

IV-5594

40

Г.К.Широков

**РАЗВИВАЮЩИЕСЯ
СТРАНЫ
В МИРОВОМ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМ
ХОЗЯЙСТВЕ**

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ

Г.К.Широков

†

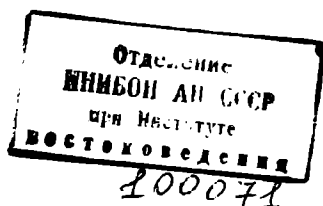
**РАЗВИВАЮЩИЕСЯ
СТРАНЫ
В МИРОВОМ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМ
ХОЗЯЙСТВЕ**



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ ВОСТОЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
МОСКВА 1987

Рецензенты

С. А. БЫЛИНЯК, В. А. ЯШКИН



В книге рассматриваются изменения функций бывших колониальных и зависимых, а ныне освободившихся стран в международном разделении труда на современном этапе. Показана роль развивающихся стран как рынков сбыта, экспортеров энергосырьевых ресурсов и промышленных товаров, сферы приложения иностранного предпринимательского и ссудного капитала. Анализируются сдвиги в экономических связях освободившихся стран с развитыми капиталистическими государствами, а также изменения в стратегии империализма по отношению к развивающемуся миру.

Ш 0604030000-203 57-88
013(02)-87

© Главная редакция восточной литературы
издательства «Наука», 1987.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
<i>Глава первая.</i> Индустриализация и изменение функций развивающихся стран в международном разделении труда . . .	16
Становление промышленности в колониальных и зависимых странах	16
Подход к проблемам экономического развития	24
Процесс индустриализации и ее результаты	29
Индустриализация и внешнеэкономические связи	39
<i>Глава вторая.</i> Развивающиеся страны как источник сырья	46
Растительное сырье и продовольствие	52
Минеральное сырье и топливо	74
<i>Глава третья.</i> Развивающиеся страны как рынок сбыта готовых изделий	94
Особенности развития внутреннего рынка освободившихся стран	94
Импортзамещение и импорт готовых изделий	106
Изменение масштабов и структуры вывоза в развивающиеся страны	121
<i>Глава четвертая.</i> Промышленный экспорт развивающихся стран	133
Промышленный потенциал и экспорт готовых изделий	133
ТНК и промышленный экспорт развивающихся стран	153
«Новый» протекционизм	163
<i>Глава пятая.</i> Вывоз капитала в развивающиеся страны	171
Иностранные прямые инвестиции	184
Вывоз ссудного капитала в развивающиеся страны	197
Заключение	220
Литература и примечания	228

ВВЕДЕНИЕ

Специфика исторического развития и длительная колониальная зависимость обусловили неравноправное положение колониальных и зависимых (а ныне развивающихся) стран в международном разделении труда. В советской экономической литературе сложилась традиция определять функции колониальных и зависимых стран в мировом капиталистическом хозяйстве как поставщиков сырья, рынок сбыта готовых изделий и сферу приложения капитала для развитых капиталистических государств. За таким широким определением скрываются три важных момента: разновременность складывания этих функций; изменения значения и внутреннего содержания каждой из функций; сдвиги в соотношении этих функций¹. Между тем функции колониально-зависимой периферии в мировой торговле, а позже и в мировом капиталистическом хозяйстве претерпевали постоянные изменения, которые вызывались как сдвигами в потребностях метрополий, так и процессами в экономике самой колониально-зависимой периферии.

В эпоху торгового капитала (XVI — начало XIX в.) колонии эксплуатировались методами первоначального накопления капитала. В тот период (особенно в его начале) в европейских странах преобладало натуральное хозяйство, а национальный товарообмен носил достаточно ограниченный характер. В таких условиях еще не существовало возможностей ни для широкого экспорта, ни для импорта. В то же время в потребление эксплуататорских классов уже вошли предметы роскоши и товары импортного происхождения². Поэтому основная функция колоний в период господства торгового капитала заключалась в поставке в метрополию драгоценностей, предметов роскоши, пряностей и т. п., причем этот вывоз осуществлялся главным образом на базе внеэкономического принуждения, а не обмена³. Путем прямого грабежа, принудительного труда населения завоеванных стран, использования налогов для закупки соответствующей продукции метрополии получали интересующие их

товары. Эти изделия поступали в распоряжение господствующих классов метрополий и использовались как для потребления, так и для накопления.

С началом промышленного переворота в европейских странах функции колоний претерпевают значительные изменения. Как известно, развитие капиталистической мануфактуры в Европе базировалось в основном на переработке местного сырья — шерсти, льна, кожи, пеньки, металлов. Становление постоянно расширяющейся машинной промышленности при преобладании докапиталистических форм производства в сельском хозяйстве уже в начале XIX в. вызвало нехватку сырья из-за различных темпов развития двух отраслей. При относительной однотипности производительных сил и производственных отношений в сельском хозяйстве внутриевропейская торговля (даже включая Россию и Балканы) не могла полностью устранить эту нехватку.

Поэтому решение сырьевой проблемы было возможным лишь на путях изменения специализации колоний. Этому благоприятствовало и развитие транспорта, особенно появление парового судоходства, существенно сократившее транспортные издержки. Кроме того, хозяйственное освоение территорий колониальных и зависимых стран показало, что они могут поставлять такие виды сырья, которые по своим характеристикам значительно превосходили те, которыми располагала Европа, а цены на них были ниже, чем на европейское сырье.

При оценке этого первого этапа сырьевой специализации колоний, продолжавшегося до середины XIX в., необходимо учесть два обстоятельства. Во-первых, принудительная специализация крестьянских хозяйств давала благоприятные результаты преимущественно в тех случаях, когда эти культуры уже выращивались в данной стране. Для внедрения же новых культур, особенно требующих нескольких лет до начала производства (кофе, чай, каучук), требовалась организация хозяйств плантационного типа. Иными словами, сама сырьевая специализация приводила к возникновению капиталистического предпринимательства. Во-вторых, преимущественное развитие отраслей легкой и пищевой промышленности в ходе промышленного переворота в метрополиях вызывало спрос главным образом на сырье сельскохозяйственного происхождения — текстильные волокна, натуральные красители, дубильные вещества, шкуры и кожи, т. е. в метрополии ввозилась продукция,

подлежавшая дальнейшей переработке на европейских фабричных предприятиях.

Но уже в 60—70-х годах XIX в. начинается заметная диверсификация сельскохозяйственного вывоза из колоний. Медленные темпы развития сельскохозяйственного производства в европейских странах, с одной стороны, перемещение европейского населения из деревень в города — с другой, начали вызывать нехватку товарного продовольствия и повышение цен на него. Борьба внутри самих эксплуататорских классов — между землевладельцами, заинтересованными в сохранении высоких цен на продовольствие, и промышленниками, стремившимися к понижению цен в целях сдерживания роста заработной платы, закончилась победой промышленников. Именно благодаря этому возникает широкий импорт продовольствия из колониальных и зависимых стран. Первоначально основную его часть составляли зерновые, но с изобретением морозильной установки в 1882 г. начинается импорт мяса и молочных продуктов. С усовершенствованием морского судоходства в XX в. происходит и вывоз из колониальных и зависимых стран тропических фруктов.

Таким образом, на протяжении почти всего XIX в. нарастала аграрная специализация колониальных и зависимых стран⁴. При этом сам характер сырьевой специализации менялся. Если до 60—70-х годов XIX в. ее основу составляло производство сельскохозяйственного сырья, то в последней трети XIX в. на первое место по темпам роста вывоза вышло продовольствие, которое накануне первой мировой войны по стоимости уже несколько обогнало экспорт сырья из колониальных и зависимых стран.

Как известно, окончательное замещение деревянных машин металлическими в обрабатывающей промышленности метрополий, быстрое развитие железнодорожного транспорта и переход от деревянных к стальным кораблям способствовали заметному ускорению роста отраслей тяжелой промышленности во второй половине XIX в. Однако в течение довольно длительного времени эти отрасли базировались главным образом на местном сырье. По-видимому, необходимость значительно больших первоначальных инвестиций при добыче минерального сырья, потребность в его предварительном обогащении (особенно цветных металлов), малая транспортабельность и высокий транспортный компонент издержек про-

изводства сдерживали развитие добывающей промышленности в колониальных и зависимых странах.

Фактически вывоз в массовых масштабах минерального сырья из колониальных и зависимых стран развивается лишь в эпоху империализма, а топлива — главным образом после первой мировой войны. При этом в течение нескольких десятилетий ввозились преимущественно полуфабрикаты — концентраты или черновые металлы, и только с развитием новых методов транспортировки, значительно сокративших транспортные издержки, начинается массовый вывоз минерального сырья и топлива в развитые капиталистические страны.

Таким образом, формирование сырьевой специализации колониальных и зависимых стран заняло длительный период — более века. Хотя структура сырьевой специализации окончательно сформировалась в период общего кризиса капитализма, но под влиянием изменений в промышленности империалистических стран, ускорения внедрения достижений научно-технического прогресса в экономику происходило два параллельных процесса. Наблюдалось, с одной стороны, постоянное расширение и обновление номенклатуры ввозимых сырьевых товаров, а с другой — изменение соотношения между его отдельными группами. Поэтому о завершенности этого процесса можно говорить только условно.

Промышленный переворот в странах Запада и становление фабричной системы, сопровождавшиеся заметным повышением производительности труда, снижением издержек и резким расширением масштабов производства, сразу же обострили проблему сбыта. Как известно, при капитализме перепроизводство порождается противоречием между общественным характером производства и частной собственностью на средства производства. Но на ранних этапах промышленного переворота это противоречие усугублялось тем, что в тот период преобладающая часть населения все еще была сосредоточена в докапиталистическом или раннекапиталистическом инструментальном производстве, отличавшемся низкой производительностью труда и большими пережитками натуральных отношений. Это ускоряло наступление кризисов перепроизводства: в Англии первый такой кризис произошел в 1825 г., т. е. еще до завершения самого промышленного переворота в стране. В дальнейшем частота этих кризисов и разрушительный характер их последствий нарастали.

В этих условиях воспроизводство в расширенных масштабах могло осуществляться главным образом за счет увеличивающегося выхода на внешние рынки. Поскольку в большинстве европейских стран, где начался промышленный переворот, действовали довольно жесткие системы таможенного протекционизма, то экспорт готовых промышленных изделий на их рынки был затруднен. В такой ситуации колониальные и зависимые страны должны были превратиться в основной внешний рынок сбыта готовых изделий для Западной Европы и Северной Америки.

Превращение колониально-зависимой периферии в рынок сбыта стимулировалось и необходимостью закупки сырья. Дело в том, что регулярность и возрастание закупок сырья не могли быть обеспечены только внеэкономическим принуждением. За приобретаемое сырье нужно было платить: таким средством платежа и должны были стать готовые промышленные изделия. Однако расширению сбыта этих изделий в колониальных и зависимых странах препятствовали высокая натуральность докапиталистических форм хозяйства, наличие местных низших форм промышленности, традиционность спроса. Поэтому, несмотря на изменение подхода к эксплуатации колоний и зависимых стран, внеэкономическое принуждение продолжало играть важную роль и при превращении их в рынок сбыта.

В целях расширения сбыта своих готовых изделий метрополии проводили в принадлежавших им колониях ряд дискриминационных мер, направленных на принудительную товаризацию хозяйства, на разрушение местных низших форм промышленности: запрещался экспорт их продукции, сырье для них облагалось специальными сборами, сама их продукция облагалась провозными пошлинами, акцизами и т. п.⁵ По мере разрушения низших форм промышленности, становления специализированного и товарного производства в сельском хозяйстве сбыт европейских готовых изделий на рынках колониальных и зависимых стран увеличивался.

С завершением промышленного переворота в странах Европы и Северной Америки значение колониальных и зависимых стран как рынков сырья и сбыта неизмеримо возрастает. Именно из-за рынков сырья и сбыта велась постоянная борьба за раздел и передел колоний между империалистическими державами, а захваченные рынки охранялись как военно-политическими, так и экономиче-

скими мерами. Но при оценке значения колониальных рынков сбыта для метрополий в исторической ретроспективе необходимо учитывать следующее обстоятельство.

Практически до конца колониальной эпохи, т. е. до середины XX в., на рынки колониально-зависимой периферии поступали преимущественно потребительские товары первой необходимости (пищевые продукты, ткани, одежда, обувь и пр.). Что же касается рынка товаров производственного назначения, то здесь существовало противоречивое положение. Орудия труда для мелкого сельскохозяйственного и промышленного производства продолжали изготавливаться в основном местным ремесленником или кустарем. Несмотря на повышенное качество и относительную дешевизну своих изделий, иностранная фабрика не могла овладеть этим рынком из-за большой специфичности, дробности, нерегулярности спроса на нем, а иногда и распространенности товарообменных операций⁶.

Хотя еще со второй половины XIX в. в связи с постройкой железных дорог, линий телеграфа, предприятий добывающей и обрабатывающей промышленности в колониальных и зависимых странах туда начали вывозиться современные средства производства, однако их доля в экспорте оставалась небольшой вследствие незначительной роли современного производства в колониальной экономике. Поэтому по мере возрастания удельного веса отраслей тяжелой промышленности в экономике развитых капиталистических государств значение колониальных рынков сбыта для их промышленности стало относительно сокращаться. Особенно это было характерно для Англии, которая продолжала оставаться «промышленной мастерской мира» до последней четверти XIX в.⁷

Однако к началу XX в. положение вновь меняется, что было связано как с завершением промышленного переворота во всех развитых капиталистических странах, так и с окончательным разделом мира империализмом. Резкое обострение конкуренции на мировом рынке в тот период вынуждало колониальные державы активизировать сбыт на рынках колониальных и зависимых стран. Более того, начинается проведение серии мероприятий таможенного и валютного характера для ограничения доступа «чужих» товаров на рынки «своей» зоны влияния. Поэтому если до конца XIX в. доля коло-

ниально-зависимой периферии в экспорте развитых капиталистических стран неуклонно падала, то с началом XX в. она стала постепенно расти и достигла максимума накануне второй мировой войны⁸.

Вывоз капитала в колониальные и зависимые страны, превращение их в сферу приложения капитала империалистических держав стало третьей функцией использования колоний и полуколоний. Становление этой функции было тесно связано с сырьевой специализацией и превращением этой группы стран в рынок сбыта готовых изделий метрополий. Выше уже отмечалось, что само превращение колониальных и зависимых стран в источник сырья требовало привлечения капиталов из развитых капиталистических стран. Во-первых, это было необходимо для организации плантаций таких культур, продукция которых нуждалась в немедленной переработке (чай, сахарный тростник, каучук и пр.); в докапиталистической среде из-за больших первоначальных вложений и сложности организации требовался иностранный капитал при создании большинства предприятий и в горнодобывающей промышленности⁹. Во-вторых, для производства и вывоза сырья была необходима производственная инфраструктура (ирригационные сооружения, порты, железные дороги, линии связи, а позже — электроэнергетика), которая могла создаваться только на капиталистических началах.

Вследствие всех этих обстоятельств иностранный капитал, особенно английский, начал поступать в зависимые и колониальные страны еще в первой половине XIX в.¹⁰ Но значительных масштабов он достиг лишь в эпоху империализма. В то же время экспорт капитала в эту группу стран осуществлялся не в денежной, а в товарной форме, ибо в противном случае его производительная реализация была бы невозможной. Тем самым вывоз капитала вызывал расширение экспорта товаров, особенно производственного назначения¹¹. Наконец, связь между сырьевой специализацией колоний и зависимых стран и иностранными капиталовложениями определялась тем, что за исключением небольшого числа стран, добывавших и вывозивших драгоценные металлы и камни, полученные прибыли вывозились в метрополии в форме того же сырья.

Различия в целевом назначении иностранных инвестиций в колониальных и зависимых странах определили несколько форм деятельности иностранного капитала.

В колониях, где все условия его деятельности определялись метрополией, долгосрочные частные инвестиции направлялись в сферу финансов, торговли (в крупных странах даже в розничную торговлю), а также непосредственно в сферу производства, тогда как инфраструктурные объекты сооружались за счет либо иностранного ссудного капитала, либо бюджетных средств самой колонии и внеэкономического принуждения.

В зависимых странах, где степень политического риска для иностранных инвесторов была неизмеримо выше, преобладал приток ссудного капитала, направлявшегося местному правительству. Долгосрочные же частные инвестиции вкладывались главным образом в предприятия концессионного типа. В концессионных зонах иностранные компании создавали обстановку, приближающуюся к условиям, существовавшим в метрополиях. Меньше здесь были вложения в сферу обращения, а концентрация во внешней торговле была выше.

Можно выделить две ведущие тенденции в процессе превращения колониальных и зависимых стран в сферу приложения иностранного капитала. Прежде всего по мере завершения передела мира между ведущими империалистическими державами к началу XX в. и увеличения безопасности операций в колониальном мире поток капиталовложений в него возрастает и абсолютно и относительно¹². Далее, с завершением создания первоначальной инфраструктуры, повышением доли тяжелой промышленности в метрополиях и переходом к развитию добывающей промышленности в колониях и полуколониях происходит возрастание удельного веса прямых частных инвестиций за счет ссудного капитала.

Таким образом, формирование функций колониально-зависимой периферии по обслуживанию метрополий завершается в начале эпохи империализма. В период первого этапа общего кризиса капитализма происходят не столько качественные, сколько количественные изменения. Каким же стало соотношение между этими функциями ко времени крушения колониальной системы?

Колониальные и зависимые страны помимо оплаты импорта должны были выплачивать прибыль и процент на иностранные инвестиции, колониальную дань, мобилизуемую внеэкономическими методами, и т. п. Получить средства для оплаты всех этих расходов они могли только путем вывоза своего растительного или минерального сырья. Иначе говоря, их экспорт должен был

постоянно превосходить импорт. Действительно, до начала 50-х годов XX в. так и было: положительное сальдо торгового баланса этих стран в 1918 г. составляло около 14% стоимости экспорта, в 1937 г.— около 17%, а в 1950 г.— 9%¹³. Кроме того, использование дешевой рабочей силы наряду с внеэкономическими методами эксплуатации обеспечивало более высокий уровень прибыли в колониальных и зависимых странах, чем в метрополиях. Следовательно, большой абсолютный размер в совокупности с более высокой нормой прибыли давал метрополиям больший доход от импорта сырья, чем от экспорта готовых изделий.

Что же касается доходов от иностранных капиталовложений, то представляется, что к концу колониального периода по своему значению они занимали третье место в системе эксплуатации колониально-зависимой периферии. Дело в том, что на эту группу стран приходилась относительно небольшая (около трети) доля международных инвестиций, причем большая их часть была представлена ссудным капиталом, приносящим сравнительно невысокий фиксированный доход.

С началом второго этапа общего кризиса капитализма и крушением колониальной системы империализма происходят значительные изменения в положении бывшей колониально-зависимой периферии. Во-первых, ликвидируется политическая зависимость. Процесс этот был довольно длительным: оказавшись вынужденной предоставить политическую независимость колонии, метрополия стремилась навязать ей договоры, ограничивающие национальный суверенитет, сохранить на ее территории свои войска и концессии. Тем не менее к началу 80-х годов подавляющее большинство бывших колониальных и зависимых стран добились реального политического суверенитета.

Во-вторых, существенные изменения претерпевает социальная зависимость. Становление и развитие социализма как более высокого социально-экономического строя и образование социалистического содружества открыли перед странами, обладающими соответствующими внутренними предпосылками, возможности для перехода от докапиталистических форм производства к социализму или социалистической ориентации. Иначе говоря, исчезла неизбежная детерминированность перехода к капитализму для довольно большой группы освободившихся стран.

В-третьих, завоевание политического суверенитета устраняет возможности внеэкономического принуждения в бывших колониях, а следовательно, внеэкономических методов эксплуатации. Поскольку экономическая зависимость частично (а в наименее развитых странах в решающей степени) базировалась на внеэкономическом принуждении и внеэкономических методах эксплуатации, то ликвидация последних способствовала ослаблению экономической зависимости¹⁴. Именно это послужило одним из факторов перехода развивающихся стран от преимущественно простого к расширенному воспроизводству и ускорению темпов экономического роста после достижения политической независимости.

Однако констатация ослабления экономической зависимости недостаточна для понимания роли освободившихся стран в современном мире. Перестройка политических отношений с достижением независимости, с одной стороны, научно-технический прогресс, неравномерно затрагивающий различные стороны общественной жизни всех стран мира, — с другой, обуславливают непрерывные изменения форм, характера, степени зависимости развивающихся стран.

С политическим освобождением система «метрополия — колония» рушится и зависимость бывшей колонии от метрополии заменяется зависимостью от империализма в целом: на смену колониализму приходит неоколониализм. Для последнего характерны по крайней мере три основные отличительные черты. Прежде всего это переход к преимущественно экономическим методам эксплуатации развивающихся стран, хотя на протяжении 50—70-х годов империализм пытался в той или иной степени возродить внеэкономические формы эксплуатации. Но сам переход к экономическим методам эксплуатации в современном мире возможен лишь на основе втягивания освободившихся стран в международное разделение труда, ибо ныне только через мировой рынок может происходить перераспределение чистого продукта этих стран в пользу империализма. Расширение же участия развивающихся стран в международном разделении труда требует замены инструментального производства машинным, подтягивания производительных сил этой группы стран к уровню, сопоставимому с империалистическими державами.

Развал системы «метрополия — колония» повлек за собой еще одно изменение в положении освободившихся

стран — резкое расширение экономических и социально-экономических функций государства. Изменения в национальных интересах положения иностранных компаний, валютных курсов и паритетов валют, таможенной системы, экономического законодательства и т. п., проводимые государством, превращали бывшую колонию или полуколонию из интегральной в автономную часть мирового капиталистического хозяйства.

Эта автономность приводила к резкому ограничению или даже полной ликвидации еще одного инструмента внешней эксплуатации бывшей колониально-зависимой периферии. Действительно, повышение таможенных пошлин и введение таможенных барьеров повышали цену импортных товаров на внутреннем рынке освободившихся стран. В результате система ценообразования на внутреннем рынке отрывалась от ценообразования на мировом капиталистическом рынке. Можно выделить два последствия этого процесса. С внешнеэкономической точки зрения новая система таможенных тарифов позволяла государству полностью или частично (в зависимости от конъюнктуры) улавливать стоимости, перераспределявшиеся из национального хозяйства в мировое капиталистическое. Чем последовательнее и комплекснее были указанные выше меры, тем выгоднее для народного хозяйства в целом становились внешнеэкономические связи. С внутриэкономической точки зрения эта автономизация меняла направление потоков капитала и дохода. В колониальный период интеграция в мировое капиталистическое хозяйство способствовала концентрации капиталов в традиционных сферах приложения, прежде всего в сфере обращения. Новая система внешнеэкономических связей впервые создала условия для перераспределения капиталов в отрасли, ранее задавленные иностранной конкуренцией.

Автономизация способствовала и ускорению социально-экономических процессов. Если в колониальный период стоимости перераспределялись из докапиталистических укладов в капиталистический, в немалой степени представленный иностранным предпринимательством, то ныне происходит их перераспределение в пользу всех производителей, на ценообразование чьих товаров воздействует регулирование внешнеэкономической сферы государством. В итоге ускоряется развитие капитализма. Само увеличение доли капиталистического сектора, обладающего формационно однотипными с капиталисти-

ческими странами производительными силами, методами организации, управления и т. п., расширяло ту часть экономики, которая потенциально или реально могла воспользоваться преимуществами международного разделения труда. Однако для народного хозяйства освободившейся страны оказывалось чрезвычайно важным, в каких формах (национальное или иностранное, частное или государственное предпринимательство) в нем развивался капитализм.

Под влиянием всех этих разнородных и разнонаправленных процессов происходили весьма неравномерные и противоречивые изменения в положении развивающихся стран в мировом капиталистическом хозяйстве — ослабление одних функций, усиление других, появление новых. Эти изменения, в свою очередь, меняли формы и методы эксплуатации развивающихся стран империалистическими державами, преобразовывали формы экономической зависимости первых. Об этих изменениях в странах, развивающихся по капиталистическому пути, и пойдет речь в данной работе.

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ИЗМЕНЕНИЕ ФУНКЦИЙ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

Индустриализация (процесс перехода от инструментальных к машинным методам производства) началась в освободившихся странах в 50—60-х годах. Хотя этот процесс еще далек от своего завершения в подавляющем большинстве освободившихся стран даже в технико-экономическом плане, однако он уже оказывает огромное влияние как на все внутриэкономические макропараметры, так и на положение данной группы стран в мировом капиталистическом хозяйстве. Поэтому необходимо хотя бы коротко рассмотреть процесс индустриализации в этих странах. Но при этом в центре нашего внимания будет находиться не развитие промышленности как таковой, а его влияние на положение освободившихся стран в международном разделении труда.

СТАНОВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОЛОНИАЛЬНЫХ И ЗАВИСИМЫХ СТРАНАХ

Выше было показано, что колониально-зависимая периферия была главным образом поставщиком сырья в развитые капиталистические страны. Видимо, это положение нуждается в определенном уточнении. Значительная часть товаров колоний и полуколоний в сыром виде просто не могла быть вывезена либо потому, что они относились к скоропортящимся (сахарный тростник, чайный лист), либо из-за резкого несоответствия объема и веса (текстильные волокна), либо, наконец, вследствие наличия больших посторонних примесей (металлические руды). Для их экспорта требовались предварительная первичная обработка, очистка, прессовка или упаковка. Иначе говоря, часть экспорта колониальных и зависимых стран была представлена промежуточными изделиями, по терминологии ЮНКТАД, «обработанными изде-

лиями, требующими дальнейшей обработки». По различным оценкам, доля этих частично обработанных изделий в вывозе колониальных и зависимых стран накануне второй мировой войны достигала $\frac{1}{5}$ — $\frac{1}{4}$ всего их экспорта.

Именно необходимость первичной обработки экспортруемого сырья способствовала созданию первых механизированных предприятий в колониях и полуколониях. Возникновению таких предприятий благоприятствовала активная деятельность иностранного капитала, нередко и первых местных предпринимателей, а также растущий спрос на мировом рынке. Но в то же время стимулирующий эффект развития промышленности по первичной обработке сельскохозяйственного и минерального сырья оказывался весьма ограниченным для национальной экономики.

Исходное сырье при первичной обработке не претерпевает коренной трансформации. Поэтому основную часть стоимости произведенного продукта составляет перенесенная стоимость, а стоимость, добавленная обработкой, относительно невелика. В связи с этим переход к индустриальным методам производства в данных отраслях не оказывал существенного воздействия ни на общественную производительность труда, ни на масштабы и уровень внутреннего чистого продукта страны-производителя.

Но поскольку основную часть стоимости произведенной продукции составляет перенесенная стоимость исходного сырья, цепочка прямых и обратных связей отраслей по его первичной обработке оказывается очень короткой, т. е. развитие этих предприятий не способствует становлению смежных отраслей промышленности. Более того, взаимодействие этих предприятий с докапиталистической средой вызывало чрезмерную эксплуатацию последней, закладывая основы формирования дуалистической структуры экономики¹.

Иначе говоря, в обстановке громадного преобладания иностранных монополий как на мировом, так и на внутренних рынках колониальных и зависимых стран отрасли по первичной обработке сырья оказывались своеобразными анклавами в социально-экономическом и технико-экономическом планах. Воспроизводство постоянного капитала и сбыт готовой продукции этих отраслей могли происходить только на внешнем рынке, а их деятельность во многих случаях сдерживала формирование

предпосылок для перехода к новым производственным отношениям в сельском хозяйстве.

Вместе с тем еще в XIX в. в ряде колоний и полукolonий начинается становление отраслей обрабатывающей промышленности по выпуску продукции, предназначенной для конечного потребления. Их возникновение было связано с низкой ценой и стоимостью рабочей силы, дешевизной, а в ряде случаев и уникальностью местного сырья, а также возможностью экономии на транспортных издержках. Формировавшиеся в этих странах отрасли обрабатывающей промышленности обладали рядом характерных особенностей.

Для иностранных капиталистов, чьи промышленные изделия господствовали на внутренних рынках колониальных и зависимых стран, создание предприятий по выпуску изделий конечного потребления на первых порах, пока спрос был невелик, зачастую было невыгодным: они могли бы вызвать обострение конкуренции с импортными товарами на местном рынке и соответственно падение прибылей. Поэтому первые предприятия такого типа в большинстве случаев создавались местным капиталом, либо в отдельных зависимых странах — государством. Лишь после того, как эти предприятия выстояли в конкурентной борьбе и доказали свою прибыльность, в отрасли по выпуску конечных изделий стал направляться иностранный капитал. Но если в отраслях по первичной обработке сырья, работавших на экспорт, иностранный капитал, как правило, доминировал, то в отраслях обрабатывающей промышленности, обслуживавших конечное потребление, его позиции были слабее. По-видимому, это объяснялось неразвитостью транспортной, кредитной и другой инфраструктуры, сохранением специфического спроса местного населения, а также господством местного традиционного капитала в глубинных районах колониальных и зависимых стран. Все это могло вызывать меньшую прибыльность операций на внутреннем рынке по сравнению с экспортным.

Далее, в обстановке раздела колониально-зависимой периферии между крупнейшими империалистическими державами конкуренция при сбыте готовых изделий в колониях и зонах влияния нередко оказывалась слабее, чем на мировом рынке. Действительно, если в зоне собственного влияния экономическими и внеэкономическими мерами можно было ограничить или даже полностью не допустить товары конкурирующей промышленной дер-

жавы, то на мировом рынке сталкивались товары всех стран. Поэтому в колониях и полуколониях предприятия по выпуску изделий для конечного потребления создавались первоначально преимущественно для обслуживания внутреннего рынка, ибо они могли воспользоваться меньшей остротой конкуренции. Определенное значение в их становлении имела возможность учета специфического спроса на местном рынке, приспособление продукции к местным условиям.

В свою очередь, ориентация на внутренний рынок определяла создание предприятий такого типа главным образом в крупных, многонаселенных странах с относительно емким рынком сбыта: в Индии и Китае — в Азии, в Египте — в Африке, в Бразилии, Мексике, Аргентине — в Латинской Америке. В подавляющем же большинстве колониальных стран и территорий, отличавшихся меньшими размерами и низким уровнем развития, создание предприятий по выпуску конечной продукции началось значительно позже — в годы второй мировой войны или даже после достижения этими странами политической независимости.

Кроме того, преобладание докапиталистических способов производства в колониальных и зависимых странах обуславливало небольшие размеры амортизации и низкий уровень накопления. Поэтому доля фонда производственного потребления здесь была более низкая, чем в развитых капиталистических странах. К тому же на рынке современных товаров производственного назначения особенно сильны были как конкуренция импортных изделий, так и дискриминационные меры колониальных властей. В результате в колониальных и зависимых странах местное производство могло развиваться преимущественно за счет удовлетворения спроса на товары потребительского назначения, прежде всего — первой необходимости.

Такой характер спроса определял и первоочередное развитие отраслей легкой и пищевой промышленности. По расчетам В. В. Рымалова, накануне второй мировой войны в колониальном и полуколониальном мире на легкую и пищевую промышленность приходилось около $\frac{2}{3}$, а на тяжелую — около $\frac{1}{3}$ всего промышленного производства². Тяжелая промышленность в этой группе стран была представлена преимущественно предприятиями по производству строительных материалов, металлических изделий, ремонтными мастерскими и т. п. Лишь

в считанном числе стран имелись машиностроительные и металлургические предприятия. Поэтому тяжелая промышленность в колониальных и зависимых странах обеспечивала главным образом воспроизводство предметов труда, тогда как воспроизводство современных орудий труда происходило почти полностью за счет мирового рынка.

Несмотря на слабость и преимущественную ориентацию промышленности колониальных и зависимых стран на производство предметов потребления, она уже на сравнительно ранней стадии развития стала превращаться в экспортера готовых изделий, предназначенных для конечного потребления. Как представляется, это объяснялось тремя группами обстоятельств.

1) Первоначально, в XIX в., метрополии были заинтересованы в вывозе из колоний и полуколоний лишь тех готовых изделий, которые базировались на скоропортящемся или уникальном сырье (сахар, спиртные напитки, табачные изделия, некоторые лекарства), либо на традиционной специализации производителей (декоративные ткани, ковры, кожевенные изделия и пр.). Сама структура вывоза готовых промышленных изделий определяла его относительно небольшие размеры и медленные темпы роста.

2) В эпоху империализма происходит диверсификация спроса на готовые изделия, производимые колониальными и зависимыми странами. Прежде всего расширение капиталистического производства при недостаточной обеспеченности ряда империалистических держав сырьевыми ресурсами, особенно минеральными, вызывало развитие соответствующих добывающих отраслей в колониальных и зависимых странах. Но относительно невысокое содержание металлов, особенно цветных, в рудах требовало организации их переработки на месте в целях избежания больших транспортных расходов. Характерен в этом отношении пример Кореи. Бедность природными ресурсами, с одной стороны, военные приготовления — с другой, заставили Японию создать в Корее крупные металлургические и химические производства, продукция которых вывозилась в метрополию; накануне второй мировой войны Корея превосходила все азиатские страны вместе взятые по объему продукции химии и черной металлургии. Аналогичный, хотя и более медленный, процесс шел и в других колониальных и зависимых странах.

3) Увеличение организованности рабочего класса и усиление борьбы трудящихся за свои права в период между двумя мировыми войнами привели к повышению уровня заработной платы в развитых капиталистических странах. В этом же направлении действовало и техническое усложнение капиталистического производства, вызывавшее увеличение удельного веса квалифицированной рабочей силы в общем составе армии наемного труда. Это впервые поставило вопрос о действительно широком использовании дешевой рабочей силы колониально-зависимой периферии в промышленном производстве. Именно в указанный период в этой группе стран начинают создаваться новые предприятия конечной стадии производства (сборочные, расфасовочные, упаковочные), обслуживавшие внутренний рынок, а также работавшие на экспорт.

Вместе с тем различия в продолжительности и методах колониальной эксплуатации повлекли за собой неравномерность промышленного развития отдельных колоний, возникновение своеобразной взаимодополняемости их экономических структур. В рамках колониальных империй и зон влияния нередко было выгоднее (с учетом всей суммы факторов — цены рабочей силы и сырья, транспортных издержек и т. п.) перебрасывать промышленные изделия из одной колонии в другую, чем доставлять их из метрополии, особенно в тех случаях, когда выручка могла использоваться для закупки других товаров, пользующихся спросом на рынке страны-экспортера. Так, в начале XX в. английский капитал создал в Индии две компании — «Индо-Бёрма трейдинг корпорейшн» и «Индо-Таи трейдинг корпорейшн». Эти компании построили по нескольку текстильных фабрик и чайных плантаций в Индии. Ткани и чай вывозились в Бирму, Малайю и Сиам (Таиланд), а выручка использовалась для импорта в Индию риса и тропической древесины. К аналогичным методам деятельности прибегали французские и японские капиталисты в своих колониях, а американские — в своей зоне влияния в Латинской Америке.

Следует отметить, что в период между двумя мировыми войнами торговля готовыми промышленными изделиями между самими колониальными и зависимыми странами росла несколько быстрее, чем торговля с метрополиями.

К тому же удельный вес готовых промышленных изде-

лий в их взаимной торговле был значительно выше, чем в их общем вывозе.

В годы второй мировой войны положение колониальных и зависимых стран в международном разделении труда несколько изменилось. Разрушение производительных сил в воюющих государствах, перевод гражданских отраслей на военное производство, транспортные затруднения сократили экспортные возможности развитых капиталистических стран, создали своеобразный вакуум на рынках колониально-зависимой периферии. Ослабление конкуренции привело к некоторому ускорению промышленного развития этой группы стран, к диверсификации их промышленных структур.

На этой основе наиболее развитые в промышленном отношении колонии и зависимые страны, не захваченные военными действиями, смогли несколько расширить свой экспорт готовых изделий. Это произошло за счет как старых товаров (ткани, кожаные изделия, алкогольные и табачные изделия), так и новых (готовой одежды, консервированного продовольствия, химических продуктов). Более того, в этот период в экспорте колониальных и зависимых стран впервые появились конечные изделия производственного назначения — дизельные двигатели и электромоторы небольшой мощности, простейшие металлообрабатывающие станки, подвижной состав для железных дорог. Вывоз новых товаров производственного назначения возрастал главным образом в страны этой же группы, т. е. в колонии и полуколонии.

Рынки, захваченные в военные годы, колониальным и зависимым странам удалось сохранить и в первый послевоенный период. Это объяснялось сосредоточением усилий развитых капиталистических стран на послевоенном восстановлении и модернизации производительных сил, ликвидации товарного дефицита на внутренних рынках. Этому способствовало и сохранение валютных зон, а также ограничения на конвертируемость валют, сохранявшиеся в течение довольно длительного времени в ряде развитых капиталистических стран. Все это создавало возможность для расширения торговли между колониальными и зависимыми странами готовыми промышленными изделиями.

Несмотря на рост промышленности и увеличение торговли готовыми изделиями, ко времени распада колониальной системы промышленный потенциал стран, входящих ныне в развивающийся мир, был невелик: по раз-

личным оценкам, на них приходилось от $\frac{1}{14}$ до $\frac{1}{12}$ чистого продукта мировой обрабатывающей промышленности³. Низкий промышленный потенциал отражался и в структуре их внешнеэкономических связей: в тот период в мировом экспорте готовых промышленных изделий удельный вес колониальных и зависимых стран составлял, по различным оценкам, $\frac{1}{28}$ — $\frac{1}{50}$ ⁴. Хотя исчисление этих двух показателей производится на различных принципах (первого — по чистой стоимости, второго — по валовой), их соотношение показывает, что в колониально-зависимом мире на внутренний рынок направлялась неизмеримо большая часть промышленной продукции, чем в развитых капиталистических странах.

По стоимости вывоз первично обработанного сельскохозяйственного и минерального сырья почти в 2,3 раза превышал экспорт промышленных изделий, предназначенных для конечного потребления. В то же время доля экспорта готовых промышленных изделий была немногим больше $\frac{1}{5}$ их импорта. Вследствие этого колониальные и зависимые страны обменивали изделия с небольшой стоимостью, добавленной обработкой, преимущественно на продукцию, отличавшуюся высокой добавленной стоимостью. Это и лежало в основе колониального характера обмена между центрами мирового капитализма и его колониально-зависимой периферией.

Такой обмен, во-первых, тормозил становление отраслей обрабатывающей промышленности, для которых была характерна высокая доля стоимости, добавленной обработкой, поскольку именно эти отрасли должны были выдерживать наиболее острую конкуренцию со стороны продукции промышленно развитых стран. Во-вторых, он ограничивал размеры валютной выручки колоний и полуколоний, ибо на протяжении почти всей первой половины XX в. существовала разнонаправленная динамика цен на сырьевые товары и полуфабрикаты, с одной стороны, и на готовые промышленные изделия — с другой. В зависимости от степени вовлеченности в международное разделение труда это ухудшало общие условия воспроизводства в колониальных и зависимых странах. В-третьих, сосредоточение промышленного потенциала в отраслях, отличающихся низкой добавленной стоимостью, сдерживало перераспределение рабочей силы между сельским хозяйством и промышленностью, а в конечном счете — и повышение общенациональной производительности труда.

ПОДХОД К ПРОБЛЕМАМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

С распадом колониальной системы и обретением бывшими колониями и полуколониями политического суверенитета (юридического или фактического) перед ними встала задача выбора методов преодоления отсталости и слаборазвитости. Несмотря на значительные различия в уровне развития производительных сил и производственных отношений, размерах территории и численности населения, наличии природных ресурсов, степени вовлеченности в международное разделение труда, характере политической власти и правящего класса и пр., освободившиеся страны продемонстрировали сравнительно единообразный подход к выбору методов преодоления отсталости. Анализ официальных документов и стратегий экономического развития подавляющего большинства этих стран показывает, что почти сразу после достижения политической независимости они объявили или непосредственно приступили к развитию промышленности (индустриализации) как основному направлению своего экономического развития⁵. Представляется, что в основе этого сравнительно единого подхода лежали следующие причины.

С точки зрения экономической теории первоочередное развитие машинной промышленности в развивающихся странах может дать определенные преимущества при форсировании экономического роста. Очевидно, что в экономике, в которой преобладают докапиталистические отношения, машинное производство отличается наиболее высокой производительностью труда⁶. При низкой стоимости и цене рабочей силы, а следовательно, и низкой заработной плате, характерных для такой экономики, с одной стороны, и ценах производства, благоприятных для машинной промышленности, — с другой, высокая производительность труда реализуется не только в большей норме прибавочной стоимости, но и в повышенном уровне прибылей.

Иначе говоря, развитие современной машинной промышленности в преимущественно аграрной экономике теоретически должно сопровождаться быстрым расширением чистого продукта общества. Даже при неизменных пропорциях распада чистого продукта на фонды потребления и накопления это позволяет поднять уровень общенационального потребления и повысить норму на-

копления. В свою очередь, оба эти фактора усиливают динамизм всего процесса общественного развития, что создает потенциальную возможность для ускоренной ломки колониальной структуры экономики.

В то же время развитие машинной промышленности в освободившихся странах возможно лишь на базе расширения общественного разделения труда. Видимо, можно выделить две основные составляющие этого процесса. Первая заключается в том, что становление машинной промышленности, стимулируя общественное разделение труда и расширяя обмен товарами, услугами и т. п., способствует формированию и увеличению общенационального рынка, изменению его структуры, тем самым вовлекая в расширенное воспроизводство все отрасли и территории страны. Вторая состоит в том, что промышленность, втягивая в процесс обмена другие отрасли народного хозяйства, переводя их на использование фабричного сырья, полуфабрикатов, орудий труда и услуг, содействует повышению производительности труда как в других отраслях, так и в экономике в целом. В результате процесс расширенного воспроизводства может приобрести самовоспроизводящийся характер.

Наконец, для отсталой, преимущественно аграрной, экономики развивающихся стран характерно открытое или скрытое недоиспользование трудовых ресурсов, вызываемое спецификой самого сельскохозяйственного производства, господством докапиталистических производственных отношений, а также и демографическими процессами. Отсюда вытекают крайне медленный рост платежеспособного спроса населения, консервация материально-вещественной структуры спроса. Оба эти фактора ограничивают стимулы для внедрения новых средств и методов производства.

В данных условиях опережающий рост современной промышленности может повлечь за собой перераспределение самодеятельного населения из непромышленных в промышленные отрасли, из деревни в город. При определенных обстоятельствах это сопровождается, с одной стороны, концентрацией все большей части населения в наиболее производительных отраслях экономики, а с другой — перераспределением населения из сельского хозяйства в промышленность. Это позволяет обеспечить снижение относительного аграрного перенаселения и одновременно создать предпосылки для перевода самого сельского хозяйства на новые методы производства. В

итоге таких сдвигов происходит более полное использование трудовых ресурсов общества, а следовательно, повышение общественной производительности труда. Последняя служит импульсом для модернизации производства в экономике в целом.

Таким образом, с точки зрения экономической теории опережающее развитие промышленности может стать оптимальным путем ускорения экономического роста. Оно позволяет увеличить темпы повышения производительности труда и соответственно — нормы накопления. Далее, оно дает возможность вовлечь в экономический рост все отрасли народного хозяйства. Кроме того, развитие промышленности способствует ликвидации или ограничению недоиспользования трудовых ресурсов. Наконец, оно позволяет превратить экономический рост в самовоспроизводящееся, стабильное развитие.

Наряду с этими теоретическими представлениями сосредоточению внимания правительств большинства развивающихся стран на первоочередном развитии промышленности способствовали и некоторые другие обстоятельства. Важнейшим из них была возможность превращения промышленности в наиболее прибыльную сферу экономики. Прежде всего это было связано с возможностями получения дополнительной прибыли капиталистическими предприятиями, особенно в легкой и пищевой промышленности, за счет перераспределения стоимости, произведенной в хозяйствах непосредственного производителя. Такое перераспределение достигалось как внеэкономическими, так и экономическими (механизм образования цены производства) методами. С повышением таможенных пошлин (безразлично в фискальных или протекционистских целях) возникала дополнительная прибыль за счет перераспределения и расходов потребителя. В итоге прибыльность промышленности, а главное, инвестиций в нее существенно возрастала.

Другое обстоятельство заключалось в том, что с начала 50-х годов на мировом рынке началось постепенное изменение паритета цен в пользу готовых промышленных изделий: за 50—60-е годы условия торговли сырьевыми товарами ухудшились почти на 15%⁷. Это привело к тому, что с каждым годом для закупки данного готового изделия требовался экспорт все большего количества сырьевых товаров. Поскольку существенно расширить физический объем экспорта сырьевых това-

ров развивающиеся страны были не в состоянии, началось практически повсеместное ограничение импорта. В результате повысились цены на готовые изделия на внутренних рынках развивающихся стран. Этому способствовало и повышение таможенных пошлин. Кроме того, потери при обмене во все большей степени усиливали притягательность индустриализации для развивающихся стран. Повышение же цен на готовые изделия на внутренних рынках начало способствовать реальному перераспределению капиталовложений в пользу промышленности.

Можно предполагать, что с чисто экономической точки зрения ухудшение условий торговли было одной из важнейших предпосылок индустриализации. Поскольку стагнация или сокращение экспортной выручки ограничивало возможности импорта, то возникал хронический дефицит на внутреннем рынке. Это обстоятельство было чревато серьезными политическими последствиями. В таких условиях строительство предприятий по выпуску дефицитных изделий становилось наиболее доступным выходом из положения.

Очевидно, что, сколь бы привлекательным ни оказывалось проведение индустриализации с точки зрения чистой теории либо индивидуального предпринимателя, для ее реализации на практике требовался целый ряд других условий, прежде всего политических. Как известно, в подавляющем большинстве развивающихся стран после распада колониальной системы к власти пришли самые разнородные силы, но, как правило, включавшие наряду с национальной буржуазией традиционные землевладельческие классы и слои, а это означало неизбежность сохранения (в той или иной степени) традиционных аграрных отношений. Между тем развитие сельского хозяйства во всей группе освободившихся стран зависело от проведения достаточно радикальных социально-экономических преобразований и устранения докапиталистических производственных отношений в этой отрасли. Но проведение таких преобразований при сложившемся характере правящего блока было маловероятным. В данных условиях развитие промышленности было более предпочтительным для правительства: оно не затрагивало интересов землевладельческой элиты, давая ей возможность приспособиться к меняющейся обстановке. В течение достаточно длительной эволюции традиционная элита могла перейти к капиталистическим

методам деятельности в самом сельском хозяйстве либо найти прибыльную сферу использования своих доходов в других отраслях экономики.

Наряду с внутренними на формирование стратегии, в основе которой лежало промышленное развитие, влияли и некоторые внешние факторы, прежде всего отношение к промышленному развитию освободившихся стран монополий и правящих кругов империалистических государств. Понятно, что за 40 с лишним лет, истекших со времени окончания второй мировой войны, причины, определявшие отношение иностранных монополий к промышленному развитию освободившихся стран, менялись. Поэтому здесь необходимо остановиться лишь на факторах, определявших их отношение к начальному периоду индустриализации.

Как известно, на протяжении второй половины XIX—первой половины XX в. в странах Западной Европы и Северной Америки опережающими темпами стали развиваться отрасли тяжелой промышленности, что было связано с действием законов капиталистического воспроизводства. Это привело к изменению как структуры экономики центров мирового капитализма, так и самого правящего класса — буржуазии. В ходе этой перестройки падало значение отраслей легкой и пищевой промышленности, а следовательно, относительно сокращалось и влияние предпринимательских групп, связанных с этими отраслями. В результате относительно снижалась и заинтересованность империалистических государств в вывозе из колониально-зависимой периферии сельскохозяйственного сырья для этих отраслей. Уменьшалось и значение товаров легкой и пищевой промышленности в экспорте в колониальные и зависимые страны.

Все большую роль в экспорте развитых капиталистических стран стали приобретать изделия тяжелой промышленности. Однако отсталая аграрная экономика колониальных и зависимых стран не могла стать емким рынком сбыта для отраслей тяжелой промышленности, ставших господствующими в структуре экономики развитого капитализма. Для расширения этого рынка требовалась структурная перестройка экономики развивающихся стран, определенное подтягивание ее к уровню развитых капиталистических государств. Поэтому монополии, действовавшие в отраслях тяжелой промышленности и занявшие господствующие позиции в системе государственно-монополистического капитала, в ряде

случаев поддерживали стремление развивающихся стран к созданию собственной промышленности и прежде всего отраслей по выпуску товаров первой необходимости. От поставок оборудования этим отраслям западные монополии могли получать значительные прибыли.

Предпринимательские же группы в легкой и пищевой промышленности империалистических государств, политическое влияние и финансовая мощь которых существенно ослабли, хотя и выступали против промышленного развития освободившихся стран, реально не могли воспрепятствовать этому процессу. Более того, с повышением импортных пошлин и поощрением индустриализации в развивающихся странах они сами были вынуждены начать инвестировать средства в их промышленность.

Под влиянием всех этих факторов развитие промышленности стало ключевым звеном в стратегии экономического роста освободившихся стран. «...Сегодня уже не может быть каких-либо дискуссий по поводу необходимости диверсификации экономики путем индустриализации слаборазвитых стран региона», — отмечалось в Отчете о конференции плановиков стран Азии, проведенной ЭКАДВ (ныне ЭСКАТО) в 1961 г.⁸. Сказанное в равной степени может быть отнесено и к другим регионам развивающегося мира. В результате промышленность превратилась в основную сферу приложения национальных усилий развивающихся стран.

ПРОЦЕСС ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Осуществление стратегии индустриализации на практике было тесно связано с расширением экономических функций государства. Государство прежде всего попыталось ограничить масштабы конкуренции импортных товаров на внутреннем рынке. В этих целях вводилась и совершенствовалась система импортных пошлин, а в ряде стран наряду с пошлинами широкое распространение получили контингентирование импорта и его направление через государственные или полугосударственные организации. Эти мероприятия, с одной стороны, ограничивали масштабы импорта, сдерживая ввоз товаров, не имевших существенного значения для национального воспроизводства, а также повышали общий уровень цен на промышленные изделия на внутреннем

рынке, а с другой стороны, поднимали прибыльность местного промышленного предпринимательства (по сравнению с другими отраслями) и уменьшали риск промышленных инвестиций.

Другая группа мероприятий была связана с кредитно-налоговой сферой. Введение льготного налогового режима для промышленных инвестиций (освобождение от налогов на определенный срок, скидки с корпоративного и подоходного налогов, поощрение ускоренной амортизации и т. п.) способствовало расширению чистой прибыли, остающейся в руках инвесторов, и увеличению накоплений и самофинансирования в промышленности. Не менее важным было и создание государственных или полугосударственных институтов долгосрочного кредитования. Кредитуя долгосрочные инвестиции в промышленность по льготным процентным ставкам, разрешая повышение доли кредита в общем функционирующем капитале, они способствовали преодолению «инвестиционного барьера» в условиях возрастания оптимальных размеров предприятий, понижая в то же время цену капитала. Тем самым создавались возможности для внедрения относительно современных средств производства независимо от цены и стоимости рабочей силы на местном рынке труда⁹.

Однако стимулирующие и регулирующие мероприятия государства могли лишь способствовать расширению деятельности частных предпринимателей. Но в большинстве развивающихся стран, находившихся на ранних стадиях капиталистического развития, частное предпринимательство было слабо, а масштабы капиталистических накоплений в народном хозяйстве невелики. К тому же это предпринимательство было сконцентрировано преимущественно в нематериальной сфере. Поэтому государственная регулирующая и стимулирующая деятельность не могла одновременно увеличить объем накоплений и кардинальным образом перераспределить частные накопления в отрасли промышленности и ускорить темпы роста последней.

Для этого требовалось развитие непосредственной государственной предпринимательской деятельности в сфере промышленности. Эта деятельность была направлена как на создание недостающих звеньев воспроизводства, так и на обеспечение (нередко по льготным ценам) частного предпринимательства сырьем, полуфабрикатами, энергией, транспортными услугами и т. п.

Подход к соотношению государственного регулирования и государственной предпринимательской деятельности оказался крайне неодинаков. По этому показателю только в Азии можно выделить несколько групп стран.

На одном полюсе находился Сингапур, который пытался имитировать приемы развития, свойственные Англии середины прошлого столетия. Здесь деятельность государства ограничивалась созданием благоприятного инвестиционного климата и развитием инфраструктуры. Что же касается поддержки частного предпринимательства, то в этой стране даже таможенный протекционизм, просуществовав недолгое время, был отменен. Поэтому формирование капиталистического предпринимательства здесь определялось преимущественно действием стихийных рыночных законов.

На другом полюсе находились Турция и Индия, где в течение довольно длительного времени преобладающая часть промышленных капиталовложений осуществлялась государством. При этом государство не только строило новые предприятия, но и управляло производством. Особый случай представляли Пакистан и шахский Иран, где основная часть предприятий строилась государством, но по завершении строительства (или достижении прибыльности) новые мощности на тех или иных условиях распродавались частным лицам.

По подходу к этим проблемам остальные развивающиеся страны Азии как бы располагались между двумя отмеченными полюсами. Для них были характерны как развитие государственного сектора промышленности, так и активная поддержка частного предпринимательства. Но основной упор в них делался на развитие частного предпринимательства.

Расширению предпринимательской деятельности государства в развивающихся странах в сфере промышленности в немалой степени способствовали обострение борьбы двух социально-экономических систем, формирование социалистического содружества и усиление его экономической и научно-технической мощи. С середины 50-х годов социалистические страны приступили к оказанию экономического и научно-технического содействия развивающимся странам в целях укрепления их политического суверенитета и достижения экономической независимости.

Поскольку практически вся помощь социалистических стран направлялась государственным органи-

ям, она содействовала становлению и быстрому развитию государственного сектора в производственной сфере. При этом подавляющая часть объектов, созданных с помощью социалистических стран, строилась в отраслях добывающей и тяжелой обрабатывающей промышленности. Эта помощь способствовала и развитию традиционных отраслей обрабатывающей промышленности развивающихся стран, так как соглашения с этими странами предусматривали погашение предоставленных кредитов товарами их традиционного экспорта. Такие условия погашения кредитов, создавая стабильный рынок сбыта, благоприятствовали дальнейшему развитию традиционных отраслей промышленности, а также расширению вывоза частично и полностью обработанных изделий.

В то же время подъем национально-освободительного движения, высокий уровень социальной и политической напряженности в освободившихся странах, пример мирового социализма, а в ряде случаев и его прямая поддержка таких движений угрожали центрам мирового капитализма ослаблением или даже полной потерей позиций в развивающемся мире. В новых условиях силовые приемы и внеэкономические методы не всегда могли принести ожидаемые результаты, поэтому одним из важнейших инструментов воздействия на развивающиеся страны со стороны развитых капиталистических государств стала «официальная помощь развитию» (ОПР). Она представляет собой межгосударственные кредиты, предоставляемые на льготных условиях развивающимся странам: льготность проявляется в пониженных по сравнению с рыночными процентных ставках и продленных сроках погашения (до 50 лет). Из-за таких условий самовозрастания капитала так называемой страны-донора не происходит. Предоставляя помощь, империалистические государства могут преследовать самые различные цели — экономические, политические, военные и др., однако объективным ее результатом становится расширенное воспроизводство капиталистических производственных отношений в стране-получателе.

Хотя доноры из центров мирового капитализма предпочли бы направлять ОПР непосредственно на развитие частного предпринимательства (во всяком случае, об этом неоднократно заявляли официальные лица различных империалистических государств), основная ее часть все-таки поступала государственному сектору. Это объ-

яснялось самыми разными причинами — слабостью местного частного предпринимательства, реальной возможностью абсорбирования этих средств только государственными организациями и пр. ОПР использовалась на самые различные цели, в том числе и непроизводительные. Тем не менее определенная ее часть была вложена в развитие государственной промышленности и производственную инфраструктуру, особенно энергетику.

В ходе индустриализации претерпевало изменения и участие иностранного капитала в развитии промышленности освободившихся стран. До середины XX в. основная часть иностранного капитала была вложена в отрасли экономики бывших колоний и полуколоний, связанные преимущественно с экспортной специализацией, — производство растительного и минерального сырья, его первичную обработку и обогащение, транспортировку и т. п. С достижением этими странами политического суверенитета отраслевая структура иностранных инвестиций начала меняться. Как представляется, эти изменения были вызваны следующими причинами.

Первая заключалась в том, что сам процесс индустриализации, сопровождавшийся ускоренным развитием отраслей обрабатывающей промышленности, вызывал у иностранных монополий стремление к сохранению своих позиций на рынках развивающихся стран. В обстановке становления протекционизма в развивающемся мире и обострения межимпериалистической конкуренции, попыток держав, ранее не имевших колоний, проникнуть в бывшие колонии и зоны влияния западноевропейских монополий сделать это было можно лишь путем создания предприятий в самих развивающихся странах.

Кроме того, более медленные темпы развития добывающей промышленности по сравнению с обрабатывающей в 50—70-х годах сами по себе способствовали переливу капиталов в более динамичные отрасли обрабатывающей промышленности. Эта перестройка ускориалась и тем, что в добывающей промышленности, особенно после провозглашения освободившимися странами суверенитета над природными ресурсами, было проведено значительно больше актов национализации иностранной собственности, чем в обрабатывающей.

Следует также учитывать, что изменения в системе производительных сил самих развитых капиталистических стран, вызванные влиянием научно-технической революции, возрастанием издержек на переменный капи-

тал, закупку энергии, охрану окружающей среды и пр., привели к утрате ими конкурентоспособности по ряду товаров. В результате происходила перестройка их экономики, в том числе и отраслевой структуры обрабатывающей промышленности. В ходе ее в развивающиеся страны начали переноситься трудо- и энергоемкие, а также экологически вредные производства. В отличие от прошлого многие из этих предприятий были рассчитаны на поставку продукции как непосредственно в страны — экспортеры капитала, так и на мировой рынок. Все эти обстоятельства вызвали абсолютное возрастание иностранных инвестиций в освободившихся странах, а также и перераспределение их в пользу обрабатывающей промышленности.

Наконец, опасения национализации, необходимость сотрудничества с местным капиталом и властями при сбыте на внутреннем рынке изменили формы иностранного предпринимательства в освободившихся странах. На смену филиалам иностранных монополий во все большей степени стали приходиться смешанные компании с участием национального частного, а иногда и государственного капитала. О противоречивости последствий смешанного предпринимательства в советской экономической литературе написано довольно много, поэтому отмечу лишь одну его сторону: сотрудничество с иностранным капиталом явилось для национальной буржуазии многих стран как источником быстрого обогащения, так и школой приобщения к современному техническому и управленческому опыту.

Воздействие всех этих факторов привело к постепенному ускорению роста всех видов частнокапиталистического предпринимательства в промышленности, особенно заметного в 70-х годах. При этом наблюдалось несколько параллельных процессов. Прежде всего меры государства по защите от иностранной конкуренции, стимулированию национального предпринимательства и рост товарно-денежных отношений способствовали втягиванию в процесс капиталистического развития более широких слоев населения. Это отразилось в массовом появлении промышленных предприятий мануфактурного и маломеханизированного типа. Хотя конкуренция крупного производства постоянно вызывала разорение части из них, поддержка государства, обусловленная главным образом социально-политическими факторами, с одной стороны, и возможности эксплуатации дешевой неорга-

низованной рабочей силы — с другой, создают основу не только для сохранения, но и для известного расширения этой мелкокапиталистической сферы. В результате значение мелкого предпринимательства в промышленности здесь оказывается большим, чем в развитых капиталистических странах.

Одновременно в наиболее развитых странах Азии и Латинской Америки происходило становление и дальнейший рост не только местного крупного капитала, но и местных монополий. Это вызывалось ограничением конкуренции на внутреннем рынке, тесными связями с бюрократией, широким использованием государства и государственной собственности в целях укрепления позиций местных монополий в экономике, а нередко и их тесным сотрудничеством с иностранными монополиями. Вместе с тем местные монополии пока мало отличаются от немонополизированного сектора ценовой промышленности по уровню оснащенности своих предприятий, производительности труда на них и т. п. К тому же по масштабам операций они еще значительно уступают иностранным монополиям. Поэтому без поддержки государства они не могут противостоять им на равных.

Наконец, для всей обрабатывающей промышленности было характерно повышение технологического уровня. Это было связано как с продолжающимся импортом более современного оборудования, так и с модернизацией существующих производственных единиц. Последнее вызывалось не столько стремлением к экономии живого труда, сколько необходимостью повышения качества изделий, использованием новых материалов, потребностью увеличения надежности и безопасности транспортировки и т. п.

Под влиянием ускорения развития частного предпринимательства в обрабатывающей промышленности освободившихся стран происходит изменение соотношения сил. В группе наиболее развитых стран доля частного предпринимательства в национальном промышленном производстве с середины 70-х годов стала относительно увеличиваться, постепенно оттесняя государственный сектор. При этом местное частное предпринимательство осваивает, как правило, наиболее прибыльные отрасли обрабатывающей промышленности, в том числе и технологически сложные, действуя в сотрудничестве с иностранным капиталом.

Как известно, в условиях циклических и структур-

ных кризисов середины 70-х — начала 80-х годов правительство США и международные финансовые организации (МБРР, МВФ) при предоставлении ОПР или новых кредитов, реорганизации долга стали настаивать на ограничении ассигнований государственному сектору, переводе его на коммерческие принципы деятельности и т. д. Основанием для этого служит, по их мнению, неэффективность государственных предприятий и гораздо более высокие потенции развития, вытекающие из частного предпринимательства, особенно из сотрудничества с иностранным капиталом. Можно предполагать, что такая политика будет еще более усиливать тенденции к опережающему росту частного предпринимательства, прежде всего в наиболее развитых в экономическом отношении освободившихся странах.

В результате новых внутренних и внешних условий заметно ускорились темпы промышленного роста развивающихся стран. Если в 1939—1948 гг. среднегодовые темпы промышленного роста стран, которые ныне входят в развивающийся мир, составляли 3,7%¹⁰, то в 1949—1984 гг. они достигли 5,8%, т. е. за 36-летний период объем промышленной продукции увеличился в 7,5 раза. При этом промышленный рост в развивающихся странах происходил более высокими темпами, чем в развитых капиталистических государствах, где эти темпы за тот же период составляли 4,2%¹¹. Более быстрые темпы роста привели к увеличению доли развивающихся стран в мировом промышленном производстве. По показателю чистой продукции обрабатывающей промышленности за 1949—1984 гг. она выросла с 7 до 11,6%, т. е. почти в 1,7 раза.

В экономической литературе развивающихся стран нередко отмечается противоречие между высокими темпами роста обрабатывающей промышленности и сравнительно медленным увеличением доли этих стран в мировом промышленном производстве. Как мне кажется, этот парадокс объясняется тремя обстоятельствами.

Прежде всего в статистике специализированных организаций ООН темпы промышленного роста рассчитываются на базе увеличения валовой продукции, а доля в мировом промышленном производстве — на основе чистого продукта. Между тем в развивающихся странах темпы роста валовой продукции в большинстве случаев опережают прирост стоимости, добавленной обработкой.

С одной стороны, в обрабатывающей промышленно-

сти развивающихся стран удельный вес отраслей с относительно невысокой стоимостью, добавленной обработкой (предприятия по первичной обработке сырья, текстильные, пищевые и пр.), заметно выше, чем в развитых капиталистических странах. С другой стороны, по мере развития отраслей тяжелой промышленности и «достройки» ее верхних этажей возрастает повторный учет одних и тех же материальных затрат. Это и приводит к расхождению между динамикой валового и чистого продукта в обрабатывающей промышленности освободившихся стран.

Кроме того, при исчислении удельного веса развивающихся стран в чистой продукции мировой обрабатывающей промышленности в последнюю совершенно естественно включается и чистая продукция промышленности стран социалистического содружества. Темпы ее роста на протяжении всего послевоенного периода были значительно выше среднемировых, что, повышая темпы роста мирового промышленного производства, уменьшало темпы увеличения доли освободившихся стран в чистом продукте мировой обрабатывающей промышленности. Если же сравнивать развивающиеся страны только с развитыми капиталистическими, то окажется, что доля первых в чистом продукте мировой капиталистической промышленности за 1949—1984 гг. более чем удвоилась, поднявшись с 7,3 до 15,4%. При расчете по валовому продукту этот рост будет еще большим.

Вместе с общим ростом происходили заметные изменения и в отраслевой структуре обрабатывающей промышленности освободившихся стран. Как известно, процесс промышленного развития в большинстве из них начинался с производства наименее капиталоемких и технологически простых изделий — тканей, одежды, обуви, пищевых продуктов. К началу 70-х годов во многих развивающихся странах возможности дальнейшего расширения производства в отраслях легкой и пищевой промышленности были в значительной степени исчерпаны. Однако развитие капитализма вызвало рост спроса в городе и деревне на продукцию производственного назначения, что привело к переливу капиталов в соответствующие отрасли. Этот перелив ускорился и деятельностью ТНК. В результате неуклонно увеличивалась доля тяжелой промышленности в общем объеме продукции обрабатывающей промышленности: в 1955 г. она составляла 32,7%, в 1970 г. — 47,2%, в 1980 г. — 57,1%¹².

Хотя по данному показателю наблюдается сближение развивающихся и развитых капиталистических стран (соотношение выросло с 0,5:1 в 1955 г. до 0,8:1 в 1980 г.), однако отставание развивающихся стран сохраняется. Еще большим является отставание по характеру продукции, выпускаемой тяжелой промышленностью развивающегося мира.

Таким образом, за послевоенный период промышленный потенциал развивающихся стран значительно возрос как по количественным, так и по качественным показателям. Однако за общими показателями роста промышленного потенциала скрывается огромная неравномерность развития отдельных освободившихся стран. Отчасти эта неравномерность была унаследована от колониального периода, но она еще более усилилась вследствие высоких темпов промышленного роста небольшой группы развивающихся стран. Действительно, в 1938 г. всего на 13 колоний и зависимых стран (в современных границах)¹³ приходилось 73,3% чистого продукта обрабатывающей промышленности всей колониально-зависимой периферии, в 1948 г.— 70,1%. К 1981 г. эта концентрация промышленного производства практически не изменилась, составив 71,4%.

Вместе с тем в 50—60-х годах появилось еще 10 стран¹⁴, удельный вес которых в чистом продукте промышленности развивающегося мира начал быстро расти и достиг 17,2% в 1973 г. Но в 70-х годах вследствие политических потрясений (в Иране, Пакистане, Перу, Пуэрто-Рико, Чили) темпы промышленного развития всей этой группы замедлились, и ее удельный вес в 1981 г. составил 17,1%.

На другом полюсе находились наименее развитые страны, удельный вес которых в чистом продукте обрабатывающей промышленности развивающегося мира снизился с 2,2% в 1973 г. до 1,5% в 1981 г.¹⁵ Еще в 50 развивающихся странах, которые также отличались невысоким потенциалом, промышленность развивалась медленнее, чем по всему освободившемуся миру в среднем, что сопровождалось снижением их доли в чистом продукте. В 1981 г. на эти 50 стран приходилось 10% чистого продукта обрабатывающей промышленности развивающихся стран, или 1,06% мировой обрабатывающей промышленности¹⁶.

Следовательно, промышленное производство в развивающемся мире во все большей степени концентриро-

валось в относительно небольшой (менее $\frac{1}{5}$ всего их числа) группе стран, причем всего четыре из них — Бразилия, Индия, Мексика и Южная Корея дают половину (50,1%) всего чистого продукта промышленности развивающегося мира. Это означает, что процессы индустриализации пока охватили сравнительно небольшую часть этой группы государств¹⁷.

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

В колониальный период в международное разделение труда в основном было втянуто сельское хозяйство и в меньшей степени добывающая промышленность. Именно они поставляли подавляющую часть экспортной продукции. Из-за низкой цены рабочей силы, благоприятных природно-климатических условий и широкого использования внеэкономических методов эксплуатации их продукция оказывалась конкурентоспособной на мировом рынке.

Однако включение этих отраслей в международное разделение труда было односторонним: поставляя свою продукцию на мировой рынок, они осуществляли воспроизводство основного капитала, а отчасти и рабочей силы на национальной основе. Это создавало возможность использовать валютную выручку для импорта готовых изделий — товаров потребительского назначения, а также средств производства для других отраслей — транспорта, связи и в меньшей мере обрабатывающей промышленности. Такой характер участия в международном разделении труда ограничивал степень вовлеченности колониальных и зависимых стран в мировое капиталистическое хозяйство и влияние внешнеэкономических связей на национальное хозяйство.

С одной стороны, тенденция к ресурсосбережению, характерная для общественного производства, открытая еще К. Марксом, сокращала относительное потребление растительного и минерального сырья на единицу промышленной продукции в развитых капиталистических странах. В результате доля колониальных и зависимых стран в мировой торговле снижалась. С другой стороны, традиционные методы воспроизводства в сельском хозяйстве, а отчасти и в добывающей промышленности обуславливали сохранение неизменных издержек произ-

водства, а следовательно, возрастающее перераспределение национальной стоимости в мировое капиталистическое хозяйство. Это приводило к стагнации производительных сил и замедленной эволюции производственных отношений. Иными словами, и внутренние и внешние факторы сдерживали участие этой группы стран в международном разделении труда.

Переход к системе индустриальных производительных сил, развернувшийся в развивающихся странах с достижением политической независимости, впервые создал потенциальную возможность как для подрыва неравноправного положения этих стран в мировом капиталистическом хозяйстве, так и для расширения их участия во взаимовыгодном международном разделении труда. Действительно, становление и выход на мировой рынок современной обрабатывающей промышленности, отличающейся наивысшей национальной производительностью труда, позволяют сократить перераспределение чистого продукта в пользу империалистических держав и превратить внешнеэкономические связи в операцию, выгодную для развивающихся стран. В то же время господствующая в мировом капиталистическом хозяйстве тенденция к опережающему росту обмена готовыми изделиями впервые позволяет преодолеть сокращение доли развивающихся стран в мировом товарообмене на базе вывоза продукции обрабатывающей промышленности. Вместе с тем индустриализация оказала неодинаковое воздействие на традиционные функции развивающихся стран в международном разделении труда.

Развитие национальной обрабатывающей промышленности, в той мере, в какой оно базировалось на местном сырье, сопровождалось ростом потребления продукции растительного и минерального происхождения. Поскольку в подавляющем большинстве освободившихся стран темпы развития обрабатывающей промышленности были выше, чем темпы развития сельского хозяйства и добывающей промышленности, то рост потребления во многих случаях мог сопровождаться сокращением — относительным или даже абсолютным — поставок сырья на мировой рынок. Наряду с тенденцией к ресурсосбережению это нередко влекло за собой ослабление позиций развивающихся стран на мировом рынке сырья.

В обстановке крайней технической отсталости индустриализация в развивающихся странах могла происхо-

доть лишь за счет расширения импорта средств производства, который должен был дополняться ввозом потребительских товаров. Исходя из предшествующего опыта, это должно было бы сопровождаться возрастанием значения развивающихся стран как рынка сбыта готовых изделий. Но в действительности масштабы этой функции зависят от двух обстоятельств: от состояния экономики в целом, способности ее отдельных отраслей удовлетворить платежеспособный спрос и от структуры возникающей промышленности, степени формирования ею прямых и обратных связей. В зависимости от комбинации этих факторов, их временного сочетания менялась и роль развивающихся стран в качестве рынков сбыта готовых изделий.

В принципе индустриализация и связанная с ней модернизация всей экономической структуры общества расширяли потенциальные возможности для притока иностранного капитала в развивающиеся страны. Но поскольку приток иностранных инвестиций в конечном счете зависит от ожидаемой нормы и массы прибыли, каковы бы ни были краткосрочные причины для капиталовложений, то реальная практика развивающихся стран показывает как большую избирательность иностранных инвестиций, так и значительные временные колебания потоков капитала. Последние определялись экономической и политической ситуацией в развивающихся и в самих империалистических странах.

Становление современной обрабатывающей промышленности создало возможность для появления еще одной функции развивающихся стран в международном разделении труда — вывоза готовых изделий на мировой рынок. Экспорт готовых изделий — не только свидетельство определенной зрелости отдельных отраслей промышленности развивающихся стран, но в принципе наиболее важный и действенный инструмент преодоления навязанного империализмом неравноправного положения освободившихся стран в мировом капиталистическом хозяйстве.

Вместе с тем возможности участия обрабатывающей промышленности в международном разделении труда в немалой степени зависят от ее социально-экономической структуры. Как известно, обрабатывающая промышленность в освободившихся странах неоднородна. В социальном плане она полистадиальна: представлена практически всеми известными типами производства — от

мелкого товарного производства до монополий. В технологическом плане в ней сосуществуют ручное, маломеханизированное и современное индустриальное производство. Очевидно, что эти стадияльно и технологически различные типы производств далеко не в одинаковой степени участвуют в международном разделении труда.

Обрабатывающая промышленность государственного сектора выполняет три функции — удовлетворение первоочередных потребностей внутреннего рынка, создание недостающих звеньев национального воспроизводства, поддержка частного местного предпринимательства, т. е. она работала на внутренний рынок. Поскольку государственные предприятия зачастую возникали буквально на пустом месте и не могли воспользоваться обратными связями с уже существовавшими отраслями, воспроизводство основного капитала в них должно было происходить на базе мирового рынка. При этом, вытесняя импорт готовых изделий, они расширяли ввоз оборудования, запасных частей и полуфабрикатов. Хотя с 70-х годов государственные предприятия ряда стран начали выходить со своей продукцией на мировой рынок, импорт этих предприятий пока существенно превышает их экспорт. Как представляется, резкое расширение экспорта государственными предприятиями противоречило бы интересам правящего класса, так как ограничивало бы возможности перекачки средств из государственного в частный сектор.

С точки зрения участия в международном разделении труда в частном секторе обрабатывающей промышленности можно выделить четыре подсектора. Первый подсектор — мелкотоварное и низшие формы капиталистического производства. Для них характерны воспроизводство на внутренней основе и поставка на местный рынок изделий, удовлетворяющих преимущественно специфический спрос населения, т. е. не конкурирующих прямо с фабричным производством. Поэтому до недавнего времени их участие в международном разделении труда было минимальным. Но появление спроса на мировом рынке привело к тому, что они стали превращаться в экспортеров главным образом ремесленно-художественных изделий.

Второй подсектор — маломеханизированная промышленность. Использование дешевой рабочей силы, экономия на транспорте вследствие преимущественных связей с локальным рынком и пр. позволяют ей выдержи-

вать ценовую конкуренцию современного производства. Однако по качественным параметрам ее продукция уступает последнему. Поэтому выход маломеханизированной промышленности на мировой рынок возможен лишь на основе превращения ее в субподрядчика крупного современного производства. Но в большинстве освободившихся стран процесс этот находится в начальной стадии.

Третий подсектор — средняя и крупная национальная частная промышленность. В течение длительного времени она выступала преимущественно импортером изделий производственного назначения, необходимых для воспроизводства основного капитала. Но повышение общего уровня экономического развития, а также государственное принуждение постепенно уменьшают удельный вес импортного компонента в валовом промышленном производстве. В то же время повышение технологического уровня, государственное субсидирование экспорта и сотрудничество с иностранными монополиями расширяют возможности вывоза товаров этим подсектором на мировой рынок, а насыщение внутреннего рынка делает производство на экспорт неизбежным.

Четвертый подсектор — иностранные предприятия — наиболее тесно связан с мировым рынком. Предприятия, работающие на внутренний рынок развивающихся стран, заинтересованы в сохранении широкого импорта полуфабрикатов и компонентов даже в тех случаях, когда их можно приобрести на месте; это обеспечивает материнским компаниям дополнительную прибыль, в том числе и незаконными методами. Поэтому доля импортного компонента у них, как правило, выше, чем у национальных предприятий. Предприятия, работающие на экспорт, также прибегают к большому импорту изделий производственного назначения, ссылаясь на необходимость поддержания ценовой и качественной конкурентоспособности своих товаров на мировом рынке. В принципе чем больше участие иностранного капитала в обрабатывающей промышленности, тем выше вовлечение данной страны в международное разделение труда. Но при этом возрастает и перевод ресурсов в мировое капиталистическое хозяйство.

Очевидно, как различные сочетания этих подсекторов, так и направление изменений в каждом из них определяют степень и динамику участия той или иной страны в международном разделении труда.

Индустриализация, переход от инструментальных к индустриальным методам труда привели к заметному изменению положения развивающихся стран в мировом капиталистическом хозяйстве. Во-первых, сама необходимость оснащения промышленности современными средствами производства потребовала расширения импорта и изменения его структуры. Во-вторых, повышение производительности труда в процессе индустриализации позволило увеличить конкурентоспособность вывоза промышленных товаров, что повлекло за собой появление новых функций развивающихся стран в мировом хозяйстве. Наконец, индустриализация впервые создала предпосылки для сокращения неэквивалентности обмена на мировом рынке, а следовательно, для относительно более равноправного участия развивающихся стран в международном разделении труда, чем прежде.

Вместе с тем индустриализация пока не дала тех результатов во внешнеэкономической сфере, на которые рассчитывали развивающиеся страны. Дело в том, что на протяжении 50—70-х годов индустриализация носила в этих странах преимущественно экстенсивный характер: она постепенно охватывала одну отрасль промышленности за другой. Хотя эти отрасли оснащались относительно современным оборудованием, однако недостаточное развитие производственной и социальной инфраструктуры, нехватка кадров соответствующей квалификации, нерегулярность снабжения импортными компонентами и запасными частями обуславливали меньшую производительность труда, чем в промышленности развитых капиталистических стран. По расчетам экспертов ЮНИДО, в 1980 г. в развивающихся странах она была в 2,2 раза ниже, чем на Западе. Но в то же время заработная плата промышленного рабочего в освободившихся странах была в 3,9 раза ниже, чем на Западе. В результате затраты переменного капитала на единицу продукции здесь были на $\frac{1}{3}$ ниже, чем в развитых капиталистических странах¹⁸. Именно это обстоятельство и лежит в основе конкурентоспособности промышленных изделий освободившихся стран на мировом рынке.

Столь значительный разрыв между производительностью и заработной платой в развивающихся странах, по-видимому, связан с тем, что процесс индустриализации здесь находится в начальной фазе. Вне промышленно-

сти и транспорта возникают первые очаги современных производительных сил. Инструментальное производство многих элементов оборотного капитала обуславливает их более высокую стоимость, чем на Западе. Необходимость компенсации повышенной стоимости оборотного капитала, наряду с давлением безработицы, и является одним из факторов, сдерживающих повышение заработной платы вслед за ростом производительности труда.

Хотя низкий уровень зарплаты позволяет поддерживать конкурентоспособность промышленных изделий развивающихся стран на мировом рынке, однако сам он является препятствием на пути их дальнейшего экономического роста. Действительно, чем ниже уровень зарплаты, тем медленнее расширение платежеспособного спроса на внутреннем рынке, а следовательно, тем острее необходимость увеличения экспорта. В обстановке же растущего протекционизма в развитых капиталистических странах невозможность расширения экспорта влечет за собой общее замедление темпов экономического роста развивающихся стран.

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ КАК ИСТОЧНИК СЫРЬЯ

Для завершающего этапа промышленного переворота в развитых капиталистических странах был характерен материалоемкий и энергоемкий тип развития. Это явление, по-видимому, можно объяснить двумя основными причинами. Прежде всего на этом этапе происходило первичное внедрение машин, замещавших примитивные орудия труда ремесленника, кустаря и крестьянина либо мускульную энергию тяглового скота и человека. Кроме того, именно в это время сооружается производственная инфраструктура, особенно железные дороги, которые, как известно, обладают очень высокой материалоемкостью.

Далее, на этапе развития капитализма вширь преобладали преимущественно экстенсивные методы хозяйствования: создавалось большое число относительно однотипных производственных единиц, имевших сравнительно равные материалоемкость и энергоемкость, причем темпы их создания превосходили масштабы внедрения достижений научно-технического прогресса.

В результате материалоемкость и энергоемкость производства возрастали. По расчетам американских экономистов, в период 1880—1913 гг. темпы развития добывающей промышленности на 13% превосходили темпы роста обрабатывающей промышленности¹. Именно это обстоятельство лежало в основе расцвета мировой торговли сырьем во второй половине XIX в.: в 1876—1880 гг. на долю сырья приходилось около 64% всего мирового товарооборота².

Однако уже в конце XIX в. в мировом производстве и торговле появились тенденции, способствовавшие относительному сокращению роли сырьевых товаров. Во-первых, заметно ускорившийся в последней трети XIX в. рост отраслей тяжелой промышленности должен был в значительной степени опираться на внутренние ресурсы топлива и минерального сырья, так как импорт оказы-

Таблица 1

Доля топливно-сырьевых товаров
в мировой капиталистической торговле *,
%

Год	Продовольствие	Сырье	Топливо	Всего
1953	23,5	18,7	10,1	52,3
1955	20,5	18,6	10,8	49,9
1960	17,8	16,3	9,8	43,9
1965	16,5	12,9	9,6	39,0
1970	13,4	11,3	9,3	34,0
1975	12,1	8,0	19,5	39,6
1980	10,3	7,3	23,8	41,4
1983	10,4	6,2	19,6	36,2

* Составлено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы. Цены текущие.

вался слишком дорогостоящим из-за высокой транспортной составляющей издержек производства. Поэтому по мере повышения доли тяжелой промышленности в общем объеме производства разрыв между темпами развития добывающей и обрабатывающей промышленности сокращался. Во-вторых, развитие химии, базировавшейся в тот период на перегонке каменного угля, вызывало замещение натурального сырья искусственным (например, натуральных красителей и дубильных экстрактов), что способствовало вытеснению импорта внутренним производством. Наконец, совершенствование машин и механизмов содействовало снижению материалоемкости производства. Особенно этот процесс был характерен в начале XX в. для пищевой промышленности.

В итоге доля сырьевых товаров в мировой торговле относительно сокращалась: до 59% в 1913 г. и 55% в 1938 г.³ Правда, в годы второй мировой войны в связи с массовым разрушением производительных сил и концентрацией усилий на военном производстве доля торговли сырьем вновь возросла⁴. Однако с 1950 г. после завершения послевоенного восстановительного периода в основных развитых капиталистических странах тенденция к понижению роли сырьевых товаров в мировой капиталистической торговле возобновилась. При этом темпы падения доли сырьевых товаров существенно возросли (табл. 1).

Поскольку табл. 1 рассчитывалась по стоимостным показателям, то прежде чем ее комментировать необхо-

димо сделать следующее замечание. На протяжении 50—60-х годов происходило непрерывное ухудшение условий обмена сырьевых товаров на готовые промышленные изделия, т. е. цены на сырье росли гораздо медленнее, чем на готовые изделия. Поэтому снижение доли сырьевых товаров в мировой торговле в тот период вызывалось не только реальными процессами в производстве и потреблении, но и динамикой цен. В 1973—1980 гг. цены на продовольствие и сырье были крайне нестабильны, хотя и несколько выросли по отношению к ценам на готовые изделия, что должно было сдерживать снижение доли продовольственно-сырьевых товаров в мировой торговле. В первой половине 80-х годов наблюдалось относительное снижение цен на все продовольственные и топливно-сырьевые товары. В то же время относительное повышение цен на нефть, вызвав деформацию всех стоимостных пропорций в мировом товарообмене, привело к дальнейшему падению удельного веса сырьевых товаров.

В целом за 30-летний период доля продовольственных и топливно-сырьевых товаров в мировой торговле снизилась почти на $\frac{1}{3}$, в том числе доля продовольствия — в 2,2 раза, сырья — в 3,0 раза, а доля топлива выросла в 1,9 раза. Но при этом на протяжении рассматриваемого периода наблюдались заметные различия в динамике торговли отдельными товарными группами. Для продовольствия было характерно замедляющееся снижение среднегодовых темпов: в 50-х годах они составляли 3,9%, в 60-х — 2,8%, в 70-х — 2,6%, а в 80-х годах его доля в мировой торговле стабилизировалась. Наоборот, сельскохозяйственное и минеральное сырье отличались прогрессирующими темпами снижения: в 50-х годах — 1,9% в год, в 60-х — 3,0%, в 70-х — 4,4%, в начале 80-х годов — 5,3%. Что же касается топлива, то в 50-х годах среднегодовые темпы снижения его доли в мировой торговле составляли 0,3%, в 60-х — 0,5%, а в 70-х годах наблюдалось среднегодовое увеличение его доли на 9,8%, сменившееся среднегодовым снижением на 6,3%. Следует отметить, что падение доли продовольствия и сырья в мировой торговле происходило, несмотря на увеличение физических объемов вывоза, тогда как для топлива в 70-х — начале 80-х годов было характерно снижение его физических объемов в торговле.

В целом, несмотря на повышение цен на минеральное

Таблица 2

Доля экспорта сырьевых товаров из развивающихся (РС)
и развитых капиталистических (РКС) стран
в общем объеме мировой капиталистической торговли*,
%

Год	Продовольствие		Сырье		Топливо	
	РС	РКС	РС	РКС	РС	РКС
1953	11,1	12,4	8,7	10,0	6,3	3,7
1955	9,4	11,1	8,3	10,3	7,1	3,7
1960	7,2	10,6	6,3	9,9	6,9	2,9
1965	5,9	10,6	4,6	8,3	7,0	2,6
1970	4,7	8,7	3,9	7,4	6,6	2,7
1975	3,8	8,4	2,6	5,4	15,8	3,7
1980	3,1	7,1	2,4	4,9	19,0	4,8
1983	3,4	7,0	1,9	4,3	13,9	5,7

* Составлено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы. Цены текущие.

топливо, за 1953—1983 гг. доля всех трех групп товаров в мировой торговле снизилась с 52,3 до 36,2%. Но процессы сокращения доли продовольственных и топливно-сырьевых товаров в мировой торговле далеко не в равной степени затронули отдельные группы стран — развивающихся и развитых капиталистических (табл. 2).

Следовательно, при общем падении доли продовольствия в мировой торговле в 2,2 раза удельный вес продовольствия, поставляемого развивающимися странами, снизился в 3,2 раза, а империалистическими странами — в 1,8 раза. Доля минерального и растительного сырья в целом упала в 3 раза, в том числе из развивающихся стран — в 4,6 раза, из развитых капиталистических — в 2,3 раза. Доля топлива выросла в 1,9 раза, в том числе поставляемого развивающимися странами — в 2,2 раза, а развитыми капиталистическими — в 1,5 раза. В результате за 1953—1983 гг. удельный вес развивающихся стран в капиталистической торговле продовольствием снизился с 47,2 до 32,7%, сырьем — с 46,5 до 30,6%, а топливом возрос с 62,4 до 70,9%. Соответственно доля развитых капиталистических стран выросла по продовольствию и сырью и снизилась по минеральному топливу.

Вследствие неравномерной динамики отдельных групп товаров структура продовольственной и топливно-сырьевой торговли развивающихся стран претерпела существенные изменения. Если в 1953 г. наиболее круп-

ной статьей их экспорта было продовольствие (42,5%), то в 1983 г. его удельный вес упал до 17,6%. В то же время доля топлива выросла с 24,2 до 72,4%. Что же касается сырья, то по удельному весу в экспорте оно переместилось со второго на третье место (33,3 и 10,0%). Иначе говоря, сырьевой экспорт развивающихся стран приобрел отчетливо выраженный «топливный» характер⁵.

До сих пор речь шла о наиболее общих изменениях в мировой торговле в целом. Между тем в последние десятилетия в этой сфере наблюдалось гораздо более быстрое развитие товарооборота развивающихся стран с самими развивающимися и социалистическими странами, чем с развитыми капиталистическими государствами. В результате за 1970—1983 гг. доля экспорта продовольствия развивающимися странами в развитые капиталистические государства снизилась с 73,6 до 58,2%, сырья — с 73,3 до 60,7%, топлива — с 74,3 до 68,6%. Если учесть это обстоятельство, то окажется, что в 1983 г. развитые капиталистические страны получали из развивающихся 28,3% всего импортируемого продовольствия, 24,5% сырья и 57,6% топлива.

Отставание развития сельского хозяйства при ускорившихся темпах роста населения, развернувшийся процесс индустриализации в освободившихся странах привели к тому, что эти страны сами начали превращаться в крупных импортеров продовольствия, сырья и топлива (табл. 3).

Как показывают приведенные данные, по всем трем статьям развивающиеся страны остаются чистыми экспортерами, т. е. экспорт превышает импорт. Однако для динамики каждой статьи была характерна своя специфика. Уже в начале 50-х годов зависимость развивающихся стран от импорта продовольствия была довольно велика: в 1953 г. импорт был равен 49% стоимости экспорта. К 1960 г. этот показатель вырос до 60,1%. «Зеленая революция», охватившая большое число развивающихся стран, и ускорившееся на этой основе развитие сельскохозяйственного производства позволили снизить этот показатель до 55,6% в 1970 г. Но затухание «зеленой революции», а главное, нефтедоллары, позволившие нефтеэкспортирующим странам резко увеличить закупки продовольствия, привели к падению самообеспеченности: в 1980 г. импорт достиг 87,7% стоимости экспорта продовольствия. К 1983 г. это соотношение снизи-

*Развивающиеся страны:
экспорт и импорт сырьевых товаров *,
млрд. долл.*

Год	Продовольствие		Сырье		Топливо	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
1953	7,53	3,69	5,96	1,37	4,33	2,32
1955	7,49	3,40	6,61	1,80	5,69	2,68
1960	7,75	4,66	6,84	2,66	7,44	2,80
1965	9,22	5,35	7,20	2,85	11,01	3,06
1970	13,15	7,32	10,05	3,76	17,54	4,66
1975	29,55	23,60	18,64	9,26	120,94	29,21
1980	56,54	49,59	39,26	23,42	341,86	86,89
1983	55,38	45,36	31,38	21,96	228,07	81,10

* Составлено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы. Цены текущие.

лось до 81,9% вследствие ограничения импорта из-за нехватки валюты и ужесточения условий продовольственной помощи западных стран.

При неразвитости местной обрабатывающей промышленности потребности развивающихся стран в сырье были ограниченными: в 1953 г. ввоз был равен 23,0% стоимости его вывоза. В дальнейшем ускоренная индустриализация при диспропорциональном развитии отдельных отраслей народного хозяйства (отставание сельского хозяйства и добывающей промышленности от обрабатывающей) привела к постоянно возрастающей нехватке сырья на внутреннем рынке. Эта прогрессирующая нехватка во все большей степени компенсировалась импортом. В результате соотношение между стоимостью экспорта и импорта сырья неуклонно возрастало: в 1983 г. импорт достиг 70,0% стоимости экспорта. Хотя в группе сырьевых товаров соотношение экспорта и импорта было более благоприятно, чем в группе продовольствия, однако по сырьевым товарам этот показатель возрастает быстрее, чем по продовольствию.

В группе топлива до начала 80-х годов импорт возрастал медленнее, чем экспорт. В результате за 1953—1980 гг. соотношение между стоимостью вывоза и ввоза снизилось с 53,6 до 25,4%. В последующие годы это соотношение стало быстро расти. С одной стороны, страны-нефтеимпортеры не могли существенно сократить размеры ввоза без ущерба для своей экономики. С дру-

гой стороны, страны-нефтеэкспортеры, прежде всего члены ОПЕК, в обстановке снижения энергоемкости и падения цен вынуждены были ограничивать масштабы добычи и экспорта нефти. Поэтому экспорт снижался быстрее, чем импорт.

Таким образом, на протяжении периода после второй мировой войны резко снизилось значение продовольственных и сырьевых поставок развивающимися странами в развитые капиталистические государства при одновременном возрастании их роли как источника топливных ресурсов. Между тем на сырьевые товары в широком смысле до сих пор приходится свыше $\frac{2}{3}$ всей стоимости экспорта развивающихся стран, а следовательно, от динамики вывоза этих товарных групп зависят и размеры валютной выручки, и возможности импорта, и тем самым перспективы модернизации их экономики.

В связи с этим возникает вопрос: каковы же перспективы сырьевого экспорта развивающихся стран? Но приведенный материал не дает возможности для ответа на этот вопрос, так как он носит слишком общий характер. Поэтому для выявления позиций развивающихся стран на мировом рынке необходимо более детально рассмотреть процессы производства и торговли отдельными видами сырьевых и топливных ресурсов.

РАСТИТЕЛЬНОЕ СЫРЬЕ И ПРОДОВОЛЬСТВИЕ

Эта товарная группа включает десятки наименований товаров, различающихся не только своими потребительскими свойствами, но и своим целевым назначением: предназначены ли они для производственного (хлопок, каучук) или для непосредственно личного (фрукты, напитки) потребления. Но в то же время эту достаточно гетерогенную группу объединяет несколько общих черт. Во-первых, их объединяет сельскохозяйственное происхождение, при котором под воздействием тех или иных экономических и социальных факторов производство различных культур может становиться взаимозаменяемым, т. е. технические культуры могут заменяться продовольственными и наоборот.

Во-вторых, подавляющая часть этих товаров в сыром или переработанном виде направляется на личное потребление, т. е. составляет часть переменного капитала в материально-вещественной форме. Между тем капи-

тализму свойственна постоянная тенденция к замещению живого труда овеществленным, а переменного капитала — постоянным, в результате чего доля переменного капитала в совокупном капитале уменьшается (хотя есть, разумеется, и перерывы в этой тенденции). Это и определяет более медленные темпы роста спроса на товары потребительского назначения, чем на средства совокупного производства.

В-третьих, с повышением производительности труда и увеличением чистого продукта общества происходит перераспределение потребительских расходов: относительно сокращаются расходы на товары первой необходимости при увеличении их на товары длительного пользования, образование, медицину, культуру и т. п. Иначе говоря, спрос на товары сельскохозяйственного происхождения растет даже медленнее, чем переменный капитал в целом. Все эти обстоятельства дают основания для общего подхода к этой товарной группе.

Выше уже отмечалось, что до последней трети XIX в. в вывозе из колониальных и зависимых стран преобладало сельскохозяйственное сырье. Эта группа насчитывала довольно значительное число товаров — текстильные волокна, натуральные красители, дубильные вещества, лекарственные растения, шкуры и пр. Однако уже с конца XIX в. ведущие позиции этой товарной группы в экспорте начали ослабевать.

Наряду с общей тенденцией к относительному сокращению спроса на эти товары в процессе развития капитализма на них очень рано начал воздействовать научно-технический прогресс. Замена парусных судов паровыми резко сократила потребление волокон, шедших на изготовление парусов и канатов; изобретение химических красителей и дубильных веществ привело к почти полному прекращению производства их растительных аналогов и т. п. Поэтому уже с конца XIX в. началось сокращение товарной номенклатуры этой группы. Пополнилась же она в XX в. лишь одним новым крупным товаром — каучуком.

Но и на оставшиеся в этом списке товары сельскохозяйственного происхождения возрастало воздействие научно-технического прогресса. С одной стороны, и в отраслях легкой промышленности наблюдалась тенденция к снижению материалоемкости и к экономии сырья. В текстильной промышленности, например, переход к производству пряжи более высоких номеров и расширение

использования угаров способствовали увеличению выхода готовой продукции на единицу затраченного сырья, а совершенствование раскроя тканей способствовало их экономии в швейной промышленности и т. п.

С другой стороны, в XX в. появилось значительное число искусственных и синтетических материалов, служивших заменителями сельскохозяйственного сырья, — синтетические и искусственные волокна, синтетический каучук, искусственная кожа и пр. Превосходя по своим характеристикам (цене, однородности, прочности и др.) натуральное сырье, они начали быстро замещать натуральные материалы в промышленном производстве. Однако в ряде случаев заменители уступают натуральному сырью по качеству и не могут вытеснить его в некоторых областях применения. Поэтому рост использования заменителей сопровождался сокращением доли, но не массы потребляемого натурального сырья. Так, за 1960—1982 гг. потребление хлопка в мире выросло на 20%, а химических волокон — на 279%; натурального каучука — на 71%, а синтетического — на 184%. В результате доля хлопка в потреблении текстильных волокон снизилась с 71,0 до 43,9%, доля натурального каучука — с 51,3 до 38,8%. Иначе говоря, происходит не абсолютное, а относительное сокращение использования натурального сырья.

Наконец, как уже отмечалось, по достижении обществом определенного уровня производства чистого продукта на душу населения подушевое потребление предметов первой необходимости стабилизируется, а дальнейший рост потребления более или менее соответствует темпам естественного прироста населения⁶. В подавляющем большинстве развитых капиталистических стран в 60—70-е годы темпы естественного прироста населения существенно замедлились и составляют ныне меньше 1% в год. Из этого вытекало медленное повышение спроса на товары первой необходимости и незначительные темпы роста потребления сельскохозяйственного сырья.

В целом доля сырьевых товаров в экспорте сельскохозяйственной продукции из развивающихся стран неуклонно снижалась: в 1913 г. она составляла 45,6%, в 1953 г. — 40,3 в 1980 г. — 24,0%⁷. При этом свыше $\frac{1}{5}$ всей стоимости вывоза ныне приходится лишь на три товара — тропическую древесину, натуральный каучук и хлопок.

Приведенный материал может создать впечатление, что перестройка структуры потребления и научно-технический прогресс — единственные причины падения роли поставок растительного сырья из развивающихся стран в развитые капиталистические государства. На самом деле падению доли поставок сельскохозяйственного сырья из развивающихся стран способствовали и сугубо внутренние факторы, важнейшим из которых было развитие собственной фабричной промышленности.

Первоначально в рамках колониального разделения труда сельскохозяйственное сырье аграрного сектора поставлялось в развитые капиталистические страны, перерабатывалось там в готовые изделия, а затем часть этих изделий экспортировалась в колониальные и зависимые страны. Однако долго такой односторонний обмен продолжаться не мог: уже в XIX в. в ряде колониальных и зависимых стран, несмотря на дискриминационные или запретительные меры колониальных властей, направленные против местного производства, и острейшую конкуренцию европейских товаров, начинается становление местной фабричной промышленности.

Объяснялось это прежде всего возможностями получения повышенных прибылей в обрабатывающей промышленности колониальных и зависимых стран. С одной стороны, использование внеэкономического принуждения создавало возможности для закупки сырья и рабочей силы по ценам ниже не только их национальной, но и интернациональной стоимости, а с другой — сбыт на внутреннем рынке позволял экономить на транспортных издержках. В результате прибыль здесь оказывалась выше, чем в аналогичных отраслях экономики метрополий. Именно поэтому в обрабатывающую промышленность начинают направляться капиталы иностранных монополий, а также местных эксплуататорских классов.

Однако в колониальных и зависимых странах мог развиваться лишь весьма ограниченный круг отраслей обрабатывающей промышленности, что определялось как характером рынка сбыта, так и особенностями функционирования капитала в докапиталистической среде. Общеизвестно, что в развивающемся мире масштабы накопленных основных фондов относительно невелики, причем последние представлены главным образом довольно простыми и дешевыми средствами производства традиционного типа. Поэтому доля амортизации в валово-

вом общественном продукте незначительна. Поскольку степень общественного разделения труда в такой экономике сравнительно невелика, внутривыпускное потребление здесь отличается небольшими размерами. Из-за преобладания докапиталистических производственных отношений накопления как доля чистого продукта общества также отличаются небольшой величиной.

В результате в процессе производства затраты живого труда преобладают над овеществленными, что и определяет относительно более высокий удельный вес фонда личного потребления в валовом национальном продукте, чем в развитых капиталистических странах. К тому же низкий уровень производительности труда и чистого продукта обуславливают преобладание в нем товаров первой необходимости. Иными словами, структура производства и потребления предопределяла здесь преимущественное создание отраслей легкой и пищевой промышленности.

С точки зрения условий функционирования капитала легкая и пищевая промышленность также оказывались предпочтительнее, ибо из-за искажения стоимостных пропорций в ущерб докапиталистическому производителю дешевым оказывалось лишь сельскохозяйственное сырье. Дешевизна рабочей силы наиболее эффективно могла быть использована также главным образом в легкой и пищевой промышленности, так как они отличаются, как правило, низким органическим строением капитала.

Всеми этими обстоятельствами объяснялся опережающий рост отраслей легкой и пищевой промышленности в колониальных и зависимых странах. С достижением политической независимости этот процесс еще более интенсифицировался, ибо поддержка частного предпринимательства национальным государством, а во многих странах и прямая предпринимательская деятельность последнего позволяли ускорить развитие промышленности. В результате эти отрасли играют ныне важную роль как в структуре промышленности самих развивающихся стран, так и в мировом производстве. Например, в конце 70-х годов на легкую и пищевую отрасли приходилось 43,4% всего чистого продукта обрабатывающей промышленности развивающихся стран. Но производя в тот период лишь 10,2% чистого продукта промышленности мира, эти государства давали 15,8% мирового чистого продукта пищевой промышленности, 32,7% — та-

бачной, 18,6% — текстильной, 13,6% — резиновой и т. п.⁸.

Специфика развития фабричной легкой промышленности в освободившихся странах состоит в том, осваивая выпуск ранее ввозившихся изделий, промышленное производство приобретало импортзамещающий характер. Но, замещая ввоз готовых изделий, оно тем самым сокращало потребности развитых капиталистических стран в сельскохозяйственном сырье и в то же время в той мере, в какой местная промышленность использовала собственное сырье, сокращался и его вывоз в империалистические государства (абсолютно или относительно). В результате в мировой торговле доля товаров первой необходимости, поставляемых развитыми капиталистическими странами, и сырьевых товаров, экспортируемых освободившимися странами, уменьшалась.

Особенно наглядно это видно на примере текстильных волокон. Создание национальных шелкомотальных и шелкопрядильных предприятий практически полностью прекратило торговлю сырым шелком еще накануне первой мировой войны. Строительство собственных перерабатывающих предприятий в странах Южной и Юго-Восточной Азии к началу 70-х годов резко ограничило торговлю джутом-сырцом. Аналогичный процесс происходит в хлопчатобумажной промышленности. Если накануне первой мировой войны на современные развивающиеся страны приходилось около $\frac{1}{8}$ всей промышленной переработки хлопка, то в 1982 г. этот показатель возрос до 62%.

Очевидно, что ослабление позиций развивающихся стран на мировом рынке сельскохозяйственного сырья, вытекающее из становления национального фабричного производства, никоим образом нельзя оценивать как негативное явление. С одной стороны, местная переработка сырья (безотносительно к социально-экономическим условиям производства) способствует увеличению чистого продукта общества, а следовательно, повышению уровня его развития. С другой стороны, обмен сырья на готовые изделия на мировом рынке в условиях широких операций международных монополий, конкуренции заменителей и сырьевых товаров, производимых развитыми капиталистическими странами, во многих случаях связан для развивающихся стран с потерями национальной стоимости. Переход же к внутреннему производству на базе местного сырья уменьшает эти потери.

Именно поэтому развивающиеся страны ставят задачу увеличения экспорта готовых изделий, а не сырья.

Насколько реальна эта задача? Как ее осуществление может повлиять на роль развивающихся стран в качестве источников сельскохозяйственного сырья? Представляется, что в обозримом будущем значение развивающихся стран как поставщиков сельскохозяйственного сырья в центры мирового капиталистического хозяйства будет сокращаться. По расчетам Секретариата ЮНКТАД, до 1990 г. будет происходить ежегодное снижение экспорта сельскохозяйственного сырья в развитые капиталистические страны на 0,83%⁹. Определяется это следующими факторами. В первую очередь расширение собственного сельскохозяйственного производства в развитых капиталистических странах позволяет гораздо лучше обеспечивать их потребности в некоторых видах сырья. Так, на протяжении 60—70-х годов наблюдалось абсолютное сокращение ими импорта хлопка, шерсти и пр. Кроме того, увеличение доли незанятого населения в странах Западной Европы и Северной Америки под влиянием структурных и циклических кризисов середины 70-х — начала 80-х годов, у которого произошло абсолютное сокращение доходов, по-видимому, ограничивает потребление товаров даже первой необходимости. Это — одна из причин, вызывающих сокращение доли отраслей легкой промышленности в чистом продукте промышленности этой группы стран. Наконец, сохранение довольно высоких темпов развития легкой промышленности в развивающихся странах сопровождается сокращением экспортной квоты сельскохозяйственного сырья в их торговле.

Вместе с тем с середины 70-х годов появились некоторые новые моменты, противодействующие падению доли сельскохозяйственного сырья в мировой торговле и мировом капиталистическом хозяйстве. Прежде всего кризисы 70-х — начала 80-х годов, сопровождавшиеся невиданным ростом безработицы, особенно сильно ударили по отраслям легкой промышленности развитых капиталистических стран. Для ее защиты в большинстве этих стран были введены или усилены тарифные и нетарифные протекционистские барьеры на импорт из развивающихся стран обработанных изделий, тогда как сырьевые товары продолжали в большинстве случаев облагаться номинальными тарифами. Очевидно, что эти мероприятия, хотя и не меняют общей тенденции к со-

крашению удельного веса легкой промышленности в развитых капиталистических странах, однако они замедляют снижение потребностей в импортном сырье.

Далее, повышение цен на нефть привело к возрастанию издержек производства синтетических заменителей. Это создало определенные ценовые преимущества для некоторых видов натурального сырья. Более того, перемещение их производства в страны с дешевой рабочей силой, внедрение передовых методов производства и т. п. способствовали некоторому снижению издержек их производства. В результате со второй половины 70-х годов замедлилось падение потребления натурального каучука, а в 80-х годах даже начался его рост; повысилась и доля потребления хлопка в текстильных волокнах. Поскольку повышение цен на заменители оказывает воздействие не на все виды сельскохозяйственного сырья, оно, по-видимому, может привести, с одной стороны, к дальнейшему сужению товарной номенклатуры этой группы, а с другой — к замедлению сокращения ее удельного веса в мировой торговле.

Наконец, довольно быстрое развитие отраслей легкой промышленности в самих освободившихся странах сопровождается нарастанием темпов торговли сельскохозяйственным сырьем между ними. По расчетам Секретариата ЮНКТАД, в 70-е годы доля взаимных поставок этих товаров в их общем экспорте развивающимися странами выросла с 22 до 28%¹⁰. Определяется это, видимо, не только тем, что в силу природно-климатических факторов отдельные развивающиеся страны не могут сами производить те или иные виды сырья. Климатические условия, традиции населения, относительная простота технологии приводят к более широкому применению натурального сырья в легкой промышленности развивающихся стран, чем в развитых капиталистических. Как следствие этого, удельный вес экспорта сельскохозяйственного сырья из одних развивающихся стран в другие неуклонно растет.

Если кратко суммировать все сказанное выше, то можно сделать вывод, что значение развивающихся стран в качестве поставщиков сельскохозяйственного сырья в развитые капиталистические государства сократилось. Но при этом объем сырья, поставляемого на мировой рынок развивающимися странами, растет как из-за расширения их взаимной торговли, так и в результате роста товарооборота с социалистическими странами.

Положение развивающихся стран как поставщиков продовольствия определяется рядом противоречивых, нередко взаимоисключающих факторов: динамикой сельскохозяйственного производства в развитых капиталистических и развивающихся странах, экономической политикой правительств государств этих двух групп, демографической ситуацией, изменением характера потребления, связанного со структурой производства и распределения дохода и т. п. Поэтому необходимо прежде всего рассмотреть динамику сельскохозяйственного производства в этих двух группах стран (1934—1938=100) *.

Год или период	Развивающиеся страны	Развитые капиталистические страны
1948—1952	111	114
1952—1956	130	131
1970	208	197
1975	236	221
1980	269	239
1985	291	255

* Составлено по: FAO. Production Yearbook; UN Statistical Yearbook за соответствующие годы.

Этот длительный — полувековой — промежуток времени можно разделить на несколько периодов, различающихся темпами роста. На первом этапе (конец 30-х — конец 40-х годов) среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства в развивающихся странах составляли 0,75%, в развитых капиталистических государствах — 0,9%. Столь низкие темпы в развивающихся странах объяснялись разрушением производительных сил в ходе военных действий в ряде стран Азии и Африки, а также усилением эксплуатации всей этой группы стран и территорий империализмом в годы войны.

В последующий период (50—60-е годы) среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства возросли в развивающихся странах до 3,0%, в развитых капиталистических странах — до 2,2%. Четырехкратное ускорение темпов сельскохозяйственного развития в освободившихся странах было связано с уменьшением прямого вмешательства империализма в их экономику после достижения ими политической независимости, проведением аграрных реформ во многих из них, а также ускорением капиталистической перестройки сельского

хозяйства в ходе «зеленой революции». В развитых капиталистических странах ускорение развития было меньшим — в 2,5 раза, оно было обеспечено процессами интенсификации сельскохозяйственного производства при значительной государственной поддержке.

На последнем этапе (середина 70-х — середина 80-х годов) среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства снизились в развивающихся странах до 2,1%, в империалистических — до 1,4% в результате структурных и циклических кризисов. С одной стороны, вздорожание средств производства (топлива, минеральных удобрений и пр.) затрудняло увеличение производства и повышало его издержки, а с другой — снижение покупательной способности части населения сдерживало повышение спроса на сельскохозяйственную продукцию. Для освободившихся стран дополнительными факторами были стихийные бедствия (длительная засуха, охватившая около 20 стран в Африке) и падение цен на сельскохозяйственное сырье.

В целом за 1950—1985 гг. объем сельскохозяйственного производства в развивающихся странах вырос в 2,7 раза, в развитых капиталистических — в 2,4 раза, т. е. среднегодовые темпы роста составляли 2,9 и 2,5%. Кажется бы, такой рост создавал определенные предпосылки для увеличения как внутреннего потребления, так и расширения вывоза развивающимися странами сельскохозяйственной продукции на мировой рынок.

Однако в послевоенный период, особенно после достижения политической независимости, освободившимся странам пришлось столкнуться с резким ускорением темпов естественного прироста населения — явлением, получившим в науке название «демографический взрыв». Его предпосылки стали складываться еще в колониальную эпоху. Сама необходимость «нормальной» эксплуатации колоний потребовала от колониального аппарата борьбы с наиболее распространенными эпидемическими заболеваниями (оспой, чумой, холерой), что привело к сокращению смертности. Кроме того, постройка железных дорог, создание судоходных линий облегчили доставку продовольствия в районы стихийных бедствий и тем самым способствовали предотвращению массовой гибели населения от голода, столь частой в XIX — начале XX в.

С завоеванием национального суверенитета расширение социально-экономических функций государства, систематическая помощь международных организаций и

применение новых лекарственных препаратов вызвали качественный скачок — резкое падение смертности. В то же время неизменность социально-экономического бытия подавляющей массы населения, традиции, а в ряде случаев и воздействие религии способствовали сохранению докапиталистических закономерностей рождаемости, ее крайне высокого уровня. Итогом снижения смертности и сохранения высокой рождаемости стал ускоряющийся рост населения. Если в 1930—1950 гг. среднегодовой прирост населения в нынешних развивающихся странах был равен 1,4%, то в 1950—1960 гг. он составил 2,2%, в 1960—1970 гг. — 2,6%, в 1970—1980 гг. — 2,7%¹¹. Иначе говоря, за 1950—1980 гг. среднегодовые темпы роста населения освободившихся стран превысили 2,4%.

Таким образом, среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства и естественного прироста населения в развивающихся странах оказались очень близки, что не давало возможностей для сколько-нибудь существенного увеличения производства на душу населения. Действительно, в 1938—1950 гг. темпы роста сельскохозяйственного производства отставали от естественного прироста населения, вследствие чего в 1948—1952 гг. производство на душу населения было на 9% ниже, чем в предвоенные 1934—1938 гг. В 50—60-е годы темпы роста производства увеличились, но одновременно ускорился и естественный прирост населения. Поэтому довоенного подушевого уровня сельскохозяйственного производства развивающимся странам удалось достичь лишь в самом конце 60-х годов. В 70-х — начале 80-х годов темпы роста производства замедлились, а темпы естественного прироста населения продолжали нарастать. В результате и к середине 80-х годов объем производства на душу населения в освободившихся странах был всего на 4—5% выше, чем в довоенные годы.

В 1985 г. доля развивающихся стран в мировой сельскохозяйственной продукции составляла лишь 45,5%¹², а в мировом населении она достигала 75%. Поэтому в пересчете на душу населения они производят сельскохозяйственной продукции в 3,6 раза меньше, чем развитые капиталистические страны. Достигнутый развивающимися странами уровень подушевого производства создает крайне узкую исходную базу для маневра сельскохозяйственной продукцией.

Но объемы и темпы роста сельскохозяйственного производства — лишь одна сторона продовольственного положения освободившихся стран. Другая сторона определяется потреблением. Марксистская политэкономия считает, что производство определяет потребление, но последнее оказывает обратное воздействие на производство, регулируя его масштабы, темпы роста, номенклатуру продукции и т. п. Создается впечатление, что в развивающихся странах обратная связь потребления и производства проявляется пока не в полной мере. Объясняется это, по-видимому, тем, что здесь еще не сложилось единое в социально-экономическом и техническом плане производство и потребление. В этой группе государств пока сосуществуют и взаимодействуют докапиталистический и капиталистический типы производства и потребления, что вызывает своеобразный разрыв между производством и потреблением.

Этот разрыв определяется двумя факторами. Во-первых, в сельском хозяйстве развивающихся стран преобладает докапиталистическое воспроизводство, пропорции которого по своему типу приближаются к простому. Между тем «демографический взрыв» и расширенное воспроизводство в местном капиталистическом укладе приводят к тому, что потребление, реальный платежеспособный спрос постоянно обгоняют традиционное производство, т. е. это несоответствие лежит в основе количественной нехватки продовольствия. Во-вторых, в развивающихся странах, издавна втянутых в международное разделение труда и мировое капиталистическое хозяйство, на потребление воздействовали не только внутренние, но и внешние факторы, что вызывало своеобразную автономность потребления по отношению к национальному производству. Она проявлялась в привнесении иных международных стандартов в национальное потребление, особенно высших по доходам слоев населения. Детерминированность части потребления внешними факторами обуславливала появление качественной диспропорции между внутренним производством и потреблением.

В процессе экономического развития, как известно, товарная часть сельскохозяйственной продукции, в том числе продовольствия, растет быстрее, чем общее ее производство и потребление. Прежде всего это связано с процессами урбанизации, перемещением населения в города. Развивающиеся страны показали необычайно

высокие темпы урбанизации: за 1950—1980 гг. численность их городского населения выросла с 205,1 млн. до 711,3 млн. человек. При этом среднегодовой прирост составил 4,2%, а в развитых капиталистических государствах — 1,7%¹³. Правда, перемещаясь в города, бывшее сельское население не обязательно расширяет масштабы своего потребления. Однако при этом происходит полный переход от натурального или полунатурального потребления к рыночному, товарному.

Далее, развитие капитализма и разложение докапиталистических структур в ходе «зеленой революции», охватившей со второй половины 60-х годов многие развивающиеся страны, ведут к увеличению спроса на товарное продовольствие и в самих сельских районах. Вызывается это развитием районов специализированного земледелия, в том числе и работающих на экспорт, которые одновременно предъявляют растущий спрос на рыночное продовольствие из-за перевода сельскохозяйственных рабочих с натуральной оплаты на денежную и перехода самих владельцев капитализирующихся хозяйств к рыночным закупкам недостающих компонентов продовольствия. В результате происходило быстрое увеличение спроса на товарное продовольствие как в городе, так и в деревне.

Между тем, за исключением небольшого числа развивающихся стран, главным образом латиноамериканских, где основная часть продовольствия производится капиталистическими методами, в развивающемся мире пока господствует традиционная, докапиталистическая система хозяйства. Ей свойственно полунатуральное воспроизводство, а сам процесс производства направлен преимущественно на удовлетворение продовольственных потребностей непосредственного производителя. В данных условиях термины «товарное производство», «рыночный избыток» и пр. приобретают условный характер. Дело в том, что на рынок поступает продукция, призванная обеспечить как воспроизводство хозяйства, так и продажи из нужды под давлением ренты, налога, ростовщического процента и т. п. По расчетам В. Г. Растяникова, в 60-х годах в развивающихся странах Южной и Юго-Восточной Азии такие изъятия из фонда продовольственного потребления мелкого производителя давали от $\frac{2}{5}$ до $\frac{3}{4}$ всего риса, поступавшего на рынок¹⁴. Поэтому уровень товарности здесь был нестабилен. Проведение аграрных реформ, повышение цен на сельско-

хозяйственную продукцию и другие факторы могли приводить к понижению товарности, а рост доходов, полученных от продажи рабочей силы мелкого производителя или членов его семьи, мог вызывать повторные изъятия из продукта, поступившего на рынок. Оседание в деревне подавляющей части возрастающего прироста населения, сопровождающееся дроблением земельных наделов, закрепляет эту тенденцию¹⁵.

