, статистики;
- союзные дирекции: продовольственных и промышленных товаров.

Формально самостоятельны, но находятся под государственным контролем следующие институты:

Народный банк (НБЮ);

Служба общественного учета;

Федеральный фонд помощи недостаточно развитым районам [Князев, 1983b, с. 123–130].

Отличительной особенностью такой структуры является ее высокая степень децентрализации. Формирование ОООТ на максимально низком уровне объединения труда имеет целью приблизить сферу принятия решений к основным производителям, а предусмотренная законодательством система хозяйственных объединений должна обеспечить сохранение целостности воспроизводственного процесса на различных уровнях [Comisso, p. 197].

Результаты изменения институциональной структуры оказались довольно противоречивыми и были по-разному оценены исследователями. Так, Ст. Сакс, проведший обследование 24 трудовых организаций в Хорватии, отмечает, что формирование ОООТ оказало в целом положительное влияние на динамику эффективности производства. Свободный выбор связей ОООТ способствовал поиску лучших партне-

ров: если условия товарообмена внутри ТО были недостаточно выгодны, ОООТ обращались к сторонним фирмам. Возникла возможность участия ОООТ в нескольких объединениях различного уровня. В то же время тенденции к децентрализации в трудовых организациях сдерживались целым рядом социально-политических факторов; территориальным и административным единством ТО, единой партийной организацией, а также неформальными личными отношениями [Sacks, 1980, p. 223–224].

Однако большинство авторов обращает внимание на негативные тенденции в деятельности ОООТ. Впрочем, сами эти негативные тенденции довольно противоречивы, что, по-видимому, является следствием противоречивости реального развития реформы. С одной стороны, утверждается, что в ряде случаев создание ОООТ было произведено формально, реальные же рычаги управления остались на уровне трудовой организации. Все изменения проводились таким образом, что не затрагивалась роль отдельных технократических групп и администрации. Сами же ОООТ, как правило, не обладают ни достаточным опытом, ни возможностями для активного влияния на экономическую политику трудовой организации и более высоких форм объединения труда. У них нет видения перспективы, времени для выработки собственной политики.

В тех же случаях, когда ОООТ получали реальные рычаги управления, наблюдались тенденции превращения ОООТ в

«малые» предприятия. При этом процесс выработки решений в трудовой организации превращается в долгую процедуру согласования позиций различных ООТ [Comisso, p. 201–204].

Еще более тяжело протекает процесс объединения трудовых организаций в СОТ и СЗС. Мотивом объединения часто становится монопольное господство на рынке. Кроме того, в условиях различного экономического положения ТО сильные организации в содружествах не хотят поддерживать слабые.

В процессе реформы не были преодолены тенденции автаркизма. Поскольку важнейшими действующими лицами на политической арене являются скупщины общин и республик, то наблюдалась тенденция к ограничению интеграционных процессов рамками общины или республики. СЗС производственных комплексов, судя по всему, были созданы только на бумаге: нигде в хозяйственной практике они не встречаются.

Наибольшее распространение получили СЗС в производственной сфере, однако большинство этих СЗС представляют собой преобразованные коммунальные и республиканские службы здравоохранения, просвещения, науки и культуры. Роль ООТ в управлении СЗС остается минимальной: вопреки закону, отчисления в СЗС формируются под административным давлением, что приводит к бесконтрольному росту этих общественных служб [Comisso, p. 205].

Распределение дохода организаций объединенного труда

Центральное место в хозяйственном механизме СФРЮ занимает система распределения дохода, и ее роль, действительно, очень велика, поскольку доход представляет собой наиболее адекватное денежное выражение результатов деятельности ОООТ, а способ его распределения оказывает определяющее воздействие на мотивацию производителей и многие экономические процессы. Согласно Конституции СФРЮ, доход получают только ОООТ, любые формы трудовых организаций и более высокие формы объединения труда образуются путем добровольных отчислений.

Валовой доход (в советской терминологии – чистая продукция) ОООТ определяется вычитанием материальных затрат и амортизационных отчислений из валовой выручки. Величина амортизационных отчислений определяется законом как минимальная. Затем из валового дохода отчисляются налоги и взносы.

Разница между налогами и взносами состоит в том, что первые определяются решениями общественно-политических содружеств (ОПС), представляющих собой территориальные, республиканские и федеральные органы общественного самоуправления, в то время как вторые – в соответствии с горизонтальными самоуправленческими соглашениями.

ями и общественными договорами. Впрочем, эти различия относительноны и по форме, и по сути: так, в скупщинах ОПС любые решения по поводу величины налогов принимаются Вечем объединенного труда, состоящим из представителей ОООТ. С другой стороны, формально «добровольные» соглашения между ОООТ об уровне взносов заключаются не без давления со стороны органов власти.

В первую очередь из валового дохода вычитаются средства в фонд слаборазвитых республик, подоходный налог, отчисления на социальное страхование, управление, охрану окружающей среды, оборону, штрафы, сборы, издержки и т.д. Все эти отчисления определяются в виде процента от валового дохода. В результате у ОООТ остается так называемый чистый доход. Из чистого дохода вначале выделяются брутто-личные доходы.

Из брутто-личных доходов производятся пропорциональные отчисления в фонды самоуправляющихся заинтересованных содружеств (СЗС) непроизводственной сферы. Каждая община и республика устанавливает свои нормы отчислений. Из брутто-личных доходов уплачивается также индивидуальный подоходный налог. Разница между брутто-личными доходами и отчислениями составляет нетто-личные доходы, т.е. фонд индивидуальной оплаты труда.

Остаток чистого дохода делится на три фонда: резервный, деловой и удовлетворения совместных потребностей. Величина резервного фонда определяется законом, а порядок

расходования – целевой (покрытие убытков). Фонд совместного потребления используется для финансирования социальных мероприятий. Деловой фонд совместно с амортизационными отчислениями используется для развития производства [Князев, 1983b, с. 174].

Такая система распределения дохода теоретически обеспечивает прямую связь между результатами деятельности организации объединенного труда и личными доходами ее работников и, следовательно, имеет хорошее стимулирующее воздействие. На практике же такая прямая связь не всегда может быть осуществлена, поскольку имеются значительные различия в условиях хозяйствования различных организаций, которые позволяют получать части из них избыточный доход, приводящий к значительной социальной дифференциации. Определить величину этого избыточного дохода и изъять его в виде фиксированных платежей очень трудно, так как в ряде случаев дополнительный доход является просто следствием хорошей организации производства и повышенных трудовых усилий работников.

По этой причине дифференциация личных доходов в Югославии очень велика. Те данные, которые приводятся в советской экономической литературе о дифференциации доходов по отдельным профессионально-квалификационным группам между предприятиями (1:12 и даже 1:20) [Сурнин, с. 33; Шрам, с. 46], недостаточно точно характеризуют положение дел в связи с наличием небольшого (3%) ко-

личества маргинальных производителей. Но даже по основной массе организаций степень дифференциации достигает 1:4.

В то же время в рамках отдельных трудовых организаций господствует тенденция к уравнительному распределению. В соответствии с законодательством 1974–1976 гг., доходы работников должны были зависеть только от дохода ОООТ, на самом же деле внутри трудовых организаций происходит значительный перелив дохода в пользу неэффективных ОООТ [Comisso, p. 202]. В период с 1970 по 1980 г. доля трудовых организаций с высоким (1:4 и выше) децильным соотношением личных доходов уменьшилась с 25,3% до 17,6% [Шрам, с. 48].

В настоящее время серьезной критике подвергается система вторичного перераспределения дохода. В 1984 г. ОООТ производили из своих доходов свыше 60 различных отчислений в виде налогов и взносов [Социалистическая Федеративная Республика Югославия, с. 195]. При этом ставки отчислений чуть ли не ежегодно пересматриваются на коммунальном, республиканском и федеральном уровнях. Издержки функционирования этой системы недопустимо велики. В то же время она выполняет только функцию сбора средств и не может быть использована как инструмент экономической политики.

Новый порядок финансирования непроизводственной сферы через СЗС привел к росту доли взносов ОООТ в фон-

ды СЗС (которая в 1974 г. составляла 16%, а в 1978 г. – 31%). В целом доля дохода, остающегося в распоряжении ОООТ, упала с 68% в 1974 г. до 56% в 1989 г., что в условиях стабильной доли личных доходов привело к снижению накопления от 18 до 10,8 % [Korošić, p. 22]. Доля делового фонда в доходах составила в 1978 г. 6,8%, резервного фонда – 2,3%, амортизации, начисляемой свыше минимального уровня, – 0,9% [Korošić M., Mates N., s. 386–388].

В последнее десятилетие постоянно предпринимались попытки усиления общественного контроля за распределением дохода. Ежегодно заключаются общественные договоры об основах политики распределения дохода, которыми предусматриваются темпы роста отдельных видов дохода (в частности, личных доходов). Законом предусматривается, что организации, имеющие дополнительный чистый доход вследствие особо благоприятных рыночных условий, отчисляют значительную его часть в специальные фонды развития. Однако договоры о политике дохода не выполняются (рост цен всегда служит хорошим оправданием), а в отношении избыточного дохода – отсутствуют надежные критерии его выделения.

В целом, можно сказать, что система распределения дохода в экономике объединенного труда оказалась недостаточно эффективной. Формально – добровольные, фактически – принудительные отчисления из дохода ОООТ привели к снижению доли дохода, находящейся в распоряжении орга-

низаций, и в то же время создали громоздкую и неуправляемую фискальную систему, которая не может быть использована как средство экономической политики. Невозможность изъятия ренты усиливает дифференциацию доходов одинаково работающих организаций, внутри организаций господствуют уравнивательные тенденции – и то и другое оказывает дестимулирующее воздействие на работников.

Общественное планирование

В процессе создания экономики объединенного труда большое внимание уделялось системе общественного планирования, которое к началу 70-х гг. находилось в хаотическом состоянии. Предприятия составляли годовые планы, а на уровне федерации и республик формировались пятилетние индикативные планы, мало связанные с планами предприятий. Контроль выполнения общественных планов сводился к мерам экономического стимулирования и принуждения. В ходе проведения преобразований 1974–1976 гг. партийными руководителями и экономистами подчеркивалась необходимость превращения плана в обязательный документ. Законом об общественном планировании 1976 г. выдвигались такие принципы планирования, как самостоятельность, научность, взаимозависимость, реальность, ответственность.

Инструментом, сочетающим обязательность плана и самостоятельность организаций объединенного труда, стали

самоуправленческие соглашения и общественные договоры. Общественный план на любом уровне является результатом согласования интересов хозяйственных субъектов, а обязательства по его выполнению определяются условиями соглашения или договора.

