

Т. И. Шевцова

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
И ИНОСТРАННЫЙ  
КАПИТАЛ  
ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ  
НЕЗАВИСИМОЙ  
ИНДИИ**

А К А Д Е М И Я Н А У К С С С Р  
И Н С Т И Т У Т Н А Р О Д О В А З И И

Т. И. ШЕВЦОВА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
И ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ  
ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ  
НЕЗАВИСИМОЙ ИНДИИ



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»  
*Главная редакция восточной литературы.*  
Москва 1968

*Ответственный редактор*

*Л. И. РЕЙСНЕР*

В книге показана роль внешней торговли в становлении независимой экономики современной Индии. Освещены мероприятия правительства Индии, направленные на усиление роли государства во внешней торговле, рассматриваются позиции частного национального и иностранного капитала во внешнеторговом обороте страны.

1-11-4

78-67

*Таисия Ивановна Шевцова*

**Национальный и иностранный капитал  
во внешней торговле независимой Индии**

*Утверждено к печати Ученым советом Института народов Азии  
Академии наук СССР*

Редактор *А. П. Колупаева*. Технический редактор *М. А. Полуян*  
Корректор *Г. В. Стругова*

---

Сдано в набор 6/VII 1967 г. Подписано к печати 3/I 1968 г. А-03201.  
Формат 84×108<sup>1</sup>/<sub>32</sub>. Бум. № 1. Печ. л. 4,75. Усл. п. л. 7,98. Уч.-изд. л. 8,18.  
Тираж 1500 экз. Изд. № 1874. Зак. № 738. Цена 52 коп.

---

Главная редакция восточной литературы издательства «Наука»  
Москва, Центр, Армянский пер., 2

3-я типография издательства «Наука». Москва К-45, Б. Кисельный пер. 4.

## ВВЕДЕНИЕ

Вопрос об экономическом положении развивающихся стран Востока представляет большой интерес как с научной, так и с политической точки зрения. Для выяснения его немаловажную роль играет изучение зависимости экономической эволюции развивающихся стран, в частности Индии, от внешнего рынка, а в связи с этим и позиций национального и иностранного капитала во внешней торговле страны, в ее импорте и экспорте. Это составляет тему данной работы.

Внешняя торговля Индии, отражая нужды экономики страны, сама влияет на ее экономическое развитие. Известно, что в колониальный период именно через механизм внешнеторговых связей в значительной степени осуществлялась эксплуатация Индии. Важнейшими опорными пунктами этой системы являлись иностранные компании, занимавшие господствующее положение во внешнеторговых операциях. Через них метрополия оказывала сильнейшее влияние не только на характер и направление внешнеторговых связей, но и на эволюцию индийской экономики в целом. В силу этого процесс оттеснения и ограничения иностранного капитала из сферы внешней торговли имеет большое значение в связи с задачей достижения экономической независимости, которая стоит перед Республикой Индией. Ущемление иностранного капитала в сфере внешней торговли естественно заставляет его искать иные пути и методы сохранения и укрепления своих позиций. Важную роль начинает играть завоевание индийского рынка «изнутри». Иностранный капитал пытается расширить зависимость индийского рынка от внешнего рынка через инвестиции и помощь, усиливая

свои позиции в сфере внешней торговли и в экономике страны.

Оставаясь на протяжении колониального периода одним из основных каналов, через который осуществлялись экономические связи колонии и метрополии, внешняя торговля под воздействием ряда внутренних и внешних факторов подвергалась определенным изменениям. Главными из этих факторов были рост капитализма в Индии, процесс развития капитализма в Англии, развитие мирового капиталистического рынка и постепенное втягивание колониальной Индии в систему мирового разделения труда.

В эпоху первоначального накопления капитала в Англии внешняя торговля между Англией и Индией по существу носила односторонний характер. В то время выкачка богатств страны через так называемые торговые каналы проявлялась наиболее ярко. Английская Ост-Индская компания захватила в свои руки значительную часть торговли, которая прежде осуществлялась индийскими купцами. Она вывозила из Индии те же товары, что и индийские торговцы, т. е. продукцию индийского ремесла (драгоценные камни и ювелирные изделия, дорогие хлопчатобумажные, шелковые и шерстяные ткани), ароматические вещества и некоторые продукты сельского хозяйства (пряности, специи). Лишь небольшую часть этих товаров английские торговцы продавали в самой Англии. В основном они занимались посреднической торговлей. Однако часть индийской внешней торговли продолжала осуществляться индийскими торговцами, которые поддерживали оживленные торговые отношения с соседними странами Азии и Африки, а также между внутренними областями самой Индии.

После отмены монополии Ост-Индской компании на торговлю с Индией в 1813 г. появились новые особенности во внешней торговле колониальной Индии, связанные в первую очередь с развитием промышленного капитала в Англии. Развитие капиталистической промышленности в Англии потребовало новых рынков сбыта промышленных товаров. В связи с этим ее промышленно-торговый капитал начинает более глубоко проникать в экономику Индии, чему способствовало установление в стране английского политического господства. Превращение Индии в рынок сбыта английских промышленных товаров, а по-

том в источник сырья для промышленности метрополии содействовало изменению формы внешнеторговых связей: они стали двусторонними. Но на первых порах торговые связи в основном были необходимы капиталистической Англии и были подчинены нуждам развития английской экономики. Одновременно осуществление внешнеторговых операций стало монополией английского торгового и финансового капитала.

Во второй половине XIX в., когда Англия, по словам В. И. Ленина, приобрела черты империалистического государства, начался процесс освоения Индии и как сферы приложения английского капитала. Были построены первые капиталистические предприятия, основанные английским капиталом, началось формирование местной промышленной буржуазии и пролетариата. Убыстрился процесс втягивания Индии в мировое капиталистическое разделение труда.