Разумеется, становление предпринимательских хозяйств в ходе «зеленой революции» способствует повышению реальной товарности и снижению значения продаж «из нужды». Но поскольку этому противодействует тенденция к дроблению земельных наделов и усилению потребительского характера мелкого производства, то рост товарности происходит очень медленно. По расчетам В. Н. Уляхина, в шести странах Южной и Юго-Восточной Азии за 70-е годы абсолютные размеры зерна, поступавшего на рынок, выросли на 30%, а уровень товарности зерна, как доля его валового производства, повысился с 30,9 до 39,7%¹⁶. Иначе говоря, темпы роста товарности были ниже, чем темпы увеличения городского населения. В свою очередь, низкие темпы повышения товарности влекли за собой сокращение экспортных ресурсов либо даже необходимость перехода к импорту.

Другая диспропорция в системе «производство — потребление» развивающихся стран связана с неспособностью традиционного производственного комплекса следовать за качественными изменениями в потребностях. Очевидно, что потребительское по своему характеру сельское хозяйство должно производить такую номенклатуру продукции, которая соответствует традициям потребления непосредственного производителя. Поскольку производительность труда, а следовательно, и доходы здесь низки, то основную роль в производстве и потреблении играют зерновые, обеспечивающие основную часть калорийности рациона питания.

Между тем для развивающихся стран характерна огромная неравномерность распределения национального дохода. Так, по расчетам экспертов МБРР, в начале 70-х годов в развивающихся странах низшие слои населения (20%) получали 5,8% всего дохода, следующие 20% населения — 8,7%, следующие 20% — 12%, следующие 20% — 17,7%, верхние слои (15%) — 30,0% и высшие слои (5%) — 25,8% всего дохода¹⁷. Если исходить

не из относительных цифр, а из абсолютных, то оказывается, что при среднегодовом доходе в развивающихся странах в 225 долл. на душу населения в низшей группе он составлял 63 долл., в трех последующих группах 94, 135 и 199 долл. соответственно, у верхних 15% — 395 долл. и у высших 5% населения — 1352 долл.

В основе этого явления лежат классовые и социально-профессиональные факторы. В классовом отношении развитие капитализма в освободившихся странах наслаивается на сохранение докапиталистической эксплуатации. В результате докапиталистическое богатство во все большей степени дополняется концентрацией капитала. Именно эти виды доходов характерны для высших 5% населения, а частично и для самой верхушки следующих за ними 15% населения. В то же время межукладные различия в производительности труда, неодинаковая стоимость рабочей силы в отдельных укладах и отраслях из-за различий в уровне подготовки и квалификации, спроса и предложения рабочей силы неодинаковой квалификации и т. п. определяют неравномерность распределения доходов и среди неэксплуататорских классов. Эти контрасты отражаются прежде всего в значительном разрыве доходов городского и сельского населения.

Перемещение населения в современные секторы экономики, ускорившееся развитие капитализма и связанная с этим возрастающая неравномерность распределения доходов приводят к двум последствиям. Во-первых, при массовом недоедании и высокой эластичности спроса на продовольствие любое повышение дохода сопровождается ростом спроса на продовольствие¹⁸. Иначе говоря, само возрастание доходов становится фактором обострения диспропорции между производством и потреблением. Все отмеченные выше обстоятельства — медленный рост производства, невысокая товарность, усиление неравномерности распределения доходов приводят к тому, что производство хронически отстает от потребления: по расчетам специалистов ФАО, в 60—70-х годах среднегодовой прирост валового производства продовольствия составлял 2,9%, а его потребления — 4,0%¹⁹.

Во-вторых, неравномерность распределения доходов лежит в основе изменения стандартов потребления, возникновения глубоких разрывов в структуре национального потребления. Если в традиционных секторах эко-

номики и сельских районах происходят в основном лишь количественные изменения в объеме потребления, то в городах и современных секторах народного хозяйства все большее влияние на стандарты потребления оказывает демонстрационный эффект, характер и формы потребления, существующие в развитых капиталистических странах. В результате возрастает спрос на такие продовольственные товары, которые местное сельское хозяйство не производит либо производство не может полностью обеспечить платежеспособного спроса. В итоге возникает качественная диспропорция между производством и потреблением, которая на данном этапе разрешается (хотя и частично) за счет импорта. Но прежде чем рассматривать импорт, необходимо хотя бы схематично показать сдвиги в продовольственном обеспечении развитых капиталистических государств в послевоенные десятилетия.

В этот период группа капиталистических государств, ставших крупными поставщиками продовольствия (США, Канада, Австралия, Новая Зеландия), стремилась сохранить захваченные за годы войны позиции на мировом рынке. Страны же Западной Европы и Япония, испытывавшие серьезные продовольственные затруднения во время войны, пытались расширить степень самообеспеченности продовольствием. В экономическом плане эти цели достигались при помощи государственно-монополистического регулирования, в технико-экономическом плане — путем интенсификации сельскохозяйственного производства.

Государственно-монополистическое регулирование базировалось прежде всего на довольно жестком таможенном протекционизме: доступ иностранного продовольствия, конкурирующего с местным, ограничивался тарифными и нетарифными барьерами, а цены на внутреннем рынке поддерживались на уровне, превышающем мировой. Такой уровень цен обеспечивался установлением государством минимальных закупочных цен, созданием различных государственных и полугосударственных организаций для скупки и хранения продукции с целью ограничить предложение продовольствия на внутреннем и внешнем рынках, регулированием объемов производства в соответствии с конъюнктурой рынка и т. п. Составной частью этого регулирования было поддержание доходов сельскохозяйственных производителей за счет субсидий, льготных кредитов и гарантий. Ресурсы для

покрытия этих расходов в немалой степени мобилизовывались за счет таможенных пошлин. В какой-то степени все эти мероприятия были направлены и на поддержание социальной стабильности.

Государственно-монополистическое регулирование, обеспечивая более благоприятные условия для деятельности капитала, привело к значительным изменениям в сельскохозяйственном производстве. Происходили повсеместная механизация производственных процессов, массовое внедрение минеральных удобрений и средств защиты растений, новейших достижений генетики и селекции, новых агротехнических приемов и т. п., что вызвало концентрацию и централизацию производства, рост урожайности и производительности труда. Перестройка сельскохозяйственного производства затронула и его отраслевую структуру: наряду с увеличением выпуска основных товаров умеренной зоны (зерновые, масличные, сахар, продукция животноводства) наблюдалось расширение сборов и субтропических культур (рис, соевые бобы, цитрусовые и пр.).

Как было показано, в послевоенный период среднегодовые темпы роста сельскохозяйственного производства в развитых капиталистических государствах составили 2%. Но среднегодовые темпы естественного прироста населения в этой группе государств за тот же период достигли всего 1,0%, что в совокупности обеспечило увеличение производства сельскохозяйственной продукции на душу населения на 35% по сравнению с довоенным периодом²⁰. Поскольку структурные и циклические кризисы 70-х годов привели к небывалому увеличению безработицы и снижению потребления на душу населения у некоторых социальных слоев, то практически во всех развитых капиталистических государствах начали возрастать «излишки» сельскохозяйственной продукции.

В целях антикризисного регулирования экономики и расширения коммерческого экспорта эти излишки начали во все большей степени направляться на внешние рынки. Если США, использовавшие эти излишки не только в экономических, но и в военно-политических целях, приступили к вывозу продовольствия в развивающиеся страны еще в конце 40-х годов, то государства Западной Европы, где излишки появились значительно позже, а интересы концентрировались на антикризисном регулировании, — лишь в 60-х годах. Но для всех развитых капиталистических государств было характерно рас-

ширение вывоза за счет субсидий. Так, в 1982 г. в странах Общего рынка субсидии на экспорт пшеницы достигали 45—65% ее мировой цены. Помимо субсидий банки стран-экспортеров предоставляли кредиты по сниженным ставкам покупателям продовольствия. Более того, правительство США разрешало использовать выручку от продажи на постройку таких предприятий, которые способствовали закреплению или расширению в дальнейшем импорта (например, мельниц, пекарен или бройлерных фабрик). Наконец, механизм функционирования ЕЭС менял направление товарных потоков: продовольственные товары, ранее закупавшиеся у развивающихся стран, должны были во все большей степени приобретаться у членов сообщества.

Ухудшение продовольственного положения вынуждало развивающиеся страны приступить к импорту продовольствия, прежде всего зерна, еще в конце 40-х годов, причем этот ввоз осуществлялся по демпинговым ценам или вообще безвозмездно (по программам так называемой продовольственной помощи). Такой импорт вызвал многочисленные последствия для развивающихся стран, из которых, как требуют логические рамки настоящей работы, необходимо остановиться лишь на социальных и экономических.

Ввозимое развивающимися странами продовольствие продавалось внутри страны по ценам, которые были ниже не только мировых, но и национальных рыночных цен. Достигалось это путем освобождения его от импортных пошлин и распределением в большинстве случаев через государственные или контролируемые государством каналы, что ограничивало прибыль торговых посредников. Обеспечение населения городов и занятых в современных отраслях хозяйства, а в ряде стран — и низших слоев деревни позволяло предотвращать нарастание социальной напряженности и политической нестабильности. В то же время удовлетворение первоочередных потребностей наиболее активной части населения давало возможность правящему классу (классам) затягивать решение аграрного вопроса, давать достаточно длительный срок для постепенной перестройки традиционного крупного землевладельца в капиталистического предпринимателя. Иначе говоря, дешевое продовольствие облегчало условия для капиталистической трансформации развивающейся экономики.

С экономической точки зрения импорт дешевого про-

довольствия сокращал расходы на переменный капитал и тем самым удешевлял и ускорял структурную перестройку колониальной экономики. Но одновременно такой импорт оказывал депрессивное воздействие на сельское хозяйство развивающихся стран, так как при существовавшем уровне цен зерновое производство оказывалось невыгодным. Это повлекло за собой длительную стагнацию производительных сил в зерновом секторе многих развивающихся стран, следствием которой были крайне медленное увеличение производства зерна и усиление зависимости от его импорта. В то же время более благоприятный уровень цен способствовал переключению части сельского хозяйства этих стран на производство экспортных культур — сахарного тростника, тропических фруктов, масличных и т. п.

Такое положение было характерным примерно для 100 развивающихся стран, на которые приходится около 45% всего потребления продовольствия в развивающемся мире. За период 1961—1980 гг. самообеспеченность зерновыми у них снизилась с 84 до 83%, а самообеспеченность продовольствием всех видов осталась неизменной — на уровне 119%. Теоретически это создавало возможности для покрытия возрастающего дефицита зерновых за счет вывоза других видов продовольствия. Однако разнонаправленная динамика цен и их большая нестабильность препятствовали использованию преимуществ международного разделения труда в этой сфере. В результате потребление продовольствия на душу населения в этой группе государств за 20-летний период выросло всего на 4,2%.

Во вторую группу входит 30 развивающихся стран, на которые приходится несколько менее 15% всего потребления продовольствия развивающимся миром. Эта группа отличалась крайне медленными темпами развития как аграрного сектора, так и всей экономики в целом. Самообеспеченность зерновыми за 20-летний период здесь снизилась с 90 до 82%, а всем продовольствием — с 96 до 89%. Даже для поддержания стабильности потребления эти страны были вынуждены прибегать к внешним ресурсам или изымать средства из других секторов экономики.

В странах-нефтеэкспортерах резкое увеличение доходов от сбыта нефти и связанное с этим увеличение потребления, с одной стороны, крайняя отсталость аграрного сектора — с другой, обусловили резкое падение

самообеспеченности продовольствием: за 1961—1980 гг. по зерновым она снизилась с 92 до 78%, по всему продовольствию — со 103 до 87%. Однако нефтяные доходы позволили этой группе стран только за 70-е годы увеличить импорт продовольствия в 14,3 раза (по стоимости в текущих ценах). В результате их доля в импорте продовольствия в развивающиеся страны выросла с 15,4% в 1970 г. до 82,5% в 1980 г. Такой массивированный импорт дал возможность увеличить потребление зерновых на душу населения за 20-летний период на 32,5%, а всего продовольствия — на 15,4%.

Наконец, в последнюю группу, которая обеспечивает себя продовольствием или имеет экспортные излишки, входят 20 стран: на них приходится около 40% всего потребления продовольствия в развивающемся мире. Благодаря переходу к капиталистическим методам производства в одних странах этой группы (Индия, Филиппины, Пакистан) и деятельности иностранных монополий в других (Малайзия, Бразилия) данной группе государств за 1961—1980 гг. удалось увеличить самообеспеченность зерновыми со 104 до 108%, а всем продовольствием — со 105 до 107%. Однако рост самообеспеченности или экспортных излишков здесь достигался за счет сохранения неизменности потребления населения²¹.

Поскольку в большинстве освободившихся стран, концентрирующих к тому же и большую часть населения, уровень самообеспеченности продовольствием, в том числе зерновыми, снизился, это и определило ведущую тенденцию в развивающемся мире. За 1961—1980 гг. самообеспеченность зерновыми в нем снизилась с 96 до 93%; а всем продовольствием — со 106 до 102%. Иначе говоря, зависимость от импорта зерновых выросла, а экспортные излишки других видов продовольствия сокращались.

На этом общем фоне выявилось несколько достаточно противоречивых процессов. Во-первых, в обстановке циклических и структурных кризисов, изменений в потреблении, протекционистских мероприятий Запада наметились определенные сдвиги в структуре спроса развитых капиталистических стран. По данным Секретариата ЮНКТАД, в 1971—1980 гг. в них наблюдалось сокращение спроса на продовольствие умеренной зоны, поставляемое развивающимися странами, на 3,8% в год, продовольствие тропической зоны — на 0,1% в год,

тогда как спрос на масличные и табак возростал, но этот рост смог лишь нейтрализовать падение спроса на товары первых двух групп²². Как следствие этого, в структуре экспорта развивающегося мира все более важную роль стала играть продукция тропического земледелия: в 1982 г. лишь на пять товаров — кофе, сахар, какао, бананы и чай — приходилось свыше трети (36,9%) всего экспорта продовольствия развивающимися странами, тогда как на зерно, бобовые и мясо — лишь 6,8%.

По прогнозу Секретариата ЮНКТАД, в 80-х годах в империалистических странах спрос на масличные и табак, поставляемые развивающимся миром, будет возрастать. Но это увеличение будет перекрываться снижением спроса на продовольствие умеренной зоны и практической стагнацией (уменьшение на 0,06% в год) спроса на продовольствие тропической зоны. В результате объем экспорта останется стабильным, а структура его будет во все большей степени изменяться в неблагоприятном для развивающихся стран направлении²³.

Во-вторых, учитывая неблагоприятные итоги участия в международном разделении труда в сфере продовольствия и обострение социальной напряженности, правительства многих развивающихся стран с середины 70-х годов начали менять стратегию сельскохозяйственного развития. Новая стратегия предусматривает, как правило, концентрацию национальных усилий на самообеспеченности продовольствием, в первую очередь зерновыми, даже за счет сокращения экспортных излишков. Хотя при ухудшающихся условиях торговли такая политика может уменьшить потери развивающихся стран на мировом рынке, несколько повысить уровень потребления самых широких масс населения и пр., однако она не может решить продовольственной проблемы. Дело в том, что политика импортзамещения направлена прежде всего на устранение количественной нехватки продовольствия. Между тем для всех развивающихся стран, особенно для нефтеэкспортеров и «новоиндустриализирующихся», характерна быстро нарастающая качественная продовольственная диспропорция. Это означает, что импорт продовольствия развивающимся миром будет продолжать увеличиваться, хотя номенклатура ввоза, его материально-вещественная структура будут претерпевать дальнейшие изменения.

Кроме того, переход к импортзамещающей стратегии

сельскохозяйственного развития означает и ограничение потенциальных возможностей экспорта. При этом уже в 70-е годы проявилась отчетливая тенденция к усилению концентрации экспортных излишков продовольствия в небольшой группе стран, обладающих наиболее благоприятными природно-климатическими условиями. Действительно, только за 70-е годы число стран — крупнейших экспортеров продовольствия (дающих свыше 1% экспорта продовольствия развивающимися странами каждая) снизилось с 23 до 15, а доля поставляемого ими на мировой рынок продовольствия — с 66,1 до 59,8%, т. е. при сокращении числа стран — ведущих экспортеров на 35% их доля в поставках уменьшилась лишь на 10%, что отражало возрастающую концентрацию экспорта.

В-третьих, высокая конкурентоспособность отдельных сельскохозяйственных производств в развитых капиталистических странах и сельскохозяйственный протекционизм их правительств, с одной стороны, дифференциация развивающихся стран — с другой, ведут к тому, что с конца 60-х годов торговля продовольствием между развитыми капиталистическими и развивающимися странами растет медленнее, чем между самими освободившимися странами, а также между последними и социалистическими странами.

Наталкиваясь на дискриминационные меры властей или относительное сокращение платежеспособного спроса в развитых капиталистических странах, освободившиеся страны были вынуждены искать новые рынки сбыта для своего продовольствия. Появление новых источников доходов у довольно большой группы развивающихся стран (нефтеэкспортеров и «новоиндустриализирующихся») позволило им расширить закупки продовольствия. Значительно выросли закупки продовольствия и социалистическими странами, особенно продукции тропического земледелия. В результате за 1970—1983 гг. доля развитых капиталистических государств в импорте продовольствия из развивающихся стран упала почти на $\frac{1}{4}$ — с 73,7 до 57,8%, доля торговли продовольствием между освободившимися странами выросла с 15,5 до 23,4%, а доля продовольствия, направляемого в социалистические страны, увеличилась с 10,5 до 18,4%²⁴.

Если кратко суммировать все сказанное выше, то можно выделить две основные тенденции в сельскохозяйственной торговле развивающихся стран: происходит

неуклонное нарастание импорта при замедленных темпах роста экспорта. Поскольку в обозримом будущем нет оснований для изменения этих тенденций, можно ожидать сокращения положительного сальдо в торговле развивающихся стран этими товарами. Видимо, это сальдо в нынешних условиях может поддерживаться лишь за счет расширения товарооборота с развивающимися и социалистическими странами. Но это означает и дальнейшее падение значения развивающихся стран для центров мирового капитализма как источников продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

МИНЕРАЛЬНОЕ СЫРЬЕ И ТОПЛИВО

Выше уже отмечалось, что на протяжении всего послевоенного периода темпы развития обрабатывающей промышленности в освободившихся странах были выше, чем добывающей. Но на протяжении этого длительно — более чем 40-летнего — периода соотношение темпов развития обрабатывающей и добывающей промышленности мира неоднократно менялось.

Во второй половине 40-х годов в странах, принимавших участие в военных действиях, происходили восстановление производительных сил и перевод производства на выпуск гражданской продукции, что требовало значительных материальных затрат. К тому же обновление технологических процессов находилось в самом начале. Это и обусловило довольно высокую материало- и энергоемкость производства; по ряду показателей она даже превышала довоенный уровень. Но уже в 50-х годах, когда послевоенный восстановительный этап в промышленности Западной Европы и Японии был завершен, для мирового промышленного производства стал характерен преимущественно материало- и энергосберегающий тип развития. В результате наблюдалось усиливающееся отставание темпов роста добывающей промышленности от обрабатывающей.

Но с конца 50-х годов положение начинает довольно быстро меняться, а точнее — в мировой экономике выявились два различных потока развития. В Западной Европе и Северной Америке продолжался курс на применение энерго- и материалосберегающей технологии. В то же время в Японии, Австралии, Канаде, ЮАР начинается перестройка экономики и развитие отраслей тяже-

лой, обрабатывающей промышленности. Значительные сдвиги стали происходить и в развивающихся странах. Здесь, с одной стороны, начался процесс индустриализации, причем во многих странах уже на исходном этапе возникли отрасли тяжелой промышленности, отличающиеся повышенной материало- и энергоемкостью, а с другой — происходил массовый переход от использования некоммерческих видов энергии к промышленным, охвативший не только саму промышленность, но и другие отрасли народного хозяйства. Кроме того, на начальных этапах развития, когда еще недостаточно развита инфраструктура, существует нехватка квалифицированных кадров, многочисленны диспропорции между различными отраслями и т. п., потери материальных ресурсов в экономике оказываются очень значительными. В результате всех этих факторов в ряде развивающихся стран темпы роста потребления минерального сырья и топлива оказывались выше, чем темпы развития обрабатывающей промышленности.

Процессы повышения материало- и энергоемкости оказались более мощными, чем тенденция к их сбережению. Это проявилось в заметном сближении темпов развития мировой обрабатывающей и добывающей промышленности. Более того, рост производства топлива по темпам обогнал развитие обрабатывающей промышленности²⁵.

Наконец, в 70-х годах в мировой обрабатывающей промышленности произошло заметное снижение материало- и энергоемкости. Иногда это явление объясняют циклическими и структурными кризисами 70-х годов, а также специальными мерами правительств развитых капиталистических государств, направленными на экономию сырья и энергии. Несомненно, что оба обстоятельства оказали немалое влияние на потребление этих товаров. Но в действительности наблюдается гораздо более сложное явление, на которое помимо отмеченных обстоятельств воздействуют и новый виток научно-технической революции, и рециклирование вторичных ресурсов, и перестройка структуры промышленного производства и т. п.

На этом общем фоне происходило несколько параллельных процессов — изменение материально-вещественной структуры минерального производства, его географии, сдвиги в направлении торговых потоков минеральных ресурсов и пр., вызванных как общим потоком эконо-

номического развития, так и влиянием научно-технической революции.

Во-первых, внедрение новых технологических процессов и методов производства, становление новых отраслей и появление новых материалов и продуктов весьма неодинаково воздействовали на отдельные виды минерального сырья и топлива, увеличивая или уменьшая их использование. При средних темпах мирового производства минеральных ресурсов в 4,5% в 1950—1973 гг. добыча 20 важнейших видов минеральных ресурсов (нефть, природный газ, алюминий, титан, ванадий и пр.) возрастала в 1,5—2 раза быстрее, тогда как добыча девяти видов минерального сырья и топлива (каменный уголь, олово, ртуть, сурьма и др.) увеличивалась в 2—2,5 раза медленнее, чем в среднем. Кроме того, появление новых отраслей экономики, таких, как атомная энергетика, аэрокосмическая промышленность, электроника, привело к промышленному использованию металлов и минералов (урана, германия, кремния, ниобия, селена, рения и др.), применение которых раньше не выходило за рамки исследовательских лабораторий.

Несовершенство статистики мировой добычи минеральных ресурсов и изменения паритетов цен на них не дают возможности для количественного определения этих процессов. Но даже имеющиеся данные позволяют выделить два главных изменения — заметную диверсификацию материально-вещественной структуры добычи минеральных ресурсов и повышение в ней удельного веса энергоносителей (прежде всего нефти и природного газа) и неметаллических ископаемых. Очевидно, эти сдвиги должны были способствовать расширению мировой торговли минеральными ресурсами, так как трудно себе представить, что какая-либо одна страна может располагать всем необходимым ей набором полезных ископаемых. Даже в США, обладающих самой крупной в капиталистическом мире ресурсной базой, за 1950—1970 гг. доля потребления, обеспечиваемая за счет импорта, выросла с 9 до 20% ²⁶.

Во-вторых, в послевоенный период заметно усилилась тенденция неравномерности развития стран капиталистического мира. Особенно наглядно это проявилось в отношении промышленности трех основных центров мирового капитализма. При среднегодовых темпах промышленного роста развитых капиталистических стран в 5,4% за 1950—1973 гг. (т. е. до начала структурных и

циклических кризисов 70-х годов) в Японии они составили 14,2%, в странах Общего рынка — 5,7%, в США — 4,3%²⁷. Однако наличие минеральных ресурсов у трех центров мирового капитализма было далеко не одинаковым. Если США, как уже отмечалось, располагавшие богатой и диверсифицированной минерально-сырьевой базой, имели самые низкие темпы развития, то Япония, вынужденная довольствоваться крайне узкой и бедной ресурсной базой, отличалась наивысшими темпами промышленного роста. Хотя страны Общего рынка обладали несравнимо более богатыми и диверсифицированными ресурсами минерального топлива и сырья, чем Япония, однако собственные запасы, особенно нефти и ряда цветных металлов, не покрывали их потребностей еще в колониальный период.

Но наряду с чисто количественной нехваткой тех или иных минеральных ресурсов в послевоенный период в добывающей промышленности развитых капиталистических стран выявился и целый ряд неблагоприятных процессов. В центрах мирового капитализма — странах Общего рынка, Японии и в меньшей степени в США происходили повышение цен на землю, истощение наиболее богатых месторождений и снижение качества добываемых минералов, добыча должна была производиться все с более глубоких горизонтов, а с середины 60-х годов на условия развития добывающей промышленности все большее воздействие стало оказывать законодательство об охране окружающей среды. Претворение этого законодательства на практике вело к значительному повышению первоначальных капиталовложений. Хотя в 50—60-х годах значительно усовершенствовались техника и технология добычи и обогащения минералов, однако их внедрение не могло предотвратить повышения издержек производства. К аналогичным последствиям вело и перемещение добычи полезных ископаемых в малообжитые и не располагающие развитой инфраструктурой приполярные районы стран Северной Европы, США (Аляска) и Канады, а также значительное расширение добывающей промышленности в ЮАР и Австралии. Следует, однако, отметить, что в этих странах высокие затраты на развитие инфраструктуры и обустройство самих месторождений в какой-то мере компенсировались высоким качеством минералов и относительно невысокими эксплуатационными расходами.

В результате рост производства минеральных ресур-

сов в развитых капиталистических странах был более медленным, чем развитие обрабатывающей промышленности. В 1950—1973 гг. среднегодовые темпы увеличения производства минеральных ресурсов в этих странах составили лишь 1,9%, тогда как в обрабатывающей промышленности — 5,4%, т. е. соотношение темпов составляло 1:0,35 — почти в два раза ниже, чем в мировой промышленности в целом. Иначе говоря, бесперебойное развитие обрабатывающей промышленности в центрах мирового капитализма могло происходить лишь за счет импорта минеральных ресурсов.

Как известно, большая часть разведанных минеральных ресурсов сосредоточена ныне в развивающемся мире; можно предполагать, что его преобладание по данному показателю в обозримом будущем еще более возрастет, так как значительная часть территорий этих стран в геологическом отношении разведана сравнительно слабо либо вообще не разведана. Между тем по уровню развития добывающей промышленности по всем показателям (на душу населения, на единицу площади, добыча по отношению к запасам и т. п.) они существенно уступают развитым капиталистическим странам. Такое положение, видимо, можно объяснить несколькими факторами.

Прежде всего в колониальный период слабость добывающей промышленности порождалась незначительным развитием сектора современных производительных сил — основным потребителем ее продукции. Хотя в эпоху империализма проникновение иностранного капитала несколько ускорило развитие добывающей промышленности в колониально-зависимой периферии, но само это развитие носило крайне неравномерный и противоречивый характер. С одной стороны, слабость производственной и социальной инфраструктуры сдерживала добычу минеральных ресурсов, расположенных в удалении от главных морских портов, а с другой — конкуренция монополий, контролировавших рынки сбыта в развитых капиталистических странах, сдерживала эксплуатацию тех видов минеральных ресурсов, которые имелись в центрах мирового капитализма. Поэтому добыча ограничивалась нефтью и некоторыми цветными металлами, которые не производились в Европе.

С достижением политической независимости колониальными и зависимыми странами положение довольно быстро меняется. Во-первых, начавшаяся индустриали-

зация резко увеличила внутренний спрос на минеральные ресурсы внутри самих развивающихся стран. Во-вторых, правительства освободившихся государств пытались использовать минеральные богатства в качестве базы для ускорения экономического развития, осваивая или расширяя добычу минерального сырья и топлива на экспорт. Наконец, обострилась межимпериалистическая борьба за сырье. Монополии Японии, ФРГ и других быстро развивавшихся стран Западной Европы, не имевших собственных минеральных ресурсов, пытались создать новые источники снабжения, не контролируемые старыми сырьевыми монополиями, обычно принадлежавшими бывшим метрополиям. Это также способствовало развитию добывающей промышленности в развивающихся странах на основе иностранных инвестиций.

Все это привело к значительному ускорению темпов развития добывающей промышленности освободившихся стран. Как показал В. Л. Шейнис, темпы ее роста в 50—70-х годах были в 1,5 раза выше, чем в довоенный период; более того, они были выше, чем темпы роста обрабатывающей промышленности в эти же годы. Такие высокие темпы позволили развивающимся странам повысить свою долю в мировой добывающей промышленности с 17% в 1950 г. до 40% в 1970 г. и 41% (63% в ценах 1975 г.) в 1978 г.²⁸ Однако этот рост происходил главным образом за счет увеличения добычи топлива, особенно нефти: на нефть в конце 70-х годов приходилось около 75% всей стоимости добычи (в ценах 1975 г. даже 90%) минеральных ресурсов.

Неравномерность развития мировой добывающей промышленности, изменение географии производства и потребления минеральных ресурсов способствовали расширению мировой торговли этими товарами. И действительно, по расчетам Ю. А. Ершова, вывоз минеральных ресурсов рос быстрее, чем мировой экспорт в целом²⁹. Однако в мировой торговле складывалось весьма своеобразное положение. Поскольку в развивающихся странах опережающими темпами росло производство энергоносителей, то в мировой торговле топливом постепенно нарастала доля развивающихся стран: за 1955—1973 гг. она увеличилась с 57,4 до 68,4%, а развитых капиталистических стран сократилась с 31,7 до 27,7%.

Иная тенденция существовала в торговле нетопливными минеральными ресурсами. Во-первых, господствующее положение развитых капиталистических стран в ми-

Самообеспеченность * развитых капиталистических стран
минеральными ресурсами **,
%

Вид ресурсов	1950 г.	1960 г.	1973 г.	1981 г.	1985 г.
Нефть	79,5	60,0	36,6	42,2	55,3
Природный газ	100,0	99,6	99,2	100,0	98,9
Железная руда	98,4	86,3	73,2	76,2	69,0
Марганцевая руда	—	27,0	58,0	62,9	70,3
Хромовая руда	43,0	36,4	40,7	68,6	76,9
Никель	100,0	99,7	91,6	99,9	82,1
Бокситы	35,0	25,6	45,0	49,9	56,0
Медная руда	56,8	50,5	54,9	50,8	48,8
Оловянный концентрат	3,9	5,2	11,4	11,8	12,4
Свинцовая руда	69,5	70,7	80,7	85,4	53,8
Цинковая руда	76,5	75,8	83,1	91,1	102,2

* Самообеспеченность — внутреннее потребление, деленное на внутреннее производство.

** Вычислено по: Petroleum Economist; Oil and Gas Journal; World Metal Statistics; Lead and Zinc Statistics за соответствующие годы.

ровом производстве этого вида ресурсов обуславливало их сохраняющееся преобладание и в экспорте данных товаров: за 1955—1973 гг. их удельный вес в экспорте снизился лишь с 52,6 до 50,7%. Во-вторых, увеличение производства минеральных ресурсов в развивающихся странах сопровождалось растущей внутренней их переработкой и потреблением. Поэтому по ряду товаров экспортные ресурсы развивающихся стран даже сократились. В результате их доля в мировом экспорте нетопливных минералов за 1955—1973 гг. снизилась с 33,0 до 30,4%. Видимо, определенную роль в этом снижении сыграли и неблагоприятные условия торговли, характерные для экспорта развивающихся стран в 60-х — начале 70-х годов. В-третьих, в торговле нетопливными ресурсами заметно активизировалась роль социалистических стран, удельный вес которых в экспорте данных товаров за указанный период вырос с 14,4 до 18,9%. Наконец, повышение потребления нефти и цен на нее при меньшем росте обоих показателей на нетопливные ресурсы привело к заметному уменьшению удельного веса стоимости прочих минеральных ресурсов в торговле развивающихся стран — с 16,1% в 1955 г. до 9,4% в 1973 г.³⁰

В этих условиях не наблюдалось всестороннего нара-

стания импортной зависимости развитых капиталистических стран от развивающихся: происходило ее повышение по отдельным статьям при ослаблении по другим. Это подтверждается и расчетами импорта по физическим показателям (табл. 4).

Приведенные данные показывают существенные различия динамики самообеспеченности развитых капиталистических стран минеральными ресурсами в период 1950—1973 гг., т. е. до начала топливно-энергетического кризиса, и в его ходе (вторая половина 70-х — начало 80-х годов). Поэтому целесообразно рассмотреть эти два этапа отдельно.

В 1950—1973 гг. произошло резкое падение самообеспеченности развитых капиталистических стран нефтью: она упала с $\frac{3}{4}$ до почти $\frac{1}{3}$; началось ее снижение и по природному газу. Что же касается неэнергетических минеральных ресурсов, то очень заметно возросла зависимость от импорта железной руды — на 29,1% и в меньшей степени никеля — на 9,2%. Более сложные процессы происходили в импорте медной, цинковой, хромовой руд и бокситов. Если в 50-х годах наблюдалось сокращение самообеспеченности этими видами ресурсов, то со второй половины 60-х годов она начала возрастать. Однако в ряде случаев и к 1973 г. она так и не достигла исходного уровня. Вместе с тем следует отметить, что, несмотря на некоторый рост самообеспеченности, уровень зависимости от импорта бокситов, медной руды и особенно олова оставался очень высоким.

С началом топливно-энергетического кризиса произошло нарушение ведущей тенденции, что в самом общем плане объяснялось изменением условий воспроизводства в мировом капиталистическом хозяйстве. Поскольку этим вопросам посвящена обширная литература (как советская, так и зарубежная), то в данном разделе необходимо выделить лишь основные причины, приведшие к таким изменениям, а также показать их возможные последствия.

Как уже отмечалось, нарастание разрыва между темпами развития мировой добывающей и обрабатывающей промышленности в конце 60-х годов вызвало нехватку некоторых видов минерального сырья и топлива. Но высокий уровень монополизации производства, особенно энергоносителей, препятствовал приведению в соответствие спроса и предложения на базе изменения цен. На этой основе начался структурный кризис мирового то-

пливно-сырьевого капиталистического хозяйства³¹. В данных условиях активные действия стран — членов ОПЕК, установивших нефтяное эмбарго для ряда империалистических государств в ходе арабо-израильской войны, а затем резко повысивших цены на нефть (более чем в четыре раза), повлекли за собой рост цен и на неэнергетические минеральные ресурсы: цены на руды и металлы в 1974 г. выросли на 88% по сравнению с 1972 г. Более того, рост цен на топливо и минеральное сырье происходил быстрее, чем на обработанные изделия. В результате условия торговли изменились в пользу поставщиков топлива и сырья. Все это вызвало существенные изменения в мировом сырьевом хозяйстве.

Используя структурный кризис и успехи стран ОПЕК в изменении системы ценообразования и отношений с международными нефтяными монополиями, развивающиеся страны на VI специальной сессии ООН добились провозглашения своего суверенитета над природными ресурсами. Согласно принятой этой сессией Хартии экономических прав и обязанностей государств, развивающиеся страны имеют полное право на владение, пользование и распоряжение собственными природными ресурсами. Это означало, что перестали считаться противоречащими международному праву ликвидация концессионных соглашений с международными сырьевыми монополиями, национализация иностранных добывающих предприятий, переход в собственность национального государства разрабатываемых месторождений полезных ископаемых и собственности сырьевых монополий.

Провозглашение суверенитета над природными ресурсами послужило толчком для развертывания массовой национализации иностранной собственности в добывающей промышленности развивающихся стран. Если в 60-х годах в среднем в год национализировалось 47 предприятий в этой сфере, то в 70-х годах — уже 140. В тех случаях, когда полная национализация иностранной собственности не производилась, развивающиеся страны добивались превращения иностранных предприятий в смешанные, причем приобретаемые акции поступали, как правило, в собственность национального государства. Кроме того, правительства развивающихся стран приняли целый ряд мер по перераспределению дифференциальной ренты, ранее присваивавшейся иностранными компаниями в свою пользу путем повышения налогов, экспортных пошлин и пр.

Национализация, ликвидация концессионной формы предпринимательства и экстерриториальности иностранных компаний, ограничения непосредственной эксплуатации природных и людских ресурсов развивающихся стран означали крушение остатков колониализма и внеэкономических методов эксплуатации, окончательный переход к экономическим методам эксплуатации этой группы стран империализмом. К тому же все эти изменения сопровождались и увеличением валютных доходов некоторых групп стран — экспортеров сырья — за счет перераспределения прибылей международных монополий.

Первые успехи развивающихся стран в борьбе за контроль над использованием собственных природных ресурсов и превращение этих ресурсов в важнейший инструмент экономического развития привели в середине 70-х годов к массовому возникновению различных организаций — производителей и экспортеров минерального сырья. К их числу относятся Международная ассоциация бокситодобывающих стран, Ассоциация стран — экспортеров железной руды, Межправительственный совет экспортеров меди, Организация стран — экспортеров вольфрама, Ассоциация стран — производителей ртути и т. п. В начале 80-х годов существовало уже около 20 таких ассоциаций, которые были призваны защищать интересы стран — экспортеров минерального и растительного сырья на мировом рынке.

Однако эффективность деятельности этих организаций для развивающихся стран оказалась различной. Видимо, успешность (или неуспешность) попыток этих стран увеличить свои доходы от экспорта минерального сырья зависит от целого ряда объективных процессов в мировом капиталистическом хозяйстве, соответствия и несоответствия действий развивающихся стран этим процессам.

Как известно, членам ОПЕК в результате неоднократных повышений цен на нефть в 1973—1980 гг. удалось добиться повышения общего уровня цен в реальном исчислении примерно в пять раз; изменились и система ценообразования и условия взаимоотношений членов ОПЕК с международными нефтяными монополиями. Эти изменения были обусловлены стечением ряда благоприятных для развивающихся государств — членов ОПЕК обстоятельств:

— нефть является уникальным сырьем; при нынеш-

нем уровне экономического и научно-технического развития она служит не только наиболее дешевым энергоносителем, но и исходным сырьем для производства многих синтетических и искусственных материалов. Замена ее в этих качествах другими видами сырья либо невозможна, либо приводит к значительному повышению издержек;

— основная масса доказанных запасов нефти сосредоточена в развивающихся странах. При этом большая часть экспорта приходилась на относительно малочисленную группу государств Ближнего и Среднего Востока, тогда как в 70-х годах ни одна из развитых капиталистических стран мира не являлась сколько-нибудь крупным нефтеэкспортером. Поэтому развитые капиталистические государства не имели альтернативного источника получения нефти³²;

— повышение цен на нефть в известной мере соответствовало интересам американских нефтяных монополий и американского империализма в целом. С одной стороны, повышение цен на нефть влекло за собой увеличение прибылей нефтяных монополий, а с другой — ослабляло конкурентоспособность западноевропейского и японского империализма, лишенного достаточных собственных ресурсов нефти.

Что же касается неэнергетических видов минерального сырья, то его положение в мировом капиталистическом производстве и мировой торговле оказалось гораздо менее устойчивым. Прежде всего это было связано с относительно большими возможностями взаимозаменяемости этих видов сырья. Олово и медь в целом ряде процессов могут быть заменены алюминием, никель — хромом, вольфрам — молибденом и т. п. Поэтому повышение цен на тот или иной металл может сопровождаться сокращением его потребления.

Не наблюдалось и таких значительных запасов других видов минеральных ресурсов (кроме олова) в развивающихся странах, как запасов нефти. Крупными производителями тех или иных видов минерального сырья и соответственно их экспортерами выступают и империалистические государства. Они входят и в большинство организаций — производителей минерального сырья. Например, Австралия является членом ассоциаций производителей бокситов, меди, железной руды и вольфрама, Италия — ртути, Франция — вольфрама и т. п. Поскольку организации производителей и экспортеров

минерального сырья обладают гораздо меньшими позициями на мировом рынке, чем ОПЕК, вдобавок интересы развивающихся и развитых капиталистических стран в этих организациях не всегда совпадают, то их воздействие на товарные рынки минерального и растительного сырья оказалось пока незначительным.

На положение минерального сырья, особенно руд черных и цветных металлов, на мировом рынке все большее влияние оказывает рециклирование вторичных ресурсов. В принципе вторичное использование ресурсов не является чем-то абсолютно новым, но в современной обстановке оно приобрело неизмеримо большие размеры. С одной стороны, мероприятия по охране окружающей среды привели к значительно большему сбору и концентрации вторичных ресурсов, что облегчило их повторное использование. С другой стороны, гораздо меньшая энергоемкость вторичной переработки сырья в условиях вздорожания энергии заметно удешевила выпуск конечной продукции. Все это привело к нарастанию доли вторичного сырья в общих масштабах его потребления в развитых капиталистических странах.

Наконец, в ходе структурной перестройки экономики империалистических стран лидерами стали новые наукоемкие отрасли промышленности, отличающиеся значительным спросом на минеральные ресурсы. Более того, использование их продукции в народном хозяйстве нередко ведет к качественно новым масштабам экономии ресурсов в других отраслях. В итоге нарастало расхождение между темпами развития добывающей (исключая топливную) и обрабатывающей промышленности.

Под влиянием всех этих противоречивых факторов, так же как и циклических и структурных кризисов второй половины 70-х — начала 80-х годов, развивающиеся страны оказались неспособными добиться ни существенного повышения цен на минеральное сырье, ни их стабильности. После первоначального взлета цен в 1973—1974 гг. они снизились в 1975 г., вновь поднялись в 1976—1977 гг., а затем с некоторыми колебаниями начали снижаться в последующие годы. По расчетам Секретариата ЮНКТАД, в 1982 г. цены на неэнергетическое сырье были в реальном исчислении в два раза ниже, чем в 50-х годах³³. Но в 1985 г. цены на минеральное сырье были на 14,5% ниже, чем в 1982 г.

Провозглашение развивающимися странами сувере-

нитета над собственными природными ресурсами и топливно-энергетический кризис оказали существенное влияние на позиции развитых капиталистических стран, на их подход и политику в топливно-сырьевой сфере. Во-первых, относительное вздорожание энергоносителей и некоторых видов минерального сырья затруднило процесс расширенного воспроизводства, обусловило появление огромных дефицитов платежных балансов; оно ослабляло и конкурентоспособность товаров западноевропейского и японского центров мирового капитализма на мировом рынке. Отсюда вставала задача поисков такой политики, которая обеспечила бы возможность снижения импортных расходов на топливо и сырье. Во-вторых, не менее важное значение приобретала проблема беспрепятственного доступа к топливу и сырью. Дело в том, что в условиях суверенитета над природными ресурсами и усиления межимпериалистической борьбы за топливо и сырье возрастали возможности дестабилизации их поставок в центры мирового капитализма. Все это потребовало разработки специальной сырьевой и топливной политики развитых капиталистических стран.

При всех различиях между отдельными центрами мирового капитализма по уровню развития экономики, ее структуре, степени наделенности минеральными ресурсами и масштабами их потребления можно выделить следующие основные общие черты топливно-сырьевой политики центров капитализма:

— диверсификация источников получения топливно-сырьевых ресурсов, стремление уменьшить, насколько это возможно, долю ресурсов, поступающих из одной страны;

— проведение мероприятий, направленных на экономию топлива и сырья, путем льготного финансирования или субсидирования энергосберегающей технологии, сбора и использования вторичного сырья. Практически во всех империалистических странах переработка вторичного сырья получила те же льготы, что и добывающая промышленность;

— поддержка деятельности монополий по перестройке промышленной структуры за счет вынесения в развивающиеся страны материалоемких и энергоемких производств. Более того, в рамках мероприятий по охране окружающей среды предприятия, отличающиеся повышенной материалоемкостью и энергоемкостью, стали облагаться повышенными налогами;

— усиление внимания к развитию минерально-сырьевой базы как внутри собственных стран, так и в рамках развитых капиталистических стран в целом. Здесь можно выделить два основных направления деятельности: создание специальных государственных организаций, занятых добычей и переработкой минерального сырья, поощрение геологоразведочных работ на собственной территории и вовлечение на базе новой технологии в промышленное использование относительно истощенных или бедных месторождений, с одной стороны; поддержка освоения месторождений полезных ископаемых в малообжитых районах Австралии, на Аляске, севере Канады и в Скандинавии на основе перекрестных инвестиций, долгосрочных контрактов на поставку сырья — с другой.

Заметно возросла и координация топливно-сырьевой политики развитых капиталистических государств с середины 70-х годов ³⁴.

Интенсификация мероприятий по практическому осуществлению этой политики со второй половины 70-х годов принесла развитым капиталистическим странам определенные результаты. Прежде всего необходимо отметить заметное сокращение энергоемкости производства за счет проведения мероприятий по сбережению энергии и тепла, перестройки структуры промышленности и промышленного производства. К 1985 г., по оценке МБРР, энергоемкость единицы ВВП развитых капиталистических стран снизилась примерно на 15% ³⁵. Наряду с сокращением энергоемкости происходило и определенное изменение структуры энергетического баланса этой группы государств: к середине 80-х годов снизилась доля нефти (примерно на $\frac{1}{5}$) за счет увеличения потребления газа, угля, гидро- и атомной электроэнергии ³⁶.

Кроме того, само повышение цен на нефть привело к расширению географии ее добычи. С середины 70-х годов добыча была начата или существенно увеличена в более чем 20 странах; часть из них приступила и к экспорту нефти. В результате за 1973—1985 гг. доля развитых капиталистических стран в мировой капиталистической добыче нефти выросла с 27,6 до 38,0%, а доля государств — членов ОПЕК снизилась с 67,8 до 42,0% ³⁷.

Превышение предложения над спросом, с одной стороны, активные действия нефтяных монополий и прави-

тельств империалистических государств по подрыву единства нефтеэкспортирующих стран — с другой, привели к снижению цен на нефть с 1981 г. В первой половине 1986 г. они были почти в три раза ниже, чем в 1980 г. При оценке этого явления необходимо учитывать два обстоятельства. Даже при уровне цен, существовавшем в 1986 г., в реальном исчислении он все еще в два раза выше, чем в 1973 г. К тому же падение цен в 1985—1986 гг. было вызвано как операциями международных монополий, так и обострением конкуренции между нефтеэкспортирующими странами. Поэтому в ближайшем будущем можно ожидать повышения цен на нефть, но, по-видимому, маловероятно ожидать их возвращения к уровню 1980 г. (в реальном исчислении).

Далее, заметно выросло использование вторичных ресурсов. Выше уже отмечалось, что это было связано, с одной стороны, с возросшим сбором и концентрацией отходов в ходе мероприятий по охране окружающей среды, а с другой стороны, меняющейся технологией производства и увеличивающейся прибыльностью переработки вторичного сырья вследствие повышения цен на энергию. Так, увеличение удельного веса электростали в выплавке черных металлов в развитых капиталистических странах ведет к значительному расширению использования лома за счет железной руды. Заметно возросло использование свинцового лома в связи с требованиями по охране окружающей среды: так, в США из него уже производится около половины всего выплавляемого свинца. Очевидно, что возрастание степени использования промышленных отходов сопровождается снижением потребностей в импортном сырье. В свою очередь, это позволяет империалистическим государствам занимать более жесткие позиции по отношению к развивающимся странам.

Наметились и определенные изменения в географии производства минеральных ресурсов. С провозглашением суверенитета развивающихся стран над своими природными ресурсами выросла степень политического риска операций в развивающемся мире; выявилась тенденция и к понижению нормы прибыли для сырьевых монополий, действующих в добывающей промышленности развивающегося мира. В то же время повышательная тенденция цен на минеральное сырье во второй половине 70-х годов сделала возможной разработку месторождений, отличающихся относительно высокими из-

*Торговля развитых капиталистических стран
минеральными ресурсами **
%

Год	Доля взаимных поставок в экспорте		Доля взаимных поставок в импорте	
	сырье	топливо	сырье	топливо
1955	92,8	73,6	60,1	38,6
1960	92,6	79,4	62,9	32,1
1965	92,8	84,0	60,7	28,6
1970	91,9	84,9	64,0	30,6
1975	84,2	86,7	59,6	20,2
1980	83,4	86,2	63,0	20,6
1983	77,8	86,9	62,7	30,6

* Составлено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы.

держками производства. Все эти обстоятельства вызвали два новых направления в деятельности международных монополий.

Во-первых, основная часть расходов на геологическую разведку (свыше $\frac{4}{5}$) и преобладающая часть капиталовложений во второй половине 70-х — начале 80-х годов были переориентированы на сами развитые капиталистические страны. Благодаря этому добыча ряда минералов и топлива в империалистических странах существенно возросла. При этом часть добычи направлялась на экспорт. Так, в экспортеров нефти превратились Англия и Норвегия, хромовой руды — Финляндия, молибденовых руд — ФРГ, титановых руд — Норвегия и т. п.

Во-вторых, значительно выросли капиталовложения международных монополий в добывающую промышленность Австралии, Канады и ЮАР. В результате за 1974—1985 гг. удельный вес этих трех стран в мировом производстве урановых концентратов вырос с 32,6 до 55,7%, железной руды — с 21,6 до 32,5%, хромовой руды — с 39,9 до 49,3%, бокситов — с 29,0 до 43,5% ³⁸. Они также заняли видное место в мировом производстве никелевых, сурьмяных, молибденовых и титановых руд, асбеста, плавикового шпата.

Деятельность международных монополий, с одной стороны, государственно-монополистическое регулирование — с другой, повлекли за собой определенные изменения и в направлении торговых потоков минеральных ресурсов (табл. 5).

Таблица составлена в текущих ценах. Но, как уже отмечалось, во второй половине 70-х годов цены на нефть выросли, а на минеральное сырье существенно не изменились. В первой половине 80-х годов цены на сырье и топливо снижались, что необходимо учитывать при оценке данных за 70—80-е годы.

Приведенные цифры показывают, что в 1955—1974 гг. наблюдалось сокращение взаимной экспортной торговли минеральным сырьем развитых капиталистических стран, тогда как торговля топливом постепенно росла. Но поскольку потребление энергоресурсов увеличивалось быстрее, чем нетопливного сырья, то и импорт из других источников (т. е. помимо развитых капиталистических стран) топлива возрастал быстрее, чем импорт прочих минеральных ресурсов. Во второй половине 70-х годов во взаимной экспортной торговле происходит стабилизация доли как сырья, так и топлива. В импортной же торговле удельный вес топлива стабилизируется, а сырье возрастает.

В начале 80-х годов наблюдаются заметные расхождения тенденций взаимного экспорта и импорта: взаимный экспорт сырья заметно сократился, а топлива — был относительно стабилен. В то же время удельный вес сырья во взаимном импорте остался стабильным, а топлива резко возрос. Относительная стабильность доли сырья во взаимном импорте при заметном сокращении удельного веса экспорта, видимо, объясняется прежде всего снижением ресурсоемкости производства в империалистических странах, позволявшим осуществлять воспроизводство при сокращающихся поставках сырья. Важную роль играла и различная степень падения цен на продукцию развитых капиталистических и развивающихся стран: по оценкам экспертов МБРР, за 1980—1982 гг. цены на сырьевую продукцию развивающихся стран снизились на 25%, а на аналогичные товары развитых капиталистических стран — на 12,5%³⁹. Что же касается топлива, то отмеченное выше снижение «нефтеемкости» ВВП в 80-х годах происходило путем сокращения импорта из стран ОПЕК, а возрастающая добыча на промыслах в Северном море реализовывалась преимущественно в Западной Европе. Это и позволило резко повысить долю взаимных поставок топлива в импортной торговле.

Но при оценке степени самообеспеченности развитых капиталистических стран следует иметь в виду относи-

тельное сокращение потребности в минеральных ресурсах развивающихся стран не только вследствие понижения ресурсоемкости или увеличения взаимной торговли, но и за счет перестройки структуры промышленности. Поскольку на этом вопросе мы остановимся подробнее в последующих главах, здесь отметим лишь одно обстоятельство. Развитие в освободившихся странах отраслей тяжелой промышленности привело к заметному спросу в них на минеральные ресурсы. Так, за 1974—1985 гг. их доля в мировом потреблении выросла: нефти — с 24,9 до 33,5%, газа — с 11,6 до 16,0%, железной руды — с 13,4 до 15,8%, цинка — с 11,7 до 24,3% и т. п. Иными словами, если до начала индустриализации развитые капиталистические страны получали из освободившихся стран минеральные ресурсы, обрабатывали их, а затем продавали готовую продукцию развивающимся странам, то ныне сырье начинает перерабатываться в самих развивающихся странах. Поэтому чем больше степень развития тяжелой промышленности в развивающемся мире, тем меньше относительная потребность в минеральном сырье империалистических государств.

На мировую капиталистическую торговлю сырьевыми ресурсами существенное влияние оказывают и стратегические запасы минерального сырья и топлива, созданные в 70-е годы во многих развитых капиталистических странах. Эти запасы выполняют двойную роль: с одной стороны, они помогают избегать сбоев в функционировании народного хозяйства, возникающих из-за нарушения поставок сырья и топлива под влиянием разного рода экономических и политических потрясений, а с другой — являются мощным рычагом давления на мировой рынок сырьевых ресурсов и развивающийся мир в целом, позволяя влиять на масштабы закупок, их цены и пр.

* * *

При оценке зависимости развитых капиталистических стран (как группы) от импорта минеральных ресурсов из развивающегося мира необходимо иметь в виду следующее. Во-первых, эта зависимость нарастала в условиях сравнительно высоких темпов экономического роста капиталистических стран, господства международных монополий в сырьевых отраслях развивающихся стран и низких (фактически понижающихся) цен на минеральные ресурсы. Во-вторых, она определялась пре-

имущественно энерго- и материалоемким типом производства в империалистических странах в 50-х — начале 70-х годов. В-третьих, эта зависимость прежде всего возростала за счет импорта нефти, которая превратилась не только в основной энергоноситель, но и в важнейшее исходное сырье для производства большого числа синтетических и искусственных материалов. Что же касается неэнергетических минеральных ресурсов, то степень зависимости империалистических стран от их импорта оставалась относительно стабильной, так как уменьшение самообеспеченности одними ресурсами компенсировалось ее ростом другими ресурсами. Наконец, возростала зависимость развитых капиталистических стран не от развивающегося мира в целом, а от небольшого числа стран-нефтеэкспортеров, преимущественно членов ОПЕК. Именно появление этой зависимости столь резко изменило отношения в капиталистическом сырьевом хозяйстве, в известной степени затемнив происходящие в нем реальные процессы.

С наступлением циклических и структурных кризисов середины 70-х — начала 80-х годов темпы экономического роста развитых капиталистических стран резко замедлились: по мнению подавляющего большинства экономистов, до середины 90-х годов темпы роста этой группы государств будут в 1,5—2 раза ниже, чем в 50—60-х годах. Соответственно меньшими предполагаются и потребности развитых капиталистических стран в сырье.

Далее в ходе осуществления мероприятий по установлению суверенитета освободившихся стран над своими природными ресурсами позиции иностранных монополий в добывающей промышленности развивающегося мира оказались подорванными, снизилась и прибыльность операций в этой сфере. Именно это обстоятельство, наряду с возросшим политическим риском, обусловило перенос центра тяжести на развитие добычи минеральных ресурсов в группе самих развитых капиталистических стран и расширение взаимной торговли этими товарами.

Наконец, перестройка структуры экономики развитых капиталистических стран: снижение доли промышленности за счет сферы услуг и обращения, возрастание в промышленности удельного веса наукоемких отраслей, отличающихся низкой потребностью в исходном сырье, перенос нижних этажей промышленности в развиваю-

щиеся страны — все это уменьшает относительную зависимость империализма от минеральных ресурсов развивающегося мира. В свою очередь, это объясняет возросшую нестабильность экспорта минеральных ресурсов из освободившихся стран, длительную понижательную тенденцию цен, а также резкие колебания их экспортных доходов.

Если кратко суммировать все сказанное выше, то можно сделать следующие выводы. Во-первых, тенденция к росту самообеспеченности развитых капиталистических стран минеральными ресурсами, выявившаяся с середины 70-х годов, не может ликвидировать их зависимости от поставок из освободившихся стран. Но она является мощным рычагом давления, обеспечивающим оптимальные условия поступления сырьевых ресурсов и эксплуатации развивающегося мира.

Во-вторых, научно-техническая революция стимулирует процесс замещения импорта минерального сырья и топлива в империалистические страны ввозом полуфабрикатов или готовых изделий. Но при капитализме этот процесс не может не носить крайне противоречивый характер. С одной стороны, экономика развивающихся стран еще не подготовлена полностью к переходу от вывоза сырья к экспорту полуфабрикатов; для этого требуется множество условий, прежде всего огромные капиталовложения и квалифицированные кадры. С другой стороны, давление групп буржуазии, сосредоточенных в традиционных отраслях промышленности, а также нарастание безработицы, социальной напряженности и пр. заставляют правительства развитых капиталистических стран ограничивать импорт обработанных изделий.

В данных условиях перестройка капиталистического сырьевого хозяйства носит затяжной и прерывистый характер. Но в целом потребности в исходном минеральном сырье и топливе в развитых капиталистических странах сокращаются быстрее, чем происходит поворот развивающихся стран от сырьевой к индустриальной специализации. Отсюда — нарастание затруднений в воспроизводстве как в развитых капиталистических, так и в развивающихся странах. Но особенно пагубно данное противоречие сказывается на экономике освободившихся стран; затяжной кризис капиталистического сырьевого хозяйства с конца 70-х годов вызвал сокращение или стагнацию подушевого дохода в развивающихся странах — экспортерах сырья.

**РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ
КАК РЫНОК СБЫТА
ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ**

Вывоз готовых изделий — характернейшая черта колониализма эпохи промышленного капитала¹. На протяжении всей этой эпохи их вывоз неуклонно нарастал, однако и ко времени достижения колониальными странами политического освобождения экспорт готовых изделий занимал лишь второе место в системе эксплуатации империализмом колониально-зависимой периферии. С достижением политической независимости развивающимися странами в этой сфере происходят значительные количественные и качественные сдвиги, вызванные комбинированным воздействием развития внутреннего рынка и процесса индустриализации освободившихся стран, а также рядом новых явлений как в экономике империалистических государств, так и в мировом капиталистическом хозяйстве в целом.

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
ВНУТРЕННЕГО РЫНКА
ОСВОБОДИВШИХСЯ СТРАН**

Сохранение в развивающихся странах значительных массивов докапиталистических отношений определяет наличие в них нескольких форм общественного воспроизводства: натурального и полунатурального; продукто-обменного (квазитоварного); товарного. Хотя в каждой из развивающихся стран соотношение этих форм воспроизводства различно, их сосуществование и взаимодействие, происходящие в условиях втянутости в международное разделение труда, придают большую специфичность всем процессам, происходящим на внутреннем рынке.

Первая особенность внутреннего рынка развивающихся стран состоит в том, что объем товарных стоимо-

стей, обращающихся на нем, значительно меньше совокупного общественного продукта. Это различие связано с существованием натурального (полунатурального) производства. Здесь оно характерно главным образом для сельского хозяйства, мелкой промышленности и строительства: значительная часть производственных (жилые и производственные постройки, простейшие ирригационные сооружения, семена, скот, органические удобрения) и потребительских (главным образом продовольствие) затрат воспроизводится в хозяйстве непосредственного производителя. Но внутрихозяйственное воспроизводство означает, что сельскохозяйственное и натуральное сырье проходит здесь и промышленную переработку (например, изготовление простейшего сельскохозяйственного инвентаря или обжиг кирпича, помол зерна и выпечка хлеба).

Сохранение натурального воспроизводства влечет за собой целый ряд серьезных последствий для развивающейся экономики. Оно исключает из кругооборота товаров и капитала значительный сегмент национальной экономики. Сдерживая углубление общественного разделения труда, оно ограничивает и возможности повышения производительности труда, а тем самым — и рост чистого продукта страны. Сохранение натурального воспроизводства также надолго закрепляет специфические особенности локального спроса, определяя типы и размеры применяемых орудий труда, характер пищевых продуктов, фасоны и виды одежды и т. п. Даже с разложением натуральных отношений эти особенности надолго сохраняются, препятствуя налаживанию индустриальных методов производства этих изделий.

Поэтому еще в колониальный период, не говоря уже о независимом периоде, правящие круги принимали специальные меры, рассчитанные на подрыв натуральных отношений. Однако в отличие от развитых капиталистических стран разложение натуральных отношений в развивающихся странах не носило непрерывно поступательного характера.

С одной стороны, здесь как и на Западе, натуральность разлагается под влиянием развития капитализма в городе и деревне, перемещения населения в города, втягивания развивающихся стран в международное разделение труда. Особое значение имели становление крупной промышленности, само развитие которой базируется на длинной цепочке прямых и обратных связей,

и перемещение населения в несельскохозяйственные виды занятости.

С другой стороны, засилье докапиталистических видов собственности и колониальная эксплуатация привели к чрезмерной (для данного уровня развития производительных сил) товаризации экономики развивающихся стран: продукция, произведенная как потребительная стоимость, вынуждена была направляться на рынок под давлением внеэкономического принуждения. Поэтому социально-экономические реформы, проведенные в целом ряде развивающихся стран после достижения ими политической независимости, ликвидировавшие или ограничившие масштабы внеэкономического принуждения, повлекли за собой и сокращение продаж из нужды. Следствием было повышение натурального потребления. Другим фактором, противодействовавшим разложению натуральных отношений, был демографический взрыв. В условиях ограниченности альтернативных сфер занятости и массового нарастания безработицы и неполной занятости результатом демографического взрыва стало стремление непосредственного производителя сохранить любой ценой традиционные виды занятий, насколько возможно отгородиться от рыночных отношений.

Равнодействующей процессов разложения и консервации натурального производства было сравнительно медленное его отступление. По расчетам советских экономистов, за 60—70-е годы доля натурального производства в Азии, Африке и Латинской Америке снизилась с 40, 33 и 7% до 27, 25 и 5% соответственно². Но падение доли натурального производства отражало не столько всеобъемлющее наступление товарно-денежных, рыночных отношений во всех отраслях экономики, сколько опережающее развитие промышленности и связанное с ним расширение внутриотраслевого разделения труда и разрастание промежуточного потребления. Иными словами, сокращение доли натуральных отношений сопровождалось усилением дихотомии в народном хозяйстве освободившихся стран: на одном полюсе концентрировались все более современные формы производства, на другом — отсталые натуральные или полунатуральные.

Разложение натуральных отношений было одним из тех факторов, которые в 50—70-х годах обусловили более быстрое расширение емкости внутреннего рынка развивающихся стран по сравнению с общими темпами развития экономики. Теоретически это создавало воз-

возможности для дальнейшего расширения вывоза в них готовых изделий. Но поскольку натуральная часть экономики развивалась такими темпами, которые, по мнению большинства экономистов, относительно соответствовали естественному приросту населения, то оказывается, что рост всего внутреннего рынка отставал от быстро расширявшегося обмена готовыми изделиями на мировом рынке. Видимо, в этом заключалась одна из причин падения доли развивающихся стран в мировой торговле.

Вторая особенность внутреннего рынка развивающихся стран заключается в его преимущественно потребительском характере, что прежде всего определяется структурой воспроизводства в развивающейся экономике и местом и ролью живого труда в этом процессе. Для выявления этой специфики необходимо рассмотреть материально-вещественную структуру валового общественного продукта.

Во-первых, в развивающихся странах амортизация по своей доле и абсолютной величине невелика по сравнению с развитыми капиталистическими странами³, так как основные фонды в значительной степени представлены довольно простыми и дешевыми средствами производства традиционного типа⁴. К тому же в этой группе государств при дешевизне рабочей силы само понятие «моральный износ техники» существует далеко не во всех отраслях экономики, а эксплуатация машин нередко ведется до их полного физического износа.

Во-вторых, до начала 70-х годов норма накопления в развивающихся странах была ниже, чем в империалистических государствах. Сохранялась большая специфика и в материально-вещественной структуре накоплений. В сегментах, осуществляющих натуральное, полунатуральное и продуктообменное воспроизводство, накопления были малы и вдобавок представлены приращением средств производства традиционного типа и предметов потребления. Хотя в современных отраслях экономики норма накопления была достаточно высока, однако инвестиционный излишек по своей первичной материально-вещественной форме состоял главным образом из продовольствия, растительного и минерального сырья, производительная реализация которых должна была опосредоваться мировым рынком.

В-третьих, сохранение натурального производства и низкий уровень общественного разделения труда сказыв-

вались и на масштабах внутрипроизводственного потребления. Даже в современной промышленности внутрипроизводственное потребление было относительно невелико: с одной стороны, часть полуфабрикатов импортировалась (в обмен на вывозимое сырье), а с другой — низкий уровень доходов и незанятость в межсезонный период расширяют масштабы «промышленной» переработки в хозяйстве непосредственного производителя фабричного полуфабриката (например, производство тканей из фабричной пряжи). К тому же в этой группе стран велик удельный вес отраслей легкой и пищевой промышленности, обладающих сравнительно меньшим, чем тяжелая промышленность, межотраслевым разделением труда. Поэтому доля валового внутреннего продукта в совокупном общественном продукте здесь была значительно больше, чем в развитых странах.

В результате в процессе производства затраты живого труда преобладают над овеществленными, что и определяет относительно более высокий удельный вес фонда личного потребления в валовом внутреннем продукте подавляющего большинства развивающихся стран. Отрывочные статистические данные по отдельным странам этой группы показывают, что фонд личного потребления в начале 70-х годов составлял свыше $\frac{4}{5}$ валового внутреннего продукта и свыше $\frac{1}{2}$ совокупного общественного продукта.

Но, видимо, было бы неправильным только констатировать потребительский характер валового общественного продукта в этой группе государств. Дело в том, что низкая производительность труда и низкий подушевой доход, вытекающий из нее, определяют преобладание в валовом общественном продукте не просто товаров потребительского назначения, а потребительской продукции первой необходимости, главным образом продовольствия. Более того, массовое недопотребление, калорийная недостаточность питания среднего жителя развивающихся стран вызывают, как уже отмечалось, высокую эластичность спроса на продовольствие. Иными словами, по мере повышения дохода спрос на товары первой необходимости возрастает более быстрыми темпами. Поэтому потребительский характер рынка в развивающихся странах был в течение длительного времени его сравнительно устойчивой чертой. Именно этим обстоятельством объяснялась как структура экспорта раз-

витых капиталистических стран в развивающиеся, особенно в первое десятилетие после достижения политической независимости, так и направление, которое приняло развитие промышленности в освободившихся странах.

Очевидно, что все процессы экономического развития оказывают самое непосредственное воздействие на относительную величину фонда личного потребления, а следовательно, на материально-вещественную структуру валового продукта общества. С одной стороны, снижение материалоемкости, фондоемкости и т. п. ведет к увеличению доли личного потребления в совокупном общественном продукте. О начале этого процесса в развивающихся странах свидетельствует снижение доли семенного фонда в связи с повышением урожайности, сокращением удельного веса маточного поголовья скота вследствие сокращения эпизоотий под влиянием расширения ветеринарной службы и пр. С другой стороны, рост общественного разделения труда, особенно развитие тяжелой промышленности, повышение приростной нормы накопления, начавшееся в 70-е годы, и другие факторы влекут за собой повышение доли производительного потребления. На начальных этапах индустриализации вторая тенденция оказывается неизмеримо более сильной. К концу 70-х годов в развивающихся странах доля потребительской продукции снизилась до менее половины совокупного общественного продукта.

Это изменение вызвало несовпадение контуров валового общественного продукта и национального рынка. Дело в том, что часть валового продукта, особенно продовольствия, производится и потребляется на натуральной основе, т. е. не попадает на рынок. Наоборот, в силу большего межотраслевого разделения труда в современной промышленности на рынке преобладают промышленные изделия, в том числе товары производственного назначения. Это несоответствие усиливается экспортно-импортными операциями: экспортируются преимущественно продовольственно-сырьевые товары, а ввозятся готовые промышленные изделия, прежде всего производственного назначения. Несовпадение материально-вещественной структуры валового общественного продукта и товарного обращения на внутреннем рынке, по-видимому, означает, что рыночный механизм в развивающихся странах не может без государственного вмешательства подтянуть наиболее отставшие отрасли народного хозяйства. Более того, в развивающейся эко-

номике импульсы, порождаемые национальным рынком, усиливают несбалансированность развития народного хозяйства.

Третья особенность внутреннего рынка развивающихся стран заключается в глубокой стратификации спроса и предложения, гораздо большей, чем когда-либо существовала в ныне развитых капиталистических странах. Как представляется, она объясняется тремя группами факторов: сосуществованием и взаимодействием различных социально-экономических типов воспроизводства; длительной втянутостью в мировое капиталистическое хозяйство и международное разделение труда и, наконец, неравномерным распределением национального дохода⁵.

Развитие товарно-денежных отношений при сохранении докапиталистических типов воспроизводства приводит к тому, что в меновые стоимости превращаются изделия, которые ранее воспроизводились на натуральной или продуктообменной основе,— традиционные виды орудий труда, обувь и одежда, некоторые продукты питания и т. п. Но само превращение из потребительной в меновую стоимость не меняет еще ее физических качеств и вида, ибо последние определяются длительными традициями, обычаями или даже религиозными установками. Но поскольку физическая форма этого изделия закреплена обычаем, то на рынок поступают десятки изделий различных размеров, формы и т. п., но одного целевого назначения. Иначе говоря, рост рыночного оборота сопровождается опережающим увеличением номенклатуры обращающихся здесь стоимостей.

Наряду с традиционными здесь обращаются и современные товары. По мере развития капитализма и осовременивания всей сферы общественной жизни рынок начинает во все большей степени пополняться товарами производственного и потребительского назначения нового типа. Первоначально спрос на эти товары покрывался преимущественно путем импорта, но с развитием местной промышленности он начинает удовлетворяться и за счет национальных источников.

В принципе в этом нет ничего отличного от того, что происходило в ныне развитых капиталистических странах на начальных этапах промышленного переворота. Однако одно отличие, свойственное развивающимся странам, все же следует отметить. С одной стороны, проникновение иностранного капитала на внутренние

рынки развивающихся стран, а с другой — стремление самих развивающихся стран использовать межимпериалистические противоречия и конкуренцию приводят к тому, что на внутреннем рынке развивающихся стран появляются теперь и современные товары одного целевого назначения, но множества типоразмеров, марок, изготовленных различными методами и на базе различных технологий.

Значительное влияние на рынок развивающихся стран оказывает и неравномерность распределения доходов в их обществе. В ее основе в развивающемся мире лежат не только отношения собственности, а более сложный комплекс причин. Следует отметить, что капиталистический предприниматель, действующий в среде, сохраняющей значительные остатки докапиталистических отношений, может получать повышенную прибыль за счет низкой цены местной рабочей силы и перераспределения продукта непосредственного производителя на базе искажения стоимостных пропорций. Кроме того, демографический взрыв и сосредоточение основной части естественного прироста населения в докапиталистических укладах сопровождаются усилением открытой и скрытой безработицы. По мере ее увеличения в ряде случаев наблюдается прямое сокращение доходов низших слоев населения. Далее, в развивающихся странах сохраняется значительная сфера докапиталистической эксплуатации, вызывающая перераспределение доходов непосредственных производителей в пользу традиционных эксплуататорских слоев и классов. Наконец, наблюдается усиливающаяся неравномерность повышения производительности труда по отдельным отраслям народного хозяйства. В результате доходы населения, связанного с промышленностью, растут быстрее, чем доходы сельского населения.

Поскольку в развивающихся странах сохраняется комбинированное воздействие перечисленных факторов на распределение дохода, то, по расчетам экспертов МБРР, в начале 70-х годов в этих странах высшие 5% населения получали больше доходов, чем низшие 60% населения⁶.

Для низших по доходам 40% населения характерно постоянное недопотребление не только товаров первой необходимости, но даже и продовольствия. Поэтому в случае роста доходов здесь не столько меняются структура потребления и номенклатура приобретаемых това-

ров, сколько увеличивается количественно потребление тех же изделий, прежде всего продовольствия. В известном смысле потребление низших 40% населения развивающихся стран является элементом, консервирующим качественную вещественную структуру фонда личного потребления, вызывая его количественную подвижность.

Иное положение характерно для другого полюса — лиц с наивысшими доходами. Здесь не существует недопотребления товаров первой необходимости. Поэтому с ростом доходов происходят не столько количественные, сколько качественные изменения в структуре потребления. Хотя в личном потреблении господствующих классов развивающихся стран все еще очень сильны традиционные черты — огромные расходы на покупку драгоценностей, поддержание социального престижа, религиозные обряды и пр., однако оно во все большей степени ориентируется на международные стандарты, имитируя потребление аналогичных слоев развитых капиталистических стран. Но поскольку по своей абсолютной величине доходы элиты освободившихся стран в несколько раз меньше, чем в развитых капиталистических странах, общие масштабы платежеспособного спроса на товары и услуги нового типа здесь оказываются в целом небольшими⁷.

Низкая производительность труда и относительно высокая доля натуральных отношений в народном хозяйстве приводят к тому, что масштабы совокупного спроса на рынках освободившихся стран крайне ограничены⁸. Но при этом номенклатура обращающихся на них товаров, по-видимому, не уступает странам развитого капитализма, а в наиболее крупных странах может даже превосходить ее. Такая стратификация рынка и вызываемая ею дробность платежеспособного спроса не могут не ограничивать сбыт в этой группе стран импортных изделий. С одной стороны, на рынках обращаются традиционные товары, которые не могут быть вытеснены с рынка в силу господствующих обычаев, традиций и сохранения докапиталистических способов производства, а с другой — спрос на товары современного типа настолько дробен, что затрудняет его удовлетворение при современных крупномасштабных методах производства.

Четвертая особенность внутреннего рынка развивающихся стран заключается в том, что на нем обращаются товары, изготовленные при различных способах производства. Это крайне широкая и важная проблема,

практически выходящая за рамки нашей работы. Поэтому здесь необходимо остановиться лишь на одном ее аспекте, оказывающем воздействие на внешнеэкономические связи развивающихся стран.

Как известно, для капитализма характерно расширенное воспроизводство, отвечающее потребностям неуклонного самовозрастания капитала. Но расширенное капиталистическое воспроизводство сопровождается экономией затрат живого труда и повышением органического строения капитала. Обратной стороной этого процесса является уменьшение занятости на единицу функционирующего капитала и снижение или стабилизация доли доходов наемных рабочих в чистом продукте общества. Это противоречие, порожаемое самим развитием капитализма, постоянно нарушает ход расширенного воспроизводства, прерывая его циклическими кризисами перепроизводства.

В развивающихся странах это противоречие проявляется пока в модифицированном виде. Дело в том, что в этой группе государств еще не существует единого типа воспроизводства. Здесь закономерности расширенного воспроизводства были характерны преимущественно для крупной добывающей и обрабатывающей промышленности, механизированного транспорта и связи и лишь со второй половины 60-х годов — для некоторых подразделений сельского хозяйства, охваченных «зеленой» революцией. Важное место в экономике продолжает занимать и докапиталистический сектор, для которого характерно воспроизводство, по своим пропорциям приближающееся к простому; в нем еще занята основная часть населения и производится около половины валового продукта развивающихся стран.

В результате отмеченных особенностей воспроизводства в этом секторе более низкими оказываются темпы нарастания масштабов производства, повышения производительности труда, а следовательно, и потенциальные возможности увеличения доходов непосредственных производителей. В силу иных пропорций воспроизводства другим, менее благоприятным для потребления нового типа, здесь оказывается и распадение валового продукта на фонды амортизации и потребления, накопления и потребления. К тому же из-за своей массовидности докапиталистический сектор оказывает мощное депрессирующее воздействие как на уровень доходов, так и на структуру потребления в капиталистическом секторе.

Сосуществование и взаимодействие различных типов воспроизводства в развивающихся странах влекут за собой два последствия. Во-первых, несоответствия темпов роста производства, производительности труда и мотивов производства в капиталистическом и докапиталистическом секторах вызывают постоянные нарушения пропорциональности в народном хозяйстве. Докапиталистический сектор не может обеспечить регулярного и непрерывно возрастающего воспроизводства оборотного капитала в капиталистических укладах. Поэтому само поддержание расширенного воспроизводства в капиталистическом секторе может происходить лишь за счет импорта недостающих материально-вещественных элементов оборотного капитала.

Во-вторых, внутренний рынок развивающихся стран отличается относительно большей узостью, чем рынок развитых капиталистических государств, что зависит от диспропорций как внутри самого капиталистического сектора, так и между ним и докапиталистическим. С одной стороны, поскольку подавляющая часть капитального оборудования импортируется, потенциальная производительность новых предприятий здесь оказывается не ниже, чем у их западноевропейских или американских аналогов. С другой стороны, уровень органического строения капитала, определяемый международными стандартами, давление безработицы и неполной занятости обуславливают крайне медленное повышение ставок реальной заработной платы и переменного капитала в целом. Что же касается элиты, то основная часть ее новых потребностей удовлетворяется за счет более качественных импортных товаров. В итоге диспропорция между предложением и платежеспособным спросом внутри капиталистического сектора развивающихся стран получается более глубокой, чем в развитых капиталистических государствах.

В то же время в докапиталистическом секторе уровень доходов ниже, чем в капиталистическом; растут они также медленнее. К тому же большая их часть расходуется на изделия и услуги, производимые самим этим сектором. Поэтому по мере развертывания капиталистической индустриализации докапиталистический сектор мог потреблять относительно все меньшую часть товаров и услуг, производимых капиталистическим производством. В результате в народном хозяйстве быстро нарастает диспропорция между увеличивающимся про-

изводством и замедленным ростом платежеспособного спроса. Даже при относительно небольших установленных мощностях в капиталистическом секторе в данной ситуации быстро наступает перепроизводство⁹.

На перечисленные выше особенности развития внутреннего рынка развивающихся стран наслаивается еще одна. В этой группе государств формирование потребления происходило под влиянием взаимодействия производительных сил как в национальных границах, так и в рамках всего мирового капиталистического хозяйства. Поскольку производство в империалистических странах в течение длительного времени развивалось быстрее, постольку это вызывало опережающее (по сравнению с местным производством) изменение национального потребления. Но в условиях ограничения импорта (вследствие поощрения местной промышленности или дефицита платежного баланса) приведение национального потребления в соответствие с мировыми стандартами производства и спроса на базе внешнеэкономических связей было, если не полностью невозможным, то крайне затруднительным. Поэтому ныне в развивающихся странах возникла своеобразная автономность потребления по отношению к национальному внутреннему производству¹⁰. Иначе говоря, потребление в каких-то своих подразделениях (пусть весьма ограниченных) оказывается более современным, чем национальное производство. Это вызывает объективное стремление к расширению импорта.

В период независимости процессы экономического развития и модернизации всей сферы общественной жизни привели к довольно быстрому нарастанию емкости внутренних рынков развивающихся стран. По оценкам экспертов ООН, только за 1960—1980 гг. емкость рынков стран-нефтеэкспортеров выросла в 3,8 раза, развивающихся стран Азии и Океании — в 3,4 раза, стран Африки — в 2,8 раза¹¹. Однако емкость отдельных подразделений внутреннего рынка возрастала крайне неравномерно. Для устранения этой диспропорциональности необходимо было расширение связей с внешним рынком, прежде всего за счет импорта.

Вместе с тем, несмотря на более высокие темпы развития, по качественным параметрам изменения в экономике развивающихся стран отставали от перестройки структуры экономики центров мирового капитализма, развернувшейся в послевоенный период на базе научно-технической революции. Последствия этого отставания

оказались достаточно противоречивыми. С одной стороны, развивающиеся страны были заинтересованы в импорте главным образом машин и оборудования как базы для быстрой перестройки национальной экономики. С другой стороны, научно-техническая революция охватила все отрасли экономики развитых капиталистических стран, диверсифицировав структуру производства, уменьшила его издержки и повысила качество выпускаемой продукции. Это позволило центрам мирового капитализма прибыльно экспортировать не только готовые изделия, но и более широкий круг товаров. В свою очередь, отмеченная выше диспропорциональность и несбалансированность экономического развития, в немалой степени вызванные и началом промышленной революции, вынуждали развивающиеся страны к постоянной диверсификации товарной номенклатуры импорта.

ИМПОРТЗАМЕЩЕНИЕ И ИМПОРТ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ

Как было показано выше, развивающиеся страны выступали на мировом рынке прежде всего как импортеры готовых изделий. В данной обстановке индустриализация и опережающее развитие промышленности должны были оказать противоречивое воздействие на импорт этой товарной группы. Для недопущения товарного дефицита на внутреннем рынке и возникновения экономических потрясений развивающиеся страны должны были продолжать импорт товаров потребительского назначения. Но создание обрабатывающей промышленности в отсталой, преимущественно аграрной, экономике требовало импорта машин и оборудования, а зачастую даже строительных материалов. Иначе говоря, объем импорта готовых изделий должен был возрасти, а номенклатура его сильно расшириться.

В то же время завершение строительства новых промышленных предприятий и освоение их проектных мощностей должны были бы сопровождаться соответствующим сокращением импорта той готовой продукции, которую они сами начинали выпускать. Но в реальной жизни на соотношение импорта готовых и сырьевых товаров, общую вещественную номенклатуру ввозимых готовых изделий в развивающихся странах влияют характер и отраслевая структура возникающей

промышленности, а также степень и методы взаимодействия промышленных и непромышленных отраслей национальной экономики.

В марксистской концепции социалистической индустриализации развитие промышленности предусматривается преимущественно методом создания многоотраслевых промышленных комплексов, особенно по выпуску изделий производственного назначения, либо путем выбора и создания ключевой отрасли. Развитие прямых и обратных связей, столь характерных для отраслей тяжелой промышленности, ведет, согласно этой концепции, к непрерывному расширению общественного разделения труда, тем самым порождая все новый и новый производственный спрос. В то же время вовлечение все большей части трудовых ресурсов в быстро развивающуюся промышленность, а также повышение качества трудовых ресурсов приводят к непрерывному росту диверсификации платежеспособного спроса на товары потребительского назначения. В свою очередь, рост многоотраслевого производства, основанного на высокой производительности труда, сопровождается стабильным расширением чистого продукта общества, что позволяет как обеспечить постоянное повышение жизненного уровня населения, так и неуклонно наращивать накопления. Поэтому проблемы рынка и накопления в марксистской политэкономии никогда не рассматривались как главные для индустриализации при социализме.

По-иному обстоит дело в развивающихся странах. Поскольку бывшие колониальные и зависимые страны были издавна втянуты в мировое капиталистическое хозяйство, то и сам процесс промышленного развития должен был определяться здесь законами капитализма. В данной обстановке важнейшее значение для создания того или иного предприятия имели наличие рынка и платежеспособного спроса. Поэтому с самого начала развитие промышленности в освободившихся странах приобрело рыночно-ориентированный характер.

Со времени достижения независимости на рынке современных промышленных изделий подавляющего большинства развивающихся стран преобладали иностранные импортные товары¹². При таком положении рыночная стратегия промышленного развития в этих странах приобрела характер импортзамещения (т. е. вытеснения с внутреннего рынка импортных товаров) либо экспорт-

ной ориентации (т. е. использования сравнительных преимуществ собственной экономики для расширения участия в международном разделении труда).

Обстановка начала 50-х годов способствовала почти повсеместному принятию импортзамещения в качестве главного направления промышленного развития. Превращение колониальных и зависимых стран в рынок сбыта для промышленности империалистических государств означало формирование в них национального рынка, появление сравнительно крупного по абсолютным размерам платежеспособного спроса на определенные товары, преимущественно потребительского назначения. Защита от конкуренции иностранных товаров при помощи таможенного протекционизма, контингентирования импорта и пр., а также поддержка национального предпринимательства, а зачастую и самостоятельная предпринимательская деятельность государства позволяли постепенно вытеснять импортные товары с местного рынка и овладеть существующим платежеспособным спросом, даже если изделия национальной промышленности на первых порах оказывались более дорогими и менее качественными, чем импортные.

Далее, как уже отмечалось, до начала 70-х годов происходило ухудшение условий торговли для развивающихся стран в целом; цены на экспортируемые ими сырьевые товары относительно снижались, а на готовые промышленные изделия относительно возрастали. Ухудшение условий торговли сдерживало рост валютной выручки развивающихся стран: в одних странах экспортный сектор оказывался малоэластичным для того, чтобы увеличением физического объема вывоза перекрыть снижение цен, а в тех странах, которые смогли увеличить физический объем вывоза, сокращение валютной выручки происходило из-за еще более быстрого падения цен на их продукцию. В свою очередь, нехватка валюты и дефицит платежного баланса препятствовали увеличению импорта до таких размеров, который позволял бы покрыть даже существующий платежеспособный спрос. В данной обстановке замещение импорта любой ценой становилось своего рода «экономическим императивом»¹³.

Кроме того, развитие отраслей, ориентированных на экспорт, в тот начальный период становления обрабатывающей промышленности развивающегося мира могло происходить в основном лишь на базе расширения пере-

работки традиционных видов сельскохозяйственного или минерального сырья. Но отмечавшееся уже относительное сокращение спроса и цен на него делали такое развитие малоперспективным. Создание же экспортных отраслей нового типа в 50-х годах было не по силам подавляющему большинству развивающихся стран.

Развитие импортзамещающих отраслей промышленности в развивающихся странах в тот период, по-видимому, больше соответствовало и интересам иностранных монополий, чем расширение экспорториентированных. Выше уже говорилось, что в 50—60-е годы положение в легкой и пищевой отраслях промышленности империалистических государств серьезно осложнилось под влиянием изменений в мировом капиталистическом воспроизводстве. Для защиты их были введены не только повышенные таможенные пошлины, но зачастую и количественные ограничения на импорт конкурирующей продукции. Но именно с продукцией этих отраслей должна была конкурировать большая часть экспорта развивающихся стран. Следовательно, производство на внутренний рынок в освободившихся странах давало западным предпринимателям в легкой промышленности время на структурную перестройку и модернизацию производства.

В этом же направлении действовало и перенакопление капитала в развитых капиталистических странах, особенно в США, усилившееся после кризиса перепроизводства 1958—1959 гг. В данных условиях обострение межимпериалистической конкуренции и введение протекционизма в развивающихся странах расширили приток иностранного капитала в них, причем основная его часть в тот период направлялась в импортзамещающие отрасли. По-видимому, на базе таможенного протекционизма инвестиции в импортзамещающие отрасли могли обеспечить более высокую прибыльность, чем в экспорториентированные.

Следовательно, на начальном этапе развития, когда национальная промышленность отличается низкой эффективностью из-за слабого развития производственной и социальной инфраструктуры, нехватки квалифицированных кадров и пр., импортзамещение стало объективной необходимостью. Его развитие проявлялось в том, что на внутренний рынок направлялась основная часть произведенной продукции. По расчетам А. Я. Эльянова, в 50-х годах темпы прироста промышленного производства в этой группе государств были в 2,38 раза выше,

чем темпы увеличения экспорта¹⁴. Другими словами, почти $\frac{3}{4}$ всего прироста промышленного производства направлялось на внутренний рынок. В результате самообеспеченность развивающихся стран промышленными изделиями собственного производства нарастала.

Но в развивающейся экономике импортзамещающая — рыночная — ориентация была синонимом ориентации на конечный, главным образом личный, спрос. Дело в том, что потребитель в такой экономике заинтересован купить такое изделие, которое пригодно для немедленного конечного использования, например рубашку, шариковую ручку и т. п. Но для выпуска этих сравнительно несложных конечных изделий требуются десятки полуфабрикатов и вспомогательных материалов, а также энергия. До тех пор пока конечные изделия в стране не производятся, не существует и спроса на данные полуфабрикаты, не говоря уже об исходном сырье, необходимом для производства последних. Именно поэтому замещение импорта промышленных изделий в этой группе государств начинается с изготовления конечных продуктов на базе ввоза промежуточных и вспомогательных товаров. Например, в 1966 г. развивающиеся страны дали 37,1% мирового производства хлопчатобумажных тканей и лишь 22% хлопчатобумажной пряжи, т. е. 40% производимых в развивающемся мире тканей основывалось на импорте пряжи.

На стадии производства конечных изделий на базе импорта полуфабрикатов и вспомогательных изделий промышленность развивающихся стран задержалась на несколько десятилетий. Это объяснялось несколькими основными моментами. Прежде всего, выпуск промежуточных изделий осваивался в первую очередь в небольшой группе стран, обладавших особо емкими внутренними рынками либо отличавшихся очень высокими темпами промышленного развития. В других странах в силу несоответствия оптимальных размеров предприятий в тех или иных отраслях емкости внутреннего рынка этот процесс был медленным. К тому же отдельные страны вступили на путь импортзамещающей индустриализации не одновременно. Например, Индия завершила первый этап импортзамещающей индустриализации в середине 60-х годов, а Бангладеш (тогда Восточная Бенгалия в составе Пакистана) и Малайзия в тот период лишь приступали к нему.

Кроме того, введение таможенного протекционизма и

другие методы поощрения импортзамещающей индустриализации вызвали перемещение ряда производств из развитых капиталистических в развивающиеся страны. При этом иностранные монополии, с одной стороны, вынуждены были учитывать объективные условия в развивающихся странах (т. е. отсутствие смежных производств), а с другой — стремились ограничить вынос производства в развивающиеся страны лишь наиболее трудоемкими операциями. Перевод же всего комплекса производств был для них во многих случаях невыгоден, ибо он мог как привести к омертвлению своих капиталовложений в стране происхождения, так и ликвидировать возможности использования трансфертных цен, служащих важным инструментом повышения нормы прибыли и перевода прибылей в обход налогового, валютного и прегого законодательства развивающихся стран. Поэтому иностранные предприятия, как правило, особенно медленно переходили к освоению новых, последующих этапов импортзамещения.

Далее, стремление использовать межимпериалистическую конкуренцию и отсутствие технического опыта вызывали массовое появление в освободившихся странах предприятий, выпускавших одноименную продукцию, не производимую по разной (или отличающейся) технологии, ввезенной разными поставщиками и странами-изготовителями. Развитие прямых и обратных связей между такими предприятиями нередко встречает серьезные технологические трудности.

Наконец, становлению промежуточных производств нередко препятствует давление предпринимательских кругов, особенно иностранных. Действительно, в целях стимулирования импортзамещения государство вводило дифференцированные таможенные тарифы на импорт: сырье, полуфабрикаты и капитальное оборудование облагались пониженными пошлинами, а ввоз изделий, производство которых осваивалось в освободившихся странах, облагался повышенными, нередко дискриминационными, тарифами. С вводом в строй конечных производств владельцы таких предприятий начинали возражать против повышения пошлин на товары, поддерживающие текущее воспроизводство, так как это могло привести к дальнейшему росту издержек производства и падению конкурентоспособности их товаров.

В данных условиях второй этап импортзамещения — освоение выпуска промежуточных изделий, как правило,

начинался лишь тогда, когда местный рынок насыщался конечными изделиями, а диверсификация производства последних ограничивалась какими-либо внутренними или внешними факторами. Но лишь со вторым этапом импортзамещающей индустриализации появляется и расширяется спрос на исходное сырье. Очевидно, что возникновение диспропорций между сырьевыми и обрабатывающими отраслями неизбежно, особенно на начальной стадии второго этапа импортзамещающей индустриализации. Эта диспропорция также должна покрываться за счет импорта.

Таким образом, при складывающейся структуре производства и спроса в развивающихся странах замещение импорта означало не прекращение импорта как такового, а замену ввоза более обработанных изделий товарами меньшей степени обработки. С завершением же второго и третьего этапов импортзамещения в промышленности наиболее развитых освободившихся стран на смену ввозу полуфабрикатов стал приходиться импорт сырья. Иными словами, вещественная номенклатура импорта диверсифицировалась, а доля готовых, особенно конечного назначения, изделий в нем должна была сокращаться. Что же касается стоимости импорта, то она уменьшалась не абсолютно, а лишь по отношению к величине местного производства. Более того, по мере даже экстенсивного расширения потребления, вызываемого естественным приростом населения, стоимость импорта могла возрастать.

Так, по данным Секретариата ЮНИДО, за период 1972—1974—1979—1981 гг. в странах с подушевым доходом до 600 долл. доля местного производства в потреблении промышленной продукции выросла с 39,6 до 43,1% вследствие импортзамещения. За тот же период в странах с подушевым доходом свыше 600 долл. этот показатель снизился с 79,7 до 59,9% под влиянием как роста потребления, так и ослабления процесса импортзамещения¹⁵.

Поскольку проблеме экспортного производства освободившихся стран посвящена специальная глава работы, то здесь необходимо остановиться лишь на одном ее аспекте — взаимовлиянии экспортного производства и импорта.

Все экспортное промышленное производство в этой группе стран можно условно (так как они могут переключаться) разделить на три подсектора.

Первый — предприятия, созданные иностранными монополиями в развивающихся странах для использования их дешевой рабочей силы. Это предприятия по сборке электроники, пошиву одежды, огранке драгоценных камней и пр., основанные на импорте полуфабрикатов. Сама дешевизна рабочей силы обуславливает здесь низкое органическое строение капитала, а следовательно, и невысокую долю амортизационных отчислений в цене готового продукта. Невысоки и затраты на энергию, ибо предприятия широко используют ручной труд. Поэтому доля импортного компонента в данном подсекторе особенно велика: она равна стоимости конечного продукта минус стоимость, добавленная обработкой (т. е. необходимый и прибавочный продукт).

Несколько иначе обстоит дело на предприятиях (включая иностранные), которые наряду с обслуживанием внутреннего рынка начинают переходить к экспортной ориентации (второй подсектор). Этим предприятиям, особенно созданным национальным капиталом, приходится действовать на мировом рынке в обстановке острейшей не только ценовой, но и качественной конкуренции. Поэтому с момента выхода на внешний рынок они, как правило, вынуждены всеми мерами повышать эффективность своего производства. Хотя к этому времени они уже располагают сравнительно разветвленными прямыми и обратными связями с другими отраслями народного хозяйства, сама необходимость повышения эффективности и конкурентоспособности нередко ведет к ограничению и даже разрушению этих связей. Наиболее яркий пример такой перестройки дал экспортный сектор промышленности Филиппин.

В ходе импортзамещающей индустриализации в стране начала складываться система прямых и обратных межотраслевых связей. Но, поскольку промышленность здесь возникла в обстановке высокого таможенного протекционизма и других государственных льгот, издержки производства в ней оказывались выше мировых, а качество продукции не всегда соответствовало международным стандартам. С переходом к экспортной ориентации предприятия, начинавшие работать на внешний рынок, были нередко вынуждены нарушать сложившиеся связи по линии обеспечения оборудованием, запасными частями, полуфабрикатами и т. п. и переходить к их импорту с тем, чтобы понизить издержки производства и повысить качество изделий. В результате воспроизвод-

ственный процесс начал во все большей степени замыкаться на внешнем рынке ¹⁶.

Очевидно, что при значительном отставании развивающихся стран по уровню оснащенности предприятий, производительности труда, сильнейших позициях ТНК на мировом рынке и т. п. такое положение до некоторой степени является неизбежным. Вместе с тем возможности перехода от импорта промежуточных изделий к обеспечению их поставок за счет развития внутренних межотраслевых связей зависят прежде всего от масштабов и глубины государственного регулирования народного хозяйства.

Энергосырьевой кризис 70-х годов привел к росту в развивающихся странах еще одной группы экспорториентированных предприятий (третий подсектор) — материало- и энергоемких, а также экологически вредных. Это главным образом предприятия химии, черной и цветной металлургии. Их создание потребовало резкого расширения ввоза машин и оборудования, так как объекты в этих отраслях отличаются крупными оптимальными размерами и к тому же нуждаются в значительной производственной инфраструктуре. Хотя обеспечение нормальной деятельности этих предприятий пока требует постоянного импорта запасных частей и вспомогательных материалов, однако в силу самого материалоемкого характера производства они должны базироваться на местном сырье и энергии. Поэтому у данного подсектора экспорт в принципе должен существенно превышать импорт.

Другим результатом рыночной ориентации промышленного развития было складывание специфической отраслевой структуры промышленности. Выше уже отмечалось, что для развивающейся экономики характерны низкий уровень дохода на душу населения и большая неравномерность распределения доходов. Доля низших (по доходам) слоев в платежеспособном спросе на продукцию современной промышленности из-за натуральности потребления оказывалась относительно невелика: она была ниже, чем удельный вес этих слоев в национальном доходе. В данных условиях зажиточные слои населения играли непропорционально большую роль в платежеспособном спросе. К тому же в 60—70-е годы под влиянием демонстрационного эффекта эти слои во все большей степени начинали приобщаться к приобретению товаров длительного пользования современного

типа. Фактически большая часть прироста их доходов направлялась на эти цели, так как товарами первой необходимости указанные слои были уже полностью обеспечены¹⁷.

Это и определяло структуру формирующейся обрабатывающей промышленности развивающихся стран. В 1955 г. (наиболее ранняя дата, на которую имеются относительно полные сведения по всем развивающимся странам) на долю легкой и пищевой промышленности в этой группе стран приходилось 67,3% стоимости продукции обрабатывающей промышленности, тогда как в развитых капиталистических странах — 36,5%¹⁸.

Такая отраслевая структура обрабатывающей промышленности усиливала зависимость освободившихся стран от мирового рынка. Прежде всего сама структура возникающей промышленности обуславливала ее огромную зависимость от сельскохозяйственного производства, ибо легкая и пищевая отрасли в освободившихся странах неизмеримо в большей степени зависят от потребления натурального сырья, чем аналогичные отрасли в развитых капиталистических странах. При отмеченных выше замедленных темпах развития сельского хозяйства в развивающихся странах становление промышленности сопровождалось увеличением ввоза сельскохозяйственного сырья.

Далее, преобладание легкой и пищевой промышленности означало, что индустрия не могла обеспечить воспроизводство ни орудий труда, ни предметов труда (за исключением растительного и животного происхождения). Следовательно, не только расширенное воспроизводство в современных отраслях экономики, но даже и простое должно было зависеть от мирового рынка. Иными словами, само развитие промышленности при существовавшей отраслевой структуре было фактором увеличения спроса на импортные средства производства.

Наконец, опережающий рост отраслей промышленности, обслуживавших потребление элитарных слоев населения, не мог опираться на внутреннюю научную и производственную базу. Дело в том, что по своему характеру отрасли по выпуску товаров длительного пользования требуют гораздо более высокого технического опыта, относительно сложных научных и опытно-конструкторских разработок, кадров высокой квалификации и к тому же используют необычайно широкую номенклатуру полуфабрикатов. Сами же оптимальные

размеры предприятий в них отличаются довольно значительной величиной. В условиях небольшого по абсолютным размерам платежеспособного спроса на товары длительного пользования, ограниченного элитарными группами, даже в сравнительно крупных развивающихся странах их производство должно было начинаться со стадии сборки, а следовательно, в течение длительного времени замыкаться на внешнем рынке.

В межотраслевом плане опережающее развитие промышленности должно было вести к нарушению сбалансированности и пропорциональности низкого уровня развития, сложившихся еще в колониальный период, так как прочие отрасли экономики должны были отставать от темпов промышленного развития. При этом предполагалось, что действие стихийного рыночного механизма вызовет автоматическое подтягивание отставших отраслей к быстро развивающейся промышленности.

Такой подход к промышленному росту оказался достаточно противоречивым. С одной стороны, без нарушения сложившейся сбалансированности экономического роста и опережающего развития промышленности были невозможны ни ломка колониальной структуры экономики, ни повышение производительности труда, ни увеличение национального дохода. Поэтому несбалансированный рост промышленности был, по-видимому, неизбежным на начальном этапе развития.

С другой стороны, представление о возможностях и степени отрыва роста промышленности от других отраслей экономики в освободившихся странах (несбалансированности роста на макроуровне) оказалось значительно преувеличенным отчасти из-за некритического использования опыта промышленной революции в странах Западной Европы и Северной Америки¹⁹. Как известно, в ныне развитых капиталистических странах промышленность в течение длительного времени действительно была наиболее динамичной отраслью экономики, по темпам развития значительно опережая прочие отрасли народного хозяйства. Этот динамизм можно объяснить тремя основными причинами.

Во-первых, во многих странах Западной Европы промышленной революции предшествовала перестройка сельскохозяйственного производства (иногда ее даже называют первой «зеленой революцией»), которая привела как к увеличению объемов производства, так и к росту производительности труда в этой отрасли. В свою

очередь, это способствовало удешевлению вещественных элементов оборотного капитала.

Во-вторых, небольшая величина оптимальных размеров предприятий наряду с невысоким еще общественным разделением труда, а также с относительно неразвитыми «потребностями и притязаниями» рабочего класса позволяли обрабатывающей промышленности развиваться до некоторой степени автономно от расширения производственной и социальной инфраструктуры.

Наконец, сама промышленная революция совпала с расширением колониальных захватов и колониальных империй (отчасти подтолкнула их создание) и активным превращением колоний в сырьевые придатки метрополий. Более благоприятные природно-климатические условия, внеэкономическое принуждение и т. п. обеспечивали возрастающее поступление в метрополии сырьевых ресурсов по крайне низким ценам, что не только обеспечивало стабильно низкие цены оборотного капитала в метрополиях, но и позволяло быстро восстанавливать нарушенные межотраслевые пропорции за счет привлечения внешних ресурсов.

Возможности несбалансированного роста промышленности в освободившихся странах оказались значительно меньшими, чем в развитых капиталистических на этапе промышленной революции. Это было связано не только с технико-экономическими, но и с социально-экономическими факторами. В социально-экономическом плане отдельные отрасли народного хозяйства развивающихся стран отличаются различными типами производственных отношений. Если промышленность (крупная добывающая и обрабатывающая), механизированный транспорт и связь, а также часть сферы обращения и услуг носят капиталистический характер, то остальные отрасли представлены преимущественно докапиталистическими укладами. В свою очередь, это определяет и различные типы воспроизводства в различных укладах — расширенное в капиталистическом и приближающееся к простому в докапиталистических. Само различие социально-экономических структур и типов воспроизводства обуславливает в развивающихся странах неодинаковые темпы развития отраслей, базирующихся на капиталистических и докапиталистических производственных отношениях. Именно это обстоятельство лежит в основе глубокой диспропорциональности развивающейся экономики.

Что же касается возможности выправления несбалансированности развития на базе стихийных рыночных законов, то она весьма ограничена. Как известно, в капиталистических укладах действие рыночного механизма ограничивается государством, в докапиталистических же укладах эти законы еще не действуют либо действуют в деформированном виде. Поэтому процесс перестройки низших укладов на стихийной основе требует необычайно длительного времени и к тому же сопровождается потенциальной опасностью роста социальной напряженности и политической нестабильности. В данных условиях развивающиеся страны, которые отдавали низшие уклады стихийной игре рыночных сил, оказывались в возрастающей зависимости от мирового капиталистического хозяйства по линии не только осуществления расширенного воспроизводства, но и поддержания социальной стабильности (продовольственная помощь).

С технико-экономической точки зрения последовательность этапов технического переоснащения экономики была нарушена еще в колониальный период. В современных же условиях были окончательно сломаны не только последовательность этапов, но и их содержание и продолжительность. Как уже было показано, прежде всего исчезла стадильность в развитии отраслей легкой и тяжелой промышленности. Это объяснялось целым рядом экономических, социальных и технологических факторов. С начала XX в. легкая промышленность во все большей степени стала переходить к использованию не сельскохозяйственного сырья. Более того, даже в традиционных отраслях легкой промышленности началось применение вспомогательных материалов, производимых тяжелой промышленностью, позволяющих увеличить выход продукции либо повысить ее качество. Наконец, произошли изменения и в потреблении средств производства. Если в течение длительного времени машины в промышленности применялись лишь для сбережения живого труда, то по мере усложнения технологических процессов возможности выполнения этих операций ручным трудом практически исчезли независимо от цены рабочей силы. Результатом стал быстрый рост фондовооруженности легкой промышленности.

Поэтому зависимость легкой промышленности от тяжелой возрастала за счет как орудий труда, так и предметов труда. Спрос на продукцию тяжелой промышленности увеличивался и под влиянием урбаниза-

ции, модернизации вооруженных сил и других факторов. В результате развивающиеся страны столкнулись с необходимостью одновременного или даже опережающего развития тяжелой промышленности. Действительно, только за 1955—1980 гг. в этих странах удельный вес тяжелой промышленности в общей стоимости продукции обрабатывающей промышленности вырос с 32,7 до 57,1%. Для сравнения отметим, что в тот же период ее доля в империалистических странах выросла с 63,5 до 67,6%²⁰.

Далее, укрупнение производственных единиц, повышение их технической оснащенности, воздействие «демонстрационного эффекта» потребовали опережающего развития производственной и социальной инфраструктуры. Наряду с развитием промышленности освободившиеся страны были вынуждены вести широкое строительство в области транспорта, связи и электроэнергетики, создавать современное городское хозяйство, систему подготовки кадров и т. п. К тому же изменение структуры потребления верхних по доходам слоев населения, появление в потреблении товаров длительного пользования стали причиной внедрения системы машин как в быту, так и в сфере услуг и обращения. Если в капиталистических государствах Запада внедрение машин в сфере услуг и обращения было последним этапом технического переоснащения народного хозяйства, то в развивающихся странах оно фактически происходит параллельно с развитием промышленности.

В главе второй было показано, что ко времени достижения независимости сельское хозяйство большинства развивающихся стран превратилось в наиболее отстающую отрасль экономики. Несмотря на сосредоточение в нем основной части занятых, оно не могло обеспечить население продовольствием, а промышленность — многими видами сырья.

Поэтому после второй мировой войны большинство развивающихся стран оказались вынужденными прибегать к импорту продовольствия и некоторых видов сырья. Это выдвигало на первый план задачу расширения сельскохозяйственного производства. Между тем в значительной части развивающихся стран доступные и легко осваиваемые земельные ресурсы были уже исчерпаны, что требовало перехода к интенсивным методам развития сельского хозяйства. Однако в тропических и субтропических условиях интенсификация сельскохозяй-

ственного производства возможна лишь на базе развития ирригации и мелиорации, электрификации, внедрения минеральных удобрений и ядохимикатов, новых сортов высокоурожайных семян и ускорения сроков проведения всех полевых работ. Другими словами, устранение продовольственного дефицита и улучшение снабжения населения продовольствием, а промышленности сырьем на современном этапе также невозможно без существенной модернизации сельского хозяйства.

Следует добавить, что в то время как перед развивающимися странами стоит задача ускоренного создания системы индустриальных производительных сил во всем народном хозяйстве, в развитых капиталистических странах развиваются производительные силы нового типа, порожденные научно-технической революцией. Эти новые производительные силы качественно отличаются от предшествующих им индустриальных. Если последние базируются на механической обработке материалов, то новые — на воздействии на атомно-молекулярную структуру материи. В этом отношении развивающиеся страны особенно отстали: возможность развития производительных сил нового типа полностью зависит от заимствований из-за рубежа.

Таким образом, в отличие от капиталистических стран Западной Европы и Северной Америки, в которых социально-экономическая трансформация и техническое переснащение народного хозяйства происходили поэтапно и растянулись почти на два столетия, в развивающихся странах процессы перестройки социально-экономической структуры и внедрения системы машин в отдельные отрасли должны были происходить относительно одновременно, в течение сравнительно короткого промежутка времени. Они оказались как бы «спрессованы» в один исторический период. Если развивающиеся страны по тем или иным причинам были не в состоянии одновременно модернизировать все отрасли экономики, то происходило резкое возрастание диспропорциональности и нарушение сбалансированности роста.

«Спрессованность» экономического развития освободившихся стран объяснялась как характером применяемой техники, так и состоянием их экономики. Импортная техника и технология оказывались эффективным лишь при создании предприятий оптимальных размеров. Но такие предприятия могли нормально функционировать только при соответствующем развитии производ-

ственной и социальной инфраструктуры, регулярном снабжении сырьем и хорошей организации сбыта, т. е. современная техника предполагает высокую интегрированность и относительную пропорциональность экономики. Очевидно, что бывшие аграрно-сырьевые придатки мирового капиталистического хозяйства, приступившие к форсированной индустриализации, не могли обладать такой, даже весьма относительной, пропорциональностью. Это проявляется либо в существенном замедлении темпов развития и ухудшении его качественных показателей (капиталоемкости общественного продукта, степени использования установленных мощностей и пр.), либо в усилении зависимости воспроизводства от мирового капиталистического хозяйства и мирового рынка, либо, наконец, в комбинированном воздействии обоих факторов.

ИЗМЕНЕНИЕ МАСШТАБОВ И СТРУКТУРЫ ВЫВОЗА В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

За 50-е — начало 80-х годов экспорт империалистических стран в развивающиеся вырос в текущих ценах почти в 19 раз; даже с учетом роста мировых цен это было достаточно внушительное увеличение. Оно как будто бы свидетельствовало о возрастании значения освободившихся стран как рынка сбыта готовой продукции империалистических государств. Но в действительности положение было гораздо сложнее и противоречивее.

До начала топливно-энергетического кризиса вывоз из развитых капиталистических стран в развивающиеся рос сравнительно медленно: за 1953—1973 гг. он увеличился в текущих ценах всего в 3 раза, тогда как мировой экспорт вырос почти в 5 раз. В развивающихся странах рост импорта первоначально сдерживался временным нарушением внешнеэкономических связей вследствие достижения ими независимости, а затем усилением таможенного протекционизма. Но наиболее важное значение для подавляющего большинства стран имели ухудшение условий торговли для товаров традиционного экспорта и невозможность быстрой перестройки структуры вывоза, а следовательно, хронический дефицит торгового баланса. Результатом был сравнительно медленный рост импортной квоты.

Для развитых капиталистических стран в этот период, наоборот, была характерна быстрая интернационализация производства, отражавшаяся в неуклонно возрастающем обмене готовыми изделиями, прежде всего машинами и оборудованием. Поскольку по уровню производственной базы и экономического потенциала в целом развивающиеся страны еще не могли участвовать в таком обмене, он развивался преимущественно между самими империалистическими государствами. В результате освободившиеся страны как бы выталкивались из международного разделения труда: за 1953—1973 гг. их доля в экспорте развитых капиталистических стран снизилась с 29,6 до 18,4%, т. е. почти на $\frac{2}{5}$. Иными словами, их значение как рынка сбыта для центров мирового капитализма в этот период постепенно сокращалось.

Положение резко изменилось с началом топливно-энергетического кризиса. С одной стороны, многократное повышение цен на нефть и увеличение доходов позволило нефтеэкспортирующим странам значительно расширить импорт из империалистических государств товаров, которые использовались как для ускорения темпов экономического роста, так и для повышения личного потребления. С другой стороны, развитые капиталистические страны вынуждены были увеличивать свой экспорт в освободившиеся страны, с тем чтобы покрыть повышенные стоимости энергоносителей. При этом происходило не просто абсолютное увеличение стоимости вывоза в развивающиеся страны, но и изменение направления товарных потоков. В результате в 1981 г. доля развивающихся стран в экспорте империалистических государств возросла до 25,8%. Следует отметить, однако, что повышение удельного веса происходило практически полностью за счет стран-нефтеэкспортеров. Действительно, доля стран — членов ОПЕК в экспорте империалистических государств выросла с 3,4% в 1970 г. до 8,2% в 1975 г. и 9,5% в 1981 г. Что же касается остальных освободившихся стран, то их удельный вес в этот период колебался вокруг 15—16% ²¹. Иными словами, только чрезвычайные обстоятельства типа топливно-энергетического кризиса смогли временно прервать тенденцию к снижению роли развивающихся стран в качестве рынков сбыта.

Наконец, в первой половине 80-х годов в связи с циклическими и структурными кризисами, падением цен на топливно-сырьевые товары и необходимостью жестко-

Доля освободившихся стран в экспорте
развитых капиталистических государств
по основным товарным группам *,
%

Год	Товарные группы **					
	I	II	III	IV	V	VI
1953	26,1	6,9	21,8	38,7	40,2	32,9
1955	22,2	8,1	17,5	38,2	39,4	31,1
1960	25,8	8,8	16,6	32,6	34,5	26,2
1965	26,3	10,1	10,4	28,3	27,2	20,2
1970	17,8	11,4	8,1	23,4	22,1	16,5
1975	22,7	14,5	6,8	26,2	30,1	20,7
1981	26,2	18,0	8,3	25,3	32,2	24,4
1984	24,6	20,0	7,3	23,2	25,0	19,9

* Составлено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы.

** Группы стандартной торговой классификации: I — продовольствие, напитки и табак; II — сырье (включая жиры и масла); III — минеральное топливо; IV — химические товары; V — машины и транспортное оборудование; VI — прочие готовые изделия.

го ограничения импорта из-за хронического дефицита платежного баланса удельный вес развивающихся стран в экспорте империалистических государств вновь начал сокращаться. Поскольку большинство экономистов считают, что до середины 90-х годов структурная перестройка экономики центров мирового капитализма не будет завершена, а следовательно, не будут решены и проблемы улучшения условий торговли, задолженности и т. п., то тем самым предполагается и дальнейшее снижение значения развивающихся стран как рынков сбыта для империализма.

Наряду с отмеченным снижением роли развивающихся стран наблюдались и определенные изменения в структуре вывоза в эту группу государств. Но, как это ни странно, изменения эти были меньшими, чем в экспорте внутри группы развитых капиталистических стран. Так, за 1953—1983 гг. во взаимном экспорте империалистических государств удельный вес продовольственных и топливно-сырьевых товаров снизился с 43,5 до 25,7% (т. е. более чем на $\frac{2}{5}$), а промышленных изделий возрос с 54,4 до 72,9% (на $\frac{1}{3}$). В экспорте же из развитых капиталистических стран в развивающиеся за тот же период доля продовольственных и топливно-сырьевых

товаров снизилась с 23,0 до 18,0% (на $\frac{1}{5}$), а промышленных изделий выросла с 73,9 до 80,1% (на $\frac{1}{12}$). Иначе говоря, доля промышленных изделий в экспорте в развивающиеся страны выше, чем во взаимной торговле империалистических государств. Для понимания причин таких изменений необходимо более подробно рассмотреть товарную структуру вывоза из развитых капиталистических стран в развивающиеся и ее динамику (табл. 6).

Анализ приведенных данных показывает, что динамика товарных групп относительно соответствовала выделенным выше трем периодам: снижение до начала 70-х годов, повышение в период 1974—1981 гг. и затем новое снижение в первой половине 80-х годов. Исключение составляла лишь группа II (сырьевые товары), для которой был характерен рост на протяжении всего 30-летнего периода.

Далее, если анализировать не среднесрочные периоды, а ежегодные данные, то выявляется большая неустойчивость показателей по группам I и V. Эта нестабильность в обеих группах объясняется сходными факторами. Импорт продовольствия в развивающиеся страны зависит прежде всего от погодных факторов — чередования урожаев и неурожаев. В урожайные годы его импорт обычно сокращается, в неурожайные — возрастает. Льготная продовольственная помощь может сглаживать эти колебания, но не устраняет их полностью.

На ввоз машин и оборудования оказывает влияние более сложный комплекс причин. В развивающихся странах масштабы нового строительства и модернизации существующих предприятий зависят от величины валютных поступлений. В случае сокращения валютных поступлений из-за сокращения физического объема экспорта или ухудшения условий торговли, а также колебания размеров иностранных кредитов в первую очередь сокращаются закупки машин и оборудования, с тем чтобы сохранить необходимые масштабы ввоза продовольствия и промышленных изделий, необходимых для поддержания текущего воспроизводства. В зависимости от сочетания этих факторов и происходят постоянные колебания размеров ввоза машин и оборудования.

Наконец, на динамику отдельных товарных групп существенное влияние оказало расширение закупок стра-

нами — членами ОПЕК. Поскольку уровень их экономического и социально-экономического развития в среднем ниже, то в их импорте пока значительно ниже доля сырьевых товаров и химических продуктов и гораздо выше удельный вес продовольствия и готовых промышленных изделий (группы I, V и VI), чем в импорте развивающихся стран в среднем. Именно поэтому наблюдалось столь значительное увеличение импорта машин, оборудования и других промышленных изделий в развивающиеся страны в 1974—1981 гг.

Изменение динамики отдельных товарных групп и соотношения между ними — результат взаимодействия внутренних и внешних факторов. Во внутреннем плане эти сдвиги в наибольшей степени были вызваны процессом индустриализации. Действительно, индустриализация первоначально потребовала значительного увеличения импорта капитального оборудования. На последующих же стадиях вновь созданные отрасли промышленности начали производить самые различные изделия, замещавшие импорт. Это и способствовало относительно сокращению импорта химических товаров, машин, оборудования и других промышленных изделий. Увеличение доходов и перестройка структуры экономики стран ОПЕК вызвали повышение доли этих товарных групп в импорте в развивающиеся страны из империалистических государств.

Что же касается группы III, то ко времени достижения независимости даже страны, обладавшие нефтедобывающей промышленностью, не располагали нефтеперерабатывающими заводами. Они были вынуждены вывозить нефть и ввозить нефтепродукты. Поэтому относительное сокращение импорта товаров топливной группы — также результат индустриализации, в частности создания нефтеперерабатывающей промышленности.

Увеличение закупки в империалистических странах сырьевых товаров — также результат индустриализации. Отмеченные выше несбалансированный рост экономики, опережающие темпы развития обрабатывающей промышленности обусловили необходимость возрастающего ввоза сырья. Анализ статистики показывает, что чем выше уровень развития обрабатывающей промышленности в данной освободившейся стране, тем, как правило, выше импорт сырья. Причины же увеличения импорта уже рассматривались в главе второй: они в значительной степени связаны с сохранением остатков докапита-

Таблица 7

Доля империалистических государств
в экспорте в развивающиеся страны по товарным группам *,
%

Год	Товарные группы **					
	I	II	III	IV	V	VI
1953	60,7	34,3	24,1	94,3	98,2	86,4
1955	57,6	36,7	19,0	95,0	98,3	87,7
1960	63,3	46,1	18,9	94,8	98,2	88,0
1965	63,9	58,2	13,7	91,7	97,3	85,0
1970	62,0	54,0	13,3	87,4	88,8	76,4
1975	61,4	55,6	6,8	84,9	90,5	77,6
1981	65,5	51,7	9,0	82,0	86,8	71,0
1984	61,6	51,1	9,5	79,1	82,7	65,8

* Составлено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы.

** Группы стандартной торговой классификации: I — продовольствие, напитки, табак; II — сырье (включая масла и жиры); III — минеральное топливо; IV — химические товары; V — машины и транспортное оборудование; VI — прочие готовые изделия.

листических отношений в сельском хозяйстве развивающихся стран и наличием различных типов воспроизводства в сельском хозяйстве и современном секторе экономики.

На изменение структуры и масштабов ввоза влияли и внешние факторы. Выше уже отмечалось, что интернационализация производства и расширяющийся обмен готовыми изделиями в 50—60-е годы сдерживали вовлечение развивающихся стран в новое международное разделение труда. Не менее важной была и начавшаяся поставка готовых изделий социалистическим странам развивающимися странами. В ходе индустриализации усиливался и обмен готовыми изделиями между самими развивающимися странами. Поскольку социалистические, а иногда и развивающиеся страны предлагали более выгодные условия сделок (по ценам, условиям поставки, степени соответствия внутренним условиям и пр.), их доля в сбыте на рынках развивающихся стран постепенно росла. В результате позиции империалистических государств на рынках развивающихся стран ослабли (табл. 7).

Данные табл. 7 показывают довольно парадоксальную картину. Позиции империалистических государств в

экспорте в развивающиеся страны по четырем товарным группам (III—VI) неуклонно снижались. Особенно заметным было снижение по товарам топливной группы и прочим готовым изделиям. Наоборот, удельный вес империалистических государств во ввозе в развивающиеся страны продовольственно-сырьевых товаров, хотя и с некоторыми колебаниями, постепенно возрастал. Такие изменения влекли за собой достаточно сложные последствия для развивающихся стран.

Подрыв монополии империалистических держав позволял использовать конкуренцию между различными поставщиками, снижал цены и облегчал подбор оборудования, наиболее подходящего к местным условиям, тем самым создавая потенциальные возможности для расширенного воспроизводства основного капитала. В то же время усиление зависимости воспроизводства оборотного капитала от империализма создавало ему мощный инструмент для политического давления на развивающиеся страны, так как задержка (или даже угроза задержки) поставок продовольствия могла устранить негодное правительство либо изменить его политику. Кроме того, поскольку экспорт продовольственно-сырьевых товаров из империалистических государств замещал поставки аналогичных изделий из развивающихся стран, постольку ухудшались возможности воспроизводства освободившихся стран — поставщиков такой продукции на мировой рынок.

Таким образом, в системе сбыта продукции империалистических государств в развивающиеся страны возникло глубокое противоречие. С одной стороны, роль развивающихся стран как рынков сбыта для империализма постепенно снижалась. С другой стороны, товары империалистических государств продолжают господствовать на рынках развивающихся стран, составляя по подавляющему числу товарных групп от $\frac{1}{2}$ до $\frac{4}{5}$ всей импортной продукции. Этот фактор создает дополнительные возможности для эксплуатации империализмом развивающихся стран.

По-видимому, анализ роли развивающихся стран как рынков сбыта будет неполным без учета изменений в структуре ввоза по каждой из товарных групп. Так, в группе «продовольствие» в связи с обострением количественной диспропорции во внутреннем потреблении возросла доля ввоза зерновых. Под влиянием индустриализации и развития тяжелой промышленности в группе

«сырье» увеличился удельный вес импорта минерального сырья (руд и их концентратов). В группе «топливо» выросла доля импорта сырой нефти вследствие создания собственной нефтеперерабатывающей промышленности.

Но наибольшие изменения произошли в группе «готовые изделия». Если в 1953 г. 46,5% всего их ввоза из империалистических стран приходилось на «прочие готовые изделия» — преимущественно товары потребительского назначения, то в 1984 г. под влиянием индустриализации их доля упала до 30,9%. В то же время удельный вес машин и оборудования (включая товары длительного пользования) за тот же период вырос с 42,3 до 55,5%, тогда как доля химических товаров увеличилась незначительно — с 11,2 до 13,6%.

Не менее важное значение имело изменение характера ввозимых готовых, точнее, обработанных изделий. Для удобства анализа их можно разделить на две группы — обработанные изделия, направляющиеся в конечное потребление, и обработанные изделия, поступающие в дальнейшую промышленную обработку.

Как уже отмечалось, в ходе импортзамещающей индустриализации в импорте из развитых капиталистических государств наряду с готовыми изделиями конечного потребления важную роль стал играть импорт компонентов, полуфабрикатов, вспомогательных материалов и пр., т. е. изделий, направляющихся на дальнейшую обработку. По расчетам Секретариата ЮНИДО, в 1979 г. в импорте готовых товаров на промежуточные изделия приходилось: у семи крупнейших развивающихся стран — экспортеров промышленной продукции — 36,6%, у других 54 развивающихся стран — 31,8%²². Хотя с переходом ко второму и третьему этапам импортзамещения ввоз полуфабрикатов начал замещаться сырьем, доля промежуточных изделий в импорте все еще превышает $\frac{1}{3}$ по всему развивающемуся миру в целом.

Выше было показано, что на все готовые изделия в середине 80-х годов приходилось 80% общей стоимости экспорта империалистических государств в развивающиеся, в том числе около $\frac{1}{3}$ падало на промежуточные изделия. Если к этой цифре приплюсовать удельный вес продовольственно-сырьевых товаров, а также долю сырой нефти, требующей дальнейшей переработки, то окажется, что на все готовые изделия конечного назначения в первой половине 80-х годов приходилось около

половины всего вывоза из развитых капиталистических стран в развивающиеся. Так выглядит картина с точки зрения развивающихся стран.

Посмотрим на нее с точки зрения империалистических государств. Если в 1953 г. они направляли в развивающиеся страны 36,3% всего вывоза готовых изделий, то в 1984 г. (из-за более быстрого развития обмена этой группой товаров между самими империалистическими государствами) — 22,9%. К этому следует добавить, что до начала импортзамещающей индустриализации доля промежуточных изделий в импорте была невелика: по-видимому, она не превышала 5—10% всего вывоза их в развивающиеся страны. К началу 80-х годов их доля, как было показано, превышала $\frac{1}{3}$. Таким образом, удельный вес развивающихся стран в экспорте империалистическими государствами обработанных изделий составлял около $\frac{1}{6}$ всего вывоза этих товаров. Иными словами, в результате изменений в системе международного разделения труда для развитых капиталистических стран значение поставок развивающемуся миру готовых изделий существенно снизилось, причем доля этих изделий в вывозе в развивающиеся страны сократилась за 30-летний период почти вдвое.

* * *

Уменьшение значения развивающихся стран как рынков сбыта в целом и как рынка сбыта готовых конечных изделий, в частности для развитых капиталистических государств, ставит перед исследователем вопрос: насколько стабильны и необратимы эти изменения? Представляется, что для ответа на этот вопрос необходимо учесть взаимодействие целого ряда достаточно противоречивых факторов.

Очевидно, что империалистические государства заинтересованы в расширении экспорта в развивающиеся страны, так как наряду с увеличением своих доходов они смогли бы ускорить структурную перестройку экономики и уменьшить масштабы безработицы. Но для расширения такого вывоза необходимо увеличение валютных поступлений развивающихся стран — за счет роста вывоза их товаров либо получения кредитов на льготных условиях. Однако в современной обстановке империалистические страны не могут пойти на это. Сама безработица и давление заинтересованных предпринимательских групп заставляют их прибегать ко все новым протекционистским мерам, а огромная задолженность разви-

вающихся стран повлекла за собой абсолютное уменьшение притока новых кредитов.

В среднесрочной перспективе расширению экспорта в развивающиеся страны, по-видимому, будет препятствовать структурная перестройка экономики. Поскольку в ее ходе на первый план выдвигаются наукоемкие отрасли, то последние начинают играть все более важную роль во внешней торговле. Между тем большинство развивающихся стран пока в весьма ограниченной степени может использовать наукоемкую продукцию вследствие низкого уровня экономического развития, нехватки квалифицированных кадров и пр. Поэтому тенденция к опережающему росту обмена готовой продукцией между самими развитыми капиталистическими странами, по-видимому, сохранится. Но в этот обмен может быть втянута и небольшая группа развивающихся стран, прежде всего из числа «новых промышленных экспортеров».

Не менее важное значение имеют развивающиеся внешнеэкономические связи между социалистическими и развивающимися странами, а также внутри самой группы освободившихся государств. Поскольку из-за утраты сравнительных преимуществ в ряде отраслей империалистические страны не могут конкурировать с производителями данной продукции из социалистических и развивающихся стран, их доля на рынках освободившихся государств, по-видимому, будет продолжать сокращаться. Можно предполагать, что хотя абсолютно поставки из развитых капиталистических стран будут возрастать, однако удельный вес этих поставок во всем импорте уменьшится. Это и определяет сокращающееся значение развивающихся стран как рынка сбыта для центров мирового капитализма.

Гораздо сложнее представить себе дальнейшие изменения в товарной структуре вывоза в развивающиеся страны. Прежде всего, значение продовольственно-сырьевых товаров неуклонно сокращается как в производстве, так и в торговле развитых капиталистических стран. Поэтому, несмотря на рост их сбыта в развивающиеся страны в абсолютных размерах, увеличение удельного веса развивающихся стран в общем вывозе данных товаров, доля их в общем товарообороте падает. Маловероятно, что это положение изменится и в обозримом будущем, так как возможности расширения производства продовольственно-сырьевых товаров в развитых капиталистических странах достаточно ограничены.

В этом же направлении могут действовать и расширяющиеся экономические и внешнеторговые взаимосвязи развивающихся стран. Поскольку структура их народного хозяйства носит пока преимущественно аграрно-сырьевой характер, возможности взаимных поставок продовольственных и сырьевых товаров более благоприятны, чем условия поставок из развитых капиталистических стран. Содействует этому и неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке для товаров этой группы, вынуждающая искать новые рынки сбыта, с одной стороны, возросшие возможности маневра ресурсами вследствие ослабления позиций иностранных монополий (национализация, усиление государственного регулирования и пр.) в сырьевом хозяйстве развивающихся стран — с другой. К тому же в рамках концепции «коллективной самообеспеченности» возрастает стремление правительств развивающихся стран к расширению взаимных связей. Под давлением всех этих факторов с конца 70-х годов уже происходит реальный поворот к расширению взаимных поставок этих товаров развивающимися странами.

Вместе с тем следует учитывать, что процесс замещения продовольственно-сырьевых товаров, поставляемых развитыми капиталистическими странами, ввозом из развивающихся стран должен носить довольно длительный характер. Дело в том, что вследствие более благоприятных издержек производства, преимуществ в кредитовании, наличия налаженных каналов сбыта и ряда долгосрочных контрактов, а нередко и более высокого качества и стандартности поставляемой продукции импортеры развивающихся стран предпочитают закупку продовольственно-сырьевых товаров в развитых капиталистических государствах, что не может не тормозить смену источников снабжения продовольственно-сырьевыми товарами.

Наконец, циклические и структурные кризисы конца 70-х — начала 80-х годов существенно ухудшили конъюнктуру для экспорта товаров развивающихся стран на мировой рынок. В данных условиях неизбежным стало возвращение к стратегии импортзамещения во многих из них. Поскольку верхние этажи промышленности в них в той или иной степени уже созданы, то импортзамещение должно распространяться преимущественно на производство промежуточных изделий, так как рынок уже насыщен конечными продуктами. В свою очередь, это дол-

жно сопровождаться сокращением доли промежуточных изделий в общем импорте готовой продукции²³.

Разумеется, этому могут противодействовать три обстоятельства: во-первых, сохраняющееся отставание промышленной структуры развивающихся стран от империалистических государств; во-вторых, ускорение промышленного развития менее развитых освободившихся стран и, в-третьих, новый виток научно-технической революции, вызывающий появление новых отраслей. Все эти обстоятельства потребуют «достройки» отраслевой структуры промышленности развивающихся стран, что может повлечь за собой и новое расширение импорта промежуточных изделий. Но это обстоятельство скорее замедлит сокращение доли промежуточных изделий, чем увеличит ее, так как костяк обрабатывающей промышленности в развивающемся мире уже есть.

В данных условиях можно предполагать, что падение значения развивающихся стран как рынка сбыта готовых, особенно конечных, изделий носит исторически переходящий характер. По-видимому, в обозримом будущем оно может начать возрастать.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЭКСПОРТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Экспорт обработанных изделий из развивающихся стран — явление относительно новое, которое приобрело существенные масштабы лишь в 60—70-х годах¹. Становление и развитие этого экспорта определяется более сложным и гетерогенным комплексом факторов, чем импорт готовых изделий. Он зависит не только от размеров промышленного потенциала данной страны, но и от стратегии экономического роста, направления использования этого потенциала, его технологического уровня и способности произвести продукцию, соответствующую потребностям мирового рынка. Не менее важное условие выхода на мировой рынок — ценовые и качественные характеристики поставляемой продукции. Поскольку развивающиеся страны должны были не заполнять вакуум на мировом рынке, а вытеснять соответствующую продукцию развитых капиталистических стран, то по этим показателям, или хотя бы по одному из них, они должны были превосходить своих конкурентов.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЭКСПОРТ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ

В принципе отмеченное ранее увеличение промышленного потенциала развивающихся стран создавало возможности не только для сокращения импорта, но и для расширения вывоза готовых изделий. Но два этих явления — промышленный потенциал и промышленный экспорт — связаны между собой не прямо, а опосредованно. В конечном счете абсолютные размеры и динамика экспорта обработанных изделий зависят от многих факторов и прежде всего от того, обслуживают ли вновь созданные отрасли преимущественно внутренний или внешний рынок.

Поскольку в главе второй этой книги основные проб-

лемы импортзамещения были уже рассмотрены, необходимо остановиться лишь на причинах перехода развивающихся стран от импортзамещения к экспортной ориентации. В экономической литературе (как советской, так и зарубежной) укоренилось положение об узости внутреннего рынка в развивающихся странах. Предполагается, что она определяется низкой производительностью труда и вытекающим из нее низким уровнем подушевого дохода. В свою очередь, совокупность низких доходов влечет за собой небольшую величину общего платежеспособного спроса. Это совершенно правильное положение не может, однако, объяснить, почему импортзамещающее развитие промышленности привело к столь быстрому (в течение 15—20 лет) насыщению внутренних рынков развивающихся стран. Как представляется, это явление может быть объяснено тремя обстоятельствами.

Во-первых, как отмечал К. Маркс, «когда расширяется рынок, т. е. сфера обмена, возрастают размеры производства и становится глубже его дифференциация»². Но начальный этап импортзамещения в развивающихся странах охватывал главным образом «верхний этаж» промышленности — выпуск конечных изделий. Промежуточные же изделия — полуфабрикаты, компоненты и т. п. — импортировались. Между тем на промежуточные изделия в развитых капиталистических странах ныне приходится около половины промышленной продукции. Иными словами, внутрипромышленная кооперация не развивалась, а следовательно, промышленность не содействовала созданию собственного рынка в той мере, в какой это было в ныне развитых капиталистических странах.

Во-вторых, в обстановке высокого таможенного протекционизма, государственного регулирования и пр. в развивающихся странах могли возникать и прибыльно функционировать предприятия, отличающиеся очень широким диапазоном размеров и применяемой технологии, а следовательно, и величиной издержек производства. В современных условиях это практически закрывало перед освободившимися странами путь к хотя бы частичному разрешению противоречия между предложением товаров и услуг и платежеспособным спросом, существовавшим в ныне развитых капиталистических странах. На домонополистической стадии капитализма там это достигалось за счет понижения издержек производства на основе общего повышения органического строения ка-

питала, что через механизм конкуренции находило отражение в снижении цен производства и сбытовых цен, а в результате — в некотором расширении сбыта.

Наконец, в развивающихся странах противоречие между предложением и платежеспособным спросом обостряется и тем, что повышение капиталовооруженности и производительности труда происходит лишь в капиталистическом секторе экономики, тогда как значительная часть рабочей силы продолжает концентрироваться в докапиталистическом секторе, связанном с использованием традиционных средств производства. Неравномерность технического переоснащения отдельных отраслей и секторов народного хозяйства и повышения в них органического строения капитала вызывает огромный и непрерывно растущий разрыв в отраслевой производительности труда, отражающийся в размерах чистого продукта, а частично — и в уровне доходов в каждой из отраслей. Если в начале 50-х годов чистый продукт на каждого занятого в промышленных отраслях (промышленность, строительство, транспорт) был в 4 раза выше, чем в сельском хозяйстве, то в конце 70-х он стал выше уже в 6,4 раза³. Даже в современной обрабатывающей промышленности развивающихся стран разрыв между поотраслевыми заработными платами был значительно большим (5,3:1), чем в странах Запада (3,0:1).

Поскольку в воспроизводстве основного капитала в современном секторе и потреблении высших слоев общества в развивающихся странах импортный компонент очень высок, то оказывается, что разница в производительности труда в отдельных секторах и отраслях являлась одним из важнейших факторов насыщения внутреннего рынка импортзамещающими товарами. Поэтому при сохранении дуалистичной структуры экономики становление современных форм производства вынуждало развивающиеся страны гораздо быстрее выходить на внешний рынок, чем это происходило на соответствующей стадии экономического роста развитых капиталистических государств.

Поворот к экспортной ориентации был вызван не только объективными обстоятельствами. Можно предполагать, что в наиболее развитых в промышленном отношении освободившихся странах еще на сравнительно ранних стадиях промышленного развития осознавалось значение экспортноориентированного развития обрабатывающей промышленности как инструмента ломки коло-

ниальной структуры экономики. Действительно, чем выше степень обработки изделий, тем (при прочих равных условиях) больше развитие обрабатывающей промышленности. В свою очередь, последнее влечет за собой перемещение населения из менее производительных в более производительные отрасли народного хозяйства, а следовательно, ускорение роста производительности труда в экономике в целом. Но при сохранении существующего социально-экономического строя и нежелании правящих классов проводить радикальные реформы такая прогрессивная перестройка экономической структуры может быть осуществлена лишь за счет расширения вывоза обработанных изделий.

Поэтому расширение экспорта изделий обрабатывающей промышленности становится одним из важнейших требований развивающихся стран по демократизации существующей системы международных экономических отношений. В частности, в Программе действий по установлению Нового международного экономического порядка (НМЭП), принятой специальной сессией Генеральной Ассамблеи ООН в 1974 г., предусматривалась необходимость расширения доступа обработанных изделий на рынки развитых стран. При этом отмечалось, что развитые страны должны менять структуру своей экономики, с тем чтобы содействовать увеличению и диверсификации импорта из развивающихся стран и способствовать тем самым возрастанию их участия в международном разделении труда⁴. В Лимской декларации, принятой в 1975 г. Второй генеральной конференцией ЮНИДО в развитие положений Декларации и Программы действий по установлению НМЭП, предусматривалось увеличение к 2000 г. доли развивающихся стран в валовой продукции мировой обрабатывающей промышленности до 25% и доведение вывоза обработанных изделий до 65% их импорта из развитых капиталистических стран⁵.

Осознание необходимости более широкого участия в международном разделении труда способствовало изменению общеэкономической, и в частности промышленной, политики государства в развивающихся странах. Понижение эффективности деятельности местной промышленности (нарастание недоиспользования установленных мощностей, повышение капиталоемкости производства и пр.), с одной стороны, ухудшение условий торговли сырьевыми товарами, а с 1974 г. и резкое повы-

шёнйе цён на нефть — с другой, серьёзно осложнили проблемы развития и потребовали увеличения валютных поступлений. В данной обстановке в большинстве развивающихся стран центр тяжести в государственной экономической политике стал переноситься с импортзамещающего на экспорториентированное развитие промышленности. В зависимости от местных условий — уровня промышленного потенциала, структуры национальной промышленности, степени развития производственной инфраструктуры — сложилось несколько форм стимулирования экспорта.

В странах, где становление и развитие промышленности происходило под защитой высоких таможенных тарифов, а иногда и количественного ограничения импорта, издержки производства оказывались выше среднемировых, что препятствовало вывозу обработанных изделий. Для повышения конкурентоспособности такой продукции в этой группе стран широко использовались различные методы субсидирования экспорта: освобождение от акцизов и налога на продажу местных изделий, взимавшихся при производстве экспортной продукции, снижение транспортных тарифов на перевозку экспортных грузов, а также прямые экспортные субсидии из государственного бюджета. В ряде случаев они достигали $\frac{1}{4}$ — $\frac{1}{3}$ стоимости экспортного товара. Разновидностью экспортного субсидирования было введение множественных валютных курсов. Валютная выручка, полученная промышленным экспортером, обменивалась на национальную валюту, по более льготному курсу, нежели официальный. Очевидно, что такие меры были возможны лишь в сравнительно крупных странах (например, в Индии, Пакистане и др.), которые могли себе позволить экспортное субсидирование за счет перераспределения доходов от других отраслей экономики.

В странах, где крупная современная промышленность существовала уже в течение нескольких десятилетий и достигла определенного технического и организационного уровня, чаще применялось административное стимулирование экспорта. Компаниям, производившим товары на внутренний рынок с использованием импортных полуфабрикатов, деталей и компонентов, предписывалось оплачивать расширение импорта путем экспорта части своей продукции. Особенно часто такое условие ставилось в ряде стран Латинской Америки в 80-х годах ино-

странным компаниям, так как для них был характерен особенно высокий удельный вес импортного компонента в готовой продукции.

С переориентацией экономической политики на стимулирование экспорта начал меняться и подход к иностранному капиталу. Если в 50-е — начале 60-х годов в большинстве развивающихся стран сохранялось достаточно настроенное отношение к иностранному капиталу, продиктованное колониальным опытом, более того спорадически проводилась национализация иностранной собственности, особенно в добывающей промышленности, то в последующие годы начали проводиться меры по привлечению иностранного капитала. По-видимому, это изменение политики определялось не только нехваткой капитала, о которой так много говорится, но и стремлением приобщиться к современной технологии, использовать известные торговые марки, налаженные каналы сбыта, которыми располагали иностранные монополии.

Меры по привлечению иностранного капитала заключались в облегчении процедуры ввоза капитала в денежной или материально-производственной форме, гарантиях свободного вывоза капитала и прибылей, введение ряда льгот для иностранных инвесторов («налоговые каникулы», скидки с налога на корпорации, поощрение ускоренной амортизации) ⁶. Масштабы льгот для экспортного производства были, как правило, больше, чем для импортзамещающего.

Одним из важнейших методов привлечения иностранного капитала стало создание экспортных производственных зон. Экспортная зона — территория, расположенная обычно в припортовом районе, обладающая специальным таможенным и фискальным режимом. Они образуются государством, которое организует в зоне развитую производственную и транспортную инфраструктуру, а в ряде случаев сооружает даже фабричные здания и склады, которые затем сдаются в аренду. Иностранные предприятия, располагающиеся в зоне и работающие на экспорт, освобождаются от таможенных пошлин на ввоз оборудования и поддерживающий импорт, а также на вывоз готовой продукции, от налога на заработную плату, а налоги на доходы и собственность взимаются по льготным ставкам. В результате экспортные зоны превратились в «идеальное место» для операций иностранных монополий ⁷, которые развернули здесь

преимущественно трудоемкие производства (швейные, сборка электроники и товаров длительного пользования, огранка драгоценных камней и пр.).

С увеличением промышленного потенциала и поворотом к экспортной ориентации темпы роста вывоза обработанных изделий из развивающихся стран начали быстро возрастать. Если в 1960 г. весь экспорт обработанных изделий из развивающихся стран составлял 2,5 млрд. долл., то в 1970 г.— 9,5 млрд., в 1980 г.— 100,4 млрд., а в 1984 г.— 155,1 млрд. долл.⁸. С учетом девальвации доллара и быстрого роста цен в 70-х годах стоимость экспорта этих товаров из освободившихся стран за истекшие годы увеличилась в 14—15 раз. Столь высокие темпы роста повлекли за собой и изменение целого ряда структурных показателей.

Прежде всего экспорт обработанных изделий рос быстрее, чем весь товарный экспорт развивающихся стран, поэтому удельный вес их в общем вывозе увеличился с 14,6% в 1960 г. до 17,3% в 1970 г., 19,6% в 1980 г. и 35,4% в 1985 г. Столь резкий скачок в 80-е годы объяснялся снижением цен на сырьевой экспорт развивающихся стран. Но именно возрастание вывоза обработанных изделий в условиях понижения цен на сырьевые товары означало некоторое повышение эффективности и определенную стабилизацию экспортных поступлений освободившихся стран.

Темпы экспорта готовых изделий в 60-е годы почти в два раза, а в 70-е годы более чем в три раза превышали прирост производства в обрабатывающей промышленности развивающихся стран. В результате наблюдалось сближение удельных весов данной группы стран как в мировом чистом продукте обрабатывающей промышленности, так и в экспорте готовых изделий: в 1960 г. соотношение этих показателей составляло 0,48, в 1970 г.— 0,56 и в 1981 г.— 0,97. Однако по этому соотношению освободившиеся страны все еще уступают развитым капиталистическим, где оно составляло в 1982 г. 1,27. Это означает, что в развивающихся странах пока еще большая, чем в развитых капиталистических, доля промышленной продукции идет на внутренний рынок.

Кроме того, в 50-е годы при преобладании стратегии импортзамещения удельный вес развивающихся стран в мировом экспорте обработанных изделий был практически стабилен, составляя 3,9% в 1960 г. С переходом к экспорториентированной стратегии развития темпы вы-

воза обработанных изделий из развивающихся стран резко выросли, но одновременно ускорился и рост экспорта этой группы товаров из развитых капиталистических государств. В результате доля развивающихся стран росла медленно и достигла лишь 5,0% в 1970 г. В 70-х годах промышленный экспорт развивающихся стран рос почти на 40% быстрее, чем из развитых капиталистических государств, что привело к существенному возрастанию доли освободившихся стран в мировой торговле данными изделиями — до 13,3% в 1984 г.⁹

Отмеченные изменения свидетельствовали о том, что развивающимся странам удалось создать заметный промышленный потенциал и обеспечить его определенную технологическую и организационную зрелость. В свою очередь, это позволило развивающимся странам расширить свои позиции на рынках обработанных изделий, которые на протяжении почти двух веков (со времени промышленной революции) были практически полностью монополизированы поставщиками из развитых капиталистических государств.

Заметное ускорение динамики промышленного экспорта развивающихся стран в 70-е годы вызвало значительный интерес у западных экономистов, предпринимателей и предпринимательских союзов, международных организаций. Всех прежде всего интересовал вопрос о том, за счет каких товаров увеличивается вывоз развивающихся стран: выражаясь терминами западной экономической теории, куда перемещаются сравнительные преимущества освободившихся стран.

Для выявления сдвигов в структуре вывоза обработанных изделий развивающимися странами международные организации провели ряд исследований. Первое из них, относящееся к периоду наиболее интенсивного роста экспорта обработанных изделий из развивающихся стран, показывает сдвиги в структуре экспорта в зависимости от характера использования товара (%)¹⁰:

	1972 г.	1978 г.
I. Необработанные изделия для конечного потребления	9,0	6,8
II. Необработанные изделия для последующей обработки	44,2	43,9
III. Обработанные изделия для последующей обработки	20,0	15,0
IV. Обработанные изделия для конечного потребления	26,8	34,3
	Всего 100,0	100,0

Приведенные данные показывают, что экспорт развивающихся стран рос главным образом за счет обработанных изделий, направлявшихся в конечное потребление. Но рост этот происходил в основном путем обработки полуфабрикатов (группа III) и в меньшей степени «необработанных изделий для конечного потребления» (группа I), т. е. овощей, фруктов и других продовольственных товаров, тогда как доля непосредственно сырьевых товаров почти не уменьшалась. Такое направление развития промышленности и экспорта развивающихся стран связано с несколькими обстоятельствами.

Концентрация на дополнительной обработке полуфабрикатов вызывалась прежде всего относительно меньшей капиталоемкостью конечных стадий промышленной переработки, о чем уже говорилось ранее, а также сравнительной технологической простотой, особенно в пищевой промышленности. Кроме того, часть готовой промышленной продукции могла поступать и на внутренний рынок страны-производителя, что облегчало проблему сбыта.

Что же касается необработанного сырья, то его сравнительно медленное втягивание в промышленную переработку внутри самих развивающихся стран объяснялось двумя причинами. Переработка исходного сырья в изделия, направляемые в конечное потребление, требовала создания целой технологической цепочки взаимосвязанных производств. Но такой комплексный подход был возможен лишь на базе массивов первоначальных капиталовложений, которыми располагали далеко не все развивающиеся страны; даже при наличии развитого общенационального планирования одновременное создание многих производств было связано и со значительным временным лагом. В то же время в развитых капиталистических странах издавна существовали мощности по переработке данного сырья, входившие в вертикально интегрированные производственные комплексы крупных монополий. Для последних переход от импорта сырья к ввозу полуфабрикатов был связан с прямой потерей части капитала. Поэтому при попытках развивающихся стран заменить вывоз сырья полуфабрикатами или готовыми изделиями, пользуясь избытком предложения сырья, эти монополии переходили к его закупкам из других источников.

Вместе с тем приведенные данные свидетельствуют и о том, что возможности расширения промышленного

экспорта развивающихся стран за счет увеличения степени обработки товаров I и III групп достаточно ограничены. Во-первых, по стоимости эти группы в два раза меньше, чем вывоз сырья. Во-вторых, в состав этих товарных групп входят свежие фрукты и овощи, мясо и другие продукты, вывоз которых не может быть полностью замещен полуфабрикатами или готовыми изделиями. Не менее важно и то, что в ряде развитых капиталистических стран — ФРГ, Франции, Японии и др. на протяжении 70-х годов доля полуфабрикатов в импорте снижалась. Поэтому, несмотря на все отмеченные сложности, расширение экспорта готовых промышленных изделий в перспективе будет зависеть именно от увеличения степени переработки исходного сырья.

Для того чтобы выявить изменения в структуре экспорта самих обработанных изделий развивающимися странами, работниками аппарата ЮНИДО было подготовлено исследование, в основу которого были положены использование природных ресурсов и степень зрелости применяемой технологии в изготовлении экспортных изделий. Согласно этому исследованию, в 1970—1978 гг. прирост экспорта обработанных изделий девятью новыми индустриальными странами и 54 прочими развивающимися странами был обеспечен: за счет переработки местных природных ресурсов — на 32,2 и 78,7%; развития отраслей, применяющих устоявшуюся технологию, — на 44,2 и 16,6%; отраслей, применяющих новую технологию, — на 23,6 и 4,7% соответственно. В результате в экспорте обработанных изделий новыми индустриальными странами и прочими развивающимися странами удельный вес различных отраслей составил: ресурсоемких отраслей — 33,7 и 80,5%, отраслей с устоявшейся технологией — 44,4 и 15,3%, отраслей с новой технологией — 21,8 и 4,2% соответственно¹¹.

На базе приведенных данных можно сделать несколько выводов.

Расширение вывоза обработанных изделий развивающимися странами как целой группы продолжает в значительной степени зависеть от наделенности природными ресурсами, ибо именно продукция, базирующаяся на обработке этих ресурсов, составляет пока основную часть их экспорта. Что же касается так называемых нересурсных отраслей (т. е. отраслей, использующих устоявшуюся и новую технологию), то в них значительно возросла доля трудоемкой экспортной продукции,

требующей для своего изготовления большого количества относительно квалифицированного труда. В то же время капиталоемкая продукция пока играет небольшую роль в расширении вывоза: за ее счет в новых индустриальных странах было обеспечено 10,5% прироста экспорта, в прочих развивающихся странах — лишь 3,3%. При этом большую роль в экспорте капиталоемкой продукции играли предприятия, принадлежащие иностранным монополиям.

Отмеченная выше дифференциация развивающихся стран по уровню промышленного потенциала во все большей степени стала отражаться в структуре экспорта обработанных изделий. Если в экспорте новых индустриальных стран на продукцию так называемых нересурсных отраслей уже приходилось $\frac{2}{3}$ стоимости, то в прочих развивающихся странах — лишь $\frac{1}{5}$. Следовательно, в 70-х годах действительно происходило перемещение сравнительных преимуществ в пользу развивающихся стран в изготовлении продукции с устоявшейся технологией и в гораздо меньшей степени продукции, базирующейся на новой технологии. Но это перемещение распространялось преимущественно на сравнительно малочисленную группу наиболее развитых в промышленном отношении освободившихся стран.

Наконец, еще одно обследование, касающееся экономических аспектов проблемы, показало, что сравнительные преимущества развивающихся стран определяются прежде всего величиной заработной платы. Действительно, в 1980 г. стоимость, добавленная обработкой, в пересчете на каждого рабочего в развивающихся странах составляла 45% уровня развитых капиталистических стран (в среднем по 28 отраслям обрабатывающей промышленности), а заработная плата — 25%. Большой разрыв между уровнями производительности и заработной платы в развивающихся странах по сравнению с развитыми капиталистическими государствами снижал в первых затраты на единицу продукции. Затраты заработной платы на единицу продукции в развивающихся странах составляли 63% уровня развитых капиталистических стран. С точки зрения составителей обследования, наибольшими сравнительными преимуществами по этому показателю развивающиеся страны обладали в черной и цветной металлургии, производстве пластмасс, кожи, бумаги и химических товаров, предназначенных для промышленного использования ¹².

Однако данные этого обследования не объясняют, почему отдельные отрасли промышленности развивающихся стран, обладающие наивысшими сравнительными преимуществами, занимают ничтожное место на мировом рынке (бумага, пластмассы) либо их доля сокращается (цветные металлы), тогда как доля отраслей, обладающих меньшими сравнительными преимуществами (текстильная, швейная, машиностроение), растет. Поэтому анализ чисто экономических аспектов должен быть дополнен изучением ситуации на мировом рынке.

Как известно, в силу ряда исторических и технико-экономических причин процессы монополизации в легкой промышленности стран Запада начались сравнительно поздно и не смогли достигнуть уровня тяжелой промышленности. Именно слабость монополистического контроля над рынком изделий легкой промышленности позволила развивающимся странам реализовать свои сравнительные преимущества за рубежом.

В машиностроении развивающихся стран затраты заработной платы на единицу продукции на 15—20% выше, чем в среднем в обрабатывающей промышленности, что затрудняет выход продукции на мировой рынок. Но меньшие сравнительные преимущества в этой отрасли преодолеваются двояким способом. Прежде всего машиностроение втянуто преимущественно не в межотраслевое, а во внутриотраслевое международное разделение труда: транснациональные корпорации выбирают деталь или процесс, производство которых в развивающихся странах обладает наибольшими преимуществами, а затем поставляют изделия по своим межфирменным каналам. Кроме того, в поставке машиностроительной продукции на мировой рынок довольно важную роль играют крупные государственные фирмы (Индии, Бразилии и других стран), способные выдерживать конкуренцию.

Если перейти от широких технологических и экономических категорий к конкретной товарной номенклатуре экспорта обработанных изделий из развивающихся стран, то окажется, что в 60-х и особенно 70-х годах она претерпела существенные изменения. Относительно сократился вывоз цветных металлов (с 27,8 до 6,2%), текстиля (с 14,6 до 9,8%), химической продукции (с 7,8 до 7,5%), тогда как вывоз других товарных статей увеличился, прежде всего продукции машиностроения (с 10,9 до 29,9%) и готовой одежды (с 10,4 до 13,1%). Если в 60-х годах важнейшей статьёй вывоза обрабо-

таных изделий были цветные металлы, то с середины 70-х годов это место заняла продукция машиностроения.

Менялась и внутренняя структура отдельных товарных групп. Хотя в вывозе продукции машиностроения по-прежнему доминируют электротехнические товары, на которые приходится почти $\frac{2}{3}$ всего экспорта, однако наиболее быстрыми темпами рос вывоз промышленного оборудования (металлообрабатывающего, текстильного и др.) и научных инструментов. В экспорте продукции транспортного машиностроения все более весомое место занимали самолеты и части к ним; ныне на них приходится около $\frac{2}{5}$ всего вывоза этой отрасли. В вывозе так называемых неклассифицированных обработанных изделий все более важную роль играли часы, мебель, санитарно-техническое оборудование ¹³.

Увеличение как количественное, так и качественное промышленного потенциала развивающихся стран и расширение на этой основе экспорта обработанных изделий привело в 70-е годы не только к общему росту их доли в мировой торговле, но и к укреплению позиций на ряде товарных рынков (%) ¹⁴:

	1965 г.	1984 г.
Готовая одежда	13,9	47,6
Текстиль	15,3	25,9
Химические товары	4,2	7,7
Чугун и сталь	1,9	11,4
Продукция машиностроения	0,9	8,7
в том числе пассажирские автомобили и части к ним	0,8	2,2
Металлоизделия	2,7	13,7

Из приведенных данных видно, что за истекшие годы наиболее быстрыми темпами позиции развивающихся стран возрастали на мировых рынках машиностроительной продукции, черных металлов и швейных изделий. Хотя позиции на рынках трудоемких товаров первой необходимости были значительно прочнее, но темпы их освоения были гораздо медленнее. Иначе говоря, развивающиеся страны во все большей степени специализировались на поставках на мировой рынок необходимой, но менее важной, с точки зрения научно-технической революции, продукции.

Поскольку развивающиеся страны заметную роль играют лишь на рынках готовой одежды и текстиля, это

означает, что по подавляющему большинству товарных групп условия сбыта, цены и т. п. определяются не самими развивающимися странами, а монополиями центров мирового капитализма. Кроме того, в связи с отмеченными выше особенностями изменения потребления рынки товаров первой необходимости в развитых капиталистических странах расширяются крайне медленно. Поэтому развивающимся странам пришлось овладеть не приростом спроса на эти товары, а вытеснять с рынков продукцию поставщиков из развитых капиталистических стран. В свою очередь, это влекло за собой особые сложности как для дальнейшего развития промышленности, так и для расширения экспорта обработанных изделий освободившимися странами.

Расширение экспорта промышленных изделий и изменение его номенклатуры сопровождались определенными изменениями и в его направлении. Хронологически в географическом распределении экспорта обработанных изделий развивающимися странами можно выделить четыре периода.

В конце XIX — начале XX в. на территории колониальных и зависимых стран создавались лишь такие экспортные предприятия, которые обслуживали потребности метрополий или мирового рынка. Они удовлетворяли их спрос преимущественно на специфические товары — табачные изделия, спиртные напитки, декоративные ткани, ковры и т. п. Лишь с наступлением первой мировой войны положение меняется: затруднения с импортом товаров из участвующих в войне метрополий позволили наиболее развитым в промышленном отношении колониальным и зависимым странам начать вывоз обработанных изделий в сопредельные страны. В 30—40-х годах положение экспортеров из колониальных и зависимых стран было несколько упрочено созданием валютных зон, ограничениями торговли между зонами, наконец, событиями второй мировой войны. К концу 40-х годов на взаимные поставки приходилось около $\frac{2}{5}$ их экспорта обработанных изделий.

Распад колониальной системы и крушение валютных зон, введение неконвертируемых валют в большинстве развивающихся стран, а также восстановление экспорта обработанных изделий из развитых капиталистических стран в связи с переводом промышленности на гражданское производство негативно подействовали на взаимную торговлю освободившихся стран. К началу 60-х

годов она сократилась почти на $\frac{1}{5}$ по сравнению с концом 40-х годов, т. е. до 31% всего экспорта обработанных изделий. В связи с этим доля развитых капиталистических стран в импорте обработанных изделий из развивающегося мира достигла почти 68%.

Но развитие промышленности в освободившихся странах, ее специализация привели к появлению элементов взаимодополняемости экономических структур, возникновению предпосылок для расширения взаимной торговли обработанными изделиями развивающихся стран. Это и вызвало ускорение ее роста с середины 60-х годов, причем особенно заметно она стала расширяться со времени топливно-энергетического кризиса.

Значительную роль в расширении взаимной торговли обработанными изделиями сыграли страны ОПЕК. С одной стороны, необходимость импорта нефти и нефтепродуктов по резко возросшим ценам вынуждала развивающиеся страны стимулировать свой вывоз в нефтеэкспортирующие государства, а с другой — возросшие финансовые ресурсы стран ОПЕК позволяли расширить импорт из других развивающихся стран. При общем увеличении экспорта обработанных изделий из развивающихся стран в 1971—1983 гг. в 13 раз вывоз их в страны ОПЕК вырос в 25 раз. Если в 70-х годах за счет вывоза в страны ОПЕК была обеспечена почти $\frac{1}{3}$ всего прироста взаимной торговли обработанными изделиями, то в кризисные 1981—1983 гг. — почти $\frac{4}{5}$. Вследствие этого доля стран ОПЕК во взаимной торговле выросла с 18,1% в 1970 г. до 35,1% в 1983 г. Но в связи со снижением цен на нефть с конца 1983 г. страны ОПЕК начали сокращать импорт, что привело к постепенному уменьшению взаимной торговли.

Результатом всех этих явлений было возрастание доли взаимного экспорта обработанных изделий развивающимися странами до 37,7% в 1981 г., т. е. она вернулась примерно к уровню конца 40-х годов. Однако в связи со снижением цен на сырьевые товары и возрастанием бремени обслуживания внешнего долга в подавляющем большинстве развивающихся стран-нефтеимпортеров в начале 80-х годов проводились меры по ограничению импорта, что вызвало резкое падение доли взаимной торговли обработанными изделиями (до 29,3% в 1984 г.).

Таким образом, развитые капиталистические страны остались основным рынком сбыта готовых изделий развивающихся стран, именно на капиталистические стра-

ны ныне приходится около 60% ввоза этой группы изделий. Но в то же время по сравнению с серединой 60-х годов их значение несколько снизилось — примерно на $\frac{1}{10}$. Это снижение обуславливалось не только ростом взаимной торговли освободившихся стран, но и некоторым увеличением экспорта обработанных изделий в социалистические государства. В 80-е годы он увеличился более чем в два раза, а доля социалистических стран в нем выросла с 3,0% в 1980 г. до 5,1% в 1984 г.

Вместе с тем это снижение далеко не в равной степени затронуло отдельные капиталистические страны. В 70-е годы импорт обработанных изделий особенно быстрыми темпами возрастал в страны ЕЭС и Японию, вследствие чего к 1981 г. доля ЕЭС в общих закупках увеличилась с 17,7 до 19,5%, а Японии — с 4,8 до 6,5%. Наоборот, медленные темпы роста ввоза привели к сокращению удельного веса США в общих закупках — с 29,2 до 24,3% и прочих развитых капиталистических стран — с 9,5 до 7,7%.

В 80-е годы положение изменилось. Страны ЕЭС, в наибольшей степени пострадавшие от кризиса, ограничи свой импорт обработанных изделий из развивающихся стран, что снизило их долю в общих закупках до 15,4% в 1984 г. В 1981—1984 гг. импорт обработанных изделий из развивающихся стран в Японию рос медленнее, чем общий, что сопровождалось сокращением ее доли в импорте до 6,1%. Хотя в годы кризиса абсолютные размеры ввоза обработанных изделий в прочие капиталистические страны росли, однако темпы его были ниже средних, поэтому удельный вес этих стран в общем импорте продолжал сокращаться (до 6,9% в 1984 г.).

США были затронуты кризисом несколько меньше, чем другие центры мирового капитализма. К тому же повышение курса доллара по отношению к валютам других стран, проведенное администрацией Рейгана, усилило конкурентоспособность импортных товаров на американском рынке. Это и лежало в основе громадного расширения ввоза обработанных изделий из развивающихся стран в 1981—1984 гг. — на 218%, что вызвало повышение доли США в общем ввозе до 36,3%. Поскольку на США ныне приходится свыше половины закупок обработанных изделий капиталистическим миром, постольку создаются достаточно противоречивые условия для промышленного экспорта освободившихся стран.

Таблица 8

Распределение промышленного экспорта
освободившихся стран по группам стран
и основным товарам *,
%

Товары	Год	ЕЭС	США	Япония	Прочие капиталистические страны	Развивающиеся страны
Химические	1970	19,1	14,4	6,4	10,7	40,2
	1980	14,0	11,0	15,5	6,2	46,7
	1984	13,1	16,1	6,8	5,6	48,8
Чугун и сталь	1970	18,2	13,2	11,1	4,5	46,4
	1980	14,9	18,8	9,4	2,8	48,5
	1984	6,3	25,4	14,2	3,5	41,7
Цветные металлы	1970	54,5	14,6	12,5	5,6	6,1
	1980	42,8	15,6	14,7	5,4	17,4
	1984	29,7	25,6	19,4	2,7	17,0
Металлоизделия	1970	9,4	22,9	1,3	4,9	54,3
	1980	10,3	22,2	1,9	5,2	56,6
	1984	5,4	32,6	1,4	5,6	50,5
Продукция машиностроения	1970	31,2	24,7	7,5	8,7	22,5
	1980	14,2	27,9	3,9	5,0	46,2
	1984	12,4	41,7	3,7	5,6	31,0
в том числе пассажирские автомобили и запасные части	1970	3,2	12,9	—	8,0	67,6
	1980	12,4	5,2	0,8	5,0	79,0
	1984	12,0	17,1	0,6	13,6	54,4
Текстиль	1970	17,0	18,2	2,8	9,6	39,0
	1980	22,8	8,5	6,7	9,7	42,3
	1984	16,5	11,6	6,3	9,2	42,0
Готовая одежда	1970	21,9	44,0	6,0	11,2	12,5
	1980	34,2	32,8	5,5	9,7	15,7
	1984	24,0	48,0	5,6	9,7	10,6
Неклассифицированные товары	1970	20,3	34,8	5,0	11,1	29,9
	1980	20,4	28,7	5,8	9,2	32,5
	1984	17,2	36,0	7,3	7,8	26,1

* Вычислено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы

С одной стороны, более высокие темпы экономического роста в США создают возможности для дальнейшего увеличения экспорта обработанных изделий, а с другой — усиливается зависимость освободившихся стран от политики американского правительства и монополий.

Сдвиги в географическом распределении промышленного экспорта освободившихся стран отражали изменения в «сравнительных преимуществах» обрабатывающей промышленности развитых капиталистических стран. В

свою очередь, последние воздействовали и на товарную структуру этого вывоза (табл. 8).

Обращает на себя внимание прежде всего заметное нарушение устоявшихся тенденций в 1981—1984 гг. Это относится как к импорту промышленных изделий ЕЭС, так и к некоторым товарным группам — химическим изделиям, автомобилям, текстилю. В западной экономической прессе существуют представления, что с окончанием кризиса тенденции 70-х годов могут восстановиться. Но в действительности кризис лишь ускорил структурную перестройку обрабатывающей промышленности развитых капиталистических стран, поэтому более вероятно, что тенденции, выявившиеся в начале 80-х годов, окажутся долгосрочными.

Далее, табл. 8 четко показывает различия в товарной номенклатуре вывоза в развивающиеся и развитые капиталистические страны. Хотя по большинству товарных групп доля развивающихся стран за истекшие 13 лет несколько выросла, однако подавляющая часть таких товаров, как готовая одежда, цветные металлы и продукция машиностроения (за исключением легковых автомобилей), по-прежнему направляется в развитые страны. К тому же неуклонно сокращаются закупки ими химических товаров. В связи с этим представляется, что экспорт в развивающиеся страны постепенно приобретает более диверсифицированный характер, чем в развитые.

Что же касается непосредственно ввоза развитых капиталистических стран из развивающихся, то бросается в глаза очень высокая степень его концентрации: по большинству отмеченных товарных групп на ЕЭС, США и Японию приходится свыше 90% всего ввоза обработанных изделий из развивающихся стран. Исключение составляют лишь автомобили, текстиль и химические изделия, удельный вес которых в импорте прочих капиталистических стран составлял 31,4, 21,1 и 13,5% соответственно.

Для ЕЭС было характерно, с одной стороны, относительное сокращение импорта из развивающихся стран большинства отмеченных товарных групп, а с другой — увеличение закупок товаров первой необходимости и продукции транспортного машиностроения. Диверсификация импорта здесь происходила медленнее, чем в развитых капиталистических странах в целом. В результате за 1971—1984 гг. удельный вес продукции машиностроения

ния, одежды и текстиля в общем импорте ЕЭС готовых изделий из развивающихся стран вырос с 45,5 до 57,7%.

В Японии в 1970 г. импорт обработанных изделий из развивающихся стран концентрировался на черных и цветных металлах и химической продукции, на которые приходилось почти $\frac{2}{3}$ всего ввоза. По-видимому, такая структура ввоза отражала бедность природных ресурсов страны. Перестройка экономической структуры Японии в 70-е годы вызвала заметную диверсификацию импорта и абсолютное увеличение закупок почти всех товаров (за исключением химических), поставляемых развивающимися странами. При этом особенно высокими темпами нарастал ввоз черных металлов и готовой одежды.

Еще более сложные процессы происходили в импорте США из развивающихся стран. Диверсификация товарной номенклатуры ввоза происходила быстрее, чем увеличивался его объем. Об этом, в частности, свидетельствует не только возрастание доли импорта неклассифицированных товаров, но и абсолютное преобладание США в ввозе этих товаров капиталистическими странами. Кроме того, наблюдалось более быстрое, чем в других капиталистических странах, нарастание импорта ресурсоемких изделий — металлов, металлоизделий, химикатов. Наконец, в кризисные годы произошел перелом тенденций во ввозе шести (из девяти) товарных групп, причем по всем этим статьям импорт начал возрастать. Видимо, это свидетельствовало не только о скорости структурной перестройки промышленности США, но и об изменении экономической политики американского правительства.

Как показывают приведенные данные, промышленный экспорт развивающихся стран должен был подстраиваться к изменениям в экономической структуре и экономической политике развитых капиталистических государств, т. е. к сложившемуся разделению труда внутри самого капиталистического мира. Эта подстройка и определяла географическое распределение и товарную номенклатуру вывоза. Если США стали главным рынком сбыта продукции общего машиностроения и потребительских товаров, то ЕЭС — продукции транспортного машиностроения и текстиля. Закупки же полуфабрикатов примерно поровну распределялись между ЕЭС и США — 39 и 37% соответственно. Что же касается Японии, то пока она заметно уступает двум другим центрам по размерам закупок готовых изделий в развиваю-

щихся странах. Более важную роль она играет лишь на рынках полуфабрикатов.

Таким образом, с середины 60-х годов развивающиеся страны добились заметных успехов в увеличении вывоза обработанных изделий: вырос его объем, диверсифицировалась товарная номенклатура, расширилась география вывоза за счет развития взаимной торговли и увеличения поставок в социалистические страны. В результате произошло некоторое ослабление чрезмерной концентрации экспорта на развитых капиталистических странах. Но все эти достижения, как явствует из анализа внешнеторговой статистики, определялись увеличением экспорта промышленных изделий из сравнительно небольшой группы стран.

Действительно, всего на девять стран и территорий — Аргентину, Бразилию, Гонконг, Индию, Южную Корею, Малайзию, Мексику, Сингапур и Филиппины — приходится половина промышленного экспорта развивающегося мира. При этом за 1970—1980 гг. их доля по данному показателю выросла с 49,4 до 55,2%¹⁵. Правда, эта группа стран и территорий обладает и сравнительно крупным промышленным потенциалом: их доля в промышленном производстве развивающегося мира примерно равна доле в экспорте.

Но дело, видимо, не только в промышленном потенциале. За 1970—1980 гг. удельный вес Гонконга, Южной Кореи и Сингапура в промышленном экспорте развивающегося мира вырос с 28,5 до 34,3%, тогда как их доля в промышленном производстве данной группы стран увеличилась лишь с 4,7 до 7,7%. Если в развивающемся мире в целом соотношение экспорта обработанных изделий и промышленного производства в 1970 г. составляло 0,56, а в 1981 г. — 0,97, то для трех указанных стран оно составляло 0,16 и 0,22 соответственно. На единицу производства вывоз у них был в 3,5—4,5 раза больше, чем в развивающемся мире в среднем.

Пытаясь выявить причины, вызвавшие опережающие темпы промышленного экспорта этой группы стран, западные экономисты и эксперты международных организаций обнаружили, что в развитии обрабатывающей промышленности и вывозе ее продукции из данной группы стран все большую роль играют международные монополии. Канадский экономист Г. Хеллинер, в частности, писал: «В то время как экспорт сырьевых товаров третьим миром в возрастающей степени идет *вне* тради-

ционных каналов транснациональных корпораций, то вывоз обработанных изделий из развивающихся стран через ТНК растет непропорционально быстро»¹⁶.

Расчеты, проведенные на базе данных Г. Хеллинера и внешнеторговой статистики специализированных организаций ООН, показывают, что в конце 70-х годов на долю экспорта по каналам взаимосвязанных фирм, принадлежащих или контролируемых ТНК, приходилось 42,8% всего экспорта промышленных изделий десяти названных выше стран и территорий (включая Тайвань) в США, тогда как такой экспорт промышленных изделий из всех остальных развивающихся стран в США составлял 24,6%¹⁷. Различия в темпах роста промышленного экспорта стран, отличающихся степенью присутствия международных монополий, вынуждают более подробно рассмотреть эту проблему.

ТНК И ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЭКСПОРТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Транснациональные корпорации — это прежде всего вывоз капитала в материально-вещественной форме, создание производственных мощностей за рубежом в целях повышения нормы или массы прибыли. Торговля, услуги — лишь часть, хотя и необходимая, кругооборота и самовозрастания этого транснационального капитала. В данном разделе не предполагается рассматривать весь кругооборот капитала и даже всю торговлю ТНК; его задача гораздо скромнее — показать влияние ТНК на вывоз обработанных изделий из развивающихся стран.

Как представляется, участие ТНК в экспорте обработанных изделий развивающимися странами было связано с тремя факторами: ситуацией, складывавшейся в самих развитых капиталистических государствах; отношением к ТНК и — в более широком плане — к иностранному капиталу в целом в развивающихся странах и, наконец, системой регулирования перемещения капиталов и товаров на мировом рынке.

Как известно, десятилетие 1963—1973 гг. было одним из наиболее благоприятных для капиталистического мира — сравнительно высокие и стабильные темпы роста национального производства, опережающие (по сравнению с производством) темпы роста экспорта, увеличе-

ние национального дохода на душу населения. На этом фоне резким контрастом выглядело положение традиционных отраслей легкой промышленности.

На внутреннем рынке наблюдалось существенное замедление спроса на их продукцию. Как уже отмечалось, с повышением доходов спрос на товары первой необходимости относительно стабилизируется, так как прирост доходов в большей своей части направляется на другие изделия, прежде всего товары длительного пользования. К тому же замедление темпов естественного прироста населения в послевоенные годы сдерживало увеличение абсолютной численности потребителей.

Во внешнем плане на легкую промышленность негативно воздействовала импортзамещающая индустриализация в развивающемся мире, начинавшаяся, как правило, с освоения выпуска простейших товаров первой необходимости. В ходе импортзамещения происходило уменьшение импорта тканей, одежды, обуви и т. п., а следовательно, сокращение рынков сбыта для предприятий империалистических государств.

В итоге произошло снижение использования установленных мощностей в легкой промышленности западных стран. Само недоиспользование мощностей сдерживало модернизацию производства, а повышение заработной платы при неизменном техническом уровне способствовало повышению издержек производства. К тому же старые отрасли легкой промышленности традиционно отличались меньшей степенью монополизации, чем тяжелая промышленность. А это, в свою очередь, замедляло межотраслевой перелив капитала. Все это привело к довольно длительной стагнации отраслей легкой промышленности. Именно в этих условиях создались возможности для конкурентоспособного импорта изделий легкой промышленности из развивающихся стран.

С конца 60-х — начала 70-х годов складываются условия и для импорта изделий производственного назначения из развивающихся стран, что было связано со следующими причинами. Во-первых, нарастающее загрязнение окружающей среды потребовало от правительств империалистических государств принятия ряда срочных мер. Во многих странах были введены штрафные санкции против предприятий, загрязняющих окружающую среду, что вызвало значительное увеличение капиталовложений в создание природоохранных сооружений в ряде отраслей промышленности — метал-

лургической, химической, нефтеперерабатывающей и др. В результате этих мероприятий, с одной стороны, повысились затраты на единицу новых мощностей, а с другой — увеличились издержки производства.

Во-вторых, повышение цен на энергоносители с конца 1973 г. вызвало увеличение издержек производства и в энергоемких отраслях. Положение в этих отраслях усугублялось и тем, что помимо повышения цен возникла угроза нарушения стабильности поставок энергоносителей из развивающихся стран, прежде всего нефти. В данной обстановке становилось выгодным перемещение энергоемких производств в развивающиеся страны, обладающие большими запасами энергоносителей.

Наконец, научно-техническая революция позволила разделить процесс производства на отдельные технологические операции; снижение транспортной составляющей сделало территориальное разделение этих операций осуществимым, а нарастание разрыва в уровне заработной платы между развитыми и развивающимися странами превратило в необходимость вынесение этих выделенных из общего технологического процесса трудоемких операций в страны с дешевой рабочей силой. Такое положение было характерно главным образом для машиностроительных отраслей.

Таким образом, на протяжении 60—70-х годов развитые капиталистические страны начали постепенно утрачивать свои сравнительные преимущества в производстве многих товаров. С течением времени число товаров, утрачивающих сравнительные преимущества, увеличивалось. Началась структурная перестройка промышленности развитых капиталистических стран, в ходе которой ТНК стали перемещать часть производств в развивающиеся страны, пытаясь тем самым сохранить как норму прибыли, так и степень контроля над рынками сбыта.

Перемещение экспортных производств отвечало интересам и правящих кругов развивающихся стран. Выше было показано, что к середине 60-х годов импортзамещающая индустриализация стала приводить к насыщению внутреннего рынка. При сохранении существующего социально-экономического строя дальнейшее развитие могло происходить лишь за счет выхода на внешние рынки. Именно поэтому в большинстве развивающихся стран происходит пересмотр экономической политики, направленный преимущественно на привлечение иностранного капитала в экспортные отрасли обрабатываю-

щей промышленности путем предоставления ему различных льгот.

Расширению деятельности ТНК в развивающихся странах способствовали и некоторые изменения в мировом хозяйстве. Прежде всего необходимо отметить распад валютных зон и значительное расширение числа стран с конвертируемой валютой, что облегчало перемещение капиталов и товаров между отдельными странами. Далее, в ходе переговоров в рамках ГАТТ («раунд Кеннеди» и «Токийский раунд»), продолжавшихся с 1964 по 1980 г., было достигнуто значительное (на 40—45%) сокращение таможенных тарифов, что способствовало общему расширению мировой торговли. Кроме того, в целях использования дешевого труда развивающихся стран первоначально в США, а затем и в ряде западноевропейских стран были введены специальные таможенные тарифы, которые взимались не со всей стоимости импортируемого товара, а лишь со «стоимости, добавленной обработкой» за границей, т. е. от обложения освобождалась перенесенная часть стоимости готового изделия, равная цене сырья или полуфабрикатов, использованных для его производства, ранее ввезенная из страны-импортера.

Но при общем снижении таможенных тарифов сохранялся их дискриминационный характер по отношению к развивающимся странам, ибо обработанные изделия, импортируемые из этой группы стран, облагались, как правило, повышенными тарифами. Например, в Канаде тарифы на продукцию развивающихся стран были на 50,7% выше средних, в США — на 47,8%, в Японии — на 7,3%. Лишь в странах Общего рынка они были на 5,8% ниже средних¹⁸. Сама эта дискриминационная тарифная система создавала определенные преимущества для ТНК: используя дешевый местный труд, а также более современную технологию и налаженные каналы сбыта, они могли неизмеримо легче преодолевать дискриминацию, чем национальные компании.

Все эти изменения создали предпосылки для переноса производств в развивающиеся страны и расширения экспортных операций ТНК. Вместе с тем, как отмечают эксперты Центра по транснациональным корпорациям ООН, активизация деятельности ТНК касалась далеко не всех отраслей. В первую очередь в развивающиеся страны выносились отрасли, которые не отличались большими оптимальными размерами производств, т. е.

не требовавшие значительных первоначальных капиталовложений. К тому же операции в этих отраслях должны были носить трудоемкий характер, а стоимость транспортировки их продукции была невысока. Дополнительным фактором, способствовавшим вынесению операций в развивающиеся страны, была сильная конкуренция на внутреннем рынке империалистической страны: только снижение издержек за счет использования дешевого труда и других льгот, предоставляемых развивающимися странами, позволяло фирмам в этих отраслях сохранить свои позиции. К таким отраслям относились прежде всего сборка электроники, швейная и обувная.

Что же касается химии, нефтехимии и машиностроения, то вынос предприятий этих отраслей в развивающиеся страны происходил значительно медленнее. Во-первых, предприятия в этих отраслях обладают, как правило, крупными оптимальными размерами, а следовательно, их сооружение требует значительных первоначальных инвестиций. Кроме того, необходимы дополнительные расходы и на создание или развитие инфраструктуры. Поэтому при создании таких объектов проводятся тщательные прединвестиционные обследования, переговоры с правительствами стран, в которых предполагается их сооружение, и т. п., что требует довольно длительного времени. Во-вторых, циклические и структурные кризисы середины 70-х и начала 80-х годов, нарастание недоиспользования мощностей в развитых капиталистических странах и высокие процентные ставки обусловили достаточно замедленную реакцию компаний этих отраслей на изменение обстановки¹⁹.

Вместе с тем имеющийся эмпирический материал, хотя и скудный и относящийся только к американским ТНК, как будто бы противоречит приведенной последовательности выноса производств из развитых капиталистических стран в развивающиеся страны. Действительно, по расчетам Г. Хеллинера, в общем экспорте в США ввоз из развивающихся стран по внутрифирменным каналам составлял в конце 70-х — начале 80-х годов: электротехнического оборудования — 75,2%, неэлектротехнического оборудования — 63,5%, тогда как одежды — 11,5%, текстиля — 7,8%, обуви — 4,4%. В химической промышленности эта доля колебалась от 20 до 75% в зависимости от вида продукции²⁰. Иными словами, позиции ТНК оказывались значительно сильнее во ввозе изделий тяжелой промышленности, чем легкой.

Как представляется, этот кажущийся парадокс можно объяснить несколькими причинами. Прежде всего имеющиеся данные показывают, что в конце 60-х — 70-х годах перенос предприятий, относящихся к отраслям тяжелой промышленности и рассчитанных на выпуск экспортной продукции, действительно носил достаточно ограниченный характер. В широких масштабах реально выносились в развивающиеся страны, начинали производственную деятельность и экспортные операции предприятия ТНК преимущественно трудоемкого характера — по сборке микросхем, бытовой электроники и т. п.

В экспорте продукции капиталоемких отраслей тяжелой промышленности основную роль играли не столько специально вынесенные в развивающиеся страны предприятия, сколько филиалы и дочерние компании ТНК, возникшие там еще в ходе импортзамещающей индустриализации. Как уже отмечалось, первоначально эти предприятия создавались только для обслуживания внутреннего рынка, а большие затраты на создание инфраструктуры, значительные материально-технические запасы, недостаточная квалификация кадров и другие факторы, вызывавшие высокие издержки производства, наряду с политикой материнских компаний препятствовали выходу филиалов на внешние рынки.

Можно предпологать, что четыре основные причины привели к пересмотру политики ТНК. 1) С затуханием импортзамещения и насыщением внутренних рынков развивающихся стран на них резко обострилась конкуренция. Для поддержания нормы или массы прибыли иностранным предприятиям стал необходим выход за пределы узких национальных рынков. 2) Уменьшение сравнительных преимуществ в ряде отраслей обрабатывающей промышленности развитых капиталистических стран автоматически повышало конкурентоспособность соответствующих предприятий в развивающихся странах. 3) Как уже говорилось, изменение экономической политики развивающихся стран, с одной стороны, повышало выгодность экспорта готовых изделий, а с другой — вынуждало иностранные фирмы, зачастую независимо от предшествующих планов, переходить к вывозу на внешние рынки. 4) Отмеченное изменение таможенных режимов в центрах мирового капитализма облегчало доступ готовых изделий, произведенных на дочерних предприятиях ТНК, на их рынки.

Все эти обстоятельства вызвали существенное возрастание роли ТНК в промышленном экспорте развивающихся стран. В экономической литературе имеются многочисленные и заметно различающиеся оценки доли ТНК в торговле обработанными изделиями развивающихся стран²¹: они колеблются от 30 до 80%. Такой огромный — почти трехкратный — разрыв между двумя этими показателями связан с тем, что первая оценка, по-видимому, основана на учете лишь внутрифирменного оборота транснациональных корпораций, а вторая базируется на учете всех операций иностранного капитала по вывозу обработанных изделий из развивающихся стран.

Между тем наряду с ТНК в производстве и экспорте готовых изделий из развивающихся стран довольно активное и растущее участие принимают и мелкие и средние иностранные фирмы. Первыми перенести производство в развивающиеся страны стали мелкие и средние японские компании. К середине 60-х годов, когда выявилась утрата Японией сравнительных преимуществ в производстве трудоемких изделий, многие мелкие и средние фирмы, занятые в трудоемких отраслях, начали выносить производство в сопредельные развивающиеся страны: их предприятия были рассчитаны на поставки как в Японию, так и на рынки третьих стран²². В 70-х годах вывозить капиталы в развивающиеся страны стали мелкие и средние компании Западной Европы и Северной Америки. Этому процессу способствовали повышение технического уровня таких фирм, а также стимулирование их деятельности империалистическими государствами.

В большинстве случаев подобные компании создавали узкоспециализированные предприятия с завершенным технологическим циклом, выпускавшие один-два вида конечных изделий. Хотя мелкие и средние иностранные компании могли выступать в качестве субподрядчиков ТНК, однако чаще они действовали самостоятельно или в сотрудничестве (т. е. на смешанных началах) с местным капиталом²³. Поэтому нельзя безоговорочно включать все эти компании в сферу деятельности ТНК.

Другим важнейшим элементом механизма вывоза промышленных изделий из развивающихся стран являются иностранные торговые компании. Особенно велики масштабы их операций в экспорте потребительских то-

варов первой необходимости (тканей, одежды, обуви), дорожно-спортивных товаров и т. п.

Первыми попытались использовать сравнительные преимущества, сложившиеся для развивающихся стран в этих отраслях к концу 60-х годов, японские торговые компании. Они стали скупать у производителей развивающихся стран продукцию легкой промышленности и поставлять ее на рынки стран Западной Европы и Северной Америки. Конкуренция японских компаний вынудила европейские и американские торговые фирмы начать массовые закупочные операции в развивающихся странах²⁴.

Торговые компании, осуществляющие закупки изделий легкой промышленности в развивающихся странах, крайне неоднородны. Среди них действительно имеются дочерние компании крупнейших ТНК, но действует также и большое число средних, по стандартам развитых капиталистических стран, фирм — оптовики, универсальные магазины и т. п. Поэтому отнесение всех их к ТНК вряд ли оправдано.

Завышение доли ТНК в промышленном экспорте развивающихся стран, по-видимому, связано и с экстраполяцией предшествующих тенденций. Между тем в условиях циклических и структурных кризисов 70-х — начала 80-х годов выявился ряд новых факторов, сдерживающих или противодействующих дальнейшей экспансии ТНК, в том числе и в сфере промышленного экспорта.

К их числу прежде всего относятся замедление темпов экономического роста развивающихся стран, нарастание экономических затруднений, в первую очередь бремени задолженности, которые ограничивали свободу перемещения капиталов и товаров. Положение усугублялось и растущим «новым протекционизмом» в развитых капиталистических странах, направленным на недопущение реализации развивающимися странами своих сравнительных преимуществ, сформировавшихся в ходе индустриализации.

Огромное значение имела и волна национализации иностранной собственности, прокатившаяся по развивающимся странам в 70-е годы, которая подорвала уверенность иностранных инвесторов в сохранности своих активов. Хотя национализация охватила преимущественно добывающую промышленность, она осложнила деятельность иностранных предприятий и в обрабатывающей промышленности. Огосударствление добычи сырья

повлекло за собой повышение внутренних цен и налогов, что снизило прибыльность ресурсоемких иностранных предприятий, а также уменьшило свободу их маневра.

По существу, сходным оказалось и изменение государственной политики с переходом к экспортной ориентации. Попытки развивающихся стран заставить филиалы ТНК перейти от импортзамещения к экспортной ориентации путем понижения уровня таможенного протекционизма, ужесточения государственного регулирования и т. п. не всегда достигали цели. В тех случаях, когда производство на экспорт противоречило стратегии материнской компании или импорт в данную страну в связи со снижением протекционизма становился более выгодным, чем местное производство, ТНК закрывали свои предприятия в этих государствах²⁵.

С конца 70-х годов на характер разделения труда между развитыми капиталистическими и развивающимися странами все большее влияние начали оказывать изменения в технологии, прежде всего внедрение микроэлектроники, промышленных роботов и гибких производственных систем²⁶. Пока новая техника воздействует лишь на экспортное производство наиболее трудоемких изделий в развивающихся странах. Самым ярким в этом отношении примером является сборка бытовой электроники и микроэлектроники.

В конце 60-х годов доля заработной платы в цене готовой микросхемы превышала 30%, что и послужило причиной выноса их сборки в страны с низкой заработной платой. За 1968—1978 гг. удельный вес микросхем, используемых в промышленности США и собранных за границей, вырос с 40 до 78%. С появлением больших и сверхбольших интегральных схем доля заработной платы в цене готовой продукции упала до 5%, а затраты на оборудование по контролю над качеством резко увеличились. С одной стороны, это обусловило выгодность автоматизации сборки интегральных схем, а с другой — привело к замедлению, а затем и стагнации производства и экспорта микросхем из развивающихся стран²⁷. Аналогичные процессы происходили в сборке бытовой электроники, пошиве некоторых видов одежды, обуви и т. п.²⁸.

Еще более широким может оказаться воздействие гибких производственных систем. Как известно, одной из характернейших черт этих систем является возможность одновременного производства изделий нескольких

типоразмеров. Соответственно в несколько раз расширяется номенклатура материально-производственных запасов. При высоких процентных ставках, необходимости строительства дополнительных складских помещений и пр. расходы на хранение диверсифицирующихся запасов могут превзойти весь экономический эффект, который дает внедрение гибких производственных систем. В связи с этим первоначально в Японии, а затем и в других странах началось внедрение так называемой системы «джит», предусматривающей ограничение материальных запасов потребностями двухсменной работы предприятия. Но такая система требует приближения поставщиков деталей и компонентов к центральному сборочному предприятию. Например, в автомобильной промышленности Японии и США с 1984 г. от поставщиков требуют размещения производства в радиусе не более 100 миль от головного предприятия. Внедрение такой системы привело к тому, что вертикально интегрированные ТНК начали закрывать свои вспомогательные предприятия, ранее вынесенные в развивающиеся страны²⁹.

Происходящие технологические изменения позволяют выдвинуть два предположения. Первое: хотя массовая безработица и слабая организованность рабочих в развивающихся странах будут сохранять или даже увеличивать разрыв в уровнях заработной платы, однако в связи с роботизацией и внедрением гибких производственных систем заинтересованность ТНК в использовании дешевой рабочей силы развивающихся стран будет сокращаться. Это повлечет за собой уменьшение числа экспортных трудоемких предприятий, а следовательно, заметно сократит вывоз трудоемких изделий из развивающихся стран в центры мирового капитализма по каналам ТНК. Учитывая большую роль ТНК в этом экспорте, уменьшение их заинтересованности в вывозе трудоемких изделий может оказать негативное влияние на относительные и абсолютные размеры экспорта обработанных изделий из развивающихся стран.

Второе: те же самые факторы, усиленные протекционизмом в развитых капиталистических странах и огромным бременем задолженности освободившихся стран, могут привести к созданию в крупных или экономически выгодно расположенных развивающихся странах предприятий ТНК с полным технологическим циклом. Эти предприятия могут обслуживать не только внутренний рынок страны базирования, но и рынки соседних раз-

вивающихся стран. Таким образом, можно ожидать снижения роли ТНК в промышленном экспорте развивающихся стран в империалистические при одновременном нарастании ее во взаимной торговле развивающихся стран обработанными изделиями.

«НОВЫЙ» ПРОТЕКЦИОНИЗМ

Расширение промышленного экспорта развивающихся стран, как уже отмечалось, происходило в обстановке снижения таможенного обложения в развитых капиталистических странах. Так, в 1979 г. сборы таможенных пошлин составляли 1,1, 2,9 и 3,5% стоимости всего импорта (сиф) ЕЭС, Японии и США соответственно³⁰. Но это средние цифры: часть импортируемых товаров, особенно сырьевых, полностью освобождалась от импортных пошлин, тогда как обработанные изделия были обложены сравнительно высокими тарифами. Промышленные же изделия, в экспорте которых особенно заинтересованы развивающиеся страны, относятся ко второй категории. В силу своего характера они фактически облагаются дискриминационными тарифами. По расчетам ЮНКТАД, эти товары при ввозе в развитые капиталистические страны облагаются пошлиной в 9,2%, тогда как аналогичные товары во взаимной торговле империалистических государств облагаются пошлиной в 8,2%³¹. Поскольку таможенная пошлина фактически взимается со стоимости, добавленной обработкой, элемент дискриминации еще более возрастает³².

Но в условиях снижающихся сравнительных преимуществ развитых капиталистических стран в ряде отраслей обрабатывающей промышленности даже эти дискриминационные тарифы не смогли воспрепятствовать увеличению экспорта промышленных изделий из развивающихся стран. Этот экспорт увеличивался не только абсолютно, но и относительно. За 1970—1984 гг. импорт готовых изделий развитыми капиталистическими странами из развивающихся стран вырос с 4,5 до 12,9% всего их ввоза данной группы товаров. Однако по этому показателю различия между отдельными центрами мирового капитализма достигают очень больших размеров. Если доля этого импорта увеличилась в ЕЭС с 2,8 до 6,9%, то в США — с 11,3 до 25,4%, а в Японии — с 11,3 до 30,0%³³.

Несмотря на значительный рост удельного веса импорта обработанных изделий из развивающихся стран, во внутреннем потреблении центров мирового капитализма он остается небольшим, так как в последних внутреннее потребление на 80—90% обеспечивается местным производством. По расчетам американского экономиста У. Клайна, в конце 70-х годов доля готовых изделий, поставляемых развивающимися странами, во всем внутреннем потреблении колебалась от 1,4% в Канаде до 2,5% в Японии. Лишь в очень небольшом числе товарных групп (текстиль, одежда, обувь и кожаные изделия, часы, ювелирные изделия) доля развивающихся стран по этому показателю превышала 10% и продолжала нарастать³⁴.

Нарастание промышленного экспорта развивающихся стран совпало по времени с циклическими и структурными кризисами середины 70-х — начала 80-х годов. В ходе кризисов происходили значительные изменения как в объеме, так и в структуре потребления, ограничивавшие прежде всего спрос на товары первой необходимости, т. е. те товары, которые играли ведущую роль в вывозе развивающихся стран. Поэтому импорт товаров первой необходимости из развивающихся стран способствовал заметному обострению конкуренции на рынках центров мирового капитализма.

К тому же конкуренция развивающихся стран носила специфический характер. Во взаимной торговле развитые капиталистические страны ныне обмениваются преимущественно специализированными изделиями одних и тех же отраслей промышленности. Поэтому конкуренция ведет к более узкой специализации, переходу к производству более узкой номенклатуры изделий, обладающих сравнительными преимуществами. В торговле развивающихся стран с развитыми капиталистическими странами происходит обмен товарами различных отраслей. При такой конкуренции предприятия, теряющие сравнительные преимущества, должны закрываться, а капитал и рабочая сила — переводиться в другие отрасли, что придает конкуренции особую остроту.

Такой характер конкуренции вынуждал владельцев приступить к рационализации и модернизации соответствующих отраслей. По имеющимся данным, в США за 1963—1976 гг. 40% всех инвестиций было направлено на установку автоматического оборудования³⁵. Именно это обстоятельство явилось причиной значительного ро-

ста безработицы в развитых капиталистических странах, особенно в ЕЭС.

Поскольку для традиционных отраслей обрабатывающей промышленности развитых капиталистических государств была характерна высокая степень географической концентрации производства, то отмеченные изменения в производстве, спросе и импорте влекли за собой стагнацию и обнищание целых городов и районов. В таких условиях профсоюзы, объединения предпринимателей, местные власти в затронутых кризисом отраслях и районах начали движение за защиту местной промышленности от «несправедливой» конкуренции развивающихся стран³⁶. Хотя конкуренция развивающихся стран была лишь одним, и причем не главным, фактором кризисного состояния ряда отраслей обрабатывающей промышленности в развитых капиталистических странах, однако под влиянием политических причин и долгосрочной стратегии империализма в большинстве капиталистических стран в 70-х годах были введены протекционистские меры против ввоза готовых изделий преимущественно из развивающихся стран.

Протекционизм, вводившийся в 70-х годах, по своим формам и методам существенно отличался от ранее существовавшего. Во-первых, он был направлен не на ограничение импорта какой-либо товарной группы в целом, а против ввоза определенного товара. Во-вторых, ограничения доступа товаров стали осуществляться не путем повышения тарифов, а с помощью введения так называемых нетарифных барьеров. Именно поэтому этот протекционизм и получил название «нового» протекционизма.

По определению Секретариата ЮНКТАД, ныне существуют 10 видов таких нетарифных барьеров, которые направлены на регулирование объема импорта либо его цены: прямые запреты, квоты, сезонные ограничения и дискреционное лицензирование направлены на регулирование объема импорта, а антидемпинговые уравнивающие пошлины, фиксирование минимальных цен и т. п. — на регулирование цен. Ныне эти нетарифные барьеры охватывают 21 тыс. товаров, причем ограничения объема импорта распространяются на 96,6% этих товаров, а регулирование цен — на 40%³⁷.

Естественно, что нетарифные барьеры прямо ограничивают либо сдерживают темпы роста экспорта обработанных изделий из развивающихся стран. Так, в соот-

ветствии с международным соглашением по текстильным товарам, продленным в 1981 г., были установлены предельные темпы роста экспорта текстиля и готовой одежды развивающимися странами на рынки США и ЕЭС. Импорт обуви и кожаных изделий, телевизоров и радиоприемников из развивающихся стран ограничивается соглашениями «об упорядочении рыночного механизма» (США) либо «добровольными экспортными квотами» (ЕЭС). Ввоз черных металлов сдерживается постановлениями о минимальной цене импорта (США), а в ЕЭС — «добровольными экспортными квотами». Список подобных примеров можно легко продолжить. Именно эти ограничения явились причиной замедления темпов ввоза ряда готовых изделий из развивающихся стран.

В документах международных экономических организаций и работах ряда западных экономистов существование ограничений тарифного и нетарифного характера на ввоз готовых изделий из развивающихся стран рассматривается как противоречащее интересам самих развитых капиталистических государств, а также как временное явление. Их аргументация сводится к следующему.

Поскольку развивающиеся страны добились сравнительных преимуществ в ряде производств, импорт их дешевой продукции выгоден потребителям в развитых капиталистических странах; его расширение может способствовать снижению издержек производства в экономике в целом. В то же время увеличение валютной выручки развивающихся стран позволит им расширить закупки технологически более сложных изделий, которые они пока не могут производить сами.

Далее, рост протекционизма был вызван кризисами середины 70-х — начала 80-х годов. С выходом же из кризисов и восстановлением «нормальной» экономической конъюнктуры, т. е. с сокращением безработицы, повышением уровня платежеспособности населения и т. п., — все эти протекционистские ограничения постепенно будут сняты. Их ликвидации может способствовать и расширение деятельности ТНК, которые в силу международного характера своих операций заинтересованы в полной свободе рыночного механизма.

Ликвидация тарифных и нетарифных барьеров действительно отвечала бы интересам развивающихся стран, так как она благоприятствовала бы развитию обраба-

тывающей промышленности, а следовательно, и более быстрому изменению нынешнего неравноправного положения этой группы стран в международном разделении труда. Более того, такие изменения в конечном счете соответствовали бы и экономическим интересам развитых капиталистических государств. Но возникает вопрос: готовы ли последние к таким изменениям? Ответ на этот вопрос может быть дан лишь с учетом следующих обстоятельств.

1) С выходом из кризиса и увеличением спроса на продукцию отраслей, затрагиваемых конкуренцией развивающихся стран, заметно ускорился процесс модернизации. Он отмечается в текстильной, швейной отраслях, черной металлургии, транспортном машиностроении³⁸. Можно предполагать, что по мере восстановления сравнительных преимуществ этих производств протекционизм для них станет не нужен и действительно может быть отменен. Но такая отмена протекционизма вряд ли будет способствовать расширению промышленного экспорта развивающихся стран.

2) Выход из кризиса и увеличение использования установленных мощностей привели к ускорению централизации капитала и производства³⁹. Монополизация производства, с одной стороны, расширяет возможности для модернизации предприятий, в том числе и за счет перелива капитала из других, более «благополучных» отраслей, а с другой стороны, позволяет усилить давление на правительство в целях сохранения протекционизма для производств, не сумевших восстановить своих сравнительных преимуществ.

3) Выход из кризиса не оказал какого-либо воздействия на уровень безработицы: в странах Западной Европы она даже продолжала возрастать. Между тем перестройка промышленности, так как она понимается в развивающихся странах и радикальными экспертами международных экономических организаций, должна сопровождаться переносом в развивающиеся страны преимущественно трудоемких производств и концентрацией в развитых капиталистических странах сложных капиталоемких отраслей. Поскольку трудопоглощающая способность науко- и капиталоемких отраслей ограничена, снижения уровня безработицы предполагается достичь за счет расширения занятости в сфере услуг и обращения. Но это требует такой профессиональной и территориальной мобильности труда, которую рыночный меха-

низм обеспечить не может. К тому же, поскольку доходы наемных работников в сфере услуг ниже, чем в промышленности, то против такой мобильности выступают и профсоюзы во многих капиталистических странах⁴⁰. Выходом из этих противоречий капиталистического развития может служить только сохранение протекционизма для многих традиционных отраслей.

4) Перемещение ряда производств в развивающиеся страны и возрастание роли сферы услуг в экономике большинства капиталистических государств привели к появлению в определенных политических и научных кругах представления о «деиндустриализации» Запада. Отсюда — выдвижение программ «реиндустриализации», которые базируются на расширении протекционизма, введении или увеличении государственных субсидий и других льгот отраслям, находящимся в депрессивном состоянии⁴¹.

Все эти обстоятельства заставляют предполагать, что ограничения доступа промышленных изделий развивающихся стран на рынки капиталистических государств не только сохранятся, но даже расширятся за счет их распространения на новые виды изделий. В данных условиях промышленный экспорт развивающихся стран сможет расти лишь путем его существенной диверсификации, освоения производства и вывоза все новых товаров. Но такая диверсификация должна неизбежно сопровождаться снижением сравнительных преимуществ развивающихся стран, вытекающим из необходимости дополнительных расходов как в сфере производства, так и в сфере обращения. В свою очередь, это может замедлить изменение места развивающихся стран в международном разделении труда.

* * *

Циклические и структурные кризисы середины 70-х — начала 80-х годов создали качественно новую ситуацию в мировой торговле: темпы ее роста в 80-х годах оказались ниже темпов увеличения ВВП в несоциалистическом мире. Это означало, что если в 60—70-х годах промышленный экспорт мог увеличиваться за счет расширения платежеспособного спроса, то в 80-х годах он должен увеличиваться не столько за счет расширения спроса, сколько на базе его перераспределения между отдельными товарными группами или поставщиками.

Иными словами, острота конкурентной борьбы существенно возросла.

В особенно сложном положении оказываются развивающиеся страны. С одной стороны, обострение социальных и политических противоречий, порождаемых капиталистической перестройкой экономики на новой научно-технической базе, вынуждает правительства империалистических государств самыми различными методами ограничивать импорт обработанных изделий, производимых традиционными отраслями промышленности развивающихся стран. Кроме того, технологические изменения снизили заинтересованность ТНК в производстве в развивающихся странах трудоемких изделий для последующего вывоза в развитые капиталистические государства. Но именно в традиционных и трудоемких отраслях развивающиеся страны ныне обладают наибольшими сравнительными преимуществами.

С другой стороны, развитие наукоемких отраслей ведет к расширению обмена новыми товарами. Но подавляющее большинство развивающихся стран из-за слабого развития научно-технической базы и недостаточного промышленного потенциала не могут принять участия в наиболее быстро растущем обмене этими изделиями. Таким образом, возможности расширения их участия в международном разделении труда ограничиваются как политикой империалистических государств, так и новым витком научно-технического прогресса.

Это влечет за собой целый ряд последствий для развивающегося мира. Во внутреннем плане ограничение доступа на рынки капиталистических государств вызвало замедление темпов роста экономики и технической и социально-экономической перестройки стран, имеющих высокую экспортную квоту в ВВП. Возможности их дальнейшего роста, по-видимому, будут зависеть от переориентации экспорта на развивающиеся и социалистические страны либо от расширения внутреннего рынка за счет проведения нового раунда социально-экономических преобразований.

Во внешнем плане такие ограничения могут вызвать обострение всех противоречий в мировой капиталистической системе. С одной стороны, они затрудняют погашение задолженности развивающихся стран, так как оно может быть осуществлено только за счет расширения вывоза. Ограничения же на экспорт могут нарушить устойчивость всей кредитно-финансовой системы капи-

тализма. С другой стороны, увеличивая тяжесть структурной перестройки экономики капиталистических стран, ограничения усиливают противоречия как между отдельными группами правящего класса, так и между трудом и капиталом. Но в то же время эти ограничения дают определенное время империализму для осуществления структурной перестройки экономики.

Наконец, эти ограничения способствуют дальнейшей дифференциации освободившихся стран. На одном полюсе сосредоточивается неуклонно сокращающаяся группа стран, которая в силу развитого экономического потенциала или особой привлекательности для ТНК может принимать растущее участие в международном разделении труда. На другом полюсе находится подавляющее большинство развивающихся стран, выталкиваемых из международного разделения труда под влиянием научно-технического прогресса и политики империалистических держав. В итоге усиливается неравномерность развития освободившихся стран.

ВЫВОЗ КАПИТАЛА
В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Вывоз капитала в страны, которые ныне относят к группе развивающихся, начался в 20-е годы XIX в., прежде всего в государства Латинской Америки, которые в тот период добились политического суверенитета¹. Несмотря на неоднократные спады, поток иностранного капитала в колониальные и зависимые страны постепенно нарастал. Но значительные масштабы он приобрел в период империализма. Как отмечал В. И. Ленин, «необходимость вывоза капитала создается тем, что в немногих странах капитализм „перезрел“, и капиталу недостает... поприщ „прибыльного“ помещения»². Поэтому, как уже отмечалось, «для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз капитала»³. Этот «избыточный» капитал направлялся в отсталые (по сравнению со странами-кредиторами) страны для получения повышенных прибылей, захвата богатых источников сырья, позиций на внутреннем рынке и т. п.; вывоз капитала мог преследовать и политические цели.

Хотя в западной экономической литературе имеется довольно много работ, посвященных вывозу капитала на первом этапе эпохи империализма, отсутствие в них некоторых важнейших показателей, оценочный характер ряда данных и далеко не полная сопоставимость последних не дают возможности сколько-нибудь детального анализа вывоза капитала в колониальные и зависимые страны до крушения колониального господства. Сама специфика статистических данных вынуждает ограничиться выявлением лишь самых общих тенденций этого процесса.

С последней трети XIX в. вывоз капитала из промышленных держав начал нарастать. Так, в Англии, которая в тот период была основным международным инвестором, среднегодовой вывоз капитала увеличился с 4,5% национального дохода в 1870—1879 гг. до 8,5% в

1904—1913 гг. При этом доля стран Азии и Африки в общем экспорте капитала выросла с 16,6% в 1870—1879 гг. до 26,1% в 1904—1913 гг.⁴ В результате иностранных инвестиции в колониально-зависимой периферии в 1913 г. достигли 13—14 млрд. долл., в 1930 г.—22 млрд., в 1938 г.—24,7 млрд. долл. в текущих ценах⁵. Но с учетом обесценения доллара их рост в сопоставимых ценах был меньшим — до 15,7 млрд. долл. в 1930 г. и 21,7 млрд. долл. в 1938 г. В годы второй мировой войны произошло их абсолютное сокращение. Но на протяжении этого длительного, более чем сорокалетнего периода ведущие тенденции неоднократно менялись, что дает возможность выделить несколько подпериодов.

В связи с завершением колониального раздела мира, необходимостью хозяйственного освоения захваченных территорий и усиливающимся вовлечением колониальных и зависимых стран в международное разделение труда до первой мировой войны приток иностранного капитала в эти страны возрастал быстрее, чем в другие государства. Особенно быстро увеличивали вывоз капитала на периферию Франция, Германия и США, накопленные инвестиции которых в эту группу стран за 1900—1913 гг. выросли более, чем в 2,5 раза. В результате доля колониально-зависимой периферии в общих инвестициях к 1913 г. несколько превысила $\frac{1}{3}$ (34—35%).

На динамику инвестиций в колониальные и зависимые страны на начальном этапе общего кризиса капитализма огромное воздействие оказали события первой мировой войны и послевоенного восстановительного периода. Как известно, в результате потери инвестиций в России, разрушения производительных сил в воюющих странах, конфискаций и т. п. Германия практически полностью лишилась своих активов за рубежом; почти на 60% — с 45 млрд. до 19 млрд. франков — сократились зарубежные активы Франции. Между тем большая часть иностранных активов этих двух государств была сосредоточена в капиталистических странах.

Воспользовавшись благоприятной конъюнктурой, сложившейся в годы войны, начали массовый выкуп своих ценных бумаг, размещенных в Европе, США. Только у Англии они выкупили своих ценных бумаг на 600 млн. ф. ст.— почти $\frac{1}{6}$ всех ее зарубежных активов; была выкуплена и часть инвестиций в США таких стран, как Голландия, Бельгия, Швейцария. За счет расширения вывоза продовольствия и повышения цен на него не-

сколько снизили свои иностранные обязательства страны Латинской Америки.

Если исключить межсоюзнические военные займы, погашение которых должно было основываться на репарационных платежах, то доля накопленных иностранных инвестиций в капиталистических странах заметно сократилась. Иностранное же капиталовложение в колониальных и зависимых странах в ходе войны пострадали неизмеримо меньше. Более того, в годы войны даже продолжался их рост за счет как реинвестиций, так и активного проникновения США в латиноамериканские страны. Иными словами, к началу 20-х годов доля колониальных и зависимых стран в накопленных инвестициях выросла по сравнению с 1913 г., а доля капиталистических государств сократилась.

В 20-е годы как спрос на капитал, порожденный восстановлением экономики европейских стран, так и политические расчеты ведущих империалистических держав («окружение» СССР, поддержка потенциальных союзников и пр.) привели к новому усилению притока иностранного капитала в европейские страны. Тем не менее доля колониально-зависимой периферии в накопленных инвестициях к 1930 г. практически не изменилась, составив 35—36%.

Не менее сложные и противоречивые процессы происходили в сфере международного движения капитала в 30-е годы. Кризис 1929—1933 гг. привел к массовому разорению компаний, обесценению бон и облигаций государственных и муниципальных займов и т. п. В результате вся стоимость международных иностранных активов снизилась с 60 млрд. долл. в 1930 г. до 55 млрд. долл. в 1938 г. По-видимому, подавляющая часть этого сокращения была связана с потерями в Европе: только США вследствие банкротств потеряли в европейских странах свыше 2,5 млрд. долл. инвестиций.

Для колониальных и зависимых стран объявление банкротства исключалось. Более того, по ряду причин, о которых будет сказано ниже, приток иностранных капиталов в эти страны продолжался: к 1939 г. их общая сумма достигла 24,7 млрд. долл. в текущих ценах. Абсолютное сокращение иностранных инвестиций в капиталистических странах и одновременное увеличение их в колониально-зависимой периферии обусловили увеличение удельного веса последней в иностранных долгосрочных активах до 45%⁶.

Вторая мировая война, охватившая неизмеримо большее число стран, чем первая, подорвала весь процесс международного движения капитала. Можно выделить два основных фактора, влиявших в тот период на динамику и величину иностранных активов. Во-первых, в ходе войны происходили массовое разрушение производительных сил, секвестрирование и распродажа «вражеской собственности», ликвидация или обесценение ценных бумаг с фиксированным доходом. В колониально-зависимом мире наибольший ущерб иностранным активам был нанесен в странах Дальнего Востока, Юго-Восточной Азии и Северной Африки.

Во-вторых, наблюдался довольно широкий выкуп иностранных обязательств. Благоприятные условия, сложившиеся для экспорта сырья и продовольствия, позволили Аргентине, Бразилии, Колумбии, Мексике и Панаме сократить свои долгосрочные иностранные обязательства на 0,6—0,7 млрд. долл. При этом в ряде случаев обязательства выкупались по курсу ниже номинала. В колониях выкуп иностранных обязательств носил принудительный характер; вывоз сырья и продовольствия, использование рабочей силы колоний и пр. метрополии оплачивали средствами, зачислявшимися на особые блокированные счета. С окончанием войны эти средства были использованы для погашения иностранных обязательств. Таким образом, в частности, был погашен внешний долг Индии, составлявший около 600 млн. ф. ст.

В целом за годы второй мировой войны Англия потеряла около $\frac{1}{4}$ своих зарубежных активов, Франция — около $\frac{1}{2}$; существенно сократились инвестиции Голландии. Практически полностью потеряли свои зарубежные капиталовложения «державы оси» — Германия, Италия, Япония. Хотя в годы войны вывоз капитала из США, главным образом в страны Латинской Америки, составил 1,5 млрд. долл., он не мог компенсировать потери других империалистических держав. По имеющимся оценкам, к началу распада колониальной системы (1946—1947) иностранные инвестиции в бывших колониальных и зависимых странах сократились до 12—13,5 млрд. долл.⁷ С учетом обесценения валют они оказались на 25—35% ниже уровня 1913 г.

Следовательно, за исключением специфического периода мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. и последующей депрессии, темпы вывоза капитала в колониальные и зависимые страны в первой половине XX в.

существенно не отличались от его притока в капиталистические государства. Это вызывает вопрос: почему, несмотря на общепризнанную более высокую прибыльность инвестиций в колониально-зависимую периферию, приток иностранного капитала в нее оказывался относительно вялым?

С политической точки зрения это объяснялось подъемом национально-освободительного движения в колониальных и зависимых странах под влиянием Октябрьской революции и становления первого социалистического государства. Хотя в период между двумя мировыми войнами подъем национально-освободительного движения был характерен главным образом для колоний и полуколоний в Азии и Северной Африке, а успехи его были довольно ограниченными, тем не менее оно начало сдерживать приток иностранных инвестиций, прежде всего частных. Это особенно хорошо видно на примере Китая, Индии и Вьетнама.

С экономической точки зрения сравнительно медленный рост иностранных инвестиций был, по-видимому, тесно связан с перестройкой системы воспроизводства экономики империалистических держав в послевоенный период. Как известно, колониально-зависимая периферия в течение довольно длительного времени специализировалась на поставках растительного сырья и продовольствия в капиталистические страны. Между тем в межвоенный период спрос на эту продукцию относительно сокращался под влиянием ускорившегося изменения соотношения между I и II подразделениями общественного производства, усилившегося внедрения заменителей, перепроизводства в сельском хозяйстве самих капиталистических стран. Широкий же переход к импорту минеральных ресурсов из колониальных и зависимых стран сдерживался технико-экономическими факторами (территориальным размещением перерабатывающих предприятий, высокими издержками транспортных и погрузочных операций и пр.). Единственным исключением в тот период была добыча нефти, которая стала развертываться в колониально-зависимом мире в межвоенный период.

Значительное влияние на динамику и масштабы притока иностранных инвестиций в колониальные и зависимые страны оказывали как социально-экономические факторы, так и методы включения тех или иных стран в мировое капиталистическое хозяйство. До второй миро-

вой войны по типу социально-экономических отношений колонии и полуколонии существенно не различались: в обеих группах стран наблюдалось громадное преобладание докапиталистических отношений. Но в преимущественно докапиталистической среде возможности применения капитала по-капиталистически крайне ограничены. Крупные массы капитала могли использоваться главным образом при строительстве и расширении объектов производственной инфраструктуры — портовых сооружений, железных и шоссейных дорог, линий телеграфа и телефона, предназначенных для вовлечения этой группы стран в мировое капиталистическое хозяйство⁸.

Во второй половине XIX — начале XX в. в зависимых странах инфраструктурное строительство велось местным государством за счет иностранных займов либо иностранными концессионными компаниями. В колониях это был не единственный метод: на эти цели могли использоваться внутренние ресурсы (налоги, принудительный труд), а в мелких колониях, имевших стратегическое значение, и средства самой метрополии. По мере завершения строительства инфраструктуры потребность в дополнительном привлечении капитала могла сокращаться: при сохранении существующих социально-экономических отношений сфера для приложения капитала в других отраслях экономики расширялась достаточно медленно.

Широкое распространение имело в тот период и непроизводительное использование иностранного капитала — на вооружение армий, их содержание, другие нужды государства или колониальных властей⁹. В зависимых странах доля таких расходов была довольно велика, с одной стороны, под влиянием постоянной угрозы их существованию извне, а с другой — из-за сохранения власти у верхушки традиционных эксплуататорских классов, для которых непроизводительное использование доходов было нормой. В колониях такое использование доходов было распространено гораздо меньше. От нападения извне их оберегала вся мощь метрополии, а масштабы непроизводительного потребления колониальных властей жестко регламентировались правящими кругами метрополии.

Таким образом, как преобладание докапиталистических отношений, так и характер использования капитала служили лимитирующими факторами его притока в

колониальные и зависимые страны. Более того, поскольку основное бремя по выплате процентов, амортизационных сумм, дивидендов и пр. несли на себе докапиталистические уклады, постольку чрезмерные изъятия чистого продукта сдерживали переход к пропорциям расширенного воспроизводства и более высоким формам социально-экономических отношений. Иначе говоря, сама деятельность иностранного капитала в тот период воспроизводила ограничения для расширения его применения в колониально-зависимой периферии.

Динамика притока иностранного капитала в немалой степени определялась и различием в положении колоний и зависимых стран в мировом капиталистическом хозяйстве. При сохранении власти в руках местной традиционной элиты возможности эксплуатации зависимых стран империализмом внеэкономическими методами были ограничены: практически они могли применяться лишь на территориях концессионных компаний. В данных условиях иностранные инвестиции становились основным инструментом не только эксплуатации зависимых стран, но и защиты политических интересов той или иной империалистической страны.

Иное положение существовало в колониях. Сам колониальный статус служил эффективным препятствием для проникновения империалистических конкурентов к источникам сырья или на рынки сбыта, а также гарантом политических интересов метрополии. Эксплуатация колоний могла вестись как при помощи иностранных инвестиций, так и путем внеэкономического принуждения, которое, как уже отмечалось, обеспечивало до $\frac{1}{8}$ всех колониальных доходов империализма. Поэтому иностранные инвестиции в колониях являлись хотя и важным, но лишь одним из многих элементов эксплуатации.

Иными словами, интересы империализма и местных правящих классов обуславливали как большую потребность, так и большие капиталоемкие возможности зависимых стран. В связи с этим до начала первой мировой войны основная часть вывоза капитала направлялась в зависимые страны: в 1913 г. на них приходилось 75% всех вложений в колониально-зависимую периферию. При этом в самих зависимых странах свыше $\frac{2}{3}$ инвестиций было сосредоточено в Латинской Америке.

После окончания первой мировой войны и превращения США в ведущую империалистическую державу кон-

курения на рынках сырья, сбыта и капитала заметно обострилась. Это вынуждало метрополии более активно использовать свои колонии для импорта сырья и сбыта готовой продукции. Но сама возможность расширения операций в колониях требовала расширения соответствующей инфраструктуры. В связи с этим в 20-е годы в ряде метрополий (Англии, Франции, Бельгии) вводятся налоговые льготы для инвесторов, приобретавших колониальные займы.

Средства, мобилизованные путем выпуска этих займов, использовались для укрепления административного аппарата, прежде всего для борьбы с подъемом национально-освободительного движения, и в экономических целях. Именно в этот период в колониях начинается освоение добычи некоторых видов уникального сырья: нефти (Ирак, Кувейт, Индонезия, Бруней), цветных металлов (Бирма, Малайя, Бельгийское Конго, Северная Родезия, Ямайка и пр.).

Вместе с тем определенную роль в возрастании размеров иностранных инвестиций в колониях в тот период играл и чисто формальный момент — регистрация уже действовавших в этих странах иностранных капиталов¹⁰.

Дело в том, что при преобладании докапиталистических отношений и слабом развитии инфраструктуры в материальном производстве колоний могли эффективно действовать лишь сравнительно мелкие капиталы. Обычно эти капиталы формировались в самой колонии. Это могли быть накопления военного или колониального чиновника, доходы от посреднической деятельности или казнокрадства. Превращение этих индивидуальных капиталов в акционерную форму и регистрация в метрополиях в течение длительного времени сдерживались разницей процентных ставок в колониях и метрополиях. Сближение этих ставок, наряду с развитием транспорта и связи ускорявших концентрацию капитала, привело к регистрации этих капиталов в метрополии в 30-е годы. Следовательно, хотя реального вывоза капитала и не происходило, иностранные активы метрополии с регистрацией таких капиталов автоматически росли.

В целом за 1914—1929 гг. на колонии приходилось свыше половины всего вывоза капитала в колониально-зависимую периферию. Вследствие этого размер накопленных в них иностранных инвестиций вырос более чем в два раза — с 3,3—3,6 млрд. до 7,8 млрд. долл., а их

доля в капиталовложениях в колониально-зависимую периферию — с 25 до 36%.

В годы мирового экономического кризиса и последующей депрессии отмеченные тенденции еще более усилились. Во-первых, в условиях сокращения спроса на сырьевые товары и падения цен на них большинство зависимых стран прекратили платежи по своим государственным займам. Колониальные же власти, несмотря на крайнее обнищание населения, продолжали выплаты по ценным бумагам. Поэтому колониальные бонды и облигации в эти годы пользовались повышенным спросом. Во-вторых, в 30-е годы значительная часть прироста капиталовложений в колонии шла за счет «второстепенных» колониальных держав — Японии, создававшей в Корее промышленную базу для своего военного производства, Бельгии, развивавшей добывающую промышленность в Конго, Италии, начавшей осваивать свои африканские колонии. В целом на колонии в 30-е годы приходилось почти $\frac{3}{4}$ вывоза капитала на периферию, а их удельный вес в накопленных инвестициях достиг почти 40%. Тем не менее вплоть до развала колониальной системы на зависимые страны приходилась большая часть инвестиций и доходов, получаемых империализмом из колониально-зависимой периферии.

Географическое распределение и сфера приложения капитала оказывали заметное влияние и на формы вывоза. До первой мировой войны все капиталы в колониальные и зависимые страны поступали по частным каналам — через банки, инвестиционные тресты, акционерные компании. В то же время правительства стран — экспортеров капитала активно поддерживали свои фирмы. Лишь «вторая Гагская конференция выработала конвенцию, ограничивающую применение вооруженной силы при взыскании долгов одним государством с другого. Но репрессии, которые могут быть обрушены на непокорные правительства, все еще чрезвычайно могущественны»¹¹. Применение силы в тот период «заменило» правительственные гарантии.

Ведущую роль в вывозе в тот период играл ссудный капитал — займы правительствам зависимых стран, колониальной администрации, муниципалитетам и другим местным органам власти, железнодорожным компаниям. В 1913 г. в Англии на эти формы приходилось около 70% всех зарубежных активов. Хотя конкретных цифр не имеется, однако по существующим в экономической ли-

тературе представлениям в капиталовложениях Франции, Бельгии, Голландии и Швейцарии эта доля была еще выше. В действительности, капитал, приближающийся по своим формам к ссудному, абсолютно преобладал, так как значительная часть вложений даже в акционерные компании, действующие в сфере материального производства, направлялась в ценные бумаги с фиксированным доходом — облигации или привилегированные акции¹².

Можно предполагать, что такое помещение капитала было вызвано по меньшей мере двумя обстоятельствами. Первое: отдаленность колониальных и зависимых стран, скудость информации, трудность и замедленность связей с действующими в них предприятиями препятствовали нормальному, повседневному управлению объектами, имеющимися в этой группе стран. Это и побуждало частного инвестора помещать капитал в ценные бумаги, дающие меньший, но зато более надежный доход. К тому же ценные бумаги с фиксированным доходом давали первоочередное право на возврат капитала в случае банкротства компании.

Второе: большая часть вывоза капитала, как уже отмечалось, была направлена в зависимые страны, в которых инфраструктурное строительство, прежде всего железнодорожное, в значительных масштабах велось или контролировалось местными правительствами. В данном случае сам спрос на капитал и характер его использования обуславливали преимущественный приток ссудного капитала. Кроме того, поскольку до первой мировой войны основная часть капитала вкладывалась в инфраструктурное строительство, то ценные бумаги с фиксированным доходом были выгоднее. Длительность сроков инфраструктурного строительства приводила к тому, что выплата дивидендов могла производиться лишь через несколько лет. Процент же на облигации начинал выплачиваться с момента их выпуска (за счет капитала, а не прибыли).

Первая мировая война и общий кризис капитализма внесли определенные изменения в сложившуюся систему вывоза капитала. Прежде всего необходимо отметить появление межправительственных займов, что было вызвано главным образом политическими факторами. Стремясь создать новую систему политических связей (Малая Антанта, «санитарный кордон» вокруг СССР и пр.), Франция и в меньшей степени Англия в 20-х — начале

30-х годов стали прибегать к выдаче займов за государственный счет. Но подавляющее большинство таких займов было направлено европейским странам. Из зависимых стран их смогли получить лишь Китай, Иран и Таиланд.

Начало меняться и соотношение ссудного и предпринимательского капитала, направляемого в колониальные и зависимые страны. В этом отношении существовали две прямо противоположные тенденции. В Англии и Франции, потерявших определенную часть зарубежных инвестиций в годы первой мировой войны, усилилось стремление к более безопасному помещению капитала. Наряду с упомянутыми выше налоговыми льготами для инвестиций в колониях это привело к дальнейшему возрастанию вложений в ценные бумаги с фиксированным доходом, главным образом в займы колониальной администрации, муниципалитетов и других органов местной власти. Тенденция к такому перемещению еще более усилилась в 30-е годы. Падение цен на сырьевые товары, банкротство многих акционерных компаний, с одной стороны, возможность выплаты процентов по колониальным займам за счет усиления эксплуатации народов колоний — с другой, стимулировали этот процесс.

Противоположная тенденция была характерна для инвестиций США. До первой мировой войны у них также преобладал в вывозе ссудный капитал. Но, поскольку в последующие годы вывоз капитала направлялся в первую очередь в сопредельные страны Латинской Америки (Мексику, Кубу), это давало возможность более широкого использования методов прямого контроля и управления инвестициями. Поэтому к 1930 г. почти половина инвестиций США в колониальных и зависимых странах приходилась на прямые. Отмеченное выше абсолютное сокращение американских инвестиций в 30-е годы практически полностью произошло за счет вложений в бонды и облигации; прямые же инвестиции остались почти неизменными. Неуклонное возрастание удельного веса США в инвестициях в колонии и полукolonии в 20—30-х годах дает основание предположить, что значение форм вывоза капитала, приближающихся к ссудным, в целом несколько снижалось. Тем не менее и накануне второй мировой войны на займы приходилось все еще несколько более половины всех инвестиций в колониально-зависимой периферии.

Дальнейшие изменения в формах иностранных инве-

стиций в колониальные и зависимые страны произошли в годы второй мировой войны. Описанные выше выкупные операции (добровольные и принудительные) могли проводиться только правительствами или колониальными властями и касались главным образом государственных, муниципальных и тому подобных займов. Выкуп же акций акционерных компаний был явлением сравнительно редким: повышение прибыльности в годы войны сопровождалось ростом цен акций. Поэтому выкуп их по рыночным ценам был не всегда выгоден. В результате за годы войны сократились инвестиции в ценные бумаги с фиксированным доходом, тогда как прямые капиталовложения в компании, обладавшие теми или иными физическими активами, сохранились в большей степени.

Еще одна отличительная черта вывоза капитала в колониально-зависимую периферию — относительное совпадение размеров притока капитала и реальных ресурсов, т. е. капитала в денежной форме и материально-вещественных средств¹³. Это относительное соответствие объяснялось следующими причинами.

Прежде всего в подавляющем большинстве колоний и полуколоний отсутствовало собственное изготовление не только современных (по тому времени) средств производства, но и многих потребительских товаров. В связи с этим строительство инфраструктурных объектов, промышленных предприятий, оснащение армий и пр. должны были вестись за счет импорта из промышленных государств. Именно на эти цели использовалась основная масса иностранных капиталов, притекающих в колониальные и зависимые страны.

Далее, это относительное соответствие отражало преобладание в тот период ссудного капитала в экспорте, так как движение заемного капитала в принципе предполагает перемещение товаров между странами. Более того, предоставление займов зачастую прямо увязывалось с обязательством закупки промышленных изделий в стране-кредиторе¹⁴.

Наконец, в тот период лишь сравнительно небольшая часть займов колониальных и зависимых стран выпускалась для погашения предшествующих займов или выплаты просроченных процентов. В подавляющем большинстве случаев страны-кредиторы просто не соглашались на такую реорганизацию долга, в случае необходимости прибегая к применению силы.

В период общего кризиса капитализма положение, хотя и медленно, стало меняться. Некоторое увеличение доли инвестиций в сферу материального производства сопровождалось относительным уменьшением потребностей в импорте материальных ресурсов. Дело в том, что в тот период основная масса производственных инвестиций направлялась в производство сырьевых товаров. Но в этой сфере особенно широкие возможности существуют для замещения овеществленного труда живым. Поэтому капитал стал использоваться не только на импорт средств производства, но и на закупку земли, постройку производственных и жилых зданий, создание подъездных путей и т. п.

Кроме того, мировой экономической кризис привел к такому падению спроса и цен на сырьевые товары, что многие зависимые страны не смогли погасить свои обязательства¹⁵. В обстановке межимпериалистических противоречий, существования сфер и зон влияния применение силы для принуждения к погашению задолженности оказалось невозможным. Поэтому в 30-х годах впервые происходит достаточно широкая реорганизация долга зависимых стран; нарастание долга происходит уже не вследствие дополнительного притока капитала, а в результате приплюсовывания к сумме долга невыплаченных в срок процентов и амортизационных сумм. В итоге стало увеличиваться расхождение между ростом инвестиций и притоком материальных ресурсов в колониальные и зависимые страны.

С окончанием второй мировой войны условия для деятельности иностранного капитала на территории развивающихся стран начали довольно заметно и быстро меняться. С достижением политического суверенитета во многих развивающихся странах были проведены социально-экономические преобразования, ускорившие развитие национального капитализма и тем самым расширившие сферу применения капитала по-капиталистически. Этому же способствовало и общее ускорение темпов экономического роста, прежде всего современной промышленности и инфраструктуры, предъявлявших растущий спрос на капитал. В результате абсорбционные возможности экономики развивающихся стран существенно увеличились.

В то же время изменения в воспроизводственных процессах стран развитого капитализма, происходившие под влиянием научно-технической революции, новой фа-

зы государственно-монополистического регулирования и пр., увеличивали массу капитала, ищущего прибыльного применения за рубежом. При этом, в отличие от прошлого, масштабы вывоза капитала стали определяться не только его перенакоплением, но и рядом военных, политических и других факторов.

Вместе с тем достижение политического суверенитета бывшими колониями и полуколониями осложнило деятельность иностранного капитала в этих странах, так как отныне он вынужден был функционировать в рамках национального законодательства, определявшего формы и методы ввоза капитала, условия и сферы его приложения, правила репатриации. Отсюда — появление многих новых форм операций иностранного капитала в развивающихся странах, позволивших ему приспособиться к новым условиям.

ИНОСТРАННЫЕ ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

За 1946—1981 гг. размер накопленных прямых инвестиций в мировом капиталистическом хозяйстве вырос в 12,5 раза — с 36—37 млрд. до 450 млрд. долл.¹⁶. Даже с учетом двойной девальвации доллара и резкого роста цен на энергоносители, приведшим к заметному изменению всей структуры мировых цен, это увеличение представляется достаточно внушительным. Очевидно, что столь бурное возрастание прямых инвестиций нуждается в объяснении.

На вывоз капитала, изменение его мотивов, масштабов, направлений и сфер приложения, как представляется, оказали большое влияние следующие обстоятельства: во-первых, вступление капитализма во вторую фазу своего общего кризиса; во-вторых, формирование социалистического содружества; в-третьих, распад колониальной системы империализма и достижение политического суверенитета подавляющим большинством бывших колоний и полуколоний.

Как было показано, принципиальная возможность вывоза капитала вытекает из его перенакопления в капиталистически наиболее развитых странах. По-видимому, и поныне основная причина вывоза большей части прямых инвестиций заключается в перенакоплении. Но вместе с тем в послевоенные годы появились два новых фактора, стимулирующих вывоз капитала, но которые:

непосредственно не связаны с его перенакоплением.

Первый из них — вывоз капитала в виде прямых инвестиций по государственно-монополистическим каналам, через организации, принадлежащие государствам ведущих империалистических держав. Этот фактор не является чем-то абсолютно новым в истории вывоза капитала: еще в конце XIX — начале XX в. английское правительство приобрело контрольные пакеты акций таких крупнейших фирм, как компания Суэцкого канала и «Бритиш петролеум». Однако эти сделки были скорее исключением, чем правилом. Лишь на втором этапе общего кризиса капитализма прямые инвестиции по государственно-монополистическим каналам приобрели действительно массовый характер.

Во внутреннем плане это было связано с расширением экономических функций государства в эпоху государственно-монополистического капитализма, в частности со значительно возросшей ролью государства непосредственно в сфере материального производства, что было особенно характерным для западноевропейских стран. Во внешнем плане прямые зарубежные инвестиции были вызваны стремлением отдельных империалистических держав закрепиться в отраслях (например, добыче нефти, природного газа, урана и пр.), отличавшихся необычайно острой межимпериалистической конкуренцией, но имевших стратегически важное значение для стабильного экономического роста этих стран и беспрепятственной экспансии их монополий. Дополнительным моментом, определявшим необходимость государственно-монополистических прямых инвестиций, была огромная величина первоначально авансированного капитала при создании чрезвычайно крупных объектов, превышавшая финансовые возможности даже крупнейших национальных монополий.

Средства для создания государственно-монополистических предприятий мобилизовывались через налоговую систему или внутренние займы, т. е. не всегда зависели от уровня внутреннего накопления капитала. Подтверждением этому служит создание государственно-монополистических компаний с преобладанием зарубежных операций (например, «ЭНИ» в Италии) на этапе, когда эта страна еще была чистым импортером капитала. Поскольку основной мотив создания таких компаний заключается не столько в получении дополнительных прибылей, сколько в обеспечении стратегических потребно-

стей данного империализма, то в течение длительного времени расширение их операций может происходить путем увеличения финансирования из государственного бюджета.

Другой фактор — «бегство» капитала из-за политического риска. Это также далеко не новое явление, но в послевоенный период оно приобрело качественно иной характер. Во-первых, возросла потенциальная возможность социальных революций, при которых создаются условия для потери всего капитала. Во-вторых, оборотной стороной расширения масштабов хозяйственной деятельности государства является увеличение возможностей накоплений на базе казнокрадства, особенно при диктаторских или авторитарных методах правления. Даже не социальные потрясения, а простая смена режима может привести к полной потере таких накоплений.

Хотя в Европе пик «бегства» капиталов в связи с народно-демократическими революциями в странах Центральной и Восточной Европы приходился на конец 40-х годов, однако его вспышки наблюдались и в 60—70-х годах. Последняя и наиболее известная из них — вывоз капитала из Франции накануне прихода к власти социалистов с программой, предусматривавшей национализацию собственности крупнейших монополий.

Но особенно большой размах приобрело «бегство» капиталов из развивающихся стран. Пока не имеется даже приблизительных данных об абсолютных размерах капиталов, вывезенных из этой группы государств, но определенное представление о них дает тот факт, что бывший шах Ирана разместил за рубежом 28 млрд. долл., бывший президент Филиппин Маркос — около 4 млрд. долл., а диктатор такой небольшой страны, как Гаити, Дювалье — 0,4 млрд. долл. Хотя не только политические факторы ныне определяют вывоз капитала из развивающихся стран, однако под влиянием всей совокупности обстоятельств в мировом капиталистическом хозяйстве ныне действует капитал, принадлежащий собственникам из развивающихся стран, который оценивается в несколько десятков миллиардов долларов.

Характерно, что капиталы, вывезенные из развивающихся стран, стремятся немедленно прикрыться иностранной вывеской, с тем чтобы избежать возможного раскрытия и последующей конфискации. Поэтому в международном движении капитала они выступают как американские, японские, западноевропейские и т. п. Но дело

не только в вывеске; они и на практике служат неотъемлемой частью зарубежных капиталов империалистических держав.

Очевидно, что «бегство» капитала не связано с его перенакоплением. При перенакоплении вывоз капитала определяется тем, что дополнительные капиталы могут быть использованы в национальных границах лишь при пониженной (по сравнению со средней) норме прибыли. В случае же оттока капитала страна может испытывать его нехватку, более того, из-за оттока капитала возможно даже повышение нормы прибыли, тем не менее капитал будет вывозиться даже в страны, отличающиеся пониженной (по сравнению с национальной) нормой прибыли.

Но чрезвычайно быстрый рост долгосрочных прямых инвестиций, по-видимому, нельзя объяснить только действием факторов, дополняющих вывоз капитала, основанный на перенакоплении. Можно полагать, что на втором этапе общего кризиса капитализма выявились и некоторые новые моменты в самом накоплении капитала.

Прежде всего в эпоху государственно-монополистического капитализма государство, не ограничиваясь регулированием и созданием общих благоприятных условий для предпринимательской деятельности, стало широко прибегать к огосударствлению сферы производства. Это было вызвано потребностями более широкого регулирования экономики, особенно в период войны, а также давлением монополистических кругов, стремившихся отделаться от чрезвычайно капиталоемких и малоприбыльных сфер приложения капитала. Поэтому наименее прибыльные инфраструктурные объекты во многих империалистических странах перешли в собственность государства. В результате в частнокапиталистическом секторе экономики в послевоенный период норма прибыли в среднем увеличилась. «Компенсация» за уход из малоприбыльных отраслей, в свою очередь, явилась материальной основой для освоения новых сфер приложения капитала, внедрения в производство достижений научно-технической революции.

Обострение межимпериалистических противоречий и резкое возрастание расходов на научные исследования заставили государство еще в 30-х годах взять в свои руки финансирование и организацию научных исследований, особенно фундаментальных. Но действительно ши-

роких масштабов этот процесс достиг только в послевоенный период. В результате монополии и частнокапиталистическое предпринимательство в целом были избавлены от огромных и чрезвычайно рискованных инвестиций в фундаментальную науку. К тому же свободный обмен мнениями, идеями, технологией и пр. в рамках контролируемой государством системы научных учреждений способствовал более быстрому развитию науки и техники. Иными словами, государственное финансирование и организация научных исследований стали одной из важнейших причин развертывания научно-технической революции.

В то же время возможность использования изобретений, произведенных за государственный счет, позволяла частнокапиталистическому предпринимателю, во-первых, направлять ресурсы не израсходованные на НИОКР, на модернизацию производственного аппарата, во-вторых, постоянно обновлять производственные процессы и выпускаемую продукцию. Это, в свою очередь, обеспечивало регулярное присвоение повышенной нормы и массы прибыли.

Таким образом, в послевоенный период в частнокапиталистическом секторе экономики империалистических государств сложились условия для ускорения темпов накопления капитала. Но одновременно в этих странах возрастал и спрос на капитал, что вызывалось как перестройкой производительных сил на базе научно-технической революции, так и разбуханием государственного долга, использовавшегося прежде всего для милитаризации экономики. Вследствие этого доля капитала, ищущего прибыльного помещения за границей, снизилась по сравнению с внутренними капиталовложениями¹⁷. Поскольку на протяжении сорокалетнего послевоенного периода наблюдались неоднократные изменения в уровнях накопления, методах их использования, сферах приложения капитала и т. п., то они вызвали существенные колебания в вывозе капитала.

С точки зрения всей совокупности факторов, связанных с вывозом капитала в форме прямых инвестиций, послевоенные годы можно условно разделить на четыре периода. Для развивающихся стран эта условность проявлялась в том, что из-за неодновременности достижения политической независимости, принятия тех или иных стратегий развития и пр. очень трудно хронологически разграничить изменение ведущих тенденций. Так, подав-

ляющее большинство азиатских колоний добились независимости к началу 50-х годов и почти сразу же приступили к импортзамещающему развитию. В странах Африки все эти процессы проходили с отставанием на десятилетие. Соответственно изменялся и весь поток прямых инвестиций.

Первый период охватывал конец 40-х — конец 50-х годов. Для него были характерны две прямо противоположные тенденции — наращивание и сокращение прямых инвестиций. Тенденция к сокращению иностранных прямых инвестиций была вызвана победой национально-освободительных движений и достижением политического суверенитета, который нередко сопровождался национализацией иностранной собственности. В странах, вступавших на путь социализма, происходила полная национализация иностранной собственности; в странах, развивающихся по капиталистическому пути, нередко национализировались важнейшие объекты (железные дороги, электростанции и пр.), а иногда и вся собственность метрополии (Бирма, Индонезия). Хотя во многих случаях национализация проводилась с выплатой компенсации, однако даже такой метод приобретения иностранной собственности, оказывал негативное влияние на приток прямых инвестиций. Сам подъем национально-освободительного движения оказывал депрессивное воздействие на цены акций компаний, действующих в развивающихся странах. Выкуп акций по рыночной стоимости не всегда означал выплату полной компенсации. Кроме того, акты национализации подрывали уверенность инвесторов в сохранности своей собственности.

Но дело, видимо, не только в национализации. Отсутствие поддержки колониальных властей, новое законодательство, ликвидировавшее внеэкономические методы эксплуатации, в том числе концессионную систему, отъезд колониальных чиновников, вывод армий и т. п. осложнили положение европейского предпринимателя, особенно мелкого и среднего, мало связанного с метрополией. Этот предприниматель, который был характерен для стран с развитым плантационным хозяйством, крестьянским производством «принудительных» культур, относительно развитой сферой обращения, в 50-х годах полностью распродал свою собственность.

Наконец, сама атмосфера колониальных войн (Индокитай, Алжир, Индонезия), партизанских действий (Ма-

лайя, Кения, Филиппины, Куба, Боливия) и т. п. обуславливала высокую степень политического риска для прямых инвестиций. В такой обстановке наблюдалось очень осторожное и осмотрительное отношение к выбору места приложения капитала.

Параллельно действовала и тенденция, способствовавшая вывозу предпринимательского капитала в развивающиеся страны. Как было показано, в колониальный период движение прямых инвестиций сдерживалось наличием границ между колониальными империями, валютными зонами и т. п. С крушением колониальной системы эти границы были ослаблены либо ликвидированы. Поэтому в первые послевоенные годы заметно усилилось стремление монополий крупнейших империалистических держав к проникновению на ранее закрытые рынки: в условиях обострения межимпериалистической конкуренции успех этих операций зависел от быстроты действий той или иной монополии. Последствием этого явилось проникновение американских монополий в бывшие колонии Англии, Франции, Бельгии и Голландии, английских — в бывшие французские колонии и т. п.

Значительное влияние на динамику прямых инвестиций оказывало общее ускорение темпов экономического роста развивающихся стран, в том числе импортзамещающая индустриализация. Повышение таможенных пошлин ограничивало экспорт готовых изделий в развивающиеся страны, а строительство импортзамещающих предприятий (самостоятельно или в сотрудничестве с монополиями других стран) грозило фирмам-экспортерам потерей ранее освоенных рынков. Отсюда вынужденный переход от экспорта товаров к экспорту капитала. Разумеется, капитал этот направлялся преимущественно в страны, обладавшие емким рынком сбыта и относительно стабильной социально-политической обстановкой.

Притоку прямых инвестиций в развивающиеся страны способствовало как нарастающее потребление топливно-сырьевых ресурсов империалистическими государствами, так и изменение структуры потребления. Именно в послевоенные годы развернулось активное замещение угля нефтью в топливно-энергетическом балансе; относительно сокращалось потребление олова, меди и пр. при увеличении потребления алюминия, вольфрама, титана. Очевидно, что для увеличения добычи и первичной обработки этих полезных ископаемых в развива-

ющихся странах требовалось создание новых мощностей, а следовательно, — и приток дополнительных инвестиций.

Взаимодействие этих двух отмеченных тенденций, носивших взаимоисключающий характер, привело к тому, что рост прямых инвестиций в первом периоде происходил довольно медленно. По нашей оценке, в 1946—1960 гг. они увеличились с 11,5 млрд. до 18,7 млрд. долл., т. е. среднегодовой прирост составлял лишь 3,3%¹⁸.

Второй период — начало 60-х — начало 70-х годов. Первый послевоенный кризис перепроизводства 1958—1959 гг. показал, что восстановительный период в странах Западной Европы и Японии закончился и рынок вновь становится ограничителем роста. Это обстоятельство и лежало в основе заметного увеличения вывоза капитала, значительная часть которого — 40% — направлялась в развивающиеся страны. Этому способствовал целый ряд факторов.

Во-первых, наблюдалось пространственное расширение импортзамещающей индустриализации. Как известно, темпы ее в 60-е годы заметно выросли в странах Латинской Америки и Азии, и она начала охватывать все большее число африканских государств. Для того чтобы удержаться на рынке освободившихся стран, западные монополии были вынуждены во все большей степени переходить от вывоза товаров к экспорту капитала, создавать на месте производство ранее импортировавшихся изделий.

Во-вторых, с конца 50-х годов начала нарастать технико-экономическая помощь социалистического содружества освободившимся странам. Предприятия, создававшиеся на базе такой помощи, являлись полной собственностью государства принимающей стороны и к тому же производили импортзамещающие изделия. Поэтому становление помощи социалистического содружества вынуждало западные монополии не только увеличивать прямые инвестиции, но зачастую соглашаться и на изменение условий капиталовложений.

В-третьих, в 60-е годы наметилось изменение стратегии развития: небольшая группа стран и территорий начала переходить к экспортной ориентации. Как было показано ранее, становление экспортных производств в развивающихся странах было связано с появлением сравнительных преимуществ в ряде отраслей их промышленности. Но воспользовались этими преимуществами

ми прежде всего ТНК, которые начали выносить в эти страны отдельные производства, терявшие конкурентоспособность в странах капитализма.

Для этого периода было характерно некоторое снижение масштабов национализации иностранной собственности в развивающихся странах: по расчетам Центра по ТНК при ООН, в 1960—1969 гг. в среднем в год было зарегистрировано всего 50 случаев национализации¹⁹. С одной стороны, это благоприятствовало дополнительному притоку прямых инвестиций, а с другой — увеличивало размеры реинвестиций прибылей уже действующих в данной группе стран компаний.

В результате всех этих факторов среднегодовые темпы роста прямых иностранных инвестиций выросли в 2,5 раза по сравнению с первым периодом, а их абсолютная величина увеличилась с 18,7 млрд. долл. в 1960 г. до 53,5 млрд. долл. (в текущих ценах) в 1973 г. Но, несмотря на почти трехкратное возрастание общей суммы прямых инвестиций, на протяжении всего периода их приток в развивающиеся страны относительно сокращался. Действительно, в 1960—1964 гг. на эти страны приходилось 38% мирового притока прямых инвестиций, в 1965—1969 гг. — 34%, в 1970—1973 гг. — 31%, а в 1974 г. — всего 6%²⁰. В целом доля развивающихся стран в общей сумме прямых инвестиций за этот период снизилась с $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{4}$.

Постепенное изменение потока прямых инвестиций было связано главным образом с образованием ЕЭС и его последующим расширением. С созданием этой группировки наблюдалось резкое увеличение притока прямых инвестиций как извне, из стран, пытавшихся захватить позиции на его расширяющемся рынке, так и внутри ЕЭС, где крупнейшие монополии стремились использовать в своих интересах неравномерность развития отдельных стран. В результате доля Западной Европы в мировом движении прямых инвестиций выросла с 18,9% в 1960 г. до 49,0% в 1973 г.

Структурный и циклический кризис 1974—1975 гг. обусловил переход к новому — третьему — периоду в вывозе капитала в форме прямых инвестиций. Громадное возрастание цен на энергоносители, повышение издержек производства, замедление темпов экономического роста всех трех центров мирового капитализма вынудили монополии расширить масштабы операций в развивающихся странах. В ряде отраслей монополии могли

сохранить свою конкурентоспособность только за счет расширения своих операций в освободившихся странах путем использования их более дешевого сырья и энергии, их дешевой рабочей силы, эксплуатация которой к тому же была значительно меньше ограничена законодательно, путем использования пониженных ставок налогообложения.

Именно в эти годы происходит наиболее широкий вынос в развивающиеся страны многих производств — текстильных, швейных, обувных, по сборке электроники, производству отдельных деталей для машиностроения и т. п., которые в новых условиях утрачивали сравнительные преимущества в развитых капиталистических странах. Экспансия ТНК в развивающиеся страны повлекла за собой некоторое изменение направления инвестиций: за 1975—1981 гг. на них приходилось более 40% всего движения прямых инвестиций²¹. Поскольку ТНК стремились создавать предприятия в странах, обладавших относительно развитой инфраструктурой, сравнительно квалифицированной рабочей силой и пр., большая часть притока капитала в форме прямых инвестиций была направлена в новые индустриализирующиеся страны: в этот период среднегодовой приток инвестиций в данную группу стран возрастал на 13,6%.

Наряду с притоком новых капиталов в 1975—1981 гг. довольно заметную роль играли и реинвестиции прибылей уже действовавшими в развивающихся странах филиалами ТНК: за счет реинвестиций было обеспечено свыше $\frac{1}{4}$ всего прироста капиталовложений. Хотя в связи с провозглашением суверенитета над природными ресурсами, активизацией деятельности стран — членов ОПЕК и т. п. в середине 70-х годов масштабы национализации резко возросли, тем не менее за этот семилетний период размеры накопленных прямых инвестиций более чем удвоились и достигли в текущих ценах 137,2 млрд. долл.²²

Структурный и циклический кризис 1980—1982 гг. и последующее замедление темпов экономического роста капиталистического мира вновь привели к изменению ведущей тенденции: начался четвертый этап мирового движения капитала. Достигнув пика в 1981 г., прямые инвестиции в развивающиеся страны начали сокращаться абсолютно: в 1981 г. они составили 14,5 млрд. долл., в 1985 г. — 8 млрд. долл. Даже в текущих ценах они были на 30% ниже уровня 1975 г.²³. Поскольку все

большая часть потока капитала направлялась в империалистические государства, к середине 80-х годов доля развивающихся стран снизилась почти до $\frac{1}{5}$ мировых прямых инвестиций.

Хотя период, истекший со времени выхода капиталистического мира из кризиса, очень короток, можно предполагать, что это снижение не носит чисто конъюнктурного характера. В связи с тем, что причины, ослабляющие интерес иностранных монополий к прямому инвестированию в освободившиеся страны, в той или иной степени уже рассматривались в предыдущих главах, коротко остановимся лишь на важнейших из них.

Ведущую роль в этом процессе, видимо, играют новый виток научно-технической революции и развитие наукоемких производств в империалистических странах — роботизация, внедрение микропроцессоров, гибких производственных систем и т. п., которые увеличивают внутренний спрос на капитал. В условиях милитаризации это влечет за собой сокращение ресурсов для зарубежного инвестирования.

В то же время развитие наукоемких отраслей ослабляет заинтересованность ТНК в использовании дешевого малоквалифицированного труда освободившихся стран. К тому же микропроцессоры и связанная с ними новая система управления материально-техническими запасами, резко повышающая эффективность производства, требуют территориального приближения всех вспомогательных предприятий к головному, сборочному. Наконец, «индивидуализация» потребления, приближение производства к требованиям заказчика также влекут за собой перемещение предприятий к рынкам сбыта. Очевидно, что эти изменения влекут за собой свертывание либо заметное ослабление стимулов к расширению производства в развивающихся странах.

Сдерживает создание экспорториентированных предприятий ТНК в освободившихся странах и «новый протекционизм»; ввоз их продукции начинает ограничиваться или даже запрещаться. Выше уже отмечалось, что его появление было связано, с одной стороны, с ослаблением сравнительных преимуществ в ряде отраслей промышленности капиталистических стран, а с другой — с массовой безработицей, порожденной главным образом структурной перестройкой их экономики²⁴. В данных условиях «новый протекционизм» служил своеобразным клапаном регулирования социальной напряжен-

ности. Но усиление протекционизма вызывалось и милитаризацией экономики империалистических стран, прежде всего США. Длительное поддержание завышенного курса доллара для финансирования милитаризации вело к ослаблению конкурентоспособности всей американской промышленности, что требовало ее растущей защиты.

Гигантский рост задолженности развивающихся стран, наблюдавшийся в середине 70-х — начале 80-х годов, тормозил расширение деятельности ТНК и в импортзамещающих производствах. Ограничения импорта ослабляли позиции предприятий, основанных на ввозе компонентов, препятствовали полному использованию их мощностей, а следовательно, влекли за собой снижение стимулов к инвестированию.

На масштабы и динамику прямых инвестиций влияет и изменение подхода развивающихся стран к иностранному капиталу. Как известно, большинство из них добивается, чтобы ТНК передавали часть акций своих предприятий государству или местной буржуазии; в ряде же крупных освободившихся стран национальное законодательство предусматривает передачу местным лицам контрольного пакета акций. В случае передачи контрольного пакета акций инвестиции автоматически переходят из разряда прямых в портфельные.

В технически сложных отраслях, базирующихся на импорте лицензий, технологических описаний, отдельных узлов и компонентов, ТНК могут сохранять контроль и получать основную часть прибылей даже владея меньшинством акций. К тому же переход к смешанным предприятиям дает им и определенные преимущества: расширяя связи с местным правительством и деловыми кругами, он облегчает овладение рынком, а также служит дополнительной гарантией против национализации. Поэтому тенденция к замещению прямых инвестиций портфельными может усилиться.

Наконец, широкая национализация 70-х годов, нарастание возможностей политических потрясений в развивающемся мире привели к появлению и быстрому расширению так называемых некапитальных форм деятельности западных монополий. К таким формам относят контракты на управление предприятиями, внедрение новых технологических процессов, сбыт готовой продукции на внешних рынках и пр. В этом случае иностранная монополия, не рискуя своим капиталом, получает доходы за счет своего организационного и технического пре-

восходства над предпринимателями освободившихся стран. Однако больших масштабов некапитальные формы деятельности ТНК могут достичь лишь в тех освободившихся странах, которые обладают значительными валютными резервами.

Все эти факторы вызвали заметное снижение роли прямых инвестиций в системе эксплуатации развивающихся стран. В первой половине 80-х годов на них приходилось лишь около 10% всего вывоза капитала в эту группу государств; немногим выше и доля прибылей на прямые инвестиции в общих доходах, извлекаемых империализмом из развивающегося мира. Поэтому ныне не прямые инвестиции превратились во вспомогательный инструмент эксплуатации освободившихся стран.

В обстановке циклических и структурных кризисов, обострения межимпериалистических противоречий возможность не только получить дополнительную прибыль, но даже выжить определяется неуклонным техническим совершенствованием производства. Одним из важнейших методов «приобщения» к научно-техническому прогрессу стали прямые инвестиции в наиболее передовые отрасли империалистических государств. К тому же продукция новейших наукоемких отраслей пока находит сбыт главным образом на рынках самих развитых капиталистических стран. Дополнительным стимулом к перекрестным инвестициям империалистических стран является и «новый протекционизм». Видимо, этими обстоятельствами и объясняется возрастающий удельный вес США и Западной Европы в мировом притоке прямых инвестиций.

Что же касается вывоза капитала в развивающиеся страны в форме прямых инвестиций, то можно предполагать, что в период структурной перестройки экономики центров мирового капитализма он останется на относительно низком уровне. С одной стороны, сама перестройка структуры и создание новых наукоемких отраслей требуют наращивания внутренних капиталовложений, с другой — сфера их приложения в развивающихся странах относительно сокращается вследствие как замещения портфельными инвестициями и некапитальными формами деятельности, так и резкого расширения вывоза ссудного капитала.

ВЫВОЗ ССУДНОГО КАПИТАЛА В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

В отличие от колониального периода вывоз ссудного капитала в освободившиеся страны ныне состоит из двух компонентов — «официальной помощи развитию», или экономической помощи, и непосредственно ссудного капитала. Хотя экономическая помощь и непосредственно ссудный капитал представляют собой ресурсы в денежной или материально-вещественной форме, предоставляемые государством (фирмой) развитой капиталистической страны правительству (компания) освободившейся страны за определенное вознаграждение (процент), однако по формам, методам и последствиям вывоза между двумя этими компонентами ссудного капитала существуют определенные различия. Для выявления этих различий целесообразно рассмотреть эти компоненты раздельно. Поскольку в 50—60-х годах предоставление помощи играло более важную роль, чем экспорт непосредственно ссудного капитала, начнем наш анализ с экономической помощи.

Экономическая помощь. Экономическая помощь империалистических государств развивающимся странам — одно из новых явлений в сфере современных международных экономических отношений, возникшее только после второй мировой войны²⁵. Генетически она тесно связана с военной помощью, оказание которой развивающимся странам было обусловлено военно-стратегическими интересами империализма.

Стремясь не допустить укрепления социалистического содружества и перехода на путь социализма новых государств, в конце 40-х — начале 50-х годов империализм пытался окружить социалистическое содружество системой военных блоков, в которые наряду с империалистическими должны были входить и развивающиеся, преимущественно азиатские и африканские, государства. В соответствии с господствовавшими в тот период на Западе концепциями «меча и щита» и «массированного возмездия» развивающимся странам отводилась роль щита: их территория должна была служить для размещения иностранных военных баз, оснащенных стратегическим оружием, а их войска — непосредственно участвовать в военных действиях против социалистических стран. Для сооружения баз, обучения и оснащения армий развивающихся стран предоставлялась военная помощь.

Но практика очень быстро показала, что одной военной помощи далеко не достаточно для превращения развивающихся стран в полноценных военных союзников. Для современной армии необходим развитой оперативный тыл, т. е. порты, аэродромы, железные и шоссейные дороги, водоснабжение, электростанции, промышленные комплексы, которые могут быть использованы в качестве ремонтных баз и т. п. Бывшие колонии и полуколонии не обладали такой разветвленной сетью инфраструктурных объектов. Кроме того, чрезмерное отвлечение ресурсов на военные нужды вызывало в развивающихся странах — участницах военных блоков повышение уровня социальной напряженности и политической нестабильности.

Для развития инфраструктурных объектов и дополнения внутренних ресурсов, направляемых на экономическое развитие, развивающимся странам — военным союзникам начала предоставляться экономическая помощь, которая рассматривалась как дополнение военной. В ряде случаев оказание экономической помощи прямо увязывалось со вступлением стран-получателей в военные блоки. Поскольку выделение экономической помощи отвечало военно-стратегическим интересам империализма, а отчасти служило платой за участие в военных блоках, то она носила льготный характер. Она предоставлялась по пониженным, по сравнению с рыночными, ставкам процента, а сроки погашения растягивались на 20—25 лет.

Такой характер экономической помощи сохранялся неизменным практически до конца 50-х годов. В эти годы она оказывалась преимущественно ведущими империалистическими державами — США, Англией, Францией, для которых важнейшее значение имели не только экономические, но и политические, военные и идеологические аспекты помощи. Механизмы оказания и использования экономической помощи находились в стадии становления; не существовало еще и четких представлений о возможностях использования экономической помощи (отдельно от военной) как инструмента воздействия на развивающийся мир. Абсолютные размеры экономической помощи были невелики, причем вся она оказывалась на двусторонней основе. В то же время на экономическую помощь приходилось в 50-х годах свыше половины всех средств, вывозившихся из империалистических в развивающиеся страны.

В 50-е годы экономическая помощь выступала как форма преимущественно межгосударственных экономических отношений. Из-за нестабильности политических режимов в развивающихся странах, малой прибыльности объектов, сооружение которых было необходимо странам-донорам, предоставление экономической помощи было вынуждено взять на себя государство империалистических стран. Получателем помощи в развивающихся странах стало также государство: только оно могло сравнительно эффективно использовать ее для создания чрезвычайно капиталоемких и малоприбыльных инфраструктурных объектов. Кроме того, при частой смене политических режимов только государство могло гарантировать погашение полученных средств.

На рубеже 50-х и 60-х годов в мировой экономике и международных политических и экономических отношениях выявился ряд новых процессов, оказавших значительное влияние на масштабы и направления западной экономической помощи развивающимся странам. В эти годы близился к завершению распад колониальной системы капитализма. Само достижение политической независимости ликвидировало или существенно ограничивало возможности внеэкономической эксплуатации освободившихся стран империализма. Но переход к экономическим методам эксплуатации требовал как ускорения капиталистической трансформации развивающихся стран, так и создания материальных предпосылок — производственной и социальной инфраструктуры — для последующих инвестиций частного капитала. В связи с этим в западных экономических теориях большие надежды возлагались на экономическую помощь как инструмент капиталистической перестройки освободившихся стран²⁶.

Особенность экономической помощи — ее относительная независимость от перенакопления капитала в той или иной стране, так как средства для предоставления помощи мобилизуются не заемными, а главным образом налоговыми методами, т. е. в момент формирования она еще не представляет собой капитала. Используется помощь также не полностью по-капиталистически. Сама льготность помощи, состоящей из субсидий и низкопроцентных займов, в условиях инфляции и роста мировых цен обуславливает отсутствие самовозрастания капитала страны-донора. В этом также ее отличие от вывоза ссудного капитала. Но эти различия влекут за собой два последствия.

Первое: сохранение в развивающихся странах прибыли, а при предоставлении субсидий и всей суммы помощи особенно сильно активизирует действие другой функции капитала — расширенного воспроизводства капиталистических производственных отношений. Видимо, в этом заключается основной смысл расходования средств на экономическую помощь для империалистических государств²⁷. Второе: помощь предоставляется из государственного бюджета, т. е. за счет налогоплательщиков империалистических государств, товары же и услуги в рамках выделенных средств поставляют крупнейшие национальные монополии. Поэтому помощь превращается, с одной стороны, в постоянный источник доходов монополий, а с другой — в фактор, усиливающий налоговую эксплуатацию основных масс населения империалистических стран. Использование различными группами правящего класса этого противоречия в своих интересах ведет к заметным колебаниям в масштабах и условиях предоставляемой помощи.

Как уже отмечалось, в конце 50-х годов капиталистический мир был охвачен первым послевоенным кризисом перепроизводства, который вынудил западные монополии обратить особое внимание на расширение сбыта вне самих капиталистических стран. Но увеличение сбыта в развивающихся странах было невозможно из-за хронического дефицита платежного баланса. Одним из выходов могло стать расширение экономической помощи этой группе государств. В связи с этим в конце 50-х — начале 60-х годов в предоставление экономической помощи освободившимся странам включаются практически все развитые капиталистические страны. В отличие от ведущих империалистических держав для сравнительно малых капиталистических стран — Австрии, Бельгии, Дании, Швеции и др. экономические мотивы помощи были доминирующими. Именно поэтому в 60-е годы происходит превращение экономической помощи в самостоятельную категорию.

Во второй половине 50-х годов началось и стало быстро увеличиваться предоставление экономической помощи развивающимся странам социалистическим содружеством. Эта помощь оказывалась на более льготных условиях, чем империалистическими странами. Кроме того, предусматривалось погашение кредитов товарами традиционного экспорта, что способствовало развитию производительных сил освободившихся стран.

Все эти факторы вызвали расширение масштабов западной помощи, изменение условий ее предоставления и т. п. Действительно, с конца 50-х до конца 60-х годов объем западной помощи в неизменных ценах вырос в 2,3 раза, средняя процентная ставка снизилась с 3,5 до 3,0%, а сроки погашения займов увеличились с 24,5 до 28,4 года; появилась и практика предоставления льготного периода, в течение которого погашения не производится²⁸. Наметилась и интернационализация экономической помощи; доля различных международных организаций в помощи выросла с 2,3 до 5,3%.

В результате изменений, происшедших в 60-х годах, экономическая помощь превратилась в важный фактор внешнеторговых связей империалистических и развивающихся стран. В середине 60-х годов за счет программ помощи обеспечивалось около 5% (по стоимости) всего экспорта товаров империалистических стран и свыше 20% всего импорта товаров развивающимися странами. Иными словами, функция помощи заключалась в создании дополнительного механизма обслуживания внешнеэкономических связей. Этот механизм обеспечивает империалистическим странам дополнительные возможности сбыта, а освободившимся странам — возможности расширения инвестиций и производительной реализации капитала. Таким образом, помощь превратилась в неотъемлемое условие расширенного воспроизводства в странах обеих групп, входящих в систему мирового капиталистического хозяйства.

Новый — третий — этап эволюции западной экономической помощи начался в конце 60-х годов. До середины 70-х годов в области помощи наблюдался спад. Хотя в номинальном выражении сумма помощи росла, этот рост относительно соответствовал темпам инфляции в странах-донорах; в этот период она колебалась вокруг 7,8 млрд. долл. в неизменных ценах. К тому же с конца 60-х годов она утрачивает ведущее место в вывозе ресурсов в развивающиеся страны.

Стагнацию помощи, ее своеобразный кризис в конце 60-х — первой половине 70-х годов, видимо, можно объяснить следующими обстоятельствами. Большинство развивающихся стран, задолженность которых нарастала быстрее, чем увеличивался их ВВП, осознавали, что помощь в существовавших формах не дает возможности для значительного ускорения темпов развития и изменения их неравноправного положения в мировом капитали-

стическом хозяйстве. Поэтому они хотели бы заменить помощь системой внешнеторговых льгот, которая обеспечивала бы им лучшие условия сбыта товаров на рынках империалистических государств. В то же время империалистические страны стали рассматривать помощь как экономически и социально малоэффективную и стоящую крайне дорого. Поскольку во многих развивающихся странах в 50—60-х годах были созданы условия для прибыльных инвестиций, развитые капиталистические страны хотели бы заменить программы экономической помощи вывозом частного капитала.

Этот кризис помощи и разочарование в ее эффективности нашли отражение в речи руководителя комиссии МБРР по проблемам экономического прогресса развивающихся стран Л. Пирсона, который на совместном заседании МБРР и МВФ заявил: «Слишком многие — и в развитых и в развивающихся странах — теряют веру не только в эффективность такой помощи, но и в действенность самой концепции помощи»²⁹.

Наиболее важные изменения в сфере экономической помощи произошли в четвертом периоде, который начался в середине 70-х годов. Во-первых, в число стран-доноров вошла группа государств — членов ОПЕК. Если в 1973 г. на страны ОПЕК приходилось 15,9% всей помощи (исключая помощь социалистических стран), предоставленной развивающимся странам, то в 1980 г. — 28,5%.

В последующие годы в результате снижения цен на нефть и ухудшения финансового положения стран ОПЕК их помощь развивающимся странам начала сокращаться как относительно, так и абсолютно: в 1984 г. на нее приходилось 13,8% всей капиталистической помощи, предоставленной развивающимся странам³⁰.

Помощь стран ОПЕК носит крайне неоднозначный характер. С одной стороны, социальные и политические цели нефтеэкспортирующих стран нельзя полностью идентифицировать с задачами, которые ставят перед собой в этой сфере правящие круги западных стран. Более того, сама возможность получения помощи у стран ОПЕК несколько ослабила влияние Запада на развивающиеся страны. С другой стороны, производительная реализация средств, предоставленных ОПЕК, ныне может происходить только через западные монополии. Поэтому вступление стран ОПЕК в число доноров и увеличение предоставляемых ими средств оказали меньшее

влияние на ослабление зависимости развивающихся стран от империализма, чем это следует из абсолютных цифр или доли ОПЕК в предоставляемой помощи.

Во-вторых, кризисы середины 70-х — начала 80-х годов, нанешие сильнейший удар по экономике империалистических государств, сдерживали расширение масштабов помощи развивающимся странам. В неизменных ценах среднегодовой прирост помощи в 1975—1984 гг. составлял около 3%. Вследствие этого экономическая помощь оставалась относительно стабильной, достигая 0,33—0,36% ВВП империалистических государств. Как известно, еще ЮНКТАД II поставил задачу — довести помощь до 0,7% ВВП развитых капиталистических стран. Но и спустя почти 20 лет эта цель была достигнута лишь наполовину.

В то же время темпы роста помощи были ниже, чем темпы роста средств, предоставляемых на коммерческой основе. Так, если в 1950 г. на нее приходилось 52,5% всех средств, вывезенных в освободившиеся страны, то в 1960 г. — 56%, в 1970 г. — 42%, в 1980 г. — 38%, в 1983 г. — 36%. Иными словами, с середины 70-х годов экономическая помощь стала утрачивать значение важнейшего инструмента в осуществлении стратегии империализма в развивающихся странах. Отражалось это прежде всего в резком снижении влияния помощи на процесс воспроизводства в обеих группах стран: в начале 80-х годов за счет программ западной помощи финансировалось около 2% всего экспорта империалистических и 5% импорта развивающихся стран.

В-третьих, усиливалась тенденция к интернационализации помощи. Это проявлялось как в расширении объемов деятельности международных кредитных институтов, так и в гораздо большей координации условий помощи посредством различных консорциумов. Причины этого явления многообразны, но в целом оно отражает стремление развитых капиталистических государств выступать в своих отношениях с развивающимися странами единым фронтом. С чисто экономической точки зрения этому способствует и возрастание роли ТНК, которые благодаря разветвленной сети своих филиалов могут с одинаковой легкостью использовать средства, поступающие как по национальным, так и по международным каналам³¹. В результате в 1975—1984 гг. удельный вес средств, поступающих в освободившиеся страны через международные капиталистические институты, вырос с

6 до 10%. Поскольку эти кредитные организации мобилизуют часть своих ресурсов на свободном денежном рынке, увеличение их доли влекло за собой некоторое повышение средней стоимости кредита развивающимся странам.

В-четвертых, начал меняться подход к странам-получателям. Наиболее отчетливо это отразилось в рекомендациях специальной группы по льготному кредитованию, созданной комитетом по развитию ОЭСР. В них предусматривается: направление всего прироста помощи в страны с низким доходом; сочетание помощи с предоставлением коммерческих государственных кредитов и частными долгосрочными инвестициями³². Фактически перестройка системы помощи в этом направлении началась еще в 70-х годах. Если в 1970 г. на наименее развитые страны приходилось 10,2% всей двусторонней помощи, то в 1983 г.— уже 24,9%; практически не изменился (вырос на 0,1%) удельный вес стран со средними доходами — от 700 до 1300 долл. на душу населения. Доля же всех остальных групп развивающихся стран в экономической помощи снизилась.

Иными словами, экономическая помощь уже выполнила свои задачи по созданию социально-экономических и технико-экономических условий для прибыльного функционирования частного капитала в группе наиболее развитых освободившихся стран. В них происходит замена льготной помощи коммерческими кредитами и частными долгосрочными инвестициями. Наоборот, экономическая помощь постепенно концентрируется в той группе государств, где ни эволюция социально-экономических отношений, ни создание производственной и социальной инфраструктуры не достигли еще того уровня, который мог бы послужить основой для политически безопасного и прибыльного функционирования частного капитала.

Следует также отметить, что предоставление западной помощи было всегда связано с теми или иными условиями, но степень навязывания этих условий стране-получателю колебалась в зависимости от ряда привходящих обстоятельств. В начале 80-х годов, используя огромную задолженность развивающихся стран и падение их экспортных доходов, западные страны, особенно США, начали более тесно увязывать предоставление помощи с политическими условиями.

Как известно, одним из требований освободившихся

стран по демократизации и перестройке существующей системы международных экономических отношений является введение внешнеторговых льгот (стабилизация цен на сырьевые товары, ликвидация ограничений на доступ их товаров на рынки капиталистических стран и т. п.), которые обеспечивали бы им лучшие условия сбыта своих товаров на мировом рынке. Это больше, чем другие меры, способствовало бы освобождению процесса экономического роста освободившихся стран из-под контроля монополий и империалистических государств. Но на такую меру развитые капиталистические страны не хотят пойти, так как в этом случае их потери во много раз превысили бы их нынешние затраты на помощь. К тому же замена помощи системой внешнеторговых льгот резко ослабила бы возможности экономического и политического давления на развивающиеся страны. Поэтому экономическая помощь продолжает сохранять значение одного из важнейших инструментов осуществления стратегии империализма в развивающемся мире. Более того, в обстановке гигантской задолженности развивающихся стран и замедленных темпов развития капиталистического мира использование помощи как для расширения рынков сбыта, так и для уменьшения политической нестабильности в развивающихся странах может периодически возрастать, но, по-видимому, ее предоставление будет носить более избирательный характер.

Ссудный капитал ³³. Вторая мировая война и ее последствия нанесли гораздо более сильный удар по ссудному капиталу, вывезенному в ныне развивающиеся страны, чем по прямым инвестициям. По имеющимся оценкам, в 1945 г. вся задолженность стран, ныне относящихся к развивающимся, по полученным ранее иностранным кредитам составляла около 1,8 млрд. долл. ³⁴, т. е. была примерно в 6,5 раза меньше, чем прямые инвестиции.

На дальнейший приток и использование иностранного ссудного капитала в освободившихся странах влияли неоднозначные, нередко противоречивые, процессы внутреннего экономического роста и конъюнктуры мирового капиталистического хозяйства. Как показывает практика, иностранный ссудный капитал в развивающихся странах может выполнять четыре основные функции. Во-первых, он может использоваться для непроизводительного, в частности военного, потребления государством в

тех случаях, когда в потребление поступают товары, не производимые внутри данной страны. Во-вторых, как и другие виды иностранного капитала, он дополняет внутренние накопления и повышает норму капиталовложений. Но, поскольку кредит должен возвращаться собственнику вместе с процентами, это дополнение происходит лишь при соблюдении определенных условий, на которых мы остановимся ниже. В-третьих, он способствует производительной реализации капитала: в обстановке крайне ограниченного внутреннего выпуска средств производства и медленного расширения экспортного сектора превращение внутренних накоплений в современные средства производства нередко было возможно только за счет иностранных кредитов. Наконец, ссудный капитал мог ослаблять внутренние народнохозяйственные диспропорции, зачастую обостряемые конъюнктурными факторами.

Как уже было показано, до второй мировой войны известная часть иностранных займов расходовалась непроизводительно, направляясь на потребление колониальной администрации, местной элиты или даже на выплату колониальной дани. Поскольку эти кредиты не способствовали развитию производительных сил, они погашались путем повышения налогообложения, введения государственных монополий или усиления внеэкономического принуждения. Такому использованию займов благоприятствовали относительно низкие процентные ставки на рынке капитала, господствовавшие в тот период, и налоговые льготы, распространявшиеся в ряде метрополий на инвестиции в колониальные ценные бумаги.

Представляется, что из-за изменения внутренних и внешних условий возможности непроизводительного использования иностранного ссудного капитала с достижением политического суверенитета бывшими колониями и полуколониями относительно сократились. Во внутреннем плане с проведением в большинстве развивающихся стран социально-экономических преобразований непроизводительное потребление местной элиты относительно сократилось при одновременном возрастании капиталистического производительного потребления. В то же время правительства, пришедшие к власти на гребне подъема национально-освободительного движения, не могли без серьезных политических последствий прибегать к тем же методам эксплуатации, что и колониальная администрация. К тому же военная помощь импери-

ализма покрывала известную часть такого непроизводительного потребления. Во внешнем плане непроизводительное использование ссудного капитала сдерживалось повышением процентных ставок, ликвидацией льгот на инвестиции в бывшие колонии, а также бóльшим контролем кредиторов над использованием предоставленных средств.

Потенциально в развивающихся странах существуют огромные возможности для использования иностранного ссудного капитала: они определяются как развитием местного капитализма, так и переходом от инструментального к индустриальному способу производства, становлением современных производительных сил. Но на практике в развивающихся странах, во всяком случае в их большинстве, до начала 70-х годов действовал ряд ограничителей, сдерживавших использование иностранного ссудного капитала.

До политического освобождения иностранные предприниматели, действовавшие в колониях, а отчасти и в зависимых странах, могли привлекать заемные средства непосредственно с рынков капитала своих метрополий. Ныне положение резко изменилось. Как уже было показано, в 50—60-е годы в развивающихся странах за счет национализации или выкупа было практически полностью ликвидировано иностранное предпринимательство, мало связанное с развитыми капиталистическими странами. На смену ему пришли филиалы или дочерние компании ТНК. В обстановке валютного контроля как в империалистических, так и в освободившихся странах, наличия различных процедур оформления, налоговых ставок и пр. стали гораздо удобнее и дешевле получение кредита материнской компанией, а затем передача ресурсов своему филиалу (дочерней компании). В результате этот канал притока иностранного ссудного капитала оказался фактически перекрыт.

Гораздо сложнее обстояло дело с использованием иностранного ссудного капитала национальным предпринимательством. В освободившихся странах, особенно азиатских и африканских, в 50—60-е годы заметно ускорило становление различных форм мелкокапиталистического предпринимательства. Этот обширный слой предпринимателей, дающий до $\frac{2}{5}$ валовой промышленной продукции, испытывает огромную потребность в заемных средствах. Тем не менее они не могут ни рассчитывать на привлечение иностранных кредитов, ни использо-

вать их эффективно. С одной стороны, они не обладают необходимой кредитоспособностью даже для местных кредитных институтов, гораздо лучше знакомых с местной обстановкой, а с другой,—используя традиционную или маломеханизованную технику, они заинтересованы прежде всего в пополнении оборотного капитала.

Что же касается крупного национального предпринимательства, то в 50—60-х годах оно имелось в весьма ограниченном числе стран Азии и Латинской Америки. Хотя в принципе оно могло бы использовать иностранные кредиты для расширения масштабов производства и повышения его технического уровня, однако отсутствие международной репутации и недостаточная определенность политической ситуации в развивающихся странах в тот период препятствовали получению крупными национальными предприятиями прямых иностранных займов.

До середины 70-х годов они могли получать иностранные займы лишь через специальные государственные финансовые корпорации либо банки развития.

Таким образом, главным потенциальным получателем иностранного ссудного капитала становилось государство развивающихся стран. С расширением экономических и социально-экономических функций государства его потребности во внешних ресурсах возрастали. Часть этих потребностей удовлетворялась экономической помощью. Но получение помощи было связано с политическими условиями, длительной процедурой оформления, контролем над расходованием и пр., т. е. ассоциировалось с зависимостью. Кроме того, помощь практически полностью предоставлялась для строительства объектов производственной и социальной инфраструктуры³⁵. С переходом к стратегии импортзамещающего развития у развивающихся стран появилась заинтересованность в привлечении дополнительных внешних ресурсов даже на более жестких, коммерческих условиях, но которые могли бы использоваться в соответствии с национальной стратегией развития.

Однако до второй половины 50-х годов происходило завершение послевоенного восстановления экономики в Западной Европе и Японии, что порождало большой спрос на капитал в самих развитых капиталистических странах. Более того, до 1958 г. в ведущих западных державах (за исключением США) существовали валютные ограничения, сдерживавшие вывоз капитала. В связи с

этим приток ссудного капитала в освободившиеся страны был относительно невелик.

В конце 50-х годов на рынке капитала положение существенно изменилось. После первого послевоенного кризиса перепроизводства спрос на капитал в империалистических странах относительно сократился. Были отменены и валютные ограничения, что способствовало возрастанию мобильности капитала. Между тем в развивающихся странах в связи с импортзамещающей индустриализацией возрастал спрос на оборудование, приобрести которое они полностью не могли из-за медленного увеличения экспортной выручки. В связи с большей рискованностью операций в развивающихся странах в тот период кредитованием поставок оборудования в эти страны стали заниматься главным образом специальные государственные агентства, государственные и полугосударственные экспортно-импортные банки западных держав. Условия кредитования были довольно жесткими: кредиты предоставлялись на срок 3—7 лет, процентная ставка при государственных гарантиях составляла 6—8% в год, а без гарантий — 9—10%.

Следствием этих изменений было расширение притока ссудного капитала в освободившиеся страны. В целом за 1955—1970 гг. чистый приток ссудного капитала в эти страны из государств — членов ОЭСР увеличился с 6,2 млрд. до 15,5 млрд. долл. в текущих ценах. При этом доля кредитов, поступающих из государственных источников, на протяжении всего периода составляла около 57%³⁶.

Очевидно, что погашение полученных кредитов и выплата процентов по ним могли происходить беспрепятственно при соблюдении нескольких условий. Во-первых, объекты, для которых закупалось оборудование в кредит, должны были вводиться в строй раньше, чем наступит срок погашения займа, с тем чтобы платежи могли производиться за счет прибылей. Во-вторых, параллельно должно было происходить расширение экспорта и экспортной выручки страны-заемщика, так как кредиты, предоставленные в валюте, должны были погашаться в той же валюте. Наконец, во избежание сосредоточения всех выплат по предоставленным кредитам на один, короткий промежуток времени необходим был четкий график получения и выплаты займов.

Соблюдение всех этих условий в развивающихся странах оказалось практически невозможным. Прежде

всего экспортные кредиты носили преимущественно кратко- или среднесрочный характер. Между тем сооружение объектов в развивающихся странах по разным причинам обычно затягивалось по сравнению с проектными сроками, поэтому они вступали в строй, как правило, после того, как погашение предоставленного экспортного кредита уже началось. Далее, в 50—60-е годы в освободившихся странах преобладала стратегия импортозамещающего развития. А это означало, что экспортные отрасли и экспортная выручка росли медленно. Вследствие этого погашение кредитов, предоставленных в иностранной валюте, крайне осложнялось. Кроме того, стремление развивающихся стран как можно быстрее, немедленно преодолеть экономическую отсталость, с одной стороны, достаточно агрессивная сбытовая политика иностранных фирм, пытавшихся навязать этим странам оборудование независимо от того, могли ли они его своевременно установить, — с другой, способствовали чрезмерным заемным операциям, а следовательно, и быстрому нарастанию задолженности.

За 1955—1970 гг. задолженность развивающихся стран в текущих ценах по полученным кредитам выросла в 10 раз — с 7,0 млрд. до 69,3 млрд. долл.³⁷, т. е. примерно сравнялась с суммой прямых инвестиций. Одновременно росли и платежи по обслуживанию внешнего долга. Поскольку в эти годы они увеличивались в 4,2 раза быстрее, чем экспортная выручка, то их доля в экспортных доходах всех развивающихся стран возросла с 2,6% в 1955 г. до 10,9% в 1970 г. У ряда развивающихся стран, отличавшихся особо большой величиной внешнего долга либо крайне медленным ростом экспорта, уже в 60-е годы выявилась неспособность продолжать погашение долга; они вынуждены были просить о его реорганизации. Последняя производилась путем предоставления новых, более льготных, займов для погашения задолженности (Индия) или путем пролонгации сроков погашения (Перу). Но реорганизация долга производилась кредиторами таким образом, чтобы ликвидировать главным образом текущие, конъюнктурные затруднения с его выплатой, а не облегчить условия погашения задолженности. Поэтому многие страны были вынуждены по нескольку раз просить о реорганизации долга (Индия и Турция — по четыре раза, Заир — шесть раз и т. п.), что превратило реорганизацию долга в инструмент давления на политику стран-заемщиков.

Таким образом, до начала 70-х годов основное значение притока иностранного ссудного капитала в освободившиеся страны заключалось в содействии производительной реализации капитала. В то же время условия предоставления и методы погашения иностранных кредитов приходили в постоянное противоречие с национальными стратегиями развития. Вследствие этого иностранные кредиты оказали значительно меньшее влияние на повышение нормы внутренних капиталовложений. Вместе с тем на протяжении 50—60-х годов значение ссудного капитала как метода эксплуатации развивающихся стран империализмом неуклонно возрастало, однако и к концу этого периода доходы на ссудный капитал уступали прибылям на прямые инвестиции.

Совершенно новый этап притока ссудного капитала в развивающиеся страны начался со структурных и циклических кризисов капитализма. Прежде всего резко — почти в 10 раз в текущих ценах — вырос дефицит платежного баланса по текущим операциям стран — импортеров нефти. Если в 1973 г. он составлял 10,9 млрд. долл., то в 1981 г. — 108,5 млрд. долл.³⁸. Можно выделить основные причины увеличения отрицательного сальдо платежного баланса. Во-первых, кризис и последовавшее за ним замедление темпов развития капиталистического мира повлекли за собой относительное сокращение спроса и снижение цен на сырьевые товары развивающихся стран. Во-вторых, произошел огромный рост цен на нефть и нефтепродукты. В результате затраты на их импорт увеличились с 9,6% экспортной выручки нефтеимпортирующих освободившихся стран в 1973 г. до 29,7% в 1980 г. В-третьих, бурная инфляция, характерная для развитых капиталистических стран в 70-х годах, вызывала опережающий рост цен на готовые изделия, поставляемые империалистическими странами. Увеличивались расходы и на ввоз сырья, полуфабрикатов и пр. для предприятий, выносившихся в этот период в развивающиеся страны транснациональными корпорациями. Иными словами, увеличение валютных расходов значительно опережало рост валютной выручки. Этот разрыв нарастал, несмотря на самые различные меры, предпринимавшиеся развивающимися странами.

Для покрытия дефицита платежного баланса страны-нефтеимпортеры в первую очередь использовали валютные резервы: в 1973 г. они покрывали 88,9% дефицита, а в 1981 г. — лишь 3,4%. Следовательно, покрытие

дефицита было возможно лишь путем привлечения дополнительных внешних ресурсов. Естественно, что развивающиеся страны хотели бы получить эти ресурсы на льготной основе, что нашло отражение в их требованиях о перестройке мирового экономического порядка, в частности о доведении «официальной помощи развитию» до 0,7% ВВП развитых капиталистических государств.

Но, как уже отмечалось, в этот период в связи с трудностями, которые переживали капиталистические страны во время кризиса, увеличение помощи происходило медленнее, чем приток всех видов ресурсов в развивающиеся страны. Поэтому ее доля в финансировании дефицита платежных балансов развивающихся стран-нефтеимпортеров упала почти в 2,5 раза — с 26,7 до 11,6% за 1973—1981 гг. Вместе с тем следует отметить некоторое охлаждение интереса к проблемам помощи у развивающихся стран во второй половине 70-х годов. Это было связано с усилившимся использованием помощи для давления на страны-получатели (политические условия, требования «оздоровления» экономики и пр.). Поэтому страны, которые могли привлечь ресурсы со свободного рынка капиталов, предпочитали их получению помощи; это давало большую маневренность и независимость.

Несмотря на 2,5 кратное увеличение абсолютных размеров прямых инвестиций за тот период, они росли медленнее, чем дефициты платежных балансов развивающихся стран. Поэтому их доля в финансировании отрицательного сальдо платежного баланса снизилась с 20,4% в 1973 г. до 11,6% в 1981 г.³⁹ Уменьшение значения прямых инвестиций и помощи потребовало привлечения дополнительных внешних ресурсов на других, более жестких условиях.

Между тем структурный и циклический кризис середины 70-х годов и последующее замедление темпов экономического роста капиталистического мира привели к снижению спроса на капитал в самих империалистических государствах: лишь в 1978 г. внутренние капиталовложения в текущих ценах превысили предкризисный уровень. Низким оставался и потребительский спрос, что объяснялось как ростом безработицы, так и увеличением отсроченного спроса. Для стимулирования своего экспорта в условиях обострения межимпериалистической конкуренции западные государства прибегли к значительному расширению кредитов развивающимся стра-

нам. Общая сумма средне- и долгосрочных займов, предоставленных освободившимся странам по межправительственным соглашениям за 1973—1981 гг., достигла 125,1 млрд. долл., а накопленная задолженность — 192,0 млрд. долл.⁴⁰.

Экспортные государственные кредиты действительно позволили западным странам несколько расширить свой вывоз: если в начале 70-х годов за их счет обеспечивалось около 10% всего экспорта стран ОЭСР в развивающиеся страны, то в конце 70-х годов — свыше 12%. При этом значительная часть экспортных кредитов предоставлялась развивающимся странам с доходом менее 600 долл. на душу населения, т. е. странами, которые могли импортировать лишь в долг. У этих стран экспортные кредиты западных государств в 1980 г. составляли 18% всей накопленной задолженности⁴¹.

Но, по-видимому, самым важным изменением в 70-х годах стала своеобразная приватизация вывоза ссудного капитала. Относительное сокращение спроса на капитал в империалистических государствах и возросшая ликвидность банковской системы вынуждали расширять операции за пределами центров мирового капитализма. Но этому препятствовали некоторые ограничения деятельности банков в развитых капиталистических странах. «Прогрессирующая либерализация движения капитала, совмещавшаяся, как это ни парадоксально, с применением в ряде крупнейших стран ограничений деятельности и регулированием внутренних операций финансовых институтов и рынков капитала, привела к возникновению крупного „офшорного“ международного финансового рынка»⁴². Утвердившиеся в «офшорных» центрах транснациональные банки, обходя существующие ограничения, форсировали освоение денежных рынков развивающихся стран: в конце 70-х годов 520 транснациональных банков (ТНБ) создали 2393 отделения, 119 дочерних компаний и 415 ассоциированных фирм в развивающихся странах⁴³. Такая разветвленная сеть позволяла значительно расширить экспансию ссудного капитала в освободившихся странах.

Расширению операций ТНБ способствовало и рециклирование нефтедолларов. Как известно, с повышением цен на нефть доходы стран — членов ОПЕК неизмеримо возросли. Но из-за низких абсорбционных возможностей экономики ряда стран-нефтеэкспортеров (Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ и др.) основная масса

их доходов была направлена в развитые капиталистические страны: за 1974—1981 гг. в них было размещено 326,3 млрд. долл.⁴⁴. Поскольку практически во всех капиталистических странах были приняты меры по недопущению захвата странами-нефтеэкспортерами контроля над крупнейшими компаниями, большая часть этих средств была вложена в качестве краткосрочных депозитов в коммерческие банки, в казначейские векселя, бонды и т. п.

Эти вложения в иностранные ТНБ явились важнейшим фактором расширения частного банковского кредитования развивающихся стран. Действительно, за 1973—1980 гг. прирост депозитов освободившихся стран в иностранных банках составил 198,3 млрд. долл. За тот же период прирост кредитов, предоставленных иностранными частными банками развивающемуся миру, равнялся 219,8 млрд. долл. Иными словами, за счет прироста депозитов развивающихся стран было компенсировано 90% увеличения частных кредитов этой группе государств⁴⁵, т. е. развивающиеся страны фактически кредитовали сами себя.

Увеличение кредитов развивающимся странам в 70-е годы происходило в обстановке бурной инфляции, охватившей весь капиталистический мир. Высокие темпы инфляции, достигшие 10% в год, влекли за собой несколько последствий. Во-первых, развивающиеся страны, экспортировавшие капитал, опасаясь обесценения своих доходов, стремились поместить их в виде краткосрочных депозитов либо в ценные бумаги с короткими сроками погашения. Но ТНБ, рассчитывая на расширение притока средств из развивающихся стран, пытались использовать их для средне- и долгосрочного кредитования, что создавало потенциальную угрозу стабильности кредитной системы. Хотя они увеличивали краткосрочное кредитование, однако в 70-е годы оно было сравнительно невелико. Во-вторых, та же инфляция способствовала некоторому повышению процентных ставок: среднегодовые ставки ЛИБОР по евродолларовым депозитам выросли с 7,7% в 1975 г. до 9,7% в 1978 г. Как дополнительное средство перекладывания риска на заемщика широко использовалось и предоставление кредитов по плавающей ставке процента.

В 1974—1978 гг. уровень инфляции в капиталистических странах был относительно близок к процентным ставкам: с учетом же изменения валютных курсов ре-

альная процентная ставка по кредитам освободившимся странам колебалась от -2% до 2% . Кроме того, инфляция обесценивала и основную сумму долга, что облегчало его погашение. В результате заемные операции на свободном денежном рынке оказывались выгодными для развивающихся стран и в них вовлекались все новые и новые страны.

Однако использование заемных средств развивающимися странами в этот период претерпело значительные изменения. В целом за 1974—1981 гг. рост задолженности по частным и государственным коммерческим кредитам развивающихся стран составил 390 млрд. долл. По оценкам казначей МБРР, 54% этих коммерческих кредитов пошло на оплату увеличившихся цен на нефть, 15% — на погашение возросшей ставки процента, 8% — на покрытие потерь, вызванных ухудшением условий торговли, 4% — на потери, связанные с сокращением экспорта в развитые капиталистические страны, и лишь 29% было использовано на увеличение импорта товаров и услуг⁴⁶. Возможно, что цифра потерь от повышения цен на нефть по вполне понятным причинам преувеличена. Но несомненно, что большая часть притока ссудного капитала была использована для покрытия потерь, вызванных изменением внешнеэкономической конъюнктуры. Это означало, что на протяжении большей части 70-х годов функция ссудного капитала заключалась в ликвидации народнохозяйственных диспропорций, вызванных внешними причинами, а не в развитии производительных сил. В свою очередь, это крайне затрудняло погашение полученных кредитов.

С 1979 г. положение развивающихся нефтеимпортирующих стран стало быстро ухудшаться. Двукратное повышение цен на нефть и нефтепродукты — в 1979 и 1980 гг. — вызвало крайнее напряжение их валютных ресурсов. К этому добавилось начавшееся в 1980 г. падение цен на сырьевые товары, вызванное циклическим и структурным кризисом. Для покрытия возрастающих дефицитов платежного баланса они вынуждены были расширить заимствования на денежном рынке, причем их заемные операции росли прежде всего за счет коммерческих кредитов частных банков.

Между тем с 1979 г. банки развитых капиталистических стран начали быстро повышать процентную ставку. Если в 1978 г. она составляла $9,7\%$, то в 1981 г. она достигла $11,3\%$ по всем средне- и долгосрочным займам,

предоставленным развивающимся странам, а по займам с плавающей процентной ставкой — даже 17,5%.

Повышение процентных ставок было усугублено антиинфляционными мероприятиями правительства США. В целях, с одной стороны, борьбы с инфляцией в соответствии с концепциями монетаризма, а с другой — уменьшения дефицита государственного бюджета, вызванного прежде всего гонкой вооружений, оно резко повысило учетную ставку процента. Это повлекло за собой перелив в США капиталов из других империалистических государств. Пытаясь приостановить этот процесс, банки всех западных стран стали подтягивать учетные ставки процента к американскому уровню. В результате этих мероприятий темпы инфляции снизились, а курс доллара по отношению к другим валютам повысился.

Для развивающихся стран значительное снижение темпов инфляции означало, что обесценение основной суммы долга существенно замедлилось, а реальная ставка процента по коммерческим кредитам сблизилась с номинальной и развивающиеся страны вынуждены были выплачивать проценты, приближающиеся по своему характеру к ростовщическим. Повышение же курса доллара еще более повысило цену погашения внешнего долга, так как большая часть еврокредитов должна была выплачиваться в долларах. В итоге цена обслуживания внешнего долга неожиданно и резко возросла.

В данной обстановке большинство освободившихся стран вынуждено было прибегнуть к ограничениям импорта, но это не могло серьезно ослабить текущие затруднения. Поэтому, несмотря на ухудшающиеся условия привлечения ссудного капитала, эти страны вынуждены были расширять заемные операции, в результате чего их задолженность стала расти, как снежный ком. Наступление кризиса, сопровождавшегося падением цен и сокращением масштабов экспорта, привело к тому, что подавляющее большинство стран-должников оказалось не в состоянии регулярно осуществлять процентные и амортизационные платежи. Таким образом, в 1981 г. разразился так называемый кризис задолженности развивающихся стран.

Те развивающиеся страны, которые не смогли продолжать платежи по обслуживанию внешнего долга, вынуждены были просить о его реорганизации. Опасаясь краха международной системы капиталистического кредита, банки, государственные и международные кредит-

ные организации были вынуждены пойти на частичный пересмотр задолженности. В целом за 1982—1984 гг. был реорганизован долг более чем 40 развивающихся стран на сумму свыше 170 млрд. долл.

Реорганизация долга проводилась на очень жестких условиях: откладывались сроки погашения не всего долга, а лишь 75—85% его; продление выплат растягивалось на 3—8 лет, причем на отсроченную часть долга начислялся процент по рыночным ставкам. Обязательным условием реорганизации было принятие страной-должником стабилизационной программы МВФ, которая предусматривала сокращение бюджетного дефицита, девальвацию национальной валюты, всемерное стимулирование экспорта. Во многих случаях само принятие стабилизационных программ начинало сдерживать темпы экономического роста страны-должника.

Долговой кризис привел к сокращению притока частного ссудного капитала в освободившиеся страны с 1982 г. Первоначально это было вызвано увеличением рискованности операций в этой группе стран, а с конца 1983 г. как повышением спроса на капитал в самих развитых капиталистических странах, так и сокращением рециклирования нефтедолларов в связи со снижением цен на нефть. Тем не менее задолженность развивающихся стран продолжала нарастать, хотя и более медленными темпами. Во внутреннем плане это вызывалось необходимостью заемных операций для обеспечения текущего воспроизводства при нынешнем уровне экспортных цен; во внешнем плане этому способствовало стремление империалистических держав и международных финансовых организаций не допустить краха кредитной системы капитализма. Долг возрастал и за счет приплюсовывания к основной сумме долга невыплаченных в срок амортизационных и процентных платежей.

В 1985 г. задолженность развивающихся стран достигла астрономической суммы — 970 млрд. долл. По расчетам сотрудников МБРР, в 1984—1989 гг. развивающиеся страны только в погашение средне- и долгосрочных займов должны выплатить 677 млрд. долл., в том числе 223 млрд. составят процентные платежи и 454 млрд. — амортизационные платежи⁴⁷, что в среднем годовом исчислении составит изъятие около 5% ВВП развивающегося мира. Это означает, что ссудный капитал ныне превратился в основной инструмент эксплуатации освободившихся стран империализмом.

В конце XIX — начале XX в. ссудный капитал доминировал в накопленной задолженности колониально-зависимой периферии империализма. В самом общем плане это объяснялось крайне ограниченными возможностями применения капитала по-капиталистически при преобладании традиционных отношений в колониях и зависимых странах. Ссудный же капитал мог извлекать прибыли и из преимущественно докапиталистической экономики, в известном смысле уподобляясь ростовщическому капиталу. По мере создания необходимой инфраструктуры и развития капитализма ссудный капитал в колониях и полуколониях замещался прямыми инвестициями. Последним и принадлежала ведущая роль в экспорте капитала в нынешние развивающиеся страны в 30-х — середине 70-х годов.

Под воздействием стихийных рыночных сил в начале 80-х годов к ссудному капиталу переходит ведущая роль не только в вывозе капитала, но и во всей эксплуатации развивающегося мира империализмом. Как представляется, изменение роли ссудного капитала объясняется как экономическими, так и политическими факторами. С экономической точки зрения структурная перестройка экономики империалистических держав, сопровождавшаяся снижением их заинтересованности в сырье и дешевой рабочей силе развивающихся стран, объективно придавала все большее значение эксплуатации этой группы стран методами ссудного капитала. С политической точки зрения усиление национализма, возрастание степени политического риска, расширение экономических функций государства в развивающихся странах также способствовали переносу центра тяжести на операции ссудного капитала.

Помимо различия причин, вызывавших приток ссудного капитала в начале и в конце XX в., другими оказываются и последствия его экспорта на периферию мирового капитализма.

Очевидно, что погашение и обслуживание внешнего долга могут происходить лишь за счет расширения экспорта и экспортной выручки. Вывоз ссудного капитала в колониальные и зависимые страны до первой мировой войны способствовал более интенсивному втягиванию этой группы стран и территорий в международное разделение труда, увеличению поступлений в метрополию

сырьевых товаров, потребление которых на экстенсивной стадии развития обгоняло рост капиталистического производства.

По-иному обстоит дело в 80-е годы. Продолжение эксплуатации методами ссудного капитала требует заметного расширения вывоза продукции развивающихся стран в империалистические государства. Но новый виток научно-технического прогресса и социально-политическая напряженность в странах империализма определяют его заинтересованность в расширении не столько ввоза, сколько вывоза в развивающиеся страны. С одной стороны, для снижения социально-политической напряженности в условиях милитаризации экономики империалистические страны расширяют применение протекционистских мероприятий, а с другой — производство на внешний рынок, сопровождающееся повышением использования труда и капитала, могло бы существенно ускорить структурную перестройку экономики центров мирового капитализма.

Но при гигантских платежах по обслуживанию внешнего долга развивающиеся страны не могут расширить импорт из империалистических государств. В результате превращение ссудного капитала в основной инструмент эксплуатации развивающегося мира соответствует текущим, конъюнктурным интересам ТНБ, но противоречит долгосрочным интересам империализма в целом. Замедляя и затрудняя структурную перестройку экономики, ссудный капитал обостряет как внутренние противоречия самого империализма, так и его отношения с развивающимися странами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С распадом колониальной системы империализма и достижением политической независимости десятками бывших колоний и полукolonий сложились условия для ускорения темпов экономического роста освободившихся стран. В экономическом плане этому ускорению содействовали ликвидация внеэкономического принуждения, ограничение традиционных методов деятельности иностранного капитала, а также резкое расширение экономических и социальных функций национального государства. В социально-экономическом плане ускорению способствовало проведение социальных преобразований, устранивших или подорвавших докапиталистические отношения, господствовавшие в этой группе стран. В политическом плане ускорению развития освободившихся стран благоприятствовало общее изменение соотношения сил в мире — ослабление империализма и усиление социализма, моральная и материальная поддержка социализмом национально-освободительных движений.

Под влиянием всех этих изменений традиционные колониальные методы эксплуатации разрушались, а формирование нового, неоколониального, механизма ограбления освободившихся стран требовало времени. Вследствие временного сокращения империалистической (и феодальной) эксплуатации произошло заметное ускорение темпов экономического роста развивающихся стран в 50—70-х годах по сравнению как с колониальным прошлым, так и с империалистическими странами. В итоге произошло увеличение удельного веса освободившихся стран в наиболее агрегированном экономическом показателе — ВВП капиталистического мира: если в 1950 г. он составлял 14,3%, то в 1985 г. — 20,7%¹. Повышение экономического потенциала, наряду с появлением форм коллективных действий в самых различных областях, привело к увеличению роли развивающихся стран в мировой политике и экономике².

Но если укрепление экономического потенциала носило в основном поступательный характер, то в положении развивающихся стран в международном разделе-

нии труда наблюдались заметные колебания. До начала 70-х годов преимущественно импортзамещающий характер индустриализации освободившихся стран обусловливал громадное преобладание сырьевых товаров в их экспорте. Между тем в мировой капиталистической торговле непрерывно возрастал обмен готовыми изделиями. В результате развивающиеся страны как бы выталкивались из мировой торговли: их доля в мировом экспорте неуклонно сокращалась.

Вместе с тем в 50-х — начале 70-х годов наблюдались некоторые изменения в функциях развивающихся стран в международном разделении труда. Прежде всего несколько изменилось соотношение старых функций. После первого послевоенного кризиса перепроизводства рынок вновь стал основным ограничителем роста империалистических государств. В таких условиях усилились межимпериалистическая борьба за рынки освободившихся стран и значение экспорта готовых изделий в них. Но при медленном расширении валютной выручки развивающихся стран само увеличение сбыта на их рынках могло происходить лишь на основе кредитования экспорта, а следовательно, возрастания роли вывоза капитала, в первую очередь ссудного. Параллельно под влиянием научно-технического прогресса и ресурсосбережения экспорт сырьевых товаров освободившимися странами рос медленнее, чем импорт ими готовых изделий. Кроме того, в эти годы сформировались две новые функции. Развитие производительных сил привело к появлению экспорта промышленных изделий, а становление социальной инфраструктуры, в частности образования, вызвало экспорт рабочей силы; в ряде развивающихся стран переводы заработков эмигрантов стали играть заметную роль в платежном балансе.

Топливо-энергетический кризис резко изменил ситуацию. Вздорожание нефти прервало тенденцию к сокращению удельного веса освободившихся стран в капиталистическом экспорте: до 1981 г. он неуклонно увеличивался. У стран-нефтеэкспортеров экспорт возрастал за счет повышения цен. Страны-нефтеимпортеры должны были форсировать сырьевой или промышленный вывоз для того, чтобы оплатить импорт нефти. В результате повысились экспортная квота и доля ВВП развивающихся стран, реализуемая на мировом рынке.

Вздорожание нефти, национализация собственности нефтедобывающих и ряда других сырьевых монополий

изменили характер эксплуатации развивающихся стран империализмом. Если в начале 70-х годов доходы от эксплуатации развивающихся стран составляли около 2,8% ВВП империалистических государств, то в конце 70-х годов они снизились до 1,2% ВВП. Одновременно платежи странам-нефтеэкспортерам достигли 3,1% ВВП империалистических стран. В результате чистое сальдо расчетов с развивающимися странами приобрело отрицательную величину, составляя — 1,9% ВВП империалистических государств³. Иными словами, впервые в истории эксплуатация империализмом развивающихся стран как группы на этом этапе прекратилась.

В ходе топливно-энергетического кризиса произошли и другие, более частные, изменения функций развивающихся стран в мировом капиталистическом хозяйстве. Прежде всего замедление темпов роста и увеличение безработицы ликвидировали потребность в привлечении рабочей силы в центры мирового капитализма из развивающихся стран: во многих западных странах были приняты специальные меры по сокращению численности иммигрантов. До завершения структурной перестройки экономики империалистических государств возобновление импорта рабочей силы представляется маловероятным.

Наблюдалось и изменение структуры экспорта развивающихся стран. Возрождение энергоносителей лежало в основе возрастания издержек производства в западных странах. Стремясь сохранить конкурентоспособность, монополии империалистических государств начали расширять закупки продукции тех отраслей промышленности развивающихся стран, которые обрели в новой обстановке сравнительные преимущества, с одной стороны, выносить энерго-, материало- и трудоемкие производства на периферию капитализма — с другой. Это привело к бурному увеличению промышленного экспорта освободившихся стран. Но вынос предприятий ТНК и расширение промышленного экспорта потребовали беспрецедентного увеличения вывоза капитала, особенно ссудного.

Циклический и структурный кризис начала 80-х годов, как представляется, означал начало нового этапа во взаимоотношениях империалистических и развивающихся стран, качественно меняя положение последних в международном разделении труда. Но при оценке новых тенденций и явлений в этой сфере следует учитывать,

что, хотя циклический кризис миновал, структурный кризис еще далек от своего завершения. Поэтому новые тенденции пока недостаточно устойчивы: в ходе структурной перестройки они могут претерпеть те или иные изменения.

Как известно, в ходе структурной перестройки экономики империалистических государств наиболее быстрыми темпами развиваются новые отрасли — аэрокосмический комплекс, микроэлектроника, робототехника, биотехника и пр., которые отличаются малой энерго- и материалоемкостью, а также низкой трудопоглощающей способностью. В то же время в связи с общим замедлением темпов развития, внедрением принципиально новых технологий и систем управления материальными запасами, вовлечением в оборот вторичных ресурсов производство в ряде старых отраслей находится в состоянии стагнации либо даже сокращается. Но давление международной конкуренции, вызываемое относительным сокращением спроса, вынуждает предпринимателей проводить их модернизацию даже при значительных неиспользуемых мощностях.

Усугубляет ситуацию и милитаризация экономики империалистических стран. Перераспределение средств в пользу военных отраслей, отличающихся сравнительно небольшим потреблением материальных ресурсов, но повышенного качества, а также высоким уровнем стоимости, добавленной обработкой, сдерживает рост спроса на материальные и людские ресурсы, с одной стороны, замедляет модернизацию гражданских отраслей — с другой.

В итоге структурная перестройка экономики затягивается, а внедрение новой техники и свертывание или модернизация старых отраслей порождают громадную безработицу. Давление предпринимательских групп в старых отраслях и возрастание социальной напряженности заставляют правительства империалистических стран, несмотря на противодействие ТНК, основавших конкурентные производства за рубежом, прибегать к введению все новых и новых протекционистских барьеров.

Наконец, в ходе структурной перестройки экономики западных стран меняется номенклатура производства. В ней возрастает доля продукции новейших наукоемких отраслей; в старых отраслях происходит так называемая индивидуализация продукции, т. е. прибли-

жение ее потребительских свойств к нуждам заказчика. При современном экономическом, промышленном и научно-техническом потенциале подавляющее большинство развивающихся стран может предъявить крайне ограниченный спрос на такие новые виды продукции.

Таким образом, в ходе структурной перестройки экономики и становления новой технологической модели производства в западных странах снижается их заинтересованность в импорте сырья, экспорте новейших наукоемких изделий, использовании дешевой рабочей силы и ввозе промышленных изделий, а следовательно, в вывозе капитала в освободившиеся страны. Иными словами, в 80-е годы наметилось своеобразное выталкивание развивающихся стран из мирового капиталистического хозяйства по всем основным показателям. Действительно, за 1981—1985 гг. доля освободившихся стран в капиталистическом экспорте снизилась с 30,8 до 25,6%, в капиталистическом импорте — с 27,4 до 23,9%, в движении ссудного капитала — с 25,9 до 12,1%.

Возникает вопрос: насколько длительна и всеобъемлюща тенденция к выталкиванию развивающихся стран из мирового капиталистического хозяйства? Тенденция к сокращению участия развивающихся стран в международном разделении труда — результат возрастающего несоответствия их экономических структур новой технологической модели производства в империалистических государствах. Очевидно, что ликвидация этого несоответствия возможна лишь путем модернизации экономических структур освободившихся стран и подтягивания их к уровню потребностей мирового рынка. Но такая модернизация требует огромных капиталовложений и сравнительно длительного времени. Следовательно, тенденция к выталкиванию не носит краткосрочного характера и не вызвана только циклическим кризисом.

Вместе с тем тенденция к снижению участия развивающихся стран в международном разделении труда не носит всеобщего характера. В развивающемся мире выделилась небольшая группа стран (10—12% их общего числа), которая по экономическому потенциалу и уровню развития производительных сил в той или иной степени уже отвечает воспроизводственным потребностям современного империализма. На них во все большей степени и замыкаются внешнеэкономические связи западных стран. Поэтому переход к новой технологической модели потребовал ограничения числа развивающихся

ся стран, вовлекаемых империализмом в интенсивную эксплуатацию.

В то же время экономические структуры большинства развивающихся стран все меньше соответствуют новой технологической модели воспроизводства в империалистических государствах; именно за их счет происходит сокращение доли освободившихся стран в мировом капиталистическом хозяйстве. Это, однако, не означает, что империализм готов ныне уйти из этой группы стран. Во-первых, сохраняются, хотя и сужающиеся, возможности продолжения эксплуатации этой группы стран империализмом старыми, неокOLONиалистскими методами. Во-вторых, при нынешнем соотношении мировых сил империализм заинтересован в недопущении социальных взрывов в этой группе стран. Отсюда — появление целого ряда стабилизационных программ, рассчитанных на сохранение социального статус-кво в освободившихся странах, остающихся вне сферы интенсивных внешне-экономических связей с империализмом.

Изменение роли развивающихся стран в мировом капиталистическом хозяйстве, как представляется, неразрывно связано с притоком иностранного, прежде всего ссудного, капитала. Его многократное возрастание отражало подъем и осовременивание производительных сил, изменение производственных отношений и возрастающее участие развивающихся стран в международном разделении труда. Действительно, развитие производительных сил на относительно современной основе и изменение производственных отношений, с одной стороны, меняли мотивы производства и увеличивали возможности использования капитала экономикой освободившихся стран, а с другой стороны, повышали размеры прибавочной стоимости, которые могли быть отчуждены. Увеличение же экспортной квоты обеспечивало условия для расширения вывоза прибылей за рубеж.

Но в 80-е годы сочетание неблагоприятных внутренних и внешних факторов наряду с целенаправленной деятельностью империализма и ТНБ привели к огромному разрастанию задолженности освободившихся стран и превышению отлива над притоком капитала. Само возникновение проблемы задолженности связано с переходом центров мирового капитализма на новую технологическую модель воспроизводства. Замедленность и незавершенность этого перехода и порождаемые им внутренние противоречия ограничивают сбыт товаров развива-

ющихся стран на капиталистических рынках, тем самым сокращая размеры валютной выручки последних. В свою очередь, сокращение валютной выручки вместе с отмеченной выше необходимостью поддержания определенного уровня импорта обуславливают невозможность погашения кредитов в установленные сроки. Следствием этого и явилось увеличение задолженности, погашение которой превратилось ныне в основной инструмент эксплуатации развивающихся стран. Как уже отмечалось, до конца 80-х годов погашение задолженности будет изымать около 5% ВВП развивающихся стран.

Задолженность и беспрецедентное возрастание эксплуатации — результат неравноправного положения этих стран в мировом капиталистическом хозяйстве и недостаточной зрелости их внутренних экономических структур. Качественный скачок в эксплуатации заставляет предполагать, что на новом витке научно-технического прогресса это неравноправие усиливается. Более того, изъятия империализмом прибавочного продукта, достигающие почти трети фонда внутреннего накопления, уже привели к замедлению темпов развития освободившихся стран, а следовательно, в известной степени закрепляют это неравноправие⁴.

Снижение заинтересованности империализма в развивающихся странах на этапе структурной перестройки объективно повысило роль ссудного капитала как инструмента поддержания (повышения) существующего уровня эксплуатации. Действительно, в отличие от других методов (инструментов) ссудный капитал может, во-первых, перераспределять ресурсы из внутреннего потребления и накопления в фонд погашения, а во-вторых, улавливать часть доходов, возникающих в результате внешнеэкономических связей развивающихся стран с другими, неимпериалистическими государствами. Иными словами, масштабы влияния ссудного капитала на национальную экономику, шире, чем прочих форм эксплуатации, следовательно, больше возможности и присвоения прибавочной стоимости. Это означает, что до тех пор, пока продолжается структурная перестройка экономики империалистических стран, по-видимому, сохранятся условия для преимущественной эксплуатации развивающихся стран методами ссудного капитала.

Но переход к эксплуатации освободившихся стран методами ссудного капитала чреват обострением внутренних и внешних противоречий капитализма. Как уже

было показано, расширение экспорта в развивающиеся страны, сопровождающееся усилением использования труда и капитала, могло бы ускорить структурную перестройку экономики развитых капиталистических стран и снизить уровень социальной напряженности. Но транснациональный капитал, заинтересованный в возрастающем вывозе доходов из развивающихся стран, ныне активно препятствует этому. Отсюда — возрастание противоречий не только между трудом и транснациональным капиталом, но и между последним и монополиями и немонополизированной буржуазией, связанными преимущественно с внутренним рынком.

В обстановке относительного сокращения спроса на сырьевую и промышленную продукцию, уменьшения валютной выручки погашение внешнего долга вызывает замедление темпов экономического роста, стагнацию и даже снижение подушевых доходов, обнищание широких народных масс развивающихся стран. Вследствие этого положение освободившихся стран в мировом капиталистическом хозяйстве стало основным препятствием их дальнейшему развитию. В результате чрезвычайно обострились противоречия между народами развивающихся стран и империализмом, причем антиимпериалистические настроения ныне охватывают и значительную часть современных эксплуататорских классов освободившихся стран.

Введение

¹ Впервые эта задача была поставлена в посмертном издании работы В. Л. Тягуенко «Международное разделение труда и развивающиеся страны» (М., 1976). Но решена она была лишь частично, главным образом потому, что работа не была завершена автором.

² *Петров А. М.* Экономическое соприкосновение Запада и Востока (процесс и итоги к началу XIX в.).— Эволюция восточных обществ: синтез традиционного и современного. М., 1984, с. 87—88.

³ «Завоевание Индии португальцами, голландцами, англичанами с 1500 по 1800 г. имело целью импорт из Индии. Об экспорте туда никто не помышлял» (*Маркс К.* Конраду Шмидту в Берлин. 27 октября 1890 г.— *Маркс К. и Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 37, с. 415).

⁴ Именно поэтому К. Маркс отмечал: «...новое... международное разделение труда, превращающее одну часть земного шара в область преимущественно земледельческого производства для другой части земного шара как области преимущественно промышленного производства» (*Маркс К.* Капитал. Т. I.— *Маркс К. и Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 23, с. 462).

⁵ «В колониях (испанских.— *Г. К.*) были запрещены те отрасли промышленности, которые могли бы конкурировать с промышленностью метрополии. Так, время от времени запрещались под угрозой суровых наказаний разведение и обработка шафрана, конопли, табака, оливок и винограда. Все силы колонистов направлялись на то, чтобы помешать им конкурировать с отечественной промышленностью и предоставлять отечественным предпринимателям право на наиболее выгодные вложения (капитала.— *Г. Ш.*), а именно в добывающую промышленность» (*Bogart E. L.* Economic History of the United States. N. Y., 1919, с. 14).

⁶ Не будучи в состоянии овладеть рынком готовых изделий в этой сфере, иностранные компании практически полностью захватили в свои руки рынок сырья (металлы, сплавы, проволока и пр.), необходимого для изготовления орудий труда.

⁷ «Во-первых, внешняя торговля Великобритании пропорционально уменьшается по сравнению с ее внутренней промышленностью и торговлей. Во-вторых, внешняя торговля с британскими владениями пропорционально уменьшается по сравнению с ее торговлей с иностранными государствами. В-третьих, торговля с британскими владениями, тропическая торговля и в особенности торговля с новыми тропическими владениями является самой незначительной, наименее прогрессирующей» (*Гобсон Д.* Империализм. Л., 1927, с. 50).

⁸ *Yates P. T.* Forty Years of Foreign Trade. L., 1959, с. 33.

⁹ «...По мере развития производительной силы труда стоимость сырья образует все возрастающую составную часть стоимости товарного продукта... если только этот рост не уничтожается соответствующим уменьшением стоимости сырья, которое является результа-

том растущей производительности труда, применяемого для изготовления самого этого сырья» (Маркс К. Капитал. Т. III.—Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1, с. 121). Иначе говоря, становление капиталистического предпринимательства в колониях и зависимых странах было связано с попытками удешевления сырья, потребляемого западноевропейской промышленностью.

¹⁰ Вывоз капитала не всегда был связан с перемещением реальных материальных или денежных ресурсов из метрополии. «Число европейцев, занятых в производстве индиго, колебалось от пятисот до тысячи человек. Они, как правило, не привозили никакого капитала из Европы, а занимали его в Калькутте у индийцев, либо у европейских чиновников Компани (Ост-Индской.— Г. Ш.), либо у посреднических домов, а затем уже основывали фактории. Не известно ни одного случая, когда бы богатый человек отправился в Индию, чтобы основать плантацию индиго» (Dutt R. The Economic History of British India. L., 1902, с. 279).

¹¹ «Товары производственного назначения в виде промышленных машин, железнодорожного оборудования и пр. ...стоимостью на сотни миллионов долларов были вывезены из промышленных государств в наименее доступные места самых отсталых регионов для создания шахт по добыче меди, олова, нефтепромыслов и т. п.» (Zimmerman E. W. World Resources and Industries. N. Y., 1933, с. 432).

¹² «Для старого капитализма, с полным господством свободной конкуренции, типичен был вывоз товаров. Для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз капитала» (Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма.— Полное собрание сочинений. Т. 27, с. 359).

¹³ Yates P. T. Forty Years of Foreign Trade, с. 32—33.

¹⁴ См.: Рымалов В., Тягуненко В. Слаборазвитые страны в мировом капиталистическом хозяйстве. М., 1961, с. 19; Будущее мировой экономики. Доклад группы экспертов ООН во главе с В. Леонтьевым. М., 1979, прил. VI.

Глава первая

¹ ESCAP. Agriculture-Industry: Terms of Trade. Bangkok, 1973, с. 3.

² Рымалов В. В. Структурные изменения в мировом капиталистическом хозяйстве. М., 1978, с. 258, 264.

³ Оценка доли развивающихся стран в мировом промышленном производстве накануне периода независимости вызывает оживленные дискуссии среди экономистов. Дело в том, что расчеты за 1938—1963 гг. велись в текущих ценах, в последующие годы — в неизменных. При применении различных методик пересчета текущих цен соответствующего года в неизменные эти оценки колеблются от 7 до 8%.

⁴ С введением в 1961 г. международной стандартной торговой классификации и в 1971 г. международной стандартной промышленной классификации данные за предшествующий период стали не полностью сопоставимы. В соответствии с новыми классификациями доля современных развивающихся стран в мировом промышленном экспорте в конце 40-х годов оценивается в 2,0—3,5%.

⁵ Комитет по промышленному развитию при ООН в мае 1963 г. принял следующее определение процесса индустриализации: «Индустриализация является процессом экономического развития, при ко-

тором растущая доля национальных ресурсов мобилизуется для развития технически современной, многоотраслевой внутренней экономической структуры, характеризующейся динамическим обрабатывающим сектором, имеющим и производящим средства производства и потребительские товары, и способной обеспечить высокие темпы роста для всей экономики и достижение экономического и социального прогресса» (Док. Е/3781; Е/С 5/37 21.11.1963, с. 44—45). Иначе говоря, это определение относительно соответствует марксистскому пониманию индустриализации в широком смысле слова.

⁶ По расчетам А. И. Динкевича, в 1950 г. в развивающихся странах стоимость производства на одного работника в промышленных отраслях (промышленность, электроэнергетика, транспорт, строительство) была почти в четыре раза выше, чем в сельском хозяйстве (620 и 160 долл.) (Современная Азия. М., 1977, с. 16).

⁷ Вычислено по: Yearbook of International Trade Statistics. 1961, 1967; Monthly Bulletin of Statistics. April 1971.

⁸ Economic Bulletin for Asia and the Far East. Vol. XII, № 3, 1961, с. 56.

⁹ Льготное кредитование, помимо расширения предпринимательской деятельности, нередко сопровождалось и чрезмерным (для данного уровня развития) повышением капиталоемкости промышленного производства. Это, в свою очередь, стало сдерживать сами темпы промышленного развития.

¹⁰ Из-за отсутствия конкуренции, а в ряде колоний и вследствие деятельности колониальных властей по организации производства ряд товаров для уменьшения товарного дефицита темпы индустриального роста в годы второй мировой войны были выше, чем когда-либо прежде.

¹¹ Вычислено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы.

¹² World Industry since 1960: Progress and Prospects. N. Y., 1979, с. 66; Industry in a Changing World. N. Y., 1983, с. 62.

¹³ В их число входят Аргентина, Бразилия, Гонконг, Египет, Индия, Колумбия, Малайзия, Мексика, Сингапур, Таиланд, Турция, Филиппины, Южная Корея.

¹⁴ Венесуэла, Индонезия, Иран, Марокко, Нигерия, Пакистан, Перу, Пуэрто-Рико, Саудовская Аравия, Чили.

¹⁵ Данные по 25 странам. Из-за отсутствия статистики не были включены Бутан, ИАР, Мальдивская республика, НДРГ, Непал и Западное Самоа.

¹⁶ Industry in a Changing World, с. 23; Handbook of Industrial Statistics. 1984, с. 34—37.

¹⁷ «Как показывает опыт двух последних десятилетий,— отмечают эксперты ЮНИДО,— процесс индустриализации наглядно выявил растущее неравенство в развивающемся мире. Формы, которые он принял, скорее расширили, чем снизили, дифференциацию развивающихся стран (Structural Change in Industry. N. Y., 1981, с. 6).

¹⁸ Industry and Development. Global Report 1986. UNIDO. Wien, 1986, с. 137-b.

Глава вторая

¹ Расчет по 21 виду минеральных ресурсов. См.: Leth C. K., Furuees J. W., Lewis C. World Minerals and World Peace. Wash., 1943, с. 214.

² *Yates P. T. Forty Years of Foreign Trade. L., 1959, с. 37.*

³ *Lewis W. A. World Production. Prices and Trade, 1870—1960. Manchester School, May 1952, с. 106.*

⁴ Поскольку цены на топливо росли в тот период почти в четыре раза быстрее, чем на все остальные товары, то пересчет в неизменные цены должен дать другую картину: повышение доли продовольствия и сырья, снижение доли топлива. Но поскольку производство уже перестроилось на высокие цены на топливо и энергию, то такой пересчет вряд ли будет отражать реальности мирового производства и торговли.

⁵ Об этом свидетельствует повышение доли топлива как в физическом объеме экспорта сырьевых товаров, так и в стоимостном отношении. Очевидно, что опережающий рост цен на нефть создает преувеличенное представление о роли топлива в сырьевом экспорте.

⁶ Эта стабилизация в значительной степени связана с существующей системой распределения национального дохода. При его более равномерном распределении потребление товаров первой необходимости на душу населения может возрасти за счет слоев с самыми низкими подушевыми доходами.

⁷ *Yates P. T. Forty Years of Foreign Trade, с. 44; Monthly Bulletin of Statistics, November 1957; FAO. Trade Yearbook. Vol. 35. Rome, 1982, tables 5—7.*

⁸ *Handbook of Industrial Statistics. Wien, 1982, с. 8.*

⁹ TD 273/Corr. 1/28.1.1983, Annex., с. 9.

¹⁰ Там же, с. 10.

¹¹ UN. Urban, Rural and City Population, 1950—2000 as Assesed in 1978. N. Y., 1980, с. 32—34.

¹² *World Indices of Agricultural and Food Production. USDA. Wash., April 1982, April 1986.*

¹³ UN. Urban, Rural and City Population, 1950—2000 as Assesed in 1978, с. 1—22, 32—34.

¹⁴ *Растянный В. Г. Развивающиеся страны: продовольствие и политика. М., 1968, с. 34—35.*

¹⁵ По расчетам П. Байроха, в 1950—1975 гг. около 85% всего прироста рабочей силы развивающихся стран осело в сельском хозяйстве (*Bairoch P. The Economic Development of the Third World since 1900. Methuen, 1975, с. 160*).

¹⁶ *Уляхин В. Н. Товаризация продовольственной продукции в развивающихся странах.—Продовольственная проблема в развивающихся странах Азии и Северной Африки. М., 1982, с. 57.*

¹⁷ *Finance and Development. March 1973, с. 57.*

¹⁸ Как показали специалисты ФАО, в развивающихся странах повышение дохода на 1% влекло за собой увеличение спроса на продовольствие на 0,5% (*FAO Agricultural Commodities Projections for 1975 and 1985. Vol. 1. Rome, 1967, с. 10, 34*).

¹⁹ *Doc. UB/E/Conf. 65/3, с. 52—53.*

²⁰ Вычислено по: *UN Yearbook of Statistics 1972, 1979/80.*

²¹ В основу расчетов положены среднегодовые данные за 1961—1965 гг. на начало периода и за 1976—1980 гг. на конец периода (*TD/B/863, 31.07.1981, с. 137—139*).

²² 76% этого сокращения объяснялось изменением структуры потребления (снижением потребления какао, чая, сахара) и 23% — замещением импорта сахара, риса и т. п. под воздействием протекционистских мероприятий правительств развитых капиталистических государств, особенно стран, входящих в ЭЭС (*Trade and Development Report 1982. Vol. II, с. 105*).

²³ TD/273/C. I, 28.01.1983. Annex, с. 7, 9.

²⁴ Вычислено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы.

²⁵ Соотношение производства обработанных изделий, минерального сырья и топлива составляло в 50-х годах 1 : 0,65 : 0,60, а в 60-х годах — 1 : 0,85 : 1,25 соответственно. Вычислено по: UN. Statistical Yearbook 1961, 1979/80. По-видимому, высокие темпы развития добывающей промышленности в 60-х годах стали основой перепроизводства минеральной продукции и замедления роста добычи в конце 60-х — начале 70-х годов.

²⁶ Resources for Freedom. Wash., vol. I, 1952, с. 2; Metal Bulletin. January 1973, с. 24.

²⁷ Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран.— Приложение к журн. Мировая экономика и международные отношения. 1979, № 8, с. 23.

²⁸ Развивающиеся страны: экономический рост и социальный прогресс. М., 1983, с. 21, 26.

²⁹ Ершов Ю. А. Сырье, топливо, политика. М., 1975, с. 80.

³⁰ Вычислено по: Handbook of International Trade and Development Statistics. 1979, с. 696, 708.

³¹ Куманин Г. Структурные кризисы в экономике капитализма.— Мировая экономика и международные отношения. 1982, № 9, с. 103—106.

³² Арбатов А. А., Шакай А. Ф. Обострение сырьевой проблемы и международные отношения. М., 1981, с. 116—117.

³³ UNCTAD VI. Commodity Issues: a Review and Proposals for Further Action. Belgrade, June 1983, с. 1—2.

³⁴ Сырьевой кризис современного капитализма. М., 1980, с. 210—212.

³⁵ World Development Report 1985. Wash., 1985, с. 123.

³⁶ Мировая экономика и международные отношения. 1982, № 8, с. 119—121.

³⁷ Составлено по: International Energy Annual. Wash., 1975, 1986; Quarterly Oil and Gas Statistics, 1975—1986. Резкое снижение доли стран — членов ОПЕК было вызвано не только увеличением нефтедобычи другими странами-производителями, но и ограничениями добычи, введенными странами ОПЕК.

³⁸ Составлено по: Metal Bulletin; World Metal Statistics за соответствующие годы.

³⁹ World Bank Annual Report 1983. Wash., 1983, с. 27.

Глава третья

¹ На это указывал В. И. Ленин (см.: Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма.— Т. 27, с. 359).

² Развивающиеся страны: экономический рост и социальный прогресс. М., 1983, с. 104—106.

³ В 70-х годах амортизационные отчисления в развивающихся странах составляли около 5% ВВП против 12,5% в развитых капиталистических государствах.

⁴ Например, в 1948/49 финансовом году в Индии все воспроизводимое национальное богатство оценивалось всего в 180% национального дохода (Reserve Bank of India Bulletin. January 1963, с. 8—19).

⁵ Более подробно об этом см.: Широков Г. К. Промышленная.

революция в странах Востока. М., 1981, гл. V. Промышленная революция: структура производства и потребления.

⁶ Finance and Development. March 1973, с. 19.

⁷ Высокая концентрация доходов наряду с демонстрационным эффектом влечет за собой больший уровень потребления новых товаров и услуг, чем в развитых капиталистических странах на аналогичном по уровню национального дохода этапе развития.

⁸ «Реальная покупательная способность, генерируемая национальной экономикой Индии с населением свыше 500 млн. человек, измеряемая потреблением конечного продукта, по-видимому, не достигает уровня Швеции, имеющей всего 8 млн. населения» (Elyanov A. Y. Economic Growth and the Market in the Developing Countries. М., 1982, с. 72).

⁹ В то же время в развивающихся странах перепроизводство еще не ведет к циклическим кризисам, ибо импульсы, порождаемые капиталистическим сектором, в значительной степени нейтрализуются докапиталистическим.

¹⁰ Экономика развивающихся стран. Теории и методы исследования. М., 1979, с. 212.

¹¹ Doc. UN A/37/211. 25.06.1982, с. 21—23.

¹² Бабинцева Н. С. Индустриализация в развивающихся странах. М., 1982, с. 20.

¹³ В теории периферийной экономики, разработанной Р. Пребишем, С. Фуртадо и другими латиноамериканскими экономистами, предлагается проводить сопоставление не сравнительных издержек производства местных и импортных промышленных изделий, а отдачи на капиталовложения в импортзамещающее и экспорториентированное производство в развивающейся стране. «Суть дела не в сравнении издержек производства промышленных изделий с ценами на импортные товары,— пишет Р. Пребиш,— а в сравнении прироста, полученного при развитии промышленности, с тем увеличением, которое может быть получено в экспортных отраслях при условии, что там используются те же ресурсы» (American Economic Review. 1959, № 2, с. 252). При неуклонно снижающихся экспортных ценах отдачи на капитал в импортзамещающем производстве оказывается больше, чем в экспорториентированном, даже если издержки производства импортзамещающей продукции выше аналогичной импортной. Поэтому снижающиеся экспортные цены, по мнению указанных экономистов,— необходимая предпосылка возникновения импортзамещающей промышленности.

¹⁴ Elyanov A. Y. Economic Growth and the Market in the Developing Countries, с. 207.

¹⁵ Industry in the 1980's. Structural Change and Interdependence. N. Y., 1985, с. 70—71.

¹⁶ Акоюн А. С. Особенности промышленного развития Филиппин. Автореферат. М., 1984, с. 10—11.

¹⁷ В странах Латинской Америки на 5% высших по доходам слоев населения приходится 74% всего спроса на товары длительного пользования (UN. ECLA. The Process of Industrial Development in Latin America. N. Y., 1966, с. 126).

¹⁸ World Industry since 1960: Progress and Prospects. N. Y., 1979, с. 66.

¹⁹ В то же время в развивающихся странах возможности несбалансированного роста отдельных отраслей самой промышленности были больше, чем в развитых капиталистических странах на анало-

гичном этапе роста, так как пропорциональность могла обеспечиваться внешнеэкономическими связями.

²⁰ Industry in a Changing World. N. Y., 1983, с. 62.

²¹ Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement 1985. N. Y., 1986, tables I. 9 and I.10.

²² За период 1970—1979 гг. в семи крупнейших развивающихся странах-экспортерах импорт промежуточных изделий снизился на 11,4%, в остальных развивающихся странах — на 7,0%.

²³ «В импорте большинства полуиндустриальных развивающихся стран изделия обрабатывающей промышленности, требующие дальнейшей обработки, составляют гораздо большую долю, чем готовые изделия конечного назначения... Однако это соотношение начало меняться, и во многих случаях очень существенно, в пользу последних после начала мирового финансового кризиса» (UNCTAD/TDR 4, vol. II, 17.07.1984, с. 115).

Глава четвертая

¹ Четкого определения изделий, входящих в промышленный экспорт, нет. В статистике ЮНИДО в него включаются изделия, входящие в 5—8 группы Международной стандартной торговой классификации (за исключением подгруппы 68 — цветные металлы). В данной работе промышленный экспорт, за исключением особо оговоренных случаев, соответствует определению ЮНИДО.

² Маркс К. Из рукописного наследия К. Маркса.— Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 12, с. 726.

³ Вычислено по: ILO. Labour Force Estimates and Projections, 1950—2000. Vol. I—IV. Geneva, 1977; Yearbook of National Accounts Statistics. N. Y., 1969, 1981.

⁴ Организация Объединенных Наций. М., 1981, с. 614—616.

⁵ Industry 2000: New Perspectives. UNIDO ID/Conf., 4/3, 30.08.1979, с. 89.

⁶ UN Centre on Transnational Corporations. National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations. N. Y., 1983, с. 19—20.

⁷ Там же, с. 40—43.

⁸ Вычислено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы.

⁹ Вычислено по: Trade and Development Report 1985. N. Y., 1985.

¹⁰ Данные относятся к 72 развивающимся странам (Industry in a Changing World. N. Y., 1983, с. 213).

¹¹ World Industry in 1980. N. Y., 1981, с. 79.

¹² UNIDO. Industry and Development: Global Report 1986. Wien, 1986, с. 137—138.

¹³ Вычислено по: Developed Country Imports of Manufactured Products from IDC, 1980; Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement 1984. N. Y., 1984.

¹⁴ Вычислено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы.

¹⁵ Вычислено по: Handbook of Industrial Statistics 1984. N. Y., 1984. Существуют и другие оценки. Так, эксперты ЮНКТАД Ф. Клермонт и Дж. Каван считают, что доля всего семи стран и территорий — Бразилии, Гонконга, Индии, Мексики, Сингапура, Тайваня, Южной Кореи — за 1965—1980 гг. в промышленном экспорте развивающихся стран выросла с 55 до 70%.

¹⁶ Helleiner G. Intra-Firm Trade and the Developing Countries. N. Y., 1981, с. 25.

¹⁷ Вычислено по: Helleiner G. Intra-Firm Trade and the Developing Countries, с. 70; Handbook of Industrial Statistics, 1984.

¹⁸ Clime W. R. Export of Manufactures from Developing Countries. Wash., 1984, с. 52.

¹⁹ TNC in World Development. Third Survey. UN. N. Y., 1983, с. 153—154.

²⁰ Helleiner G. Intra-Firm Trade and the Developing Countries, с. 57—58.

²¹ Астапович А. Особенности современной экспансии транснациональных корпораций.— Мировая экономика и международные отношения. 1984, № 12, с. 39; Clairmont F., Cavanagh H. Transnational Corporations and Global Markets: Changing Power Relations.— Trade and Development. UNCTAD Review. N. Y., 1982, № 4, с. 162.

²² См.: Ojima K., Ozawa T. Japan and the New Forms of Investment: the Role of the Soga Shosha Trading Companies. P., 1982.

²³ Ткаченко А. Малые компании: экспансия в развивающиеся страны.— Азия и Африка сегодня. 1982, № 7, с. 33—35.

²⁴ Economic Bulletin for Asia and the Pacific. N. Y., June 1982, с. 24.

²⁵ TNC in World Development. Third Survey, с. 185.

²⁶ «Новая микроэлектронная технология все шире применяется в промышленности таких стран, как США и Япония: дизайн и производство при помощи компьютеров трансформируют даже такие отрасли с низкой технологией, как текстильная и кожевенная» (UNIDO. Industry and Development: Global Report 1986, с. 137).

²⁷ «Маловероятно, что американские производители ликвидируют свои предприятия в Азии, заменив их автоматизированными предприятиями в США. Однако сооружение всех новых предприятий в будущем будет производиться в США»,— заявил вице-президент американской «ВЛСИ ресерч корпорейшн» (The Asian Wall Street Journal Weekly. 06.08.1985, с. 22).

²⁸ «...Широкое применение микропроцессоров в ряде традиционных отраслей не только может оказать значительное влияние на структуру и уровень промышленной занятости, но также ликвидировать некоторые сравнительные преимущества, которыми обладают ныне страны с низкой заработной платой» (Structural Changes in Industry. UNIDO. N. Y., 1981, с. 9).

²⁹ Все эти изменения рассмотрены в статье: Kaplinsky R. Changing Patterns of Industrial Location and International Competition: The All of TNC's and the Impact of Micro-Electronics.— EADI Bulletin. Tilburg, 1985, № 1.

³⁰ UNCTAD VI. Protectionism, Trade Relations and Structural Adjustment. Belgrade, 1983, с. 7.

³¹ Там же, с. 9.

³² Внешнеэкономические связи стран Азии. М., 1978, с. 49—51.

³³ Вычислено по: Monthly Bulletin of Statistics за соответствующие годы.

³⁴ Clime W. R. Export of Manufactures from Developing Countries, с. 14—17.

³⁵ World Industry since 1960: Progress and Prospects. N. Y., 1979, с. 21.

³⁶ «...В производственных секторах в развитых странах, ощущающих конкуренцию развивающихся стран, часто доминируют крупные, давно созданные фирмы, в которых смогли сформироваться

сильные заинтересованные группы как среди владельцев, так и среди наемного персонала. Это усиливает протекционистские настроения» (Industry and Development. N. Y., 1984, № 12, с. 24).

³⁷ UNCTAD VI. Protectionism, Trade Relations and Structural Adjustment, с. 11.

³⁸ «...Страны с развитой рыночной экономикой, испытывающие сильную конкуренцию развивающихся стран, смогли восстановить свои сравнительные преимущества в производстве ряда текстильных изделий» (Industry in the 1980's: Structural Changes and Interdependence. N. Y., 1985, с. 163).

³⁹ За 70-е годы число швейных предприятий в США сократилось с 22,7 тыс. до 15 тыс. При этом в отрасли возникло девять крупных конгломератов, начавших широкую автоматизацию производственных процессов (Trade and Development. N. Y., 1982, № 4, с. 166).

⁴⁰ «В странах с развитой рыночной экономикой у рабочих появились признаки озбоченности и сопротивления дальнейшему усилению профессиональной и территориальной мобильности, вытекающей из перестройки экономики под влиянием рыночного механизма» (Structural Change in Industry. N. Y., 1981, с. 10).

⁴¹ «...Международное перемещение промышленных мощностей породило страх „деиндустриализации“ и вынудило политических деятелей начать программы реиндустриализации своих стран» (Industry in a Changing World. N. Y., 1983, с. 11).

Глава пятая

¹ Seiber M. J. International Borrowing by Developing Countries. N. Y., 1982, с. 21—22.

² Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма.— Т. 27, с. 360.

³ Там же, с. 359.

⁴ Britain's Invisible Earning. L., 1967, с. 20—21; Export of Capital from Britain, 1870—1914. L., 1968, с. 39—40.

⁵ Для Франции и Германии не удалось выделить инвестиции в Японии, Австралии, Новой Зеландии и Южной Африке, поэтому как доля колониальных и зависимых стран в их вывозе капитала, так и общий итог инвестиций несколько завышены. Вычислено по: Feis H. Europe. The World Banker, 1870—1914. New Haven, 1931, с. 27, 51, 74; Diun K. American Foreign Investments. N. Y., 1924, с. 3; The Problem of International Investment. L., 1937, с. 142, 186—187, 207—215, 225, 279; Льюис Клеона. Страны-должники и страны-кредиторы: 1938, 1944. М., 1947, приложение, с. 78—81. Данные на 1930 г. вычислены с учетом сведений: Frankel S. H. Capital Investment in Africa. L., 1938, с. 159.

⁶ В советской экономической литературе на 1938 г. приводится другая цифра — 36 млрд. долл., или 68%, иностранных активов империалистических стран. См.: Политическая экономия современного монополистического капитализма. М., 1970, т. 2, с. 80. Эта разница объясняется тем, что в нашей цифре не учитываются инвестиции в Канаду, Австралию, Новую Зеландию и Южную Африку, которые по социально-экономическим показателям резко отличались от других колониальных и зависимых стран.

⁷ Льюис Клеона. Страны-должники и страны-кредиторы, с. 78—81; Коллонтай В. М. Иностранные инвестиции в экономически слаборазвитые страны. М., 1960, с. 50.

⁸ В английских зарубежных капиталовложениях в 1913 г. на инфраструктурные объекты приходилось 45% всех инвестиций.

⁹ В 1913 г. у Англии на внешние государственные, провинциальные и муниципальные займы приходилось 30% всех зарубежных активов, у Франции — около 50%. Однако определенная часть этих займов также была израсходована на строительство инфраструктурных объектов.

¹⁰ По оценке Дж. Пейша, в 1913 г. такие капиталы составляли около 7,5% всех английских зарубежных активов (*The Statist* 14.02.1914, Supplement, с. V—VI).

¹¹ *Гобсон Ч. К.* Вывоз капитала. М., 1928, с. 40.

¹² «Вопреки обычным представлениям, большая часть британских инвестиций сосредоточена в ценных бумагах с твердым доходом». Во Франции «...в течение нескольких десятилетий существовало предпочтение ценных бумаг с твердым доходом государственным бонам и облигациям частных компаний» (*Feis H.* Europe. The World Banker. 1870—1917, с. 32, 59).

¹³ «Так, за период 1872—1929 гг. мировой товарооборот вырос в 5,1 раза, а объем экспортированного капитала за это время — в 5,6 раза» (*Солоницкий А. С.* Экспорт капитала в неокOLONИАЛИСТСКОЙ стратегии бывших метрополий. М., 1971, с. 11).

¹⁴ «Нидерландским банкам нередко посылается тот небезосновательный упрек, что они снабжают за границу капиталом, не ставя при этом никаких условий... Биржа отдавала за границе, в последний раз (в 1905 г.) Южной Америке, сравнительно крупные капиталы, не связывая с этим никаких условий в пользу нидерландской промышленности, как нередко делается в Бельгии, Германии и Англии» (*Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. М., 1931, с. 393).

¹⁵ Колониальные власти, как уже отмечалось, продолжали платить по обязательствам колоний даже в годы мирового кризиса 1929—1933 гг.

¹⁶ В справочнике «Капиталистические и развивающиеся страны» (М., 1973, с. 252) все зарубежные инвестиции в 1945 г. оцениваются в 51 млрд. долл.— всего на 4 млрд. долл. ниже, чем до начала войны. Она представляется завышенной: либо были преувеличены масштабы реинвестиций в годы войны, либо недооценены ликвидации инвестиций.

¹⁷ Политическая экономия современного монополистического капитализма. М., 1970, с. 72.

¹⁸ Цифра на 1946 г. получена следующим образом: К. Льюис оценивала все инвестиции в колонии и полукolonии в 1938 г. в 24,7 млрд. долл., в том числе по инвестициям в размере 17,2 млрд. долл. она приводит разбивку на прямые и портфельные. Это соотношение между прямыми и портфельными инвестициями было распространено на всю сумму капиталовложений, т. е. на 24,7 млрд. долл. Из этой суммы было вычтено 4,4 млрд. долл., которые, по сведениям различных источников, были национализированы или выкуплены. Поскольку полученная цифра — 11,5 млрд. долл.— не учитывает реинвестиций в 1939—1945 гг., она является минимальной оценкой.

¹⁹ *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination.* N. Y., 1978, с. 233.

²⁰ *Watson M., Keller P., Matchisson D.* International Capital Markets: Developments and Prospects (IMF. Occasional Paper, № 31). Wash., 1984, с. 50.

²¹ *Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows.* N. Y., 1985, с. 27.

²² Intereconomics. Hamburg, 1984, № 6, с. 281.

²³ Doc. UNIDO. IDB. 2/19. Wien, 1.08.1986, с. 3.

²⁴ «Существование крупных массивов застойной безработицы в традиционных отраслях оказывает огромное давление в сторону принятия мер, ограничивающих импорт, жертвами которых в первую очередь становятся наиболее крупные экспортеры из числа освободившихся государств» (Мировая экономика и международные отношения. 1986, № 4, с. 65).

²⁵ «Помощь — это переход ресурсов от правительства или граждан одной страны к правительству или гражданам другой на условиях, которые с точки зрения получателя являются более легкими по сравнению с ресурсами, которые могут быть получены на рынке капитала» (Mason E. S. Foreign Aid and Foreign Politics. N. Y., 1964, с. 12).

²⁶ «...Главное условие, которое немцы стремятся навязать получателям помощи, заключается в том, чтобы последние поощряли свободное частное предпринимательство и создавали благоприятный климат для частных инвестиций» (Kuusel J. Western German Aid to Developing Nations. N. Y., 1968, с. 21).

²⁷ Председатель «Чейз Манхэттен бэнк» Д. Рокфеллер заявил: «Я вижу нашу задачу в том, чтобы помочь этим народам сделать их революцию мирной и демократической» (Foreign Aid. A Symposium: A Survey and an Appraisal. Calcutta, 1968, с. 44).

²⁸ Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement 1970. N. Y., 1970, с. 45; World Bank. IDA. Annual Report 1974. N. Y., 1974, с. 83.

²⁹ Курьер ЮНЕСКО. Март 1969, с. 14.

³⁰ Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement 1985. N. Y., 1985, с. 303—310.

³¹ «...В отличие от программы старой помощи новая, многонациональная помощь развитию не будет привязана к рынку США, что открывает путь для острой конкуренции со стороны Европы (Западной.— Г. Ш.) и Японии. Но это — риск, на который ТНК готовы пойти, так как в отличие от их более мелких и менее гибких коллег они не будут испытывать затруднений... в том, чтобы обеспечить финансирование» (Wessman St. The Trojan Horse. A Radical Look at Foreign Aid. San Francisco, 1974, с. 18).

³² Twenty Five Years of Development Cooperation. A Review. P., 1985, с. 63.

³³ К ссудному капиталу отнесены все коммерческие кредиты, поступающие в развивающиеся страны из международных, государственных и частных кредитных институтов.

³⁴ Seiber M. J. International Borrowing by Developing Countries. N. Y., 1982, с. 25.

³⁵ Преобладает «почти универсальная практика не предоставлять помощь проектам, которые считаются подходящими для иностранных частных инвестиций, практика, которая привела к тому, что лишь очень небольшая часть помощи (около 5% в 1980 г.) была направлена в промышленность» (Alternatives. N. Y., 1986, № XI, с. 112).

³⁶ Partners in Development. Report of the Commission on International Development. N. Y., 1969, с. 378; Loes F. A., Eng M. International Financial Markets. N. Y., 1975, с. 24.

³⁷ Seiber M. J. International Borrowing by Developing Countries, с. 28.

³⁸ IMF Occasional Paper № 33. Foreign Private Investment in Developing Countries. N. Y., 1985, с. 4.

³⁹ Подсчитано по: Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement 1977, N. Y., 1978; Supplement 1984. N. Y., 1985, table 5.3.

⁴⁰ Подсчитано по: Foreign Private Investment in Developing Countries. Wash., 1985; World Bank. World Debt Tables 1984—1985 Edition. Wash., 1985.

⁴¹ Trade and Development Report 1985. N. Y., 1985, с. 113.

⁴² OECD. World Economic Interdependence and the Evolving North-South Relationship. P., 1983, с. 24.

⁴³ OECD. International Banks and Financial Markets in Developing Countries. P., 1984, с. 17.

⁴⁴ Mathione R. P. OPEC's Investment and International Financial System. Wash., 1985, с. 12.

⁴⁵ Подсчитано по: International Banking Statistics 1973—1983. Bank for International Settlement. Basel, 1984.

⁴⁶ Euromoney. December 1983, с. 22.

⁴⁷ Исключены платежи по краткосрочным займам и отсроченной задолженности: на эти две категории долга приходится около 370 млрд. долл., или 39% всей суммы долга (World Bank. World Debt Tables 1984—1985 Edition, с. 2—3).

Заключение

¹ В связи с ускорением темпов демографического роста соотношение уровней душевых доходов в империалистических и развивающихся странах осталось практически неизменным.— 1 : 11 — 1 : 12.

² Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза. М., 1986, с. 135.

³ Восток: рубеж 80-х годов. М., 1983, с. 27.

⁴ «...Накопленная задолженность означает одно: сужение перспектив их развития, неизбежность дальнейшего обострения и без того тяжелейших социальных, экономических и иных проблем» (Материалы XXVII съезда Коммунистической партии Советского Союза, с. 17).

Глeрий Кузьмич Широков

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ
В МИРОВОМ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМ
ХОЗЯЙСТВЕ

*Утверждено к печати
Институтом востоковедения
Академии наук СССР*

Редактор *Л. И. Юевич*
Младший редактор *Л. В. Исаева*
Художник *А. И. Гольдман*
Художественный редактор *Б. Л. Резников*
Технический редактор *Г. А. Никитина*
Корректор *Л. М. Кольцина*

ИБ № 15883

Сдано в набор 21.06.87. Подписано к печати 14.10.87. А-09479. Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типографская № 1. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. п. л. 12.60. Усл. кр.-отт. 12,81. Уч.-изд. л. 13,80. Тираж 2050 экз. Изд. № 6381. Зак. № 567. Цена 1 р. 50 к.

Ордена Трудового Красного Знамени
издательство «Наука»
Главная редакция восточной литературы
103031, Москва К-31, ул. Жданова, 12/1
3-я типография издательства «Наука»
107143, Москва Б-143, Открытое шоссе, 28

9

1 p. 50 κ

1 р. 50 к.