Для обеспечения сопоставимости планов разных уровней упомянутым законом был введен обязательный минимум общих показателей, который включает следующие из них: расход энергии и сырья; экспорт и импорт; занятость и численность специалистов; использование основных и оборотных средств; валовая выручка, материальные затраты, доход и его распределение; капиталовложения; отраслевая, воспроизводственная и технологическая структуры; источники средств – основных и оборотных; непроизводственные расходы.

На уровне коммун в план дополнительно включались такие показатели, как численность населения; совокупный общественный продукт; баланс доходов и расходов населения; жилищное строительство; баланс доходов и расходов коммуны; общественные фонды потребления; расходы на управление.

На уровне республики определялись также: экспорт и импорт по группам товаров и крупнейшим регионам мира, использование иностранных средств, предоставление кредитов другим странам, совместные с иностранными организациями капитальные вложения [Князев, 1983b, с. 133–136].

Основным видом планов, согласно «Закону о планировании», стали пятилетние. Годовые планы составлялись на их основе, выполнение оценивалось нарастающим итогом. Все большую роль в Югославии играет долгосрочное планирование. В 1974–1975 гг. была впервые разработана концепция экономического и социального развития Югославии до 1985 г., а в 1981–1983 гг. – до 1995–2000 гг.

В качестве технологии планирования было предложено так называемое встречное планирование [Стоянович, с. 204–212]. Сущность встречного метода заключается в том, что планирование в экономической системе начинается с двух уровней: от ОООТ и от уровня федерации и республик; ОООТ и трудовые организации вырабатывают свои проекты пятилетних планов, которые затем сводятся в хозяйственных палатах республик и сопоставляются с проектами планов, разработанными бюро планирования и в системе научно-исследовательских учреждений.

Хозяйственные палаты и представляют собой «зону встречи», в которой осуществляется первичное согласование проектов планов нижнего и верхнего уровней. Результатом согласования проектов планов является так называемое соглашение об основах плана [Князев, 1983b, с. 147]. Это соглашение фактически представляет собой концепцию среднесрочного развития хозяйства, в которой сформулированы основные цели развития, а также определены необходимые ресурсы.

Общественные планы формируются на всех уровнях хозяйства, фиксируются после окончательного согласования общественными договорами на уровне коммун, республик, федерации и утверждаются затем в качестве республиканских и федеральных законов. Наряду с экономическими показателями общественные планы включают необходимые для их реализации экономические инструменты, в частности: механизм внешнеторгового регулирования, валютный режим, систему отчислений от дохода, бюджетные средства, цены, отчисления в фонд федерации, условия кредитования.

Договоры об общественном плане не могут быть расторгнуты в одностороннем порядке в период действия плана и предусматривают санкции за их невыполнение.

Специфика системы планирования в Югославии определяла как ее достоинства, так и недостатки. Поскольку директивное планирование отсутствовало, не было стремления к занижению плановых показателей и не существовало проблемы напряженных планов. Однако согласование делало процесс планирования чрезвычайно длительным и неэффективным.

Действительно, в планировании принимали участие около 5 тыс. крупных коллективов и 40 тыс. участников. Поэтому схема планирования, основанная только на согласовании, не обеспечивала быструю выработку решений. В процессе подготовки пятилетнего плана 1976–1980 гг. 80% ОООН вообще его не составили, а 50% – не заключили самоуправлен-

ческие соглашения об основах плана.

В зависимости от уровня планирования выработка соглашений и заключение договоров происходили с разной степенью эффективности. Относительно успешно составление планов осуществлялось на уровне трудовых организаций и ОООТ, на уровне коммун, где количество агентов планирования невелико, а также на уровне согласования планов республик. Практически невозможно было достичь согласования планов внутри республики и особенно внутри отраслей. Законом 1974 г. о составлении плана на 1976–1980 гг. было предусмотрено заключение в 1975 г. 16 договоров в важнейших отраслях экономики федерации, конкретизирующих показатели пятилетнего плана и обеспечивающих его выполнение. Из 16 договоров были заключены: в конце 1976 г. – пять договоров, в 1977 г. – семь договоров, три договора – в 1978 г. и один – в 1979 г. [Madžar, p. 421]. При заключении договоров было чрезвычайно трудно прийти к компромиссному решению, поэтому участники переговоров, считавшие свои интересы ущемленными, просто не подписывали договоры. Для того чтобы они были заключены, потребовалось вмешательство государственных и партийных органов.

Югославские экономисты указывали на отсутствие единой технологии планирования, неоперациональный характер процедур согласования, предлагалось установить жесткие санкции не только за нарушение плана, но и за его непри-

нятия, за отказ от заключения соглашения [Savetovanje o sistemu planiranja, s. 885–924]. Однако, как показал опыт составления плана на 1986–1990 гг., к этому времени мало что изменилось. Отрасли опять не смогли заключить соглашение, и были приняты план федерации и планы республик, не поддержанные общественными договорами на внутриреспубликанском и межотраслевом уровнях.

Ценообразование и финансово-кредитный механизм

Нормальное функционирование экономики объединенного труда в большой степени зависит от эффективности рыночных механизмов хозяйственного управления, к которым относятся ценообразование, налоговая и кредитно-денежная система. Ясно, что хозрасчетный доход ООТ может выступать критерием деятельности и стимулом повышения эффективности только в том случае, когда цены на продукцию и ресурсы отражают условия их воспроизводства, а масса платежных средств соответствует потребностям хозяйства в деньгах.

Особенности системы ценообразования

В течение длительного времени все цены в Югославии делятся на три большие группы: свободные, договорные и контролируемые. В то же время порядок ценообразования и особенности контроля над ценами изменяются довольно часто: раз в 5–7 лет. В частности, законодательство о ценах обновлялось в 1967, 1972, 1979 и 1984 гг. Из всех систем ценообразования наиболее сбалансированной оказалась версия 1972 г. Законодательство 1979 г. подвергалось серьезной и заслуженной критике в югославской печати, а Закон о це-

нах 1984 г. был принят в условиях экономического кризиса и несет на себе отпечаток чрезвычайных условий. Поэтому целесообразно проанализировать сначала опыт применения Закона 1972 г., а затем указать на основные положения Законов 1979 г. и 1984 г.

Законом о ценах 1972 г. были предусмотрены следующие формы общественного контроля цен: максимализированные цены, калькулятивные цены, запросы на изменение цен, замораживание цен. Запросы на изменение цен организации должны были посылать в союзное бюро цен, и если в течение 30 дней не последует запрета на повышение цен, цены могут быть повышены. Особый случай представляет замораживание цен. Эта мера введена в практику ценообразования в 1965–1967 гг. для обуздания инфляции.

В соответствии с Законом 1972 г. замораживание цен не является абсолютным. Для изменения замороженных цен в хозяйственной палате республики или федерации может быть заключено соглашение об изменении этих цен, которое должно быть подписано $\frac{2}{3}$ производителей и потребителей данного продукта. Если в течение 30 дней союзное бюро цен не наложит veto, соглашение вступает в силу [Panić, s. 74]. Что касается договорных цен, то договоры должны предусматривать механизм формирования цен и также регистрироваться в союзном бюро цен.

В литературе приводятся различные данные о соотношении видов цен. Ю.К. Князев, по состоянию на 1975 г., оцени-

вает соотношение между свободными, договорными и фиксированными ценами как 40:40:20 [Князев, 1983b, с. 160]. В. Маркович дает более подробные данные по Сербии за 1976 г. Лишь 25% цен являются свободными, 25% – договорными, 50% охвачены различными формами общественного контроля.

Таблица 1

Общественный контроль цен, СР Сербия, 1976 г.

Способы ценообразования \ Виды продуктов	Средства труда	Предметы труда	Товары народного потребления
I. Доля в товарообороте, % (1 = 100%)	8,1	45,1	46,8
II. Из них:			
1. Свободные цены	1,8	6,6	17,5
2. Договорные цены	—	11,3	13,6
3. Цены под общественным контролем, в том числе:	6,2	27,1	15,7
а) соглашения о ценах и тарифах	—	2,1	0,7
б) решения общественно-политических содружеств	—	7,2	10,6
в) соглашения об изменении замороженных цен	—	7,8	4,4

Источник: см. [Marković V., s. 40].

Несмотря на относительно высокую долю контролируемых цен, существует много способов их повышения. Исходным моментом повышения цен являются свободные цены. Повышение свободных цен влечет за собой повышение из-

держек производства в других областях и оказывает давление на договорные цены, а также на фиксированные и замороженные цены. При этом общественно-политические и хозяйственные органы вынуждены идти на повышение цен для сохранения их пропорциональности.

Согласно Закону 1979 г. отменены некоторые формы ценообразования, в частности, договорные цены и соглашения об изменении замороженных цен, но сохранились максимальные, калькулятивные цены, а также соглашения о ценах. Основной целью Закона провозглашалось уменьшение роли государственных и хозяйственных палат в процессе формирования цен. Нормой, согласно этому Закону, считалось самостоятельное установление цен. Для самостоятельного формирования цен хозяйственная организация вырабатывает самоуправленческий акт, в котором обосновывается формирование или изменение цены на основе критериев ценообразования, установленных Законом.

Основные критерии таковы:

- соотношение спроса и предложения,
- влияние мировых цен,
- изменение производительности труда,
- изменение в распределении дохода.

Произошли также организационные изменения в системе ценообразования. Бюро цен упразднены и вместо них созданы СЗС по ценам в республиках и федерации [Panić, s. 74–78]. Эти СЗС перед началом каждого года формируют рес-

публиканские и союзные договоры об основах политики цен в предстоящем году.

Особое место в системе ценообразования занимают внутренние цены, по которым происходит товарообмен между ОООТ в рамках трудовой организации. Основой для формирования этих цен обычно служат рыночные цены, хотя внутренние цены в среднем на 5–10% ниже (за счет транспортных издержек и т.п.). В вертикальных объединениях, ориентированных на конечный продукт, внутренние цены устанавливаются часто в процентах от цены конечного продукта. По мнению Ст. Сакса, внутренние цены хорошо стимулируют рациональное распределение ресурсов внутри трудовых организаций и в то же время не подрывают их производственного единства [Sacks, 1980, p. 216–217].

После принятия в 1979 г. федерального Закона о контроле цен некоторые югославские экономисты выступили в печати с его критикой. Критерии изменения цен, содержащиеся в Законе, по мнению В. Марковича, чрезвычайно расплывчаты. Определение цен на основе мировых затруднено вследствие отсутствия единого рынка и даже единого уровня цен на локальных рынках (на уровень мировых цен влияют деятельность монополий, а также общая нестабильность мировой торговли) [Марковић, с. 142].

По поводу критериев спроса и предложения В. Маркович говорит о том, что такое положение в экономике – козырь в руках монополий, которые занимают сейчас все более проч-

ное место на югославском рынке. В подписании соглашений о ценах обычно участвуют один-три производителя продукта и около 20 потребителей, что позволяет производителям беспрепятственно повышать цены. В результате на югославском рынке почти полностью отсутствует ценовая конкуренция [Марковић, с. 147]. Критерий производительности труда пока практически не применяется. Поэтому движение цен не коррелирует с динамикой производительности труда.

В Югославии предусмотрены Законом и применяются на практике надбавки к ценам на продукцию отстающих отраслей (электроэнергетика, некоторые отрасли пищевой промышленности). Весь добавочный доход, получаемый от действия этих надбавок, аккумулируется на особых счетах развития. Эта мера, в известной степени, также способствует повышению общего уровня цен.

Закон о ценах 1984 г. установил следующие типы цен: твердые цены, утверждаемые правительством; цены, изменение которых требует одобрения союзным бюро цен; цены, об изменении которых потребители и бюро цен должны быть уведомлены заранее; свободные цены. Соотношение цен по этим четырем категориям в начале 1986 г. составило 15, 12, 44 и 29% соответственно [Yugoslavia, 1988, p. 85]. Как видим, ситуация в 1986 г., по сравнению с 1976 г., изменилась незначительно.

Организация рынка

К числу «системных законов» относится «Закон о товарном обращении и поддержании единства югославского рынка», принятый в 1978 г. [Zakoni o prometu robe], формулировка которого указывает на серьезные трудности, возникающие в рыночных отношениях Югославии. «Закон о товарном обращении» (ЗТО) не только определяет общие условия оптовой и розничной торговли, но и особое внимание уделяет обеспечению единства рынка. Незаконными признаются все акты и меры, которые способствуют нарушению единства югославского рынка и препятствуют свободному обмену труда и средств.

Таковыми считаются:

- запрет на торговлю в определенной местности,
- навязывание организациям объединенного труда определенной сферы деятельности,
- создание условий для монопольного положения определенных ООТ,
- запрет на создание филиалов [Zakoni o prometu robe, s. 9].

Запрещаются также спекуляция, навязывание покупателям принудительного ассортимента, искусственное сокращение предложения, нарушение соглашений о ценах, ухудшение качества, требование предварительной оплаты,

фиктивные сделки, введение дополнительных посредников. В сфере розничного товарооборота торговые организации должны заключать самоуправленческие соглашения с СЗС, местными содружествами и организациями потребителей, где фиксируются: размещение торговых точек, ассортимент товаров, цены, режим работы. Контроль за соблюдением Закона осуществляет рыночная инспекция, наказания за его нарушения налагаются в административном порядке или через суд. Закон предусматривал индивидуальные штрафы за спекуляцию – до 30 тыс. дин. (3 тыс. руб.).

Меры по обеспечению единства югославского рынка связаны со значительным ростом автаркизма республик и краев (табл. 2).

«Нарушение единства югославского рынка, – указывает журнал «Нова трговина», – выражается в закрытии рынка с целью создания благоприятных условий для развития собственного производства, увязывания ввоза конкурирующих и дефицитных товаров, применения особых бонификаций» [Lovreta, s. 17]. Естественно, такая политика проводится на отсталых территориях для защиты от экспансии развитых республик. Факторами, усиливающими процессы дезинтеграции рынка, являются различия хозяйственного механизма в отдельных республиках и краях (разные ставки налогообложения, нормы отчислений от доходов, условия кредитования, политика цен). Все это, наряду со слаборазвитой инфраструктурой, приводит к образованию локальных рын-

ков, в которых ограничено число продавцов и покупателей и практически невозможна конкуренция.

Таблица 2

Доля внутреннего оборота в товарообороте республик и краев, %

Республики и края	1970	1976	1983
Черногория	48,7	62,7	71,9
Воеводина	50,0	62,6	65,3
Косово	56,6	62,6	62,9
Словения	57,8	64,5	63,5
Сербия (без краев)	60,0	65,8	68,3
Хорватия	62,8	68,8	72,3
Босния и Герцеговина	63,8	67,8	71,1
Македония	66,5	63,4	62,3

Источник: см. [Korać, s. 47].

Важную роль в нормализации товарооборота должен был сыграть «Закон о выполнении обязательств» 1978 г. Выполнение обязательств было одним из слабых мест югославской экономики. Нарушения дисциплины платежей, взаимная задолженность, неликвидность даже в высокорентабельных ООТ достигли таких размеров, что государству пришлось принимать экстренные меры и формировать дополнительные кредитные ресурсы для преодоления этих явлений. В 1978 г. удалось справиться с неликвидностью, при этом были и единичные случаи ликвидации ООТ. Новый за-

кон путем введения жестких экономических санкций на время обеспечил нормализацию системы обязательств. К 1981 г. вследствие быстрого роста инфляции ликвидность вновь значительно ухудшилась.

Политику ценообразования и регулирования рыночных отношений в Югославии нельзя признать эффективной. В условиях исторической неразвитости инфраструктуры, сохранения значительных различий в уровнях экономического развития автаркизм республик препятствовал формированию единого югославского рынка, затруднял конкуренцию, обеспечивал большому количеству производителей монопольное положение. Поэтому простое регулирование цен являлось неэффективным механизмом сдерживания инфляции. Производители всегда находили способы обойти действующие законы, нормы ценообразования и самоуправленческие соглашения. При этом система непосредственного общественного контроля цен не поддерживалась другими экономическими инструментами по следующим причинам:

- налоговая политика выполняла только функцию формирования бюджетов;
- монетарно-кредитная политика не использовалась, поскольку она резко снижает темпы роста [Korošić, s. 4].

Вследствие неэффективности косвенных методов общественного контроля цен государство в сфере ценообразования гораздо чаще, чем в других сферах, использовало прямые административные формы регулирования цен. А так

как административное регулирование осуществлялось, как правило, в аварийных случаях и не опиралось на долгосрочную политику ценообразования, то диспаритеты цен не только не ослаблялись, но даже усиливались. Это, в свою очередь, вызывало общественную реакцию против «бюрократического административного вмешательства» и создавало повод для новых попыток «либерализации» в политике цен.

В заключение следует упомянуть о концепциях ценообразования. В Югославии существуют две основные конкурирующие концепции ценообразования – «доходной цены» и «цены производства». При ценообразовании по принципу «доходной цены» доход должен быть пропорционален количеству применяемого живого труда (условно – фонд заработной платы). Сторонники этой теории указывают на то, что только так можно соблюсти принцип равного вознаграждения за равный труд. Действительно, при этом методе ценообразования доход на одного условного работника будет одинаковым во всей экономике. Сторонники «цен производства» указывают, что при «доходной цене» отрасли с разным органическим строением производства окажутся в разных условиях, а именно: отрасли с высоким органическим строением будут в невыгодном положении. Хотя теоретически спор до сих пор не разрешен, практически с переходом на цены мирового рынка была принята концепция «цен производства».

Двухуровневая банковская система

Другим мощным рычагом косвенного регулирования экономики является кредитная система. Ее основой до 1974 г. были деловые банки универсального профиля. Характерной тенденцией развития этих банков после реформы 1965 г. стало их укрупнение. В январе 1970 г. несколько крупных банков Сербии, Хорватии, Воеводины и Словении создали крупнейший банк с капиталом в 3 млрд дин. В 1971 г. в Белграде создается Белградский банк, кредитные вложения которого составляют 10% всех вложений югославских банков.

В условиях большого спроса на кредит банки получили возможность диктовать свои условия предприятиям и приобрели доминирующее положение в экономике. В ходе проведения реформы 1974–1976 гг. руководством страны была выдвинута задача органического включения банковской системы в «экономику объединенного труда» путем так называемой самоуправленческой трансформации банковской системы. В соответствии с этой трансформацией были созданы три типа хозяйственных банков: внутренние, основные и объединенные.

Наиболее важную роль в экономике играют основные банки, в которые в 1977 г. были трансформированы деловые банки. Создать основной банк может любая группа организаций и содружеств в количестве не менее 25. В фонд осно-

вателей банка вносится сумма не менее 50 млн дин. Основной банк имеет право осуществлять все виды банковско-кредитных операций и иметь свои филиалы на территории всей страны. Отличительной особенностью банковской системы является то, что основатели банка управляют им, участвуя как в распределении доходов, так и в деловом риске: в случае убытков они обязаны их возмещать.

Органом управления банком является скупщина, которая состоит из избираемых на два года делегатов от организаций. Скупщина выбирает из своих членов исполнительный комитет, назначает администрацию.

Рабочий совет в банке выполняет организационные функции: он распоряжается только фондом личных доходов, покупает и продает оборудование, принимает сотрудников на работу и т.п.

Собственных средств у банка формально не существует. Фонды банка – солидарной ответственности, резервный, основных средств – принадлежат основателям. Фонд солидарной ответственности формируется из первоначально вложенных средств в части банковского дохода (эта часть определяется договором об основании банка). Резервный фонд обеспечивает ликвидность банка и растет за счет отчислений до тех пор, пока не будет равен 3% от суммы выданных кредитов за последние три года. Фонд основных средств состоит из зданий, оборудования и другого инвентаря, необходимого для банковской деятельности.

В качестве «производственной» базы основных банков реформой предполагалось создать систему внутренних банков. Внутренний банк могут основывать организации объединенного труда, связанные в едином воспроизводственном процессе (чаще всего в рамках ТО или ОООТ). Такие банки могут обслуживать только те ОООТ, которые входят в число их основателей. Они, следовательно, облегчают взаимное кредитование организаций, входящих в производственные комплексы. Большинство таких банков было создано на основе финансовых служб крупных объединений. Что касается объединенных банков, то этот статус получили восемь крупнейших банков Югославии, имеющих филиалы во многих республиках. Объединенные банки имеют очень большие полномочия по осуществлению внешнеэкономических операций. Часть своих резервных фондов они должны держать в иностранной валюте [Авдеева, с. 50–56].

Деятельность хозяйственных банков контролируется Народным банком Югославии (НБЮ) и системой республиканских и краевых народных банков. Народный банк не кредитует хозяйство непосредственно, он выполняет роль «банка банков», обеспечивая единство денежной, валютной и кредитной систем, проведение денежной и кредитной политики в соответствии с государственными планами развития. Основными функциями НБЮ являются: эмиссия денег и организация денежного обращения, кредитование банков и правительства, контроль над кредитными операциями и дея-

тельностью банков, определение способов платежей и кредитных отношений с другими странами, установление валютного режима.

Поскольку в Югославии существует двухуровневая банковская система и хозяйственные банки обладают значительной самостоятельностью, НБЮ не может прямо регулировать объем денежной массы в стране и суммы выданных банками кредитов. Косвенное же регулирование денежной массы и кредитного потенциала банков вполне возможно. Сумма выданных НБЮ кредитов и дефицита бюджета федерации представляют собой первичную эмиссию денег. Однако общий прирост денежной массы оказывается в несколько раз больше этой величины вследствие действия денежного мультипликатора.

Суть процесса денежной мультипликации сводится к тому, что первичные кредиты, выданные одним банком, переливаются в условиях двухуровневой системы в депозиты другого, тем самым увеличивая его кредитный потенциал и вызывая выплату новых кредитов, и так далее. Величина денежного мультипликатора зависит от уровня обязательных резервов, резерва ликвидности хозяйственных банков и соотношения между наличными и депозитными деньгами. Из этих величин НБЮ контролирует только уровень обязательных резервов, однако два других показателя достаточно стабильны, поэтому величина первичных кредитов, выданных НБЮ, определяет и объем денежной массы. Впрочем, НБЮ

может изменить и норму обязательных резервов, тем самым изменив величину мультипликатора и, соответственно, денежной массы.

В принципе, Народный банк Югославии для регулирования кредитных отношений может непосредственно использовать свои кредиты другим банкам. Это кредиты двух типов: во-первых, «селективные» целевые кредиты для развития определенных отраслей и территорий и, во-вторых, реэсконтные кредиты (под обеспечение товарных векселей и платежных документов, уже учтенных в хозяйственных банках) – так называемая монетизация ценных бумаг. Учетная ставка НБЮ при этих операциях в значительной степени влияет на уровень процентных ставок, а тем самым на спрос и предложение кредита. Третий способ воздействия на кредитную политику банков состоит в прямом регулировании их ликвидности. По предписанию НБЮ банк должен определенную часть своего потенциала размещать на срок до двух лет, а определенную долю из нее – на срок до трех месяцев [Авдева, с. 32–44].

Из сказанного становится ясно, что объем денежной массы и кредитный потенциал банков находятся под жестким контролем НБЮ и изменяются параллельно: чем больше денежная масса, тем больше кредитный потенциал хозяйственных банков. Однако существуют два явления, которые, уменьшая объем денежных средств, вызывают в то же время рост кредитного потенциала: это рост немонетарных депо-

зитов и дефицит внешнеторгового баланса. Механизм этого влияния в обоих случаях одинаков, и суть его в том, что первичная эмиссия в условиях острого дефицита платежного баланса не контролирует объем платежных средств в стране вследствие действия вышеупомянутых автономных источников денег. Планирование этих источников в нынешних условиях развития страны представляет большие трудности.

Кредитно-денежное регулирование

Кредитно-денежная политика в Югославии в течение многих лет (с 1973 по 1979 г.) имела крайне либеральный характер. Ежегодно принимались резолюции Скупщины, в которых утверждалась необходимость роста денежной массы, не превышающего темпы роста общественного производства в номинальном исчислении. Однако в действительности темпы роста денежной массы были гораздо выше. За 1970–1976 гг. среднегодовой темп роста общественного производства составил в номинальном исчислении 123,6%, а денежной массы – 132,3%, разница составила 8,7% (больше, чем в любой развитой стране Западной Европы) [Комазец, с. 743]. Фактические темпы роста денежной массы и объема кредитов были значительно выше планируемых (табл. 3). Неизменно появлялись причины, по которым денежную массу приходилось увеличивать ускоренными темпами.

Такая либеральная кредитно-денежная политика опреде-

лялась как долгосрочными (инвестиционными) соображениями, так и текущими проблемами народного хозяйства, в особенности хронической неликвидностью значительной части ОООТ и расстройством системы платежей.

Нормализация системы платежей в 1976 г. сопровождалась крупным вливанием денег в хозяйство: денежная масса выросла на 50%. Однако неликвидность ОООТ связана не только и не столько с дисциплиной платежей, сколько с более глубокими процессами распределения и перераспределения доходов. Диспаритеты цен в Югославии, вследствие монопольного положения многих ОООТ, имеют хронический и односторонний характер, следовательно, ряд организаций работает на грани самоокупаемости или с убытками. Любое ограничение кредита в этих условиях приводит к росту числа неплатежеспособных ОООТ.

Не менее важный фактор – неравномерное распределение денежной массы между производством, нехозяйственными организациями и населением. Существующая система распределения дохода вызывает перелив значительных денежных средств в сбережения населения с очень низкой скоростью обращения. Система принудительного финансирования СЗС также способствует иммобилизации доходов ОООТ, поскольку здесь скорость обращения финансовых ресурсов отстает от скорости обращения денег в хозяйстве.

Плановый и фактический темпы прироста денежной массы и кредитов в 1970–1976 гг., %

Годы	Денежная масса		Объем кредитов	
	план	факт	план	факт
1970	14	18	16	18
1971	12	14	14	13
1972	21	42	13	17
1973	32	37	17	17
1974	26	26	20	23
1975	26	38	23	27
1976	18	50	18	30

Источник: см. [Комазец, с. 742].

Опережающий рост денежной массы, по сравнению с номинальным ростом общественного производства, не приводил на первых порах к значительному росту инфляции, в первую очередь, за счет снижения скорости обращения денег. Однако в 1979 г. значительное повышение цен на импортируемую продукцию вынудило государство перейти к ограничительной кредитно-денежной политике. В 1979 г. был ограничен рост кредитов, а решением Скупщины о кредитно-денежной системе на 1980 г. уже предусматривался замедленный рост денежной массы по сравнению с темпами роста совокупного общественного продукта.

Как следует из таблицы 4, в 1979–1981 гг. рост денежной массы замедлился и стал отставать от номинальных темпов роста экономики, однако это отставание происходило при

высоком уровне инфляции: 1979 г. – 20%, 1980 г. – 30%, 1981 г. – 39%.

Ограничительная финансово-кредитная политика просто-напросто привела к увеличению скорости оборота денег, а вовсе не к замедлению темпов инфляции. В частности, большие суммы были сняты населением со своих вкладов в сберегательных банках и использованы для покупки вздорожавших товаров. Между тем оборачиваемость средств в хозяйстве оказалась в 5–6 раз выше, чем у населения.

Неспособность центральных органов управления к проведению жесткой кредитно-денежной политики уже давно вызывала серьезную критику югославских экономистов. Критике также подвергалась вся кредитная система. Указывалось, что трансформация банков прошла формально. М. Николич по этому поводу замечал: «Развертывание банковской реформы оценивается по-разному. Политики утверждают, что достигнуты значительные результаты: ликвидирован так называемый государственный капитал, усилилось влияние ОООН на деятельность банков. Реальные оценки говорят о том, что в банках осуществлены только крупные горизонтальные изменения. Заседает много новых комиссий, конференций, комитетов и скупщин, но существенные решения все равно принимаются общественно-политическими содружествами» [Николић, 1982, с. 662].

Темпы роста общественного производства и денежной массы в 1976–1981 гг., %

Показатели	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Совокупный продукт в текущих ценах	117	123	123	129	133	143
Денежная масса	150	132	127	119	122	126

Источник: см. [Јовановић, 1982, с. 329].

Это особенно характерно для объединенных банков, в которых отсутствует прямая выборность руководства. Когда число «основателей» объединенного банка достигает 1700 (Белградский банк), никакой контроль со стороны ОООТ за деятельностью банка невозможен, а скупщины и исполнительный комитет используются для прикрытия безответственных решений администрации. При этом администрация подчеркивает, что она является только техническим исполнителем, а все решения принимают ОООТ – основатели банка. В печати в качестве одиозного примера фигурировал металлургический комбинат «Смедерево», получивший огромные кредиты от Белградского банка и затем обанкротившийся. Убытки компенсировали члены – основатели банка и государство, а к руководству комбината и банка санкции применены не были [Horvat, 1982, s. 312].

В этих специфических условиях, когда политика НБЮ приводила к бесконтрольному росту денежной массы, а банки сосредотачивали в своих руках значительные кредитные ресурсы и подчиняли своему влиянию производство, воз-

ника концепция радикального изменения всей банковской системы. Ее суть составляют два тезиса: «деэтатизация первичной эмиссии» и «некредитная монетизация». Теоретическая основа этой концепции состоит в том, что современная кредитно-денежная система является пережитком капиталистического способа производства и консервирует капиталистические отношения в хозяйстве. В адрес этой системы выдвигаются обвинения следующего порядка:

- государственный характер эмиссии создает избыточную денежную массу,
- в условиях многобанковской системы происходит денежная мультипликация этих избытков,
- банки, трансформируя краткосрочные средства в долгосрочные кредиты, увеличивают разрыв между реальным и денежным накоплением и увеличивают инфляционное давление.

Наиболее эмоциональный из критиков существующей кредитно-денежной системы, лидер направления «некредитной монетизации» И. Перишин характеризует эту систему как «раковую опухоль в организме самоуправления» [Перишин, с. 7]. Для преодоления названных противоречий предлагалось связать первичную эмиссию с созданием потребительных стоимостей. Вводится вексельное обращение: организации могут расплачиваться за товары своими векселями, они обязаны также принимать векселя от других ООТ. Разница между выданными и принятыми векселями оплачива-

ется наличными деньгами.

Сторонникам некредитной монетизации удалось в 1976 г. провести через Скупщину СР Сербии решение об экономическом эксперименте по организации вексельного обращения. Группа ООТ добровольно согласилась производить взаимные расчеты в векселях, что получило название «цепных платежей». В ходе эксперимента векселя совершали только одну операцию и после этого сдавались в Службу общественного учета (СОУ). СОУ же через каждые полмесяца проводила баланс платежей и выплачивала или получала разницу наличными.

И. Перишин, оценивая этот эксперимент положительно, отмечал, что нужно идти дальше и разрешить индоссирование векселей, а также прямую монетизацию части выпущенной продукции. Банкам в концепции некредитной монетизации отводится роль финансовых ассоциаций ООТ, ведущих исключительно долгосрочное кредитование на основе долгосрочных же источников средств. Проблему краткосрочного кредитования предполагается решить продлением срока действия векселей и введением невысокого процента при длительных сроках обращения векселя [Перишин, с. 17].

В мае 1981 г. в Союзе экономистов Сербии состоялось совещание, на котором обсуждались итоги эксперимента. Было отмечено, что цепные платежи представляют собой один из возможных вариантов организации платежей, который, дей-

ствительно, приводит к уменьшению количества депозитных денег и соответствующему замедлению процесса денежной мультипликации. Однако ряд организационных и технических трудностей препятствуют его широкому внедрению. В целом, как полагает М. Николич, широкое распространение цепных платежей нецелесообразно, поскольку выгоды от них сомнительны, а технические трудности – очевидны [Николич, 1981, с. 700].

Анализ кредитно-денежной системы Югославии показывает, что реформа банковской системы страны была в значительной степени формальной. Передача банковских средств основным организациям объединенного труда сняла с банков материальную ответственность за результаты их деятельности, а большое количество ОООТ – основателей банка затрудняет контроль деятельности администрации. Фактический контроль за деятельностью банков осуществляют общественно-политические содружества, что приводит к подмене долгосрочных экономических критериев текущими социально-политическими.

Хотя Народный банк Югославии получил целый ряд полномочий, позволяющих активно влиять на кредитную деятельность хозяйственных банков и объем денежной массы в стране, этот богатый инструментарий практически не использовался. Невыполнение решений государственных органов об ограничении первичной эмиссии приводило к бесконтрольному росту денежной массы и кредитной экспан-

сии. Накопление излишних денежных средств в каналах обращения при снижении скорости оборота сделало малоэффективной ограничительную политику в 1979–1981 гг.

Чрезвычайно либеральная политика НБЮ объяснялась постоянной угрозой неликвидности значительного сектора хозяйства вследствие диспаритетов цен и интенсивного перелива денежных средств в нехозяйственные секторы, обусловленного системой распределения доходов ООТ. Неликвидность предотвращалась широким использованием краткосрочных кредитов, предоставляемых под проценты, которые были ниже, чем темпы инфляции («отрицательная процентная ставка»).

Специфической реакцией на либерализм НБЮ и безответственность хозяйственных банков стала концепция «некредитной монетизации», представляющая собой логический вывод из теории самоуправляющейся экономики. Несмотря на логичность этой концепции, реализация ее принципов стала бы шагом назад в процессе экономической стабилизации.

Инфляционные механизмы регулирования расширенного воспроизводства

Инвестиции как генератор инфляции

В концепции самоуправляемой экономики важное место занимает проблема расширенного воспроизводства и самофинансирования. Уже в ходе реформы 1965–1967 гг. был выдвинут тезис о превращении предприятий в основных субъектов расширенного воспроизводства. Банки в новой системе должны были играть вспомогательную роль в реализации межотраслевого перераспределения инвестиций. Однако на самом деле в течение 1960–1970 гг. роль банков в инвестиционном процессе возросла, а роль предприятий – осталась прежней (табл. 5).

К 1970 г. доля банков в финансировании капитальных вложений выросла до 50%. В банках сложились значительные кредитные фонды, сформированные из бывших инвестиционных фондов федерации, республик и общин и увеличенные за счет доходов от банковских операций. Эти средства по закону не принадлежали ни хозяйственным организациям, ни банкам и являлись своего рода «анонимными

фондами». Использовались же они по усмотрению банков и соответствующих государственных органов.

Иосип Броз Тито отмечал в своем докладе на X съезде СКЮ: «В банках сосредоточены огромные общественные средства, которыми меньше всего распоряжаются организации объединенного труда, создавшие эти средства. Более того, они сильно зависят от банков, действующих в качестве обособленных центров экономического могущества» [Авдева, с. 85].

Вновь был выдвинут тезис о самофинансировании трудовых организаций, но на несколько иной основе. Поскольку процесс самофинансирования не обеспечивал межотраслевого перелива средств, предлагалось ввести так называемое объединение средств трудовых организаций. При объединении средств организации-инвесторы заключают соглашение об условиях финансирования, совместном получении дохода и о совместном возмещении возможных убытков.

Таблица 5

Структура финансирования капитальных вложений, %

Годы	Хозяйственные организации	Банки	Общественно-политические содружества	Прочие	Всего
1961	29,5	0,9	61,7	7,9	100
1964	25,9	31,4	36,3	6,2	100
1967	32,7	44,9	17,7	4,7	100
1970	27,4	50,4	15,7	6,4	100
1973	32,9	39,6	18,9	8,6	100
1976	34,5	38,6	13,0	13,9	100
1979	33,2	47,1	6,0	13,2	100

Источник: см. [Aktuelni pitanja privrednih kretanja i ekonomske politike Jugoslavije, s. 107].

При этом процентные отношения не возникают: банки, участвующие в соглашении, получают не процент, а соответствующую долю дохода и возмещают свою долю убытков.

В рамках реформы банков были намечены следующие меры по расширению самофинансирования:

- окончательная ликвидация средств общественно-политических содружеств и передача их трудовым организациям;
- уменьшение налогообложения;
- ликвидация анонимных фондов в банках и передача их трудовым организациям;
- взаимное погашение задолженности.

В результате этих мер удалось снизить долю банков в финансировании капитальных вложений от 50 до 36% и увеличить долю трудовых организаций от 27 до 36% (1975). Одна-

ко принципиально положение не изменилось. Доля объединенных средств в 1977 г. составила всего 3,3%. Хотя в распределении дохода доля накопления уменьшилась незначительно – от 15,8% в 1971 г. до 10,8 % в 1978 г., возможности использования этих накоплений в трудовых организациях были ограниченными. Дело в том, что интенсивное использование банковских кредитов в предшествующий период привело к значительному росту задолженности трудовых организаций. Таким образом, большую часть прироста фонда развития производства приходилось использовать на выплату обязательств по кредитам (табл. 6).

Таблица 6

Использование фонда развития в ООТ, млн дин.

Год	Выплаты по кредитам	Фонд развития	Прирост фонда развития	2/3 %	2/4 %
1961	1166	1413	3636	82,5	32,0
1964	2564	3480	7840	73,7	32,7
1967	6233	5864	14 018	106,6	44,5
1970	12 151	10 868	24 736	111,8	49,1
1973	21 167	17 527	46 673	120,8	45,4
1976	39 695	21 437	81 284	185,1	48,8
1979	106 712	74 926	179 659	142,4	59,4

Источник: см. [Aktuelni pitanja privednih kretanja i ekonomske politike Jugoslavije, s. 109].

В 1976–1980 гг. для выплаты обязательств по кредитам трудовым организациям приходилось использовать значи-

тельную часть амортизационного фонда.

Положение осложнялось еще и тем, что низкая аккумулятивная способность хозяйства в целом сопровождалась значительными внутрихозяйственными различиями. Практически треть организаций работала и работает с нулевой рентабельностью или с убытками (табл. 7).

Таблица 7

**Аккумулятивная способность (рентабельность)
ООТ**

Норма накопления в доходе, %	Доля ООТ, %		
	1978	1983	1988
Менее 0	14	12	22,3
0—2	21,6	21,3	19,8
2—5	22,6	21,4	21,5
5—11	22,1	21,7	19,7
11—20	12,5	14,4	9,3
Более 20	7,2	9,0	7,4

Источник: см. [Aktuelni pitanja privednih kretanja i ekonomske politike Jugoslavije, s. 118].

В результате многие организации не в состоянии погашать свою задолженность и «калькулируют» платежи банку в издержки производства. Ежегодная сумма погашения задолженности становится элементом себестоимости.

Каким же образом происходило регулирование долгосрочных банковских инвестиций? Так как средняя ставка по

долгосрочным кредитам составляла около 4% (1976), а темпы инфляции – выше 10%, спрос на кредит превышал кредитные возможности банков. В этих условиях банки применяли метод конкурса проектов по аналогии с системой распределения капиталовложений в общественных инвестиционных фондах (1953–1963 гг.).

Банк объявляет конкурс на использование определенной суммы средств из инвестиционных фондов, которая выделяется на развитие определенной отрасли промышленности или всего производства. Основные критерии при распределении: ликвидность и рентабельность ООТ, доля собственных средств, своевременная оплата. ООТ перед участием в конкурсе предоставляет банку доказательство кредитоспособности или получает гарантии ОПС. Предоставляются также подробные проекты, обоснование целесообразности выпуска продукции, сырьевой базы, способа транспортировки, анализ рынка, прогноз конъюнктуры. При этом банки с помощью специалистов могут очень точно оценить эффективность проектов и выбрать наилучший.

Как видно из таблицы 7, аккумулятивная способность ООТ значительно отстает от аккумулятивной способности хозяйства в целом и, в частности, банков. Откуда же берутся средства для финансирования? Значительную долю инвестиций (20%) составляли иностранные кредиты [Lang, p. 442], и эта доля росла до начала 80-х гг. Частично инвестиции формируются за счет выплаты процентов и роста соб-

ственных средств банков. Велика доля сбережений населения в долгосрочном кредитовании: в 1978 г. 49% задолженности ООТ представляли собой сбережения населения. Этих средств, однако, не хватало для покрытия реальных инвестиций. Поэтому здесь вступал в силу механизм дефицитного финансирования, подробно описанный М. Корошичем и Н. Матесом.

Организации объединенного труда заранее планируют определенный объем инвестиций и начинают строительство, исходя из тех сумм, которые им будут выплачены по обязательствам. Между тем обязательства часто нарушаются или вследствие инфляции растет цена строительства, и средств для инвестиций у ООТ не остается. ООТ использует дополнительные средства, а так как собственных, как правило, не хватает, то ООТ обращается в банк.

Банк вовлекает все возможные средства от населения и из-за рубежа, а если этого недостаточно, то покрывает инвестиционные кредиты краткосрочными источниками. Этот процесс происходил во все больших масштабах: в начале 70-х гг. долгосрочные кредиты превышали соответствующие источники на 20%, а в 1978 г. – на 85%. Превращение краткосрочных источников в долгосрочные кредиты возможно вследствие быстрого роста денежной массы, в результате происходит перелив краткосрочных средств в инвестиции.

Результатом дефицитного финансирования является инфляционное повышение общего уровня цен. Высокой склон-

ности самоуправленческого хозяйства к инвестированию без соответствующего обеспечения банки в том виде, как они сейчас организованы и «трансформированы», не могут дать отпор. В этих условиях инфляция специально стимулируется для покрытия инвестиционных потребностей. Целью такой инфляции является социализация доходов индивидуальных потребителей. Таким образом, стихийно устанавливается равновесие между реальным распределением общественного продукта и его номинальным распределением.

Дефицитное финансирование инвестиций создает условия для нарушения дисциплины возврата кредитов. Во многих случаях банки вынуждены откладывать сроки погашения. Чаще всего ООТ при этом выплачивают только проценты, поскольку доходы банка формируются из процентов. Несвоевременность погашения собственно кредита не влияет, следовательно, на результаты деятельности банка, поскольку ни банк, ни инвестор не несут ответственности за это, а спрос на инвестиционные кредиты не снижается.

Отсутствие экономического механизма, обеспечивающего эффективное использование инвестиций, привело к значительной напряженности в инвестиционном комплексе. Хозяйственная палата Белграда обследовала в 1979 г. 30 крупных инвестиционных проектов; при этом были выявлены следующие недостатки:

- низкий уровень проектно-сметной документации;
- слишком громоздкая система согласования

проектов;

- длительная процедура получения кредитов;
- превышение нормативных сроков строительства;
- нехватка кадров для пуска объектов [Trajković, s.

92].

Превышение нормативных сроков строительства происходило по двум причинам: либо инвестору не хватало средств, либо строительные мощности не поспевали за темпами инвестиций. При этом резко росла стоимость одновременно сооружаемых объектов, которая к концу 70-х гг. приблизилась к величине национального дохода.

Югославские экономисты, впрочем, отмечали, что завершение строительства многих объектов и не могло привести к росту эффективности производства, поскольку структура инвестиций в большей степени была ориентирована на экстенсивный рост производства, нежели на изменение качественных показателей [Lang, s. 475].

Дефицитное финансирование представляется парадоксальным явлением, поскольку Народный банк Югославии обладает мощными рычагами влияния на объем кредитов, выдаваемых хозяйственными банками. Более того, эти средства использовались в свое время, и не без успеха: в 1969 г. НБЮ увеличил размер обязательных резервов, это позволило изъять из обращения 650 млн дин. и несколько ограничить бурный рост капиталовложений.

В целом, ограничительная кредитная политика, проводи-

мая в 1966–1970 гг., привела к известному смягчению инфляции. Однако эта политика вызвала значительный рост безработицы и снижение темпов развития. Поскольку безработица все время держится на высоком уровне, государство сознательно обеспечивает условия для кредитной экспансии с целью создания новых рабочих мест.

Сфера инвестиций представляется одним из основных генераторов инфляционного давления в югославской экономике. Это связано со следующими особенностями инвестиционного процесса:

- либеральная кредитная политика, низкая ставка процента и высокий спрос на кредиты;
- трансформация краткосрочных средств в долгосрочные кредиты для покрытия высокого спроса;
- нарушения платежной дисциплины в процессе погашения кредитов;
- превышение нормативных сроков строительства вследствие распыления средств;
- калькулирование процента и отчасти выплат по кредитам в издержки производства.

«Либерализм» банков в области долгосрочных кредитов объясняется их пореформенным экономическим положением: формальным подчинением банков основным организациям объединенного труда и их неформальными связями с ОПС и общественно-политическими организациями. Все это приводило к подмене экономических критериев их дея-

тельности внеэкономическими вследствие давления на банки со стороны хозяйства и ОПС. Возможность проведения такой политики была связана с устойчивым финансовым положением хозяйственных банков (они могли допустить даже невозвращение кредитов) и с чрезмерно мягкой политикой НБЮ в области эмиссии и кредитных отношений.

Научно-техническое развитие

Экстенсивное и неэффективное развитие инвестиционно-го комплекса оказывало отрицательное воздействие и на научно-технический потенциал. Современная научно-техническая деятельность требует очень больших затрат ресурсов, поэтому малые страны, в том числе и Югославия, не могут позволить себе развивать все направления науки и техники. В то же время интенсификация хозяйства требует постоянного обновления техники и технологии во всех отраслях.

Поэтому естественно, что значительная часть нововведений в СФРЮ реализуется на основе ввоза информации, технологии и техники. Этот ввоз сопровождается развитием связей по международной кооперации: югославские предприятия оказываются теснейшим образом связанными с зарубежными производственными комплексами. Происходит своего рода «сателлитизация» малой страны в научно-технической сфере [Јесаус, 1981, s. 72].

Какой должна быть научно-техническая политика ма-

лой страны, если учесть, что «сателлитизация» – объективный процесс? По мнению югославских специалистов, основная цель научно-технической политики в этих условиях – эффективная адаптация научно-технических решений. Эта адаптация тормозится целым рядом объективных обстоятельств.

Во-первых, существуют значительные перекосы в пропорциях подготовки специалистов. Для Югославии характерно преобладание гуманитарного образования над техническим и фундаментального – над прикладным. Отчасти вследствие этого преобладающая часть научного потенциала страны (80%) сосредоточена в вузах. Прямые связи между вузами и производством не налажены, а если существует сотрудничество вузов и ООТ, то оно ведется «преимущественно энтузиастами, рабочая неделя которых значительно превышает 42 часа» [Јесаус, 1979, с. 97]. Правда, в рамках ТО и СООТ существуют около 200 научно-технических подразделений с численностью работников 13 800 человек. Однако, если не считать НИИ в больших СООТ, из этих 204 подразделений большинство – мелкие службы со средней численностью персонала 10 человек [Јесаус, 1979, s. 98].

Во-вторых, в Югославии вообще отсутствует национальная политика научно-технического развития. Каждая организация вводит технику и технологию по своему усмотрению. Поэтому существует параллельный ввоз технологий в разных республиках, что приводит к большим потерям ва-

люты. Основными источниками ввоза технологий и основными партнерами по научно-технической кооперации для Югославии выступали США, СССР, ФРГ, ГДР и ЧССР. Это смягчает процесс сателлитизации, однако возникает техническая неоднородность в ведущих отраслях экономики, которая затрудняет техническое обслуживание и приводит к нехватке запасных частей [Јесаус, 1981, s. 73].

ООТ ввозят технику лучших зарубежных образцов и прогрессивные технологии в надежде разрешить таким образом проблему эффективности. Однако они часто не способны использовать преимущества новой техники из-за недостатка квалифицированных кадров, сырья и плохого прогноза конъюнктуры.

Существует также ряд экономических факторов, затрудняющих научно-техническое развитие. Во-первых, это монопольное положение многих крупных ООТ, которые являются потенциальными проводниками инноваций. Во-вторых, экстенсивное инвестирование, не связанное со значительным риском в условиях либеральной политики капиталовложений, становится более привлекательным [Јесаус, 1981, s. 80; *Uslovi tehnološke ofansive*, s. 26]. Эта политика поощряется также местными ОПС, которые заинтересованы в росте числа рабочих мест. Монополизация экономики особенно негативно влияет на продуктивные нововведения, тем самым ослабляя конкурентоспособность Югославии на внешних «рынках качества».

Важным фактором повышения эффективности в условиях малой страны и экстенсивного типа развития могут быть изобретения и рационализация. Действительно, только 20% нововведений в СФРЮ представляют собой результаты организованных исследований. Однако в течение длительного времени (с 1957 по 1976 г.) новаторство практически не стимулировалось. В первые годы после войны было развернуто широкое движение изобретателей и рационализаторов. Но с 1957 г. возобладало мнение, что: во-первых, легче импортировать технологии с Запада, и, во-вторых, изобретательство не должно быть связано с особым вознаграждением, так как оно представляет собой обычную функцию объединенного труда [Вученовић, с. 196].

Результаты такой политики не замедлили сказаться (табл. 8). По числу патентов на 1 млн жителей Югославия сейчас занимает последнее место в Европе – 18 патентов на 11 млн человек [Ђуричин, с. 89].

Таблица 8

Количество заявленных изобретений

Годы	Отечественные	Зарубежные
1957	1095	427
1967	881	1967
1975	817	2484

Источник: см. [Nisu iskorišćeni sve prednosti, s. 197].

Только в 1976 г., с принятием «Закона об объединенном труде», права изобретателей и рационализаторов были восстановлены. Были введены специальные вознаграждения за изобретения, 1976 г. был провозглашен «Годом изобретательства и рационализации», опыт отдельных ООТ стал широко пропагандироваться в прессе. Однако эти меры мало повлияли на соотношение ввоза и вывоза технологий (табл. 9).

Таблица 9

Ввоз и вывоз лицензий

Годы	Ввоз	Вывоз
1976	380	17
1977	377	8
1978	436	11
1979	465	14
1980	490	16

Источник: см. [Nisu iskorišćeni sve prednosti, s. 408].

Внешнеэкономическое регулирование

Для нормального хода расширенного воспроизводства в такой «открытой» стране, как Югославия, необходимо поддержание благоприятных условий внешнеэкономического обмена. Такие условия должна, в принципе, обеспечивать система централизованного регулирования внешнеэкономиче-

ческой деятельности. В этой сфере государство долго располагало довольно сильными рычагами.

Так, хотя экспортировать продукцию хозяйственные организации могут без ограничения, $\frac{3}{4}$ вырученной валюты до недавнего времени оказывалось в централизованном фонде Народного банка Югославии путем обмена на динары по действующему курсу. И только остаток валюты можно было продать на свободном валютном рынке. Ввоз регулировался государством в значительно большей степени. Установлены четыре режима импорта: свободный импорт, валютное и товарное контингентирование (квоты), лицензирование.

Валютные контингенты определяются самоуправленческими соглашениями в рамках федеральных и республиканских СЗС внешней торговли, объединяющих экспортеров и импортеров. В валютный контингент включается так называемая валютная амортизация – специальные валютные средства на приобретение оборудования. Валютная амортизация выделяется всем ОООН и играет большую роль в техническом перевооружении: доля импортного оборудования в 1973 г. составила 23%, а в 1977 г. – 40% всего устанавливаемого оборудования. Товарные контингенты сформированы по относительно узкому кругу продукции, имеющей аналоги на югославском рынке. Лицензирование используется преимущественно при импорте оружия, наркотических веществ и тому подобной продукции.

Для югославской экономики особое значение имеет сти-

мулирование экспорта, которое включает следующие меры: льготное кредитование экспорта, увязывание экспорта с импортом, экспортные рефакции (компенсация за пошлины и транспортные издержки) [Князев, 1983b, с. 234–239].

Объем экспортных рефакций довольно велик и в 1980 г. составил 1 млрд долл. До сих пор сохраняются экспортные премии, хотя существует решение о необходимости избавления от них. Экспортные премии предоставляются при: вывозе комплектного оборудования; товаров высокой степени обработки; товаров, поставляемых по долгосрочным соглашениям, а также при экспорте в Восточную Европу за конвертируемую валюту; при строительстве за рубежом; при преимущественном использовании неимпортной продукции для производства экспортных товаров; при оказании транспортных и туристских услуг [Rogelj, s. 757].

Меры по ограничению импорта и стимулированию экспорта очень долго не давали желаемых результатов: торговый баланс Югославии имел устойчивый углубляющийся дефицит. Покрытие ввоза вывозом составляло с 1961–1965 гг. 79%, в 1966–1970 гг. – 68%, в 1971–1975 гг. – 56% [Sekulić M., s. 653]. Рост дефицита внешнеторгового баланса объясняется двумя моментами: ростом зависимости югославской экономики от ввоза и снижением конкурентной способности югославской продукции на мировом рынке. Зависимость экономики от ввоза росла особенно быстро в 1966–1974 гг. (табл. 10).

Основную причину роста зависимости экономики от ввоза югославские экономисты видят в замедленном развитии сырьевой и энергетической базы. Они указывают, что:

- в энергетике преобладает ориентация на жидкое топливо, которое преимущественно ввозится. При этом не используются возможности развития угольной промышленности и гидроэнергетики (табл. 11, 12);
- не выполняются планы развития фундаментальных сырьевых отраслей и производств промежуточной продукции (табл. 13);
- быстро развивается промышленность товаров народного потребления, основанная на сборке из импортируемых узлов;
- высоки темпы роста ввоза оборудования, в основном за счет кредитов [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske privred, s. 656].

Таблица 10

Обобщенные показатели зависимости экономики Югославии от импорта, %

Показатель	Годы	Хозяйство в целом	Промышленность
1. Доля ввозимого сырья и материалов в готовой продукции	1966	63	10,6
	1970	8,5	14,9
	1974	11,8	19,9
2. Доля ввозимого сырья и материалов в материальных затратах	1966	13,1	17,1
	1970	17,2	23,3
	1974	22,5	30,4
3. Доля ввоза в инвестициях	1966	9,2	19,8
	1970	12,4	26,6
	1974	16,2	32,2
4. Доля ввоза в личном потреблении	1966	9,1	16,9
	1970	11,9	20,3
	1974	16,5	28,3
5. Доля ввоза в вывозе	1966	15,3	20,2
	1970	21,5	27,5
	1974	27,6	34,4

Источник: см. [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske privrede, s. 674–677].

Таблица 11

Потребление электроэнергии и топлива в промышленности, темпы роста в 1966–1976 гг., %

Годы	Электросенергия	Уголь	Жидкое топливо
1966–1976, в том числе	8,3	4,5	14,4
1966–1970	8,3	2,0	19,0
1971–1976	8,4	6,6	10,8

Источник: см. [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske privrede, s. 706].

Таблица 12

Добыча и импорт нефти

Годы	Добыча, тыс. т	Импорт, тыс. т	Доля импорта в общей потребности, %
1965	2063	1107	35
1970	2854	4466	61
1975	3692	7398	67

Источник: см. [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske privrede, s. 708].

Таблица 13

Выполнение планов развития важнейших ресурс- ных отраслей, темпы роста, %

Энергия, сырье	1970/1965		1975/1970	
	план	факт	план	факт
Электроэнергия	196	167	165	153
Уголь	138	95	137	124
Нефть	152	138	155	127
Газ	530	330	230	160
Сталь	166	122	213	132
Алюминий	263	123	364	350
Серная кислота	234	171	167	125
Азотные удобрения	230	157	210	62
Целлюлоза	140	118	147	117
Цемент	132	141	190	160

Источник: см. [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske privrede, s. 708–709].

Следует отметить, что многие сырьевые отрасли (за исключением нефтяной промышленности) имеют надлежащую отечественную базу и являются не только основой развития югославского хозяйства, но и крупными экспортерами (чем и объясняются высокие плановые темпы роста). Действительно, темпы роста вывоза сырья составили в 1965–1970 гг. 270%, в 1971–1977 гг. – 170%. Однако ввоз этой продукции рос еще быстрее, поэтому доля сырья в совокупном дефиците торгового баланса выросла от 23,7% в 1970 г. до 39% в 1975 г.

Доля энергетики в совокупном дефиците торгового баланса за этот период выросла от 10 до 27%. Рост производства продукции из импортируемых узлов составил в 1965–1970 гг. 270%, а в 1971–1977 гг. – 300 %. В большинстве случаев производство продукции из готовых узлов оговаривалось иностранными экспортерами такими условиями, которые препятствовали использованию отечественных материалов и полуфабрикатов.

Быстрые темпы роста ввоза находили себе финансовое основание в значительном росте валютных доходов трудящихся, временно занятых за рубежом, а также в росте иностранных кредитов. Валютные переводы граждан в 1966–1975 гг. росли очень быстрыми темпами: в 1966 г. они составили 96 млн долл., в 1970 г. – 501 млн долл., в 1975 г. – 1695 млн долл. [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske

privrede, s. 715]. Этот приток валюты не только компенсировал дефицит внешнеторгового баланса, но и позволил Югославии иметь положительное сальдо платежного баланса.

Поэтому не уделялось должного внимания мерам стимулирования экспорта. Мировой экономический кризис привел к сокращению валютных поступлений от югославов, работающих за границей. Исчезла возможность покрытия торгового дефицита, при этом сальдо платежного баланса стало отрицательным.

Дефицитность торгового и платежного балансов Югославии объясняется не только ростом зависимости от импорта, но и снижением конкурентоспособности экспортной продукции. Основной причиной снижения конкурентоспособности югославского экспорта считается более быстрый рост цен в Югославии, чем в странах Западной Европы, которые являются основными торговыми партнерами Югославии. Так, в период с 1971 по 1977 г. рост оптовых цен в Югославии составил 232%, в то же время в ФРГ – 138%, в Австрии – 140%, во Франции – 165%, в США – 171% [Secilić M., s. 682].

В этой ситуации югославские предприятия не заинтересованы выходить на внешний рынок, поскольку на внутреннем рынке тот же товар они могут продать значительно дороже. С другой стороны, импортные товары становятся дешевле отечественных, что способствует увеличению ввоза из-за рубежа. Традиционным средством для разрешения этого противоречия является снижение курса валюты. При этом повы-

шаются импортные цены (внутри страны) и понижаются экспортные цены (на внешних рынках). Курс динара в течение периода 1971–1977 гг. снизился на 14%, что, в определенной степени, смягчило эффект от опережающего роста цен.

Однако изменение курса динара не проводилось вовремя и не всегда давало эффект. Поскольку большинство югославских рабочих за рубежом было занято в странах с высоким курсом валют (ФРГ, Швейцария, Скандинавские страны), Югославия обладала большими резервами именно этих валют, что «действовало парализующим образом на югославскую политику валютного курса» [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske privrede, s. 724].

Повышение цен на импортную продукцию очень мало отражалось на величине импорта еще и потому, что при высоком качестве этой продукции цена оказывает незначительное влияние на ее спрос. Широкое обсуждение в печати предстоящей девальвации динара приводило к тому, что население стремилось закупить за границей максимальное число товаров накануне. Наконец, девальвация динара всегда происходит за счет повышения цен на импортную продукцию благодаря своеобразному «импорту» инфляции.

В известной степени изменение курса динара усиливало внешнеторговые позиции Югославии. При среднем относительном росте цен в 135% (по сравнению с Западной Европой) и среднем индексе изменения курса иностранных валют в 116% общее ухудшение конкурентоспособности импорта

составило только 14% (табл. 14).

Таблица 14

Индексы относительных цен, изменения валютного курса и конкурентоспособности (1971 г. = 100)

Годы	Индекс относительных цен	Индекс изменения валютного курса	Индекс конкурентоспособности
1	2	3	4
1972	106,8	98,1	92,3
1973	110,0	100,6	91,4
1974	118,0	102,5	86,8
1975	134,8	116,4	86,3
1976	131,7	112,6	85,5
1977	134,6	115,9	86,1

Источник: см. [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske privrede, s. 686].

В принципе, меры по изменению курса динара были достаточно обоснованы, однако югославская экономика не смогла их должным образом использовать, прежде всего из-за неценовых факторов конкуренции, в особенности из-за качества товаров. Если в первые послевоенные годы югославский экспорт составляли преимущественно стандартизированные продукты невысокой степени обработки, то впоследствии, из-за структурных диспропорций, на первый план выступили товары так называемого рынка качества, где цены играют незначительную роль. И здесь конкурентная способность югославских товаров оказалась очень низкой.

Согласно проведенным в Югославии исследованиям, качество потребительских товаров за 1968–1975 гг. не улучшилось, а по некоторым группам товаров даже ухудшилось. Весь прирост экспорта этих товаров в 1968–1975 гг. приходился на социалистические и развивающиеся страны. Из-за низкого качества товаров многие внешнеторговые партнеры СФРЮ возвращали их назад и даже прекращали торговые связи. По мнению Мл. Ковачевича, в конце 70-х гг. не более десятка крупных югославских организаций могли успешно выступать на западных «рынках качества» [Kovačević, 1978, s. 698–700].

Что же касается специальных мер по стимулированию экспорта, то они являлись недостаточными и малоэффективными. На стимулирование экспорта тратится около 45% дохода от импортных пошлин. Были распространены административные меры по изъятию валюты у трудовых организаций. Экспортные премии превращались в средство для получения дополнительного дохода. «Кому-то, например, необходимо решить проблему недостаточных накоплений, – пишет А. Рогель, – и решается проблема таким образом, что товар, экспортируемый данной организацией, включается в список товаров высокой степени обработки» [Rodelj, s. 758–759].

Дефицит платежного баланса оказывает крайне неблагоприятное воздействие на стабильность экономики по двум каналам. Первый из них, наиболее явный, связан с импор-

том инфляции вследствие постоянных девальваций динара; второй канал – с неконтролируемым расширением кредита из-за дефицитности платежного баланса. Суть этого процесса заключается в том, что для покрытия дефицита платежного баланса хозяйственные организации покупают валюту у деловых банков. При этом, на первый взгляд, количество денег на текущих счетах увеличивается на сумму дефицита. Однако практически на ту же сумму увеличивается кредитный потенциал хозяйственных банков.

Сумма фактически выплаченных кредитов превышает первоначальный кредитный потенциал в результате действия кредитного мультипликатора, величина которого в Югославии составляет 2,5.

Таким образом, дополнительный прирост кредитов примерно в 1,5 раза превышает величину дефицита платежного баланса. Величина этого дефицита отчасти смягчается ростом иностранной задолженности хозяйства (при этом валюта движется в обратном направлении: от трудовых организаций к банкам), однако в целом не может изменить направленности процесса (табл. 15).

Таблица 15

Первичные и вторичные эффекты дефицита платежного баланса и роста иностранной задолженности, млн дин.

Показатели	
Дефицит платежного баланса	35 741
Иностранная задолженность хозяйства	20 046
Первичный монетарный эффект	–15 695
Изменения внешних валютных отношений:	–15 695
Народный банк	–2793
Деловые банки	–12 922
Вторичный монетарный эффект	32 300*

Примечание: *Получено умножением 12,922u2,5 – кредитный мультипликатор.

Источник: см. [Uvozna ovisnost i konkurentna sposobnost jugoslovenske privrede, s. 766].

Общий неконтролируемый рост кредитов составил в 1977 г. 16,6 млрд дин., аналогичные результаты наблюдались и в другие годы.