С ростом капиталистических отношений в стране, где политическая власть и ключевые позиции в экономике были сосредоточены в руках английского капитала, возникает и развивается экономическая зависимость Индии от Англии. В этих условиях внешнеторговые связи начинают отражать и опосредствовать новые тенденции экономического развития страны (прежде всего рост местного капитализма). Внешняя торговля становится необходимой для роста производительных сил. По мере роста капиталистического сектора в экономике колонии меняется ее зависимость от внешнего рынка, особенно от метрополии. Внешняя торговля опосредствовала зависимость Индии сначала в потребительских товарах, а потом в товарах производственного назначения.

Столкновение естественных внутренних процессов развития с внеэкономическим давлением английской государственной власти в Индии и растущим стремлением английских империалистов направлять развитие индийской экономики в своих интересах приводило к диспропорциям в уровне развития разных секторов экономики. Это не могло не отразиться на характере внешней торговли страны. Разрыв в уровне развития различных секторов экономики и особенно однобокий характер промышленной эволюции приводили к зависимости воспроизводства общественного капитала от внешнего рынка. Монопольные позиции английского капитала во внешней торговле спо-

способствовали сохранению ориентации экономического развития на связи с капиталистической Англией. При огромном технико-экономическом превосходстве Англии эта общая ориентация не могла не воспроизводить отношений экономического неравенства колонии и метрополии. В этих условиях по мере роста капитализма углублялась и расширялась зависимость экономического развития от внешнего, главным образом английского, рынка.

Непропорциональное, одностороннее развитие капиталистической промышленности колониальной Индии закрепляло ее экономическую зависимость, что находило отражение во внешней торговле. Например, развитие железнодорожного транспорта и горной промышленности без развертывания производства транспортного и горного оборудования заставило Индию импортировать эти товары из Англии (в Индии даже сборочных предприятий было очень мало). Рост железнодорожных линий приводил к необходимости ввозить рельсы, шпалы, болты и др. Индийская хлопчатобумажная промышленность, которая была отраслью с преобладанием национального капитала, также находилась в зависимости от английского импорта оборудования и машин, химических красителей и пр. В то же время внутренний спрос на ткани в немалой степени удовлетворялся за счет ввоза английских изделий.

Колониальное положение Индии отражалось на процессе втягивания ее в мировое хозяйство. Используя политическую власть над Индией, Англия превратила ее в поставщика определенных товаров на внешний рынок. Поэтому преобладающими в индийском вывозе стали джутовые изделия и чай, т. е. продукция плантационных хозяйств и промышленных предприятий, принадлежавших почти целиком английскому капиталу, сырье для текстильной (джут, хлопок, шерсть), кожевенной, маслобойной промышленности, продукция горнодобывающей промышленности. Вместе с этим основная часть импорта приходилась на Англию, которая использовала колонию как рынок сбыта своих товаров, главным образом потребительского назначения.

Освоение Индии английским капиталом как поставщика ряда товаров на мировой рынок усиливало втягивание колонии в мировое разделение труда, объективно

способствовало развитию капиталистического уклада в ее экономике. Для превращения Индии в мирового поставщика ряда товаров английский капитал был вынужден идти на строительство предприятий. По сути дела в конце XIX в. от роста промышленности, ориентированной на экспорт, в большой степени зависело общее положение и развитие капиталистического уклада в стране. В этом смысле значение экспортной торговли для экономического развития колонии в тот период было очень велико, несмотря на то что экспорт оставался монополией английского капитала. Осуществляя монополию во внешнеторговых операциях колонии и в финансировании внешней торговли, английский капитал расширял и направлял индийский экспорт и извлекал немалые прибыли как из экспортных, так и из импортных операций.

С расширением внутреннего рынка и развитием промышленности, которая ориентировалась на внутренний рынок, доля экспортных отраслей в экономике страны уменьшилась. Вместе с тем наметилась переориентация некоторых экспортных отраслей на удовлетворение потребностей индийского рынка.

По мере роста капиталистического сектора происходили изменения и в воздействии импортной торговли на развитие страны. Импорт все в большей степени стал отражать нужды и потребности экономики страны; но неизбежным следствием этого была растущая зависимость страны от внешнего рынка. Чем больше в колониальных условиях при доминирующих позициях английского капитала развивался капитализм, тем значительнее становилась ориентация местного капиталистического уклада при осуществлении воспроизводства на внешний, главным образом английский, рынок. Наряду с этим протекал процесс усиления индийской буржуазии, особенно в обрабатывающей промышленности, и известное ослабление позиций английского капитала в экономике колониальной Индии.

Втягивание Индии в мировое капиталистическое хозяйство проходило, таким образом, параллельно с ростом ее экономической зависимости от внешнего рынка. Однако связи с мировым рынком, которые несли Индии экономическое неравенство и подчинение, были вместе с тем неотъемлемой и существенной стороной развития национального капитализма в стране. «Нельзя себе пред-

ставить, — говорил Ленин, — капиталистической нации без внешней торговли, да и нет такой нации»<sup>1</sup>.

В годы первой мировой войны возникли условия, которые стимулировали развитие капитализма в Индии, способствовали усилению индийской буржуазии, расширению ее позиций на индийском рынке. Обострились в связи с этим противоречия между индийским и английским капиталом. В то же время на индийский рынок все больше проникали товары других империалистических держав. Все это заставило Англию проводить в Индии более гибкую экономическую политику. Так, была пересмотрена тарифная политика, введен протекционизм в ряде отраслей промышленности. Внешнеторговая политика между войнами, основной целью которой оставалось стремление привязать экономику Индии к Англии и в связи с этим затормозить развитие отраслей I подразделения, объективно способствовала расширению позиций индийского капитала на внутреннем рынке и приводила к развитию национальной промышленности. Однако сфера обращения оставалась монополией английского капитала.

В руках английских торговых фирм практически находилась почти вся экспортная и импортная торговля. Так, согласно оценке члена официальной банковской комиссии Саркара через индийские торговые фирмы в 20-х годах проходило 20—30% внешнеторгового оборота, т. е. на иностранные английские компании приходилось 70—80%. На индийские банки в те же годы по подсчетам Ассоциации валютных банков падало не более 15% финансирования внешней торговли<sup>2</sup>. Но эти оценки были не совсем правильными. Согласно мнению большинства членов Банковской комиссии, фактически участие английских торговых фирм во внешней торговле колониальной Индии было значительно больше, а валютные английские банки были почти монополистами в финансировании внешней торговли<sup>3</sup>.

Развитие промышленности в колониальной Индии в период между мировыми войнами привело к противоре-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин, *Развитие капитализма в России*, — Полное собрание сочинений, т. 3, стр. 56.

<sup>2</sup> «The Indian Central Banking Enquiry Committee 1931», vol. I, pt 1. «Majority Report», Calcutta, 1931, pp. 322, 357.

<sup>3</sup> Ibid., p. 322.

чивым результатам, получившим отражение во внешней торговле. С одной стороны, рост некоторых отраслей промышленности способствовал высвобождению внутреннего рынка от ряда ввозимых товаров, в том числе производственного назначения, а с другой — усилению зависимости современной капиталистической промышленности от внешнего рынка. Вместе с этим менялась роль английского импорта. Поставляя Индии элементы основного и оборотного капитала, Англия стимулировала развитие производительных сил колонии, обеспечивала воспроизводство ее капитала, стараясь при этом сохранить контроль над индийским рынком.

Однако характерное для того периода преобладание торгового и банковского капитала над промышленным способствовало подчинению экономического развития колонии нуждам метрополии. В то же время развитие национальной капиталистической промышленности и усиление национальной буржуазии обусловили начало процесса подчинения сферы обращения производству. Торговый капитал на внутреннем рынке стал терять самостоятельное значение и переходить к обслуживанию промышленного капитала. Но поскольку командные высоты в политике и экономике принадлежали английскому капиталу, процесс подчинения сферы обращения нуждам экономического развития страны проходил медленно.

После второй мировой войны капиталистический сектор в экономике Индии стал уже довольно значительным. С развитием капитализма в Индии возрастало значение промышленного капитала. Господство торгово-посреднического, т. е. в значительной степени английского, капитала несколько уменьшилось. Однако для промышленности оставались характерными глубокие внутренние диспропорции и отставание отраслей I подразделения. Поэтому воспроизводство в ней в значительной мере находилось в зависимости от внешнего рынка.

Таким образом, к концу колониального периода характер зависимости индийской экономики от внешнего рынка существенно изменился: если в первый период империалистической эксплуатации Индии (середина XIX — начало XX в.) главным был ввоз потребительских товаров и вывоз сырья (частично переработанного на месте), то в период общего кризиса капитализма все

большее значение приобретают поставки необходимых элементов основного и оборотного капитала для развивающейся национальной промышленности и других сфер экономики.

Возрастание привязанности экономики Индии к внешнему рынку вело к росту значения внешней торговли в экономическом развитии страны. В связи с этим для английских капиталистов расширялись возможности воздействовать на экономическое развитие колонии. Наряду с этим развитие капитализма в Индии сопровождалось усилением индийской буржуазии, что сужало сферу влияния английского капитала в экономике, в частности во внешней торговле, которая все больше подпадала под воздействие внутренних экономических процессов, происходивших в стране. Однако поскольку государственная власть находилась в руках английских колонизаторов, которые могли внеэкономическими средствами тормозить рост экономики, тенденция к самостоятельному, в том числе хозяйственному, развитию страны лишь пробивала себе дорогу. Поэтому достижение политической независимости было необходимым условием не только для ломки отсталой экономической структуры Индии, но и для перестройки всей системы ее хозяйственных взаимоотношений с внешним миром.

## *Глава I*

### **ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ ИНДИИ ОТ ВНЕШНЕГО РЫНКА**

Ко времени освобождения Индии от британского владычества ее экономика характеризовалась колониальной структурой хозяйства, т. е. преобладанием сельского хозяйства, незавершенностью промышленного переворота, огромной ролью внешнего рынка в воспроизводстве общественного капитала страны. Перед Индийской Республикой встала задача достижения экономической независимости.

Однако общая отсталость экономики и раздел страны в 1947 г. на Индийский Союз и Пакистан, оторвавший промышленно развитые районы от их сырьевой и продовольственной базы, затруднили выполнение этой задачи.

По данным переписи 1951 г., в сельском хозяйстве Индии было занято 82,7% всего населения страны. Большая часть национального продукта страны — 49% — в 1948/49 г. поступала от сельского хозяйства и рыболовства, 17,1% давала промышленность. Только 7% национального продукта поступало от организованной обрабатывающей и горной промышленности<sup>1</sup>.

В обрабатывающей промышленности преобладающими были отрасли легкой промышленности. На них согласно промышленной переписи 1947 г. приходилось 84,8% стоимости продукции предприятий, вошедших в перепись. При этом на стоимость продукции машиностроения приходилось 4,6% и черной металлургии — 5,1% стоимости продукции.

---

<sup>1</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», Bombay, March 1964, p. 317.

Общая отсталость экономики и диспропорция в развитии ее отраслей predeterminedили зависимость страны от мирового рынка. Через внешнюю торговлю Индия получала как предметы и средства труда, так и товары потребительского назначения.

Зависимость Индии от внешнего рынка еще усугубилась в связи с разделом страны на Индийский Союз и Пакистан. Раздел не только сузил экспортные ресурсы Индийской Республики, но и ослабил сырьевую базу крупнейших отраслей промышленности (джутовой и хлопчатобумажной), экспортировавших свою продукцию. Ухудшилось и продовольственное положение страны. К Индийскому Союзу отошли посевные площади, дававшие 70% сбора риса и 69% сбора пшеницы во всей Индии, а население его составило 82% всего населения Индии до раздела. Это одно из обстоятельств, которое привело к увеличению импорта продовольствия.

Значение внешней торговли для народного хозяйства подвергалось в годы независимости определенным изменениям, поскольку внешняя торговля в значительной мере является производным экономики страны, отражает нужды и потребности ее экономического развития. Поэтому изменения в структуре экономики вызывают изменения в структуре внешней торговли. В то же время внешняя торговля оказывает обратное влияние на эволюцию экономики.

С 50-х годов правительством Индии был провозглашен курс на индустриализацию и на ослабление зависимости страны от внешнего рынка. Решение задач проходило в обстановке ломки отсталой структуры хозяйства и появления новых диспропорций, вызванных формированием отдельных секторов экономики. Это отражалось на характере зависимости страны от внешнего рынка.

Несмотря на абсолютное увеличение ввоза продовольствия, связанного с медленным ростом сельскохозяйственного производства и растущим спросом на его продукцию, в импорте возрастала доля машин и оборудования, металлов и изделий из них. Рост импорта требовал все больших затрат иностранной валюты, т. е. расширения экспортных ресурсов. Между тем экспортный потенциал практически остался стабильным. Подтверждением этого может служить увеличение доли стоимости импортных товаров и уменьшение доли стоимости экспорта в нацио-

нальном доходе<sup>2</sup>. В 1950/51 г. стоимость импортных товаров составляла 6,8% национального дохода, в годы выполнения первого пятилетнего плана — 7,1, второго — 8,6, третьего — 6,9%. Стоимость экспортных товаров в национальном доходе соответственно снизилась с 7,3% до 6,7, 5,5 и 4,2%.

Следует отметить, что промышленное развитие и связанный с ним рост импорта проходят неравномерно в ходе осуществления пятилетних планов. Наивысших показателей его доля в национальном доходе достигла в 1957/58 г., составив 10,8%. В последующие годы импортная зависимость несколько уменьшилась, что обуславливалось изменением диспропорции в промышленности и явилось в значительной степени результатом государственной политики, направленной на ограничение импорта. Но вместе с этим в результате продолжающегося падения экспортной зависимости превышение доли импорта над долей экспорта в национальном доходе остается. В годы выполнения третьего пятилетнего плана оно составило 2,7%.

Таким образом, в развитии экономики Индии усиливаются противоречивые явления: с одной стороны, импортная зависимость от внешнего рынка, проявляющаяся в увеличении той части импорта, которая не покрывается экспортной выручкой, непрерывно возрастает, с другой — уменьшается привязанность экономики к внешнему рынку по линии экспорта и, начиная с третьего пятилетия, и импорта.

## ИЗМЕНЕНИЯ В ИМПОРТНОЙ ЗАВИСИМОСТИ

Изменения в области импорта Индии теснейшим образом связаны с теми экономическими процессами, которые происходят в стране как в промышленности, так и в сельском хозяйстве. Темпы и характер развития различных сфер экономики определяют особенности спроса на ин-

---

<sup>2</sup> Подсчитано по данным «Reserve Bank of India Bulletin». Надо иметь в виду, что эти цифры не отражают истинной зависимости экономики от импорта и экспорта, так как национальный доход включает и сферу производства и сферу обращения, т. е. банки, торговлю и пр. Однако проведенные вычисления дают правильное представление об основных тенденциях в зависимости, поскольку для всего периода использованы исходные данные, построенные на одних и тех же принципах.

дийском рынке. Опережение одних отраслей и отставание других приводят к возникновению новых диспропорций, что вызывает увеличение импортной зависимости. Однако значение импорта в воспроизводстве общественного капитала обуславливается его конкретной ролью в удовлетворении потребностей в товарах потребительского и производственного назначения, которые создаются в сферах сельского хозяйства и промышленности. Поэтому изменения в импорте прослеживаются по линиям, связанным с развитием сельского хозяйства (продовольствие и натуральное сырье) и промышленного производства.

Рост производства в сельском хозяйстве проходил медленно. Индекс сельскохозяйственного производства с 1951 по 1965 г. возрос на 62 пункта (за это же время индекс промышленной продукции поднялся на 146 пунктов)<sup>3</sup>.

Невысокие темпы роста производства в сельском хозяйстве связаны с неразрешенностью аграрного вопроса, крайне медленными темпами накопления в сельском хозяйстве, низким агротехническим уровнем ведения хозяйства.

За годы планирования в сельском хозяйстве Индии увеличилось применение машин. Так, использование тракторов возросло с 8,5 тыс. в 1951 г. до 31 тыс. в 1960 г., железных плугов с 930 тыс. до 2298 тыс. соответственно<sup>4</sup>. Увеличилось потребление удобрений (азотных — с 56 тыс. т в 1950/51 г. до 600 тыс. т в 1965/66 г., фосфатных — с 7 тыс. т до 150 тыс. т, калиевых — с 6 тыс. т до 90 тыс. т<sup>5</sup>).

Для удовлетворения этого относительно небольшого потребления Индия вынуждена обращаться к импорту. Следует все же отметить, что в годы третьего пятилетия необходимость в импорте как сельскохозяйственных машин, так и удобрений уменьшилась, поскольку в 1961/62 г. были выпущены первые 880 индийских тракторов, а в 1965/66 г. 46,3% новых тракторов были отечественного производства<sup>6</sup>. Импорт азотных удобрений в 1950/51 г.

<sup>3</sup> «Fourth Five Year Plan», [S. 1.], [August 1966], pp. 8. 9.

<sup>4</sup> «Monthly Abstract of Statistics», New Delhi, May 1965, p. 70.

<sup>5</sup> «Fourth Five Year Plan», p. 63.

<sup>6</sup> «The Third Plan Mid-Term Appraisal», Delhi, 1963, p. 130; «Annual Plan 1966-67», Delhi, March 1966, p. 62.

составлял 59,3% потребления, а в 1964/65 г. — только 5,8% <sup>7</sup>.

Низкий уровень развития сельского хозяйства в первые годы независимости и медленные темпы роста сельскохозяйственного производства, связанные в какой-то степени с трудностью ввоза сельскохозяйственных машин и удобрений в условиях хронического торгового дефицита, обусловили относительную замедленность в изменении зависимости от импорта сельскохозяйственной продукции.

Раздел страны в 1947 г. усилил зависимость Индии от импорта сельскохозяйственной продукции и уменьшил ее экспортный потенциал. Но в ходе осуществления пятилетних планов отрицательные последствия раздела постепенно смягчались. Однако изменения в импорте продовольствия и натурального сырья для текстильной промышленности были не идентичны.

После раздела продовольственное положение Индийского Союза по сравнению с колониальной Индией ухудшилось. В неразделенной Индии накануне второй мировой войны импорт зерна составлял в среднем 1,5 млн. т в год, в 1948/49 г. — 2,4 млн. т. После 1948 г. его импорт при общих нарастающих темпах отличался значительной неравномерностью: от минимального уровня 700 тыс. т в 1955 г. до максимального — около 11 млн. т в 1966/67 г. <sup>8</sup>. Доля импорта продовольствия по отношению к валовому сбору возросла с 4,2% в годы, предшествовавшие второй мировой войне, до 5%, а в некоторые годы — до 5,5% валового сбора. Однако значение импорта зерновых более ясно выступает из соотношения импорта и производства товарного зерна, поскольку только товарное зерно поступает на рынки городов и в специализированные районы, не занимающиеся его производством.

По исчислениям советских экономистов и по оценке ряда индийских комиссий, занимавшихся обследованием положения сельского хозяйства и продовольственным вопросом, товарное производство зерна колеблется от 22 до 35% валового сбора. Можно принять для упрощения расчетов, что товарное производство в среднем составляет

---

<sup>7</sup> «Commerce», 3.IX.1960, p. 432; 10.IX.1966, p. 458.

<sup>8</sup> БИКИ, 8.X.1966. «Review of the Trade of India during 1947-1948, to 1951-1952», New Delhi, 1955, p. 3; «Banker», June 1967, p. 327.

30%. Тогда изменение зависимости Индии от ввоза продовольственного зерна можно проследить по табл. 1.

Таблица 1

**Зависимость Индии от ввоза продовольственного зерна\*,  
млн. т в среднем за год**

	(1947/48 г.— 1.50, 51 г.)	(1951/52 г.— 1955, 56 г.)	(1956 57 г.— 1960, 61 г.)	(1961 62 г.— 1.65, 66 г.)
Общее снабжение населения городов и специализированных сельских районов продовольственным зерном	15,2	19,0	21,9	27,3
Товарное производство (30% валового сбора) . . . . .	13	16,6	18,5	22,1
Импорт . . . . .	2,2	2,4	3,4	5,2
Доля импорта (% к общему снабжению) . . . . .	14,5	12,6	15,5	19,2

\* „Monthly Abstract of Statistics“, New Delhi, 1951—1966; „India. Reference Annual“, New Delhi, 1954—1966; „Review of the Trade of India during 1947—1948 to 1951—1952“, p. 3; „Fourth Five Year Plan“, p. 172.

Как видно из табл. 1, снабжение населения, не занятого производством продовольствия, в годы пятилетних планов все больше зависит от импорта. В третьем пятилетии среднегодовой импорт продовольственного зерна увеличился до 5,2 млн. т, что составило почти 20% общего снабжения населения городов и сельских районов, специализирующихся на производстве технических культур.

Самый большой ввоз продовольственного зерна наблюдался в 1965—1966 гг.; он составил почти 37% всего товарного зерна. В том же году товарное производство зерновых составило 21,7 млн. т, т. е. больше, чем среднее годовое потребление за 1948—1957 гг. Известно, что во втором, а также в третьем пятилетних планах была поставлена задача самообеспечения продовольствия. В действительности же импорт продовольственных зерновых — основы питания населения — даже возрастал. Чем же можно объяснить это явление?

С 1951 по 1961 г. сельское население страны увеличилось на 63 млн. человек (городское — на 16 млн.) и

составило 17,8% всего населения. В целом население увеличилось на 21,5%. Соответственно за тот же период производство товарной продукции зерновых возросло более чем на 80%. Следовательно, самое простое объяснение — рост населения обгоняет производство — отпадает. Вероятнее всего взаимодействует ряд факторов. Национальный доход в Индии на душу населения вырос за 1950/51—1965/66 гг. на 60% (в текущих ценах), что способствовало тому, что спрос населения на товарную продукцию увеличился. Спрос на товарную продукцию вызывался также ростом промышленных центров. В то же время, видимо, имело место снижение товарности. С одной стороны, оно связано с увеличением потребления продовольствия в деревне. А с другой — с операциями торгово-спекулятивных элементов, стимулирующими возрастание цен, что вызывает уменьшение товарности, так как некоторые слои сельского населения в условиях растущих цен на продовольствие имеют возможность меньше продавать на рынок и немного улучшить свое питание.

В целом все это приводит к увеличению зависимости от импорта продовольствия, несмотря на значительное увеличение валового сбора.

Несколько иная картина наблюдается в динамике импорта текстильного сырья — джута и хлопка.

Как известно, значительную часть экспорта колониальной Индии после второй мировой войны составляли джут и хлопок, джутовые и хлопчатобумажные изделия.

После раздела три четверти посевных площадей под джутом отошли к Пакистану. Это привело не только к уменьшению экспортных возможностей Индийской Республики, так как из номенклатуры экспорта выпал джут, но и к необходимости ввозить сырье для производства джутовых изделий. Еще первым пятилетним планом Индии предусматривалось проведение мероприятий, направленных на расширение посевных площадей под джутом. Эти усилия привели к увеличению его валового сбора с 320 тыс. т в 1947/48 г. до 596 тыс. т в 1950/51 г., что позволило снизить долю импортного джута в фабричном потреблении с 70 до 36% (соответственно)<sup>9</sup>. Импорт джута в 1958 г. составил 119 тыс. т, в 1959 г. — только

<sup>9</sup> «The First Five Year Plan», New Delhi, 1952, p. 68.

37 тыс. т<sup>10</sup>. В 1958 г. впервые после 1947 г. был разрешен его экспорт.

К концу второго пятилетия проблема сырья для джутовой промышленности в количественном отношении в основном была решена. Однако в отношении качества сырья, в связи с изменившимся спросом на мировом рынке, зависимость от его импорта усилилась. Вместо джутовых упаковочных мешков, грубых тканей, веревок, канатов большое распространение получили джутовые ковры, циновки, сумочки, салфетки, шторы, драпировочные ткани и пр., для производства которых нужен джут высшего качества. В Индии же такие сорта не выращивались. Это обстоятельство привело к росту ввоза джута из Пакистана. В 1965/66 г. он составил 52,1 тыс. т, и доля пакистанского джута во всем потреблении поднялась до 6% против 2% в 1958 г.<sup>11</sup>.

Создавшееся положение ставит индийскую джутовую промышленность в менее благоприятные по сравнению с пакистанской условия сбыта на мировом рынке и сужает экспортную базу Индии.

Аналогичные изменения произошли в характере зависимости от импорта хлопка. В 1947 г. в результате раздела Индийский Союз потерял 30% посевных площадей под лучшими сортами хлопчатника. Доля импортного хлопка в общем фабричном потреблении возросла с 12—13% накануне второй мировой войны до 17% в 1947/48 г. и 30% в 1950/51 г. Нарушение индо-пакистанских торговых связей вызвало сокращение доли пакистанского хлопка в общем потреблении с 17% в 1947/48 г. до 0,3% в 1950/51 г.<sup>12</sup>, что привело к нехватке хлопка на индийском рынке и способствовало росту цен. Цены на импортный хлопок возросли со 183 рупий за центал в 1948/49 г. до 342 рупий в 1950/51 г.<sup>13</sup>. Этим воспользовались американские торговые компании, и ввоз хлопка из США стал уве-

---

<sup>10</sup> «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», Calcutta, Delhi, December 1958—December, 1959.

<sup>11</sup> «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», New Delhi, March 1966: «Fourth Five Year Plan», p. 62.

<sup>12</sup> «Review of the Trade of India during 1947—1948 to 1951—1952», p. 54.

<sup>13</sup> Ibid., pp. 22, 54: «Accounts Relating to the Foreign Sea and Airborne Trade and Navigation of India for March 1951», Delhi, Calcutta, 1951, p. 118 (1 центал = 50,8 кг).

личиваться. Он возрос с 5 тыс. т в 1948/49 г. до 101 тыс. т в 1950/51 г., что составило почти половину всего импортированного хлопка<sup>14</sup>.

В связи с возрастанием импорта хлопка в Индии стала проводиться политика, направленная на расширение площадей под хлопчатником, главным образом высших сортов. Эта политика принесла свои плоды: сбор хлопка возрос с 517 тыс. т в 1950/51 г. до 806 тыс. т в 1965/66 г. При этом сбор в основном увеличился за счет длинноволокнистых и средневолокнистых сортов, сбор коротковолокнистого хлопка даже уменьшился (на длинноволокнистый хлопок в 1950/51 г. приходилось 23% всего сбора, в 1963/64 г. — около половины<sup>15</sup>). Доля иностранного хлопка в потреблении уменьшилась. В первом пятилетии Индией импортировалось в среднем 18,4% всего использованного на фабриках хлопка, во втором — эта доля снизилась до 12,3%, в 1962/63 — 1964/65 гг. — 12,5%<sup>16</sup>. Однако расходы иностранной валюты на оплату импорта хлопка все еще составляют значительную сумму: в 1965/66 г. — 462 млн. рупий, или 3,3% стоимости всего импорта (в 1953/54 г. — 528 млн. рупий или 9,2% общей стоимости импорта)<sup>17</sup>.

Таким образом, к настоящему времени зависимость от импорта сельскохозяйственного сырья уменьшилась, сократились и валютные расходы на оплату импорта хлопка и джута — в 1948/49 г. они составляли 24% импорта, в 1953/54 г. — 11,7%, в 1965/66 г. — только 3,7%. Дальнейшее развитие текстильной промышленности и расширение сбыта джутовых и хлопчатобумажных изделий неизбежно связаны с улучшением качества сырья. Однако до сих пор джутовая и хлопчатобумажная промышленность испытывают недостаток в длинноволокнистом хлопке и джUTE высших сортов. Следовательно, при общем уменьшении зависимости текстильной про-

<sup>14</sup> Ibid., p. 15.

<sup>15</sup> «Monthly Abstract of Statistics», New Delhi, December 1964, pp. 69—71; «Indian Cotton Textile Industry (1961 Annual)», Bombay, 1963, p. II; «Fourth Five Year Plan», p. 62.

<sup>16</sup> «The Indian Cotton Textile Industry (1961 Annual)», 1963, p. VIII; «Commerce», 13 VI.1964, p. 1016; «Economic Survey 1965/66», New Delhi, 1966. Т. б. 6. 9.

<sup>17</sup> «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», March 1965; «Азия и Африка (1950—1960). Статистический сборник», М., 1964, стр. 158; БИКИ, 8.X.1966.

мышленности от импорта сырья, несколько возросла необходимость в импорте сырья высокого качества.

В целом, несмотря на определенные успехи, которых достигла Индия в ходе выполнения пятилетних планов, сельское хозяйство все еще не может полностью удовлетворить спрос как в потребительских товарах (продовольствие), так и в товарах производственного назначения (натуральное сырье для текстильной промышленности).

Более существенные изменения произошли за годы планирования в структуре и характере ввоза промышленных товаров. Это связано в первую очередь с более высокими темпами развития промышленности и с теми сдвигами, которые имеют место в ее структуре. Доля импортных промышленных товаров и промышленного сырья на внутреннем индийском рынке, согласно проведенным подсчетам, уменьшилась с 33% в 1948 г. и 27% в 1950 г. до 21% в 1960 г. и примерно до 15% к концу третьего пятилетия<sup>18</sup>.

Снижение доли импорта промышленных товаров шло одновременно с довольно значительным уменьшением ввоза товаров потребительского назначения и ростом импорта товаров, необходимых для воспроизводства промышленности.

В первые годы независимости в импорте промышленных товаров значительное место занимали товары массового потребления. Несмотря на то что легкая промышленность была преобладающей в промышленной структуре, она не покрывала спроса населения. Отрасли II подразделения были развиты неравномерно. Более 90% стоимости продукции легкой промышленности в 1947 г. приходилось на текстильную и пищевкусовую промышленность.

Следует заметить, что номенклатура импорта товаров потребления уже в первые годы независимости отличалась от импорта колониального периода, когда он ограничивался текстильными и кожевенными изделиями, швейными машинами и т. п. После 1947 г. вследствие некоторого расширения внутреннего рынка в большом ко-

---

<sup>18</sup> Однако это не означает вообще уменьшение импорта в стоимостном выражении. Наоборот, он вырос с 6,5 млрд. рупий в 1950/51 г. до 10,9 млрд. рупий в 1960/61 г. и 13 млрд. рупий в 1965/66 г., что, как уже отмечалось, свидетельствует об усилении импортной зависимости.

личестве стали ввозиться автомобили, радиоприемники, электролампы, электровентиляторы, холодильники и т. п. В последующие годы взаимодействие ряда факторов (рост внутреннего рынка, введение государственного контроля и ограничение импорта предметов массового потребления, расширение применения ручного труда) способствовало быстрому развитию некоторых отраслей легкой и пищевой промышленности. Среднегодовой прирост промышленного производства товаров длительного пользования (швейные машины, электровентиляторы, велосипеды, радиоприемники, примусы и т. п.) в годы первого и второго пятилетних планов составил 21,4 и 16,2% (1951 г. = 100) соответственно; прирост продукции по всем отраслям в среднем составил 6,5 и 7,3%<sup>19</sup>.

Быстрый рост производства товаров длительного пользования и государственная политика ограничения, а в ряде случаев и запрещения импорта товаров массового потребления способствовали снижению доли импортных товаров в общем потреблении. Так, доля импортных легковых машин на индийском рынке составляла в 1957 г. 47%, в 1959 г. — 31%<sup>20</sup>. Уже в 1959 г. практически прекратился ввоз велосипедов, которые являются одним из самых распространенных средств передвижения городского населения Индии. Производство велосипедов в 1947—1959 гг. возросло с 43 тыс. до 991 тыс., а импорт за те же годы сократился с 300 тыс. до 696<sup>21</sup>.

Наиболее значительные изменения произошли на рынке химических товаров потребительского назначения. Вследствие расширения спроса на внутреннем рынке химических товаров, с одной стороны, и слабости химической промышленности — с другой, возросло значение импорта продуктов легкой химической промышленности. Так, импорт тканей из искусственного шелка в 1948/49—1949/50 гг. по сравнению с 1937/38—1938/39 гг. увеличился в пять раз, медикаментов и фармацевтических товаров — в четыре-пять раз<sup>22</sup>. В те же годы почти вся по-

<sup>19</sup> «Развитие промышленности независимой Индии», М., 1964, стр. 341.

<sup>20</sup> «Импорт машин и оборудования в Индию», М., 1961, стр. 81.

<sup>21</sup> «Report of the Indian Tariff Board on the Continuance of Protection of the Bicycle Industry», Delhi, 1949, pp. 5, 7, 8; «Monthly Abstract of Statistics», New Delhi, 1964.

<sup>22</sup> «Review of Trade of India in 1945-1946 and 1946-1947», p. 199.

требность в продукции бытовой и фармацевтической химической промышленности, кроме некоторых сортов мыла и ряда косметических товаров, покрывалась за счет импорта.

За годы пятилетних планов легкая химия настолько расширила свое производство, что к концу второго пятилетия Индия смогла ограничить и даже прекратить ввоз химических товаров массового потребления. Государственная политика, направленная на ограничение импорта, и успехи химической промышленности привели к тому, что в начале третьего пятилетия местное производство покрывало большую часть спроса. Например, в 1962 г. за счет внутреннего производства обеспечивалось 75% потребления вискозного шелка, 100% штапельного волокна, 51% ацетатного шелка<sup>23</sup>. Импорт медикаментов по стоимости снизился со 152 млн. рупий в 1951/52 г. до 88 млн. в 1965/66 г.<sup>24</sup>.

Таким образом, в связи с импортными ограничениями и протекционистской политикой за годы независимости произошла значительная диверсификация легкой промышленности Индии. Результатом этого процесса было заметное снижение удельного веса импортной продукции, идущей на удовлетворение потребительского спроса.

Иные тенденции наблюдались в производстве и импорте товаров производственного назначения; в ходе индустриализации и роста новых отраслей промышленности опора на внешние источники оборудования и материального снабжения в целом даже возросла. А именно эта сфера имеет решающее значение для индийской экономики, поскольку соответствующая продукция является неотъемлемым элементом процесса воспроизводства.

Важнейшим показателем характера импортной зависимости является степень ориентации самого процесса воспроизводства в промышленности на внешний рынок. Автором подсчитано, что в 1948—1950 гг. примерно 23% общей стоимости промышленной продукции страны составляли импортное сырье и полупродукты, машины и оборудование, компоненты и запасные детали. Однако

<sup>23</sup> «Развитие промышленности независимой Индии», стр. 315.

<sup>24</sup> «Review of Trade of India during 1947-1948 to 1951-1952», p. 199; БИКИ, 8.X.1966; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India, March 1966».

этот подсчет не дает всестороннего представления о зависимости промышленности от импорта.

Приведенные вычисления несколько занижают действительную необходимость в импорте товаров производственного назначения. Фактически многие отрасли индийской промышленности существуют в обстановке хронической нехватки товаров, необходимых для нормального воспроизводства. Потребности страны в некоторых видах оборудования и сырья, особенно для тяжелой промышленности, много выше, чем производство и импорт вместе взятые. Так, в 1947 г., согласно оценке Консультативного совета по планированию, потребности в чугуна и стали определялись в 1,5 млн. т<sup>25</sup>. Производство вместе с импортом составило только 1357 тыс. т (1256 тыс. т — производство и 101 тыс. т — импорт). Исходя из потребностей в 1,5 млн. т, зависимость от импорта определялась в 16,3% до 1951 г. По данным Плановой комиссии, производство чугуна и стали едва покрывало 50% потребностей страны<sup>26</sup>. Если же считать зависимость, исходя из действительного потребления (производство плюс импорт), то доля импорта в нем составит только 7,4%.

Развитие тяжелой промышленности, как известно, к началу периода независимости отставало от легкой. Средние показатели не могут отражать качественной стороны зависимости. Некоторые важнейшие виды оборудования и машин, средств транспорта и химических товаров в Индии совсем не производились. Производство других было ничтожно. Так, в 1948 г. на импортные механические станки приходилось 88% вновь установленных станков, на импортные моторы — 80%, на импортную каустическую соду — 96% потребления страны.

Вот как оценивала Плановая комиссия уровень развития тяжелой промышленности и ее зависимость от внешнего рынка на 1947—1950 гг.: «Что касается производства капитальных товаров и сырья для промышленности, то существующие в стране возможности в большинстве случаев недостаточны, чтобы удовлетворить даже сегодняшние потребности. Высокий уровень промышленного развития не может быть достигнут без постоянно растущего

---

<sup>25</sup> B. S. Rao, *Survey of India Industries*, vol. I, Calcutta, 1957, p. 31.

<sup>26</sup> «The First Five Year Plan», p. 421.

производства черных металлов, алюминия и ферросплавов, каустической и кальцинированной соды, удобрений и нефтепродуктов. Спрос на все это в настоящее время значительно превышает предложение со стороны национальной промышленности. В области производства оборудования и машин сделаны первые шаги только в текстильном машиностроении. Широкое развитие энергетики, которое сейчас начинается, должно будет зависеть от импорта оборудования. Производству синтетических медикаментов, антибиотиков, красителей, органических химикатов положено только самое начало»<sup>27</sup>.

В ходе экономического развития в течение последних 15 лет диспропорция в структуре промышленности уменьшилась. Темпы развития тяжелой промышленности в целом были выше, чем легкой. Согласно промышленной переписи 1950 г., на продукцию отраслей I подразделения приходилось 1847 млн. рупий, или 18% всей продукции предприятий, в 1956 г. ее стоимость возросла до 3656 млн. рупий, что составило 22,6% всей продукции. По данным обследования промышленности, проведенного в 1962 г., доля продукции тяжелой промышленности составила 35,9% всей стоимости промышленной продукции, а по стоимости она превысила 11 млрд. рупий. Стоимость продукции тяжелой промышленности, согласно приведенным данным, возросла более чем в шесть раз<sup>28</sup>.

Успехи в развитии промышленности и увеличение сбора технических культур несколько снизили долю импорта промышленного сырья, оборудования, машин в производстве. По приведенным подсчетам доля импорта товаров производственного назначения в общей стоимости промышленной продукции уменьшилась с 23% в 1947—1950 гг. до 17% в 1960 г. и 14% в 1964 г.

Характер зависимости от импорта товаров производст-

---

<sup>27</sup> Ibid., pp. 421—422.

<sup>28</sup> Цифры за 1962 г. охватывают большее число отраслей, чем предыдущие переписи. В отрасли тяжелой промышленности включено производство ряда бытовых электроприборов и товаров длительного пользования, что несколько завышает долю продукции тяжелой промышленности по переписи 1962 г. по сравнению с 1950 г., когда производства этих товаров почти не было. Оценка промышленной продукции проводилась по текущим ценам, которые в среднем возросли на 36 пунктов. Поэтому действительный рост стоимости промышленной продукции был несколько ниже, чем приведенные цифры.

венного назначения в значительной степени определяется той ролью, которую играет ввозимая продукция — металлы, машины и оборудование, химические продукты, т. е. предметы и орудия труда в воспроизводстве индийской промышленности. По этим направлениям и будет проводиться анализ.

В 1950 г. Подкомитет по черным металлам Экономической комиссии для Азии и Дальнего Востока установил, что потребление стали в Индии к 1954 г. должно составить 2,5 млн. т. Правительственные органы Индии определили в 1952 г. потребность в стали в 2,3 млн. т, а в 1957 г. — 2,8 млн. т<sup>29</sup>. Можно полагать поэтому, что спрос Индии на сталь в начале 50-х годов составлял 2—2,3 млн. т.

Производство стали в 1950 г. составило 1461 тыс. т, в 1951 г. — 1524 тыс. т. В 1950—1951 гг. для удовлетворения спроса промышленности на сталь Индия должна была ввозить около 500 тыс. т. Фактический импорт стали в 1950 г. составлял только 284 тыс. т, в 1951 г. — 150 тыс. т<sup>30</sup>, т. е. примерно 15% потребности было не удовлетворено. Это, естественно, задерживало темпы промышленного развития Индии и было одной из причин недогрузки предприятий (например, производство стальных труб в 1950 и в 1951 гг. составляло 5% установленной мощности)<sup>31</sup>.

В ходе выполнения первого пятилетнего плана производство чугуна, стали и проката увеличилось. Однако рост был не так велик, чтобы покрыть внутренний спрос. В 1955/56 г. местное производство удовлетворяло лишь 58,5% потребления<sup>32</sup>. Нужда индийской промышленности в черных металлах возрастала значