



Серыя «У дапамогу педагогу»
заснавана ў 1995 годзе па ініцыятыве У. П. Пархоменкі

Навукова-метадычны часопіс
Выдаецца з I квартала 1997 года
Рэгістрацыйны № 842
Выходзіць 6 разоў у год

ГІСТОРЫЯ

ПРАВЛЕМЫ ВЕДЗЯДАННЯ

№ 4 (34) 2004

Заснавальнік і выдавец
Установа «Выдавецтва
«Адукацыя і выхаванне»

Рэдакцыйная калегія

Галоўны рэдактар
М. І. Мініцкі

Першы намеснік галоўнага
рэдактара
У. В. Тугай

Намеснік галоўнага рэдактара
Н. М. Ганушчанка

Адказны сакратар
Л. В. Саламаха

Члены рэдкалегіі

І. І. Багдановіч
М. М. Забаўскі
В. А. Капранава
Г. А. Космач
У. С. Кошалеў
У. М. Міхнюк
С. В. Паноў
А. П. Сманцар

М. С. Сташкевіч
К. І. Сякацкая
В. М. Фамін
І. І. Цыркун
В. М. Шугава
М. М. Шэпель
А. А. Яноўскі

220004, г. Мінск,
вул. Караля, 16;
тэл.: 229-19-71, факс: 220-54-10
e-mail: aiv@mail.by
<http://www.aiv.by>

Елена Космач, кандидат исторических наук

РОСТ ЮГОСЛАВСКОЙ ЭКОНОМИКИ, «РЫНОЧНЫЙ СОЦИАЛИЗМ» И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ В США: 60–80-е ГОДЫ XX ВЕКА

Окончание. Начало в № 2 за 2004 г.

Торговые отношения с США после 1965 года

Новые экономические механизмы, несмотря на их противоречивый характер, способствовали развитию торговых отношений Югославии со странами Запада и в особенности

с США. Хотя, следует признать, торговые связи Югославии и США были довольно скромными после окончания Второй мировой войны, за исключением 50-х гг. (таблица) [15].

Торговля между Югославией и США в 1962–1988 гг. (в млн долларов США)

Годы	Югославский экспорт в США	В процентах к общему югославскому экспорту	Югославский импорт из США	В процентах к общему югославскому импорту	Баланс	Экспорт в процентах к импорту
1	2	3	4	5	6	7
1962	52	7,5	183	20,3	-131	28
1963	46	5,8	186	17,6	-140	25
1964	51	5,7	173	13,1	-122	29
1965	62	5,7	190	14,8	-128	33
1966	75	6,1	200	12,7	-125	37,5
1967	79	6,3	124	7,3	-45	64
1968	89	7,1	90	5,0	-1	99
1969	93	6,3	92,5	4,3	+0,5	100,5
1970	89,5	5,3	160	5,6	-70,5	56
1971	109	6,0	197	6,0	-88	55
1972	150	6,7	198,5	6,1	-48,5	76
1973	233	8,2	187	4,1	+46	125
1974	316	8,3	354	4,7	-38	89
1975	265	6,5	417	5,4	-152	64
1976	353	7,2	370	5,1	-17	95
1977	297	5,6	545	5,7	-248	54
1978	371	6,5	615	6,2	-244	60
1979	373	5,5	1059	7,6	-686	35
1980	393	4,4	1015	6,7	-622	39
1981	385	3,8	966	6,6	-581	40
1982	311	3,1	842	6,6	-531	37
1983	346	3,5	773	6,4	-427	45
1984	432	4,2	620	5,2	-188	70
1985	463	4,4	778	6,4	-315	59
1986	565	5,3	673	5,7	-108	84
1987	733	6,4	716	5,7	+18	102
1988	766	6,1	725	5,5	+41	106

Югославские предприятия, работавшие на экспорт, были медлительны в «открытии Америки» на протяжении 60–70-х гг. Экономические связи с немецкими и итальянскими рынками оставались по-прежнему значимыми; Советский Союз возобновил свое положение торгового партнера после нормализации отношений между двумя государствами в начале 50-х гг. Югославским производителям было значительно легче реализовывать продукцию на внутреннем рынке, поставлять ее немецким или итальянским партнерам или продавать «централизованным экономикам» социалистических стран, постепенно проникая на конкурентный рынок США. Югославский дефицит в торговом обмене с США существовал на протяжении рассматриваемых лет.

В 60–80-х гг. югославский экспорт в США составлял в среднем меньше 6 %. Как видно из таблицы, продажа товаров Югославии в США удвоилась с 1962 по 1971 г., увеличилась в четыре раза с 1970 по 1988 г. и удвоилась с 1978 по 1988 г. Ведущими экспортными товарами на протяжении более ранних лет являлись пищевые продукты, мебель и др. Югославские поставки составляли 1/4 часть американского импорта пеньки, вишен, деревянных стульев. В 1980-х гг. импорт США из Югославии пополнился в дополнение к минералам, обуви, мебели машинами, металлоизделиями, электротехническим оборудованием.

С 1962 по 1968 г. американский экспорт в Югославию упал наполовину. Поставки из США уменьшились с 20 до 5 % от югославского импорта за тот же самый период времени. Однако импорт сельскохозяйственной продукции из США возобновился в последующие годы, что было продиктовано потребностями Югославии. США поставляли в нее пассажирские самолеты, электротехническое и электронное оборудование, уголь, химикаты, техническое оснащение для электростанций. В 1979–1980-х гг. экспорт товаров США в Югославию составил более 1 млрд долларов.

Как уже отмечалось, Югославия имела дефицит в торговом обмене с США на протяжении многих лет, за исключением 1969, 1973, 1987, 1988 гг. Первые два упомянутых года отражали спад в торговых отношениях США в такой

же степени, как и экспортные успехи Югославии; для двух вторых была характерной продажа США автомобилей «Юго».

До середины 60-х гг. американо-югославские экономические отношения осуществлялись в основном между двумя правительствами, во второй их половине доминирующими стали связи между представителями бизнес-кругов.

Правительство США продолжало относиться к торговым отношениям с Югославией так же, как к торговле с любой страной Запада, и Департамент торговли США включил ее вместе с западными рынками в кампанию содействия развитию экспорта. Когда осенью 1963 года Тито посетил Вашингтон, он и президент США Кеннеди пришли к соглашению, что необходимость в американской помощи Югославии в значительной степени отпала. По мнению обоих, появились благоприятные условия для развития торгового взаимодействия между двумя странами. Американские производители, которые обеспечивали оборудованием программы помощи США, стали проводить политику продаж, поддержанную экспортными кредитами, обеспеченными Эксимбанком США. Поставщики сельскохозяйственной продукции, проданной в Югославии за динары, постепенно перешли к ее реализации за доллары. Правительство Югославии предпринимало шаги для достижения полного членства в ГАТТ, одновременно прикладывая усилия для снижения таможенных тарифов, либерализации обменного курса и режима торговых лицензий.

Экономические реформы 1965 г. способствовали укреплению независимости югославских субъектов хозяйствования, а законодательство 1967 г. о создании совместных предприятий «открывало двери» частным капиталовложениям. Таким образом, санкционированная правительством деятельность предприятий была направлена на удовлетворение их собственных интересов, что способствовало укреплению рыночных тенденций в стране.

Несмотря на свободу от правительственных директив, официальные круги Югославии оказывали давление на функционирование предприятий, включая федеральный контроль над банковской системой, вложениями, кредитной поли-

тикой, участием правительственных чиновников (до 1969 г.) в назначении менеджеров.

Потребность Югославии в импорте материалов и оборудования для дальнейшего экономического развития, нехватка валюты для финансирования покупок требовали неоднозначных подходов для решения поставленных задач. Абсолютный уровень американско-югославского экономического сотрудничества (достаточно существенный) был не высок.

В 1962 г. администрация Кеннеди подтвердила наличие режима наибольшего благоприятствования в торговых отношениях с Югославией [16]. Данная позиция диктовалась принципиальным отношением США к ней, как к стране, занимавшей, в отличие от других государств Восточной Европы — членов «монолитного советского блока», независимое положение. Суть позиции США в экономических и торговых отношениях с Югославией сводилась к рассмотрению ее как любой другой страны свободного западного мира в вопросах, относящихся к экспортному контролю, снижению таможенных тарифов, доступу к кредитным гарантиям Эксимбанка, а также к поддержке США в международных организациях (МВФ, МБРР, ГАТТ) [17].

Таким образом, несмотря на некоторое уменьшение ведущей роли в экономических отношениях с Югославией, правительство США продолжало проводить политику поддержки полноценного экономического сотрудничества с этой балканской страной.

В середине 60-х гг. Департамент торговли США начал содействовать бизнесменам, заинтересованным в «освоении» рынка славянского государства, по развитию экспорта в Югославию. Седьмая торговая выставка-ярмарка, проходившая в Загребе в сентябре 1964 г., представила образцы сельскохозяйственного оборудования и привела к усилению торговой активности таких американских производителей, как John Deere, International Harvester, New Idea и др. В октябре 1964 г. Югославию посетила первая торговая делегация из США, возглавляемая официальным лицом Департамента торговли и состоявшая из представителей американских деловых кругов, в основном связанных с электронной и маши-

ностроительной отраслями промышленности.

В мае 1966 г. посольство США открыло в г. Нови Сад выставку и бизнес-центр как составные элементы большой сельскохозяйственной ярмарки. И. Б. Тито, посетивший экспозицию, пригласил представителей США приезжать на следующий год с новыми образцами сельскохозяйственной техники. В мае 1969 г. Департамент торговли США организовал и профинансировал американский павильон на выставке, представивший образцы оборудования для сельскохозяйственной и пищевой промышленности. В 1972 г. он содействовал организации выставки холодильного оборудования, кондиционеров, линий для производства пищевой продукции на весенней ярмарке в Загребе [18].

В 1967 г. Департамент торговли США включил Югославию, Испанию и ФРГ в группу стран, принимавших участие в мероприятии «Tourtex 67», состоявшем из выставок оборудования для туристского бизнеса, а также семинаров, которые проводились представителями Школы гостиничного бизнеса Корнелльского университета (США). Белград организовал международный коллоквиум по туризму, который посетили представители большинства стран, граничащих с Югославией, таких, как Австрия, Италия, Греция, Венгрия, Болгария, Турция, Польша, СССР.

Правительство США оказывало спонсорское содействие торговым миссиям страны. Некоторые из них посещали Югославию, иногда в ходе визитов в СССР или в соседние восточно-европейские страны [19]. Эти поездки продолжались также в 1966, 1967 и в начале 1968 г., но прервались с введением войск Организации Варшавского Договора в Чехословакию в августе 1968 года. В середине 60-х гг. некоторые группы в США бойкотировали импортированную продукцию из стран социалистического блока, в частности табак. Правительство США отказывалось воспринимать политическое давление подобных групп: официальные лица публично выступали против подобных бойкотов и рассматривали деятельность Департамента торговли США по содействию развитию экспортно-импортных операций как свидетельство поддержки правительством этой страны торговли с Югославией [20].

Руководящие круги США предоставили Югославии режим преференций как часть торгового законодательства 1974 года. Согласно декларированным подходам, развивающиеся страны, стремившиеся увеличить свои экспортные поступления для стимулирования экономического роста и развития, призывали экономически развитые державы дать определенные тарифные льготы товарам, поставляемым из них. Президент Линдон Джонсон объявил, что США предоставят режим преференций, о чем было провозглашено с трибуны ООН во время проведения конференции по торговле и развитию.

По мнению администрации США, данный режим должен был применяться к товарам, прибывшим в страну, способным конкурировать на рынке США без определенных льгот. Он не применялся к тем товарам из развивающихся стран, если на их долю приходилось 1/2 или более импорта США или если этот импорт превышал стоимость в 50 млн долларов в первый год существования льготного режима в торговых отношениях. Предполагалось ввести режим его на 10 лет, в 1985 г. действие режима преференций его было возобновлено до 1993 г.

Югославия была включена в число десяти стран, получавших определенные льготы в первое десятилетие их действия. По оценкам экономистов, приблизительно половина югославского экспорта в США вплоть до 1986 г. пользовалась определенными льготами. В 1980 г. эта цифра составляла 40 %, в 1985 — 59 % [21, с. 39].

С начала 50-х гг. техническая помощь США Югославии приняла форму содействия развитию югославской промышленности в виде сотрудничества с американскими специалистами и поставок необходимого оборудования, в том числе и для сельского хозяйства. Важным аспектом взаимодействия двух стран продолжало оставаться предоставление стипендий югославскому техническому персоналу, а также преподавателям для обучения в США. В 1973 г. на межгосударственном уровне было подписано Соглашение о научном и техническом сотрудничестве. Согласно договору, рассчитанному на 5 лет, создавался Совместный фонд для научного и технического сотрудничества, а также югославо-амери-

канская комиссия по управлению средствами, пополнение которых осуществлялось равными вкладами с обеих сторон. Действие первоначального соглашения продлевалось с 1978 по 1980 г., а впоследствии был оформлен еще один договор сроком на 5 лет. В свою очередь, он продлевался до 1988 г. Подписание еще одного пятилетнего соглашения произошло в сентябре 1988 года. В 1973–1980 гг. было профинансировано около 175 проектов, в 1980–1988 гг. — более 700.

В 80-е гг. общее финансирование составило около 4 млн долларов ежегодно. Средства Совместного фонда поддерживали фундаментальные исследования в областях физики, химии, биологии, математики; в прикладных сферах — сельском хозяйстве, энергетике, строительстве (особенно связанном с возведением сооружений, устойчивых к землетрясениям), здравоохранении, медицине, защите окружающей среды, горном деле, археологии, антропологии [21, с. 150].

Большую роль в развитии югославо-американского сотрудничества играли банки. В 1966 г. «Экспорт-импорт Банк» (США) предоставил займ югославскому правительству на общую сумму 50 млн долларов преимущественно для покупки промышленного оборудования, техники и сырья. Кроме того, в 1978 г. он профинансировал поставку дизель-электролокомотивов в Югославию на общую сумму 15,25 млн долларов и на 17,2 млн долларов (1982) [21, с. 160]. Общая же сумма вложений «Экспорт-импорт Банка» США в Югославию составила немногим более 2,5 млрд долларов на протяжении 40 лет (1949–1989) [22].

Первые торговые компании в Югославии, стремившиеся развивать отношения с США, появились в начале 50-х гг. Их основная задача состояла в противостоянии воздействию экономической блокады со стороны СССР. Среди самых первых из них была компания «General Export», или «Genex», находившаяся в Белграде и являвшаяся ведущей югославской фирмой в торговле с США. Эта фирма была создана согласно закону Республики Сербия в 1952 г. Здесь работали 17 человек, капитал составлял 50 тыс. долларов. Когда после смерти Сталина (1953) советская блокада завершилась, работники «Genex», имевшие высокую профессио-

нальную квалификацию, полученную еще в предвоенные годы, направили свои усилия на дальнейшее развитие экспортного бизнеса. «Genex» сотрудничал с компаниями в Латинской Америке и самих США. Он был главным импортером американских товаров в Югославию, таких как зерно, локомотивы, самолеты, оборудование для нефтехимической, энергетической и других отраслей промышленности при финансировании Эксимбанка. В начале 60-х гг. фирма способствовала увеличению экспорта в США из Югославии изделий из алюминия, меди, деревянной мебели и некоторых видов сельскохозяйственной продукции, особенно консервированного мяса. В целом на организационную долю «Genex» с 1960 г. приходилось от 25 до 30 % торговых отношений между двумя странами.

Другая ведущая югославская торговая компания «Югоэкспорт» развивала торговое взаимодействие с представителями Вооруженных сил США, расположенных в Европе в 60–70-х гг. Она занималась продажей говядины, вина, спортивных товаров и покупала в США пшеницу, кукурузу, табак и хлопок.

Понимание ситуации в Югославии, желание адаптироваться к ее специфическим условиям являлись важнейшими предпосылками для успешной торговой деятельности многих зарубежных производителей, в том числе и американских компаний. Хорошим примером плодотворного сотрудничества подобного типа может служить продажа уборочной техники американской компанией «John Deere» в 1965 г. После участия в загребской осенней ярмарке (1964) руководители компании подписали контракт на поставку 40 уборочных комбайнов в Югославию на общую сумму 1,2 млн долларов. Оплату обеспечил один из трех национальных специализированных банков, чьи гарантии принимались американским «Экспорт-импорт Банком».

В этот период Югославия испытывала финансовые трудности, и руководители югославского сельскохозяйственного банка настаивали на получении гарантий от производителей сельскохозяйственной продукции в увеличении экспорта с целью приобретения необходимых финансовых средств и оплаты поставки машин из США. В конечном итоге проблема была

разрешена, и машины были доставлены в Риеку в собранном виде.

На протяжении почти всех послевоенных лет способность Югославии продавать свою продукцию за рубежом ограничивала ее возможность оплачивать импортируемые товары. Как и большинство развивающихся стран, она имела «разрыв» в балансе оплат — в то время как импорт машин и оборудования рос, экспорт сырья сокращался и требовалось время для того, чтобы «закрыть» образовавшуюся брешь экспортом товаров. С целью его увеличения для оплаты кредитов, под которые осуществлялся импорт машин и оборудования из других стран, Югославия вместе с другими развивающимися странами пользовалась помощью зарубежных партнеров в усилиях по маркетингу возможного экспорта. В частности, коммерческие авиалинии предлагали хорошие проекты для зарабатывания валюты, и такие авиакомпании, как «Югославские авиалинии», «Югославенски аэротранспорт», служили источником денежных ресурсов и покупателями новых самолетов.

Конкуренция между производителями самолетов и их возможной продажей в Югославии была очень острой. К концу 60-х гг. компания «Югославенски аэротранспорт» была готова заменить свой воздушный парк, состоявший из таких самолетов, как «Дуглас», «Боинг», привезенных в свое время из США, «Ту» — из СССР, «Бритиш Эвизейшн» из Великобритании и «Судэвизейшн» из Франции. Продавцы самолетов из разных стран делали акцент на цене, качестве, условиях кредита, а также на возможностях зарабатывания в дальнейшем денежных средств для оплаты предоставленных кредитов. Компания «Югославенски аэротранспорт» предпочитала авиатехнику США, самолеты «Дуглас», «ДС-9» прежде всего из-за их качества, размеров, экономности в эксплуатации. Другие производители (Советский Союз с самолетами «Ту» и «Судэвизейшн» из Франции) привлекали ценами и условиями кредита, Великобритания предоставляла свою авиaproдукцию на бартерных условиях. После четырех лет переговоров американская авиакомпания «Douglas Aircraft Company» продала в Югославию семь новых самолетов «ДС-9» [23]. Акт

сделки был поддержан кредитом в 35 млн долларов, предоставленным Эксимбанком США, но основным элементом переговоров было принятие компанией «Дуглас» следующего обязательства: она соглашалась помочь в продаже югославских товаров в США на общую сумму в 9 млн долларов. В то же время Югославия соглашалась покупать самолеты марки «ДС-9» у американской стороны. Американско-югославское сотрудничество в вышеуказанной сфере оказалось успешным и продолжалось вплоть до конца 80-х гг.

Плодотворным было сотрудничество югославских производителей с другими партнерами в США, в частности с компанией «Кока-Кола». В конце 70-х гг. эта фирма приняла на вооружение стратегию развития собственного производства в тесном взаимодействии с партнером из Югославии — фирмой по производству вин «Словин». Для того чтобы способствовать их продаже в США, «Кока-Кола» поставляла специальное оборудование, использование которого позволяло сохранять вкусовые качества во время перевозки, обеспечивало внешнее оформление. В итоге продукт был назван «Авия» (что означало использование части букв из слова «Югославия»).

Благодаря маркетинговой поддержке компании «Кока-Кола» выручка от продажи вина в США составляла несколько миллионов долларов ежегодно, значительная часть из них использовалась для оплаты импорта продукции «Кока-Кола» в Югославию [24].

Экономическое сотрудничество между США и Югославией осуществлялось и в других областях. В 1983 г. в Белград прибыл со своей коллекцией произведений искусства д-р Арманд Хаммер, председатель концерна «Оксидентал Петролеум», один из первых представителей бизнеса, начавших развитие сотрудничества между Востоком и Западом. Одной из задач его визита было изучение возможности осуществления бартерного обмена с Югославией. Переговоры происходили между представителями «Оксидентал Петролеум», ряда других фирм, а также югославскими компаниями «ИНА Петролеум», «Кемикал» и «Генералэкспорт».

В феврале 1984 г. во время визита в США главы правительства Югославии Мики Шпиляка Хаммер объявил о нача-

ле в Калифорнии 10-летней бартерной программы обмена товарами между США и Югославией стоимостью примерно 500 млн долларов ежегодно [25]. Американская сторона собиралась поставлять нефть и нефтепродукты в Югославию, что же касается балканского государства, то автомобили «Юго» включались в список предпочтительной продукции для бартера. Переговоры продолжались в ноябре 1984 г., а затем зашли в тупик. Провал сделки был обусловлен желанием американской стороны навязать югославам значительную долю минералов и сырья для продажи на внешних рынках и в то же время не включать в список для реализации промышленную продукцию, для которой Югославия стремилась искать новые рынки сбыта. Что же касается автомобилей «Юго», то заключение соглашения об их поставке состоялось независимо от судьбы общего пакета договоренностей. Малколм Бриклин, основатель и председатель «Юго-Америка Инк», а также корпорация «Глобал Моторс», под чьим патронажем находилась компания, занимавшаяся организацией поставок югославских автомобилей на американский рынок, в начале 80-х гг. были убеждены, что на автомобильном пространстве США найдется место для недорогой модели. Такая машина, по мнению американской стороны, подошла бы покупателям, впервые приобретающим машину, а также для семей, желавших купить еще один автомобиль. Это было предпочтительнее, чем покупать машину, уже бывшую в употреблении [26]. Стоимость «Юго» составляла 3 млн 995 тыс. долларов США, и она являлась самой дешевой на американском рынке. В ходе рекламной кампании югославская модель сравнивалась с качеством машин «Фольксваген Битл», а также «Форд — модель А». Первые югославские автомобили были привезены в США в августе 1985 года. В 1985 г. их было продано 4 тыс., в 1986 — 30 тыс., в 1987 — 50 тыс. штук. В 1987 г. было объявлено о создании совместного предприятия на базе югославского автомобильного завода в г. Крагуевац «Црвена Застава» по производству новой модели «Юго». Американская сторона намеревалась вложить денежные средства для создания модели «Конвертибль». Проект способствовал со-

вершенствованию качества производства автомобилей в Югославии и добавил несколько сот миллионов долларов к позитивному внешнеторговому балансу страны [27].

Американо-югославское сотрудничество осуществлялось и в некоторых других областях. Одним из первых предприятий явилось создание компании по производству цветной печатной продукции совместно с американской фирмой «Принтинг Девелопментс» в Белграде. В организации совместных предприятий в Югославии участвовали также итальянские и западногерманские фирмы. По статистике, в 1968 г. было создано 5 совместных предприятий, в 1969 — 12, в 1970 — 11.

Для стимулирования притока иностранных инвестиций в конце 1970 г. югославское правительство усовершенствовало законы. Требование реинвестировать 20 % полученной прибыли было отменено; в то же время предприятие получало право использовать по собственному усмотрению 40 % валютной выручки. Согласно новому закону 1972 г., этот процент был увеличен до 53 [28].

Изменения сказались на притоке новых инвестиций. В конце 1971 г. фирма «Кнарис» из Нью-Йорка, работавшая в сфере электронной промышленности, вложила 600 тыс. долларов в совместное предприятие, организованное в сотрудничестве с фирмой «Искра» из Словении, а в 1972 г. «Итон Корпорейшн» и боснийская «Руди Каджавец» инвестировали 2,2 млн долларов в предприятие по производству автоматических контрольных устройств [29]. Чрезвычайно успешной оказалась деятельность совместного предприятия «Хемтекс» по производству синтетических волокон в Скопье (Македония).

Полученные прибыли в результате деятельности совместных предприятий не всегда были высокими, чтобы привлечь иностранного инвестора. Зачастую их отличала иллюзорность: в качестве дополнительных стимулов служили поставки оборудования, сырья, доступ на новый рынок и др. Кроме того, югославская сторона получала информацию о новых технологиях и других «ноу-хау», которые способствовали развитию эффективного бизнеса.

Политика югославского правительства по привлечению иностранных инвестиций в социалистическую экономику привлекала

международное внимание. В декабре 1969 года Международной финансовой корпорацией Всемирного банка и группой из 42 зарубежных и 12 югославских банков была создана международная корпорация «Интернешнл Инвестмент Корпорейшн для Югославии» по содействию притока иностранных инвестиций в Югославию. Американские банки также приняли участие в создании объединения. В их числе были «Чейс Манхэттен Оверсиз Бэнкинг Корпорейшн», «Филадельфия Интернешнл Инвестмент Корпорейшн», «Джирард Интернешнл банк» и «Марин Мидленд Оверсиз Корпорейшн». Эта структура начала свою деятельность в 1970 г. Ее головной офис находился в Лондоне. Первым ее председателем был представитель США Энтони Соломон, помощник государственного секретаря по экономическим вопросам в администрации президентов Кеннеди и Джонсона. В задачи структуры входили: поиск потенциальных партнеров для создания совместных предприятий и представление их друг другу; консалтинговая служба, юридические вопросы подписываемых соглашений. Время от времени корпорация вкладывала в проекты собственные ресурсы: к концу 80-х гг. она имела свою долю в 14 совместных предприятиях между Югославией и зарубежными партнерами преимущественно в добывающей отрасли, промышленности, туризме, сельском хозяйстве.

Постепенно число совместных предприятий росло, и в 1977 г. было подписано примерно 170 соглашений с зарубежными инвесторами (преимущественно из Западной Европы), общая сумма вложений которых составила 325 млн долларов [30]. Американские фирмы заключили свыше 30 соглашений о создании совместных предприятий с югославскими партнерами, 25 из них действовали в 1977 г. [31].

Среди первых американских компаний, пришедших на рынок Югославии, были следующие фирмы: Кнарис (1971) и Eaton (1972), Bell/ITT (1972); Gillette (1972), International Flavors and Fragrances (1972), Armco Steel (1973), Black and Decker (1973), Carrier (1973), Chemtex Fibres (1973), Dow Chemical (1973).

Центральное место в деятельности совместных предприятий занимало производство продукции по американским лицензиям в Югославии. Перечень товаров включал сталь, искусственные волокна,

бритвенные лезвия, инструменты, кондиционеры, телефонные аппараты. По информации 1988 г., большинство из подписанных соглашений оставались в силе спустя 15 лет после их подписания. Ярким примером может служить предприятие «Intersilver», совместный проект между американской фирмой «Жиллетт» и югославскими фирмами «Интеркоммерц» и «Микрон» для производства бритвенных лезвий. На протяжении 10 лет совместное предприятие чрезвычайно успешно работало и впоследствии превратилось в постоянно расширяющую свои возможности югославскую компанию.

На протяжении первого десятилетия производство пищевой продукции, сельскохозяйственные отрасли, химическая промышленность привлекали наибольшее внимание потенциальных инвесторов из США. Во втором десятилетии увеличилось число предприятий в электронной, электротехнической отраслях промышленности, а также в нефтяном бизнесе.

Сотрудничество с американскими партнерами способствовало совершенствованию качества югославских товаров. В частности, фирма «Тигар оф Пирот», занимавшаяся производством колес и покрышек для автомобилей, имела соглашение о сотрудничестве с американской «Гудрич Компани» на протяжении пяти лет, когда обе стороны решили подписать договор о создании совместного предприятия в 1979 г. Компания «Гудрич» закрыла свой завод в г. Кобленце (Западная Германия), который не приносил прибыли, и решила инвестировать деньги в Югославию вместе с новыми технологиями производства автомобильных покрышек. Реализация этой продукции шла успешно как на внутреннем, так и на внешних рынках. Американская компания вкладывала полученную прибыль в производство, а югославская «Тигар» экспортировала продукцию в США через совместную фирму во Флориде.

Югославская электронная промышленность включала несколько крупных и мелких фирм, имевших плодотворные связи с западными, в том числе американскими, компаниями. Компания «Elektronska Industrija» из города Ниш сотрудничала с американской фирмой «Honeywell», получая от нее новые технологии, а в апреле 1979 г. было подписано соглашение о совместном производстве компьютеров. Оно

развивалось довольно успешно, и, как следствие этого, в апреле 1982 года открылся новый завод по производству компьютеров. Американской фирме принадлежало 30 % собственности, югославской — 63, а торговой фирме — 7 %.

В апреле 1980 г. американская компания «General Foods» и компания «Агрокооп» из Нови Сада подписали контракт о совместном производстве картофельных чипсов и апельсинового напитка «Танг». В дальнейшем югославская фирма «Агрокооп» производила картофельные чипсы и напиток «Танг» по лицензии американской компании «General Foods».

Наиболее известным югославо-американским совместным проектом было открытие ресторана «Макдональдс» в Белграде 24 марта 1988 г. «Макдональдс» заключил соглашение о сотрудничестве с торговой фирмой «Genex», что позволило открыть новые рестораны как в Белграде, так и по всей Югославии.

С 1978 по 1984 гг. в создании и деятельности совместных предприятий в Югославии наступило некоторое затишье. Это было связано с тем, что в 70-х гг. был в наличии стартовый капитал, в начале же 80-х гг. финансовых ресурсов не хватало. Это стало следствием значительного внешнего долга страны; ухудшились условия для развития бизнеса в международном масштабе, что сказалось на готовности открывать новые совместные предприятия.

После почти годичных дискуссий Федеральное собрание Югославии приняло новые поправки к закону об иностранных инвестициях, способствовавших либерализации политики в отношении внешних капиталовложений. Они касались следующих аспектов:

- иностранный партнер обладал правом вложения любой части стартового капитала, вплоть до 100 %, однако он не мог обладать более чем половиной голосов в совете по управлению предприятием;
- значительно сократилась и упростилась процедура рассмотрения и одобрения заявок о создании совместных предприятий Федеральным экономическим Советом страны;
- сфера здравоохранения и туризма становилась открытой для иностранного капитала.

В целом поправки, внесенные в 1984 г., способствовали росту числа вновь создавае-

мых совместных предприятий, в том числе и с американскими партнерами [32].

В середине 70-х гг. бизнес-элита в Югославии и США при содействии правительств предприняла ряд инициатив для дальнейшего продвижения своих интересов путем создания параллельно действующих организаций, направленных на укрепление деловых связей между двумя странами. Так называемая югославская палата экономики (Privredna Komora) еще с 50-х гг. являлась активным представителем интересов югославских предприятий как внутри страны, так и вне ее. Международный отдел палаты был главным центром и организатором большинства торговых усилий США, предпринятых на протяжении 60-х гг., но аналогичной организации (или центра) в Америке пока не было.

Во время визита в США в феврале 1973 г. представитель югославского правительства Сироткович поставил вопрос о возможности создания «совместной палаты» в разговоре с секретарем по делам торговли Дентом, который обсуждал эту проблему с президентом Тито и другими официальными лицами страны во время посещения Югославии в октябре 1972 г. В начале 1974 г. по рекомендации Департамента торговли США 19 американских фирм, активных на рынке Югославии, решили содействовать дальнейшему решению этой задачи, а их представитель Уильям П. Лури, вице-президент компании «Дженерал Электрик», посетил Белград для дальнейших консультаций с югославской стороной.

В итоге 11 июля 1974 г. в Белграде была образована палата для содействия развитию экономического сотрудничества с США в составе 102 югославских фирм, а также Совет директоров в количестве 25 человек. 19 июля 1974 г. в Нью-Йорке начал работу американско-югославский экономический Совет, в руководящее ядро которого вошли представители 35 американских корпораций.

Американско-югославский экономический Совет и югославская палата экономики открыли свои представительства в Нью-Йорке (1974). Начиная с июня 1975 г. обе организации проводили совместные собрания в курортных местах Югославии, обычно в Дубровнике, и в Нью-Йорке.

Югославский посол Тома Гранфил и генеральный консул Милан Буладжич посетили первую сессию организации в Нью-Йорке, то же сделал представитель Министерства торговли США Р. Джонсон, прибывший в Белград в июле 1974 года. Послы США и Югославии присутствовали как на совместных собраниях, так и на брифинг-сессиях.

В 1982 г. журнал «Fortune» опубликовал список 25 ведущих корпораций по экспорту в США, в числе которых было 16 фирм, членов американско-югославского экономического Совета [33].

В течение 80-х гг. представители обеих сторон стали использовать ежегодные сессии для обсуждения экономических и общеполитических вопросов. На специальных сессиях акцентировалось внимание на торговле, финансах, долговременных соглашениях, технологиях; пленарные заседания в основном касались общих вопросов экономического сотрудничества между двумя странами.

Представители Югославии регулярно лоббировали интересы страны в таких аспектах, как включение все большего количества югославских товаров в списки изделий, пользующихся определенными тарифными преференциями в США; американская же сторона стремилась оказывать воздействие на процесс дальнейшей либерализации югославского патентного и авторского права, валютных вопросов, законодательства, касающегося деятельности совместных предприятий.

К началу 90-х гг. совместные собрания американско-югославского экономического Совета и югославской палаты для развития сотрудничества с США посещались очень активно; несколько сот представителей бизнес-кругов обеих стран стремились использовать предоставленные возможности. Повестки дня заседаний охватывали значительный круг вопросов, дискуссии протекали очень живо, и члены обеих правительств стремились отвечать на поставленные вопросы. Все это говорило о желании искать новые контакты, развивать бизнес и содействовать добрососедским и взаимовыгодным отношениям между двумя странами.

Следует подчеркнуть, что экономические отношения между США и Югославией были в значительной мере обусловлены политическими императивами обеих

сторон. Югославская внешняя политика на протяжении рассматриваемого периода диктовалась преимущественно соображениями удовлетворения внутренних потребностей страны, что в свою очередь помогало ей сохранять свою независимость во взаимоотношениях со странами советского блока. Югославия придерживалась прежней политики «баланса» между странами Востока и Запада, прекрасно сознавая, что продолжавшаяся экономическая помощь и благоприятные условия, предоставляемые странами Запада и, прежде всего, США, были необходимы для осуществления программы экономических реформ, проводимых в стране. Представители политической элиты Югославии осознавали, что экономическая стагнация могла иметь серьезные политические последствия, что привело бы к падению авторитета власти.

Таким образом, внутренние экономические соображения накладывали определенные ограничения и на внешнюю политику Югославии, прежде всего, на ее взаимоотношения с США. Последние приобретали некоторые возможности влиять на «внешнеполитическое поведение» Югославии, используя экономические рычаги. Это касалось

прежде всего, безоговорочного осуждения Югославией военных действий США во Вьетнаме, уменьшения присутствия и влияния США в различных частях мира. Югославские руководители, например, министр иностранных дел Югославии Никезич, признавали стабилизирующее влияние присутствия США в некоторых частях мира, в частности, в Средиземноморье [34].

Таким образом, политика США в отношении Югославии основывалась на продолжении умеренной поддержки югославской правящей элиты для сохранения независимого курса страны во внешней политике и содействия внутренней экономической и политической либерализации.

В этих условиях политика США в отношении Югославии была направлена на:

- поощрение тенденций либерализации, а также сил, ее осуществляющих;
- все более сильную «увязку» будущего развития Югославии с государствами западной цивилизации;
- всемерное развитие способности югославской политической элиты принимать решения по внутри-, внешнеполитическим вопросам, исходя из прагматических, а не из догматических подходов [34].

15. Federal Office of Statistics, Statistical Yearbook of Yugoslavia for relevant years.
16. National Security Council, National Security Action Memorandum. — № 212, Dec. 14. — 1962 (National Security Action Memorandums, Box 1, LBJ Library, Austin, Texas).
17. Special Committee on U. S. Trade Relations with the Soviet Union and Eastern Europe, Country Paper: Yugoslavia. — Mar. 15. — 1965 (National Security File / Committee, File, Box 16, LBJ Library, Austin, Texas).
18. American Embassy Belgrade Report, A-667. — Dec. 19. — 1971.
19. American Embassy Belgrade Report, A-616. — Jan., 16. — 1965, A-818. — June 1, 1967.
20. American Embassy Belgrade Report, Belgrade's A-527, Dec. 31, 1965.
21. «Relations between Yugoslavia and the United States of America: Economic Relations», Yugoslavia Survey, No 2/88 (Belgrade).
22. Eximbank press release. — Mar. 6. — 1990.
23. «Douglas Hams It Up», Business Week, Mar. 28. — 1970.
24. «Countertrading Grows», «The Wall Street Journal». — Mar. 13. — 1985.
25. «The Wall Street Journal». — Feb. 6. — 1984.
26. «Yearning for Yugos», Fortune. — May 13. — 1985.
27. The Washington Post. — Jan 31. — 1989.
28. Ст. 27 Конституции Югославии, 1971. Privredni Pregled (Belgrade). — Sept. 3. — 1971.
29. Patrick Y. Nichols. «Western Investment in Eastern Europe: The Yugoslav Example». «The Economics of Eastern Europe, Joint Economic Committee of the Congress of The USA. — Aug. 16. — 1974.
30. Vjesnik (Zagreb). — Mar. 30. — 1987.
31. Records of the International Investment Corporation for Yugoslavia and the American Embassy Belgrade.
32. American Embassy Belgrade Report. — № 10046. — Dec. 11. — 1984.
33. U. S. Yugoslav Economic Council Archives. U. S. Yugoslav Economic Council, Business News. — Vol. 7. — 1982.
34. U. S. Policy Assessment Airgram to the Department of State. From American Embassy. Belgrade. 17 March, 1966. RG 59. General Records of the Department of State. — Box 2031. — P. A-279.