Выход из положения экономисты видят в том, чтобы учесть эффект платежного баланса в рамках концепции «брутто-предложения денег». Согласно этой концепции, объем первичной эмиссии следует уменьшать на величину ожидаемого эффекта дефицита платежного баланса. Только в таком случае возможно совпадение планируемой и реальной величины совокупных платежных средств, находящихся в обороте [Savin, s. 763].

Подводя итоги, можно отметить, что:

- неспособность югославской экономической политики преодолеть воспроизводственные диспропорции, связанные с отставанием в развитии

ресурсных отраслей и низким техническим уровнем инвестиционного комплекса в условиях динамичного роста производства, привела к усилению зависимости югославской экономики от импорта важнейших продуктов;

- реакция руководства на опережающие темпы роста импорта была неэнергичной из-за больших валютных поступлений от граждан СФРЮ из-за рубежа, а также доходов от нетоварных операций и туризма. Когда же возникла необходимость ограничивать импорт, это уже было невозможно сделать, не затронув темпы роста экономики;

- попытки преодолеть снижение конкурентоспособности югославской экономики, возникшее из-за опережающих темпов инфляции путем постоянных девальваций динара, оказались несостоятельными. Величина импорта в Югославии малоэластична по отношению к ценам (частично из-за высокого технического уровня импортируемой продукции, частично из-за либеральной кредитно-денежной системы). Снижение цен на югославскую продукцию на внешних рынках оказалось малодейственным вследствие низкого качества товаров. Основным результатом снижения курса динара стал импорт инфляции.

Кризис экономической системы самоуправления в СФРЮ Предпосылки и последствия экономического кризиса 80-х гг

Стратегия развития в 70-х гг

Одной из основных задач экономической политики в 70-е гг. было обеспечение значительных масштабов инвестирования и повышение эффективности хозяйствования, поскольку существовала острая необходимость в высоких темпах роста народного благосостояния. Преобразования 1974–1976 гг. практически не повлияли на склонность предприятий к накоплению, а если повлияли, то в худшую сторону. Доля делового фонда (фонда развития производства) в распределенном доходе снизилась с 15,8% в 1971 г. до 10,8% в 1978-м. Возможности использования этих накоплений в трудовых организациях также оказались ограниченными, поскольку в предшествующий реформе период интенсивное использование долгосрочных банковских кредитов привело к значительному росту задолженности трудовых организаций.

В 1971 г. была вновь осознана необходимость перехода к самофинансированию расширенного воспроизводства и

предприняты шаги к ограничению банковского кредитования: общественные инвестиционные фонды банков были переданы предприятиям. В результате этих мер удалось снизить долю банков в текущем финансировании инвестиций с 50% в 1970 г. до 38% в 1976 г., однако ранее накопленная задолженность требовала слишком больших средств для своего обслуживания. Начиная с 1965 г. ежегодные выплаты процентов и основной части задолженности превосходили собственные накопления предприятий.

К 1976 г. для погашения кредитов приходилось использовать значительную долю (около 30%) амортизационных отчислений. Ни о каком самофинансировании расширенного воспроизводства в таких условиях говорить не приходилось. Положение осложнялось еще и значительной дифференциацией организаций объединенного труда по степени их рентабельности. В 1978 г. 35% всех предприятий работало либо без накоплений, либо с нормой накопления менее 2%, т.е. на грани самоокупаемости. В то же время 20% организаций имели норму накопления свыше 10%. В результате многие низкорентабельные организации были не в состоянии погасить свою задолженность и калькулировали платежи банку в издержки производства.

В условиях низкой склонности предприятий к накоплению и значительной дифференциации рентабельности общество для обеспечения высоких темпов роста было вынуждено, во-первых, «доплачивать» предприятиям за инвестиро-

вание – ставка процента по долгосрочным кредитам была около 4% – при том, что уровень инфляции не опускался ниже 10%. Во-вторых, в этих условиях оказалось необходимым использовать дополнительные источники долгосрочного кредитования.

Основу кредитного потенциала (50%) коммерческих банков в этот период составляли сбережения населения, 20% инвестиций обеспечивалось путем привлечения западных кредитов, остальная же часть кредитных ресурсов формировалась за счет трансформации краткосрочных кредитов в долгосрочные. Такая трансформация была разрешена в 1972 г., и к 1978 г. объем долгосрочных кредитов превышал соответствующие пассивы банков на 85%. Возможность же такого перелива краткосрочных ресурсов в долгосрочные вложения определялась либеральной кредитной политикой Центрального банка, который в начальный период реформы осуществил мощный запуск денежных средств в экономику Югославии с целью преодоления очередного кризиса ликвидности хозяйства. Достаточно сказать, что в 1976 г. денежная масса в Югославии увеличилась на 50%.

Инфляционное финансирование инвестиций естественным образом вызвало серьезную напряженность в инвестиционном комплексе. В конце 70-х гг. в экономической литературе и публицистике стали общими сетоания на низкий уровень проектно-сметной документации, громоздкую систему согласования проектов и «пробивания» кредитов,

превышение нормативных сроков строительства, нехватку квалифицированных кадров для пуска. Резко возросла стоимость одновременно сооружаемых объектов, достигнув в конце 70-х гг. величины национального дохода.

В то же время Югославии в этот период удалось сохранить не только высокие темпы роста инвестиций, но и довольно высокую эффективность их отдачи. Так, коэффициент капиталоотдачи в 1976–1980 гг. несколько увеличился, по сравнению с 1971–1975 гг., соответственно, темпы экономического роста составляли до 1979 г. 7–8% в год. Возможности такого быстрого роста определялись значительными внеэкономическими резервами (трудовыми и природными), а также возросшими масштабами импорта.

Быстрый инфляционный рост экономики Югославии нес тяжелые последствия сам по себе, но особо разрушительным он оказался в связи со специфической конъюнктурой мирового рынка в 1976–1980 гг. После нефтяного шока и кризиса 1974–1975 гг. все мировое хозяйство находилось в состоянии депрессии. Промышленно развитые страны в этот период взяли курс на структурную перестройку хозяйства с целью повышения конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке. Из развивающихся стран этому примеру последовали единицы – это, в частности, новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, а также Уругвай и Чили. Особенностью такой экспортно-ориентированной стратегии структурной перестройки является ограничительная

кредитно-денежная политика и притормаживание роста экономики с целью обеспечения жестких условий хозяйствования на внутреннем рынке и стимулирования экспорта.

Большинство же развивающихся стран и стран среднего уровня развития придерживались в этот период иной политики, ориентированной на сохранение высоких темпов роста. В результате экономической депрессии в промышленно развитых странах возникло серьезное перенакопление капитала, а поскольку инфляция в США была в это время довольно высокой и реальная ставка процента на международном рынке долгосрочных кредитов стала фактически отрицательной, то трудно было удержаться от соблазна взять дешевые кредиты.

Следует отметить, что правительства развивающихся стран, так же как и правительство Югославии, имели вначале благие намерения – использовать кредиты для структурной перестройки экономики. Однако, чем более высокими были темпы роста экономики, тем быстрее росли цены, а, стало быть, предприятиям оказывалось выгоднее продавать традиционные товары внутри страны, чем выходить на мировой рынок с новой продукцией. С другой стороны, было выгоднее покупать дешевые импортные товары, чем дорогие отечественные. В результате сальдо внешнеторгового баланса ухудшалось, и теперь уже приходилось брать иностранные кредиты не для финансирования инвестиций, а для компенсации дефицита платежного баланса.

В Югославии эта ситуация осложнялась особенностями регулирования внешнеэкономической деятельности страны. Значительная часть (в некоторые годы до половины) валютных поступлений Югославии имела нетоварный характер. Основными статьями нетоварных валютных поступлений были туризм, доходы от транспортных услуг и денежные переводы югославам, работающих за границей.

По этой причине собственно внешнеторговому балансу уделялось меньше внимания; валютные ресурсы, накопленные за счет нетоварных операций, препятствовали своевременной девальвации динара; таким образом, цены в Югославии были постоянно выше европейских. Другим моментом, замедлявшим темпы девальвации, были чисто фискальные соображения правительства: за счет завышенного курса динара оно получало дополнительные финансовые ресурсы.

Сильное влияние на ухудшение экономического положения страны оказывали особенности таможенного и валютного механизмов Югославии. Так, была провозглашена необходимость развивать производство машиностроительной продукции внутри страны. На основе этой политики устанавливались высокие импортные пошлины на машиностроительную продукцию, в то же время импорт сырья поощрялся. Что касается экспорта, то положение отраслей также было неравноправным: особыми льготами пользовалась так называемая продукция высокой степени обработки. Отрасли, производящие эту продукцию, получали экспортные премии, что об-

легчало им выход на внешние рынки. Добывающая промышленность этих льгот была лишена.

Словом, обрабатывающей промышленности, и в особенности машиностроению, были созданы «тепличные» условия. Посредством ограничения импорта устранялись зарубежные конкуренты. Вследствие завышенного курса динара импортное сырье эти отрасли получали по низким ценам. Югославская добывающая промышленность вынуждена была продавать свою продукцию внутри страны также по регулируемым низким ценам, в то время как цены на машиностроительную продукцию формировались на свободном рынке. Наконец, экспорт продукции тяжелой промышленности облегчался экспортными премиями и субвенциями. В таких условиях об интенсивной структурной перестройке и речи быть не могло.

Ситуация осложнялась также полной деформацией системы валютного регулирования. В условиях ограниченной конвертируемости динара (ситуация 70-х гг.) государство было вынуждено перераспределять часть валютной выручки экспортеров, в частности, для обеспечения системы валютной амортизации. Однако масштабы изъятия валютных средств по заниженному официальному курсу явно превосходили потребности обслуживания системы валютной амортизации и достигали к концу 70-х гг. 75%.

Такое массовое изъятие валютной выручки само по себе оказывает дестимулирующий эффект. Но наиболее нега-

тивным моментом во всей этой системе стал механизм распределения валюты. Объем валютных средств, выделяемых каждому предприятию в республике (валютный контингент), определялся самоуправленческими соглашениями в рамках СЗС внешней торговли, т.е. фактически в результате торгов между предприятиями – членами СЗС, при этом в принятии решений ведущую роль играли партийно-государственные структуры. Валюта превращалась в важнейший рычаг управления предприятиями со стороны республики и распределялась уже по чисто бюрократическим критериям – не тому, кто ее может эффективно использовать, а тому, кто оказывается наиболее управляемым, или тому, кто тесно связан с властью неформальными отношениями.

Таким образом, кредитно-денежный и валютный механизмы оказывались важнейшими инструментами интеграции неформальных центров политической и экономической власти, в основе которых лежал союз между партийно-государственной номенклатурой и администрацией привилегированных отраслей промышленности. Подобные структуры сформировались и в других социалистических странах, хотя и с существенными отличиями.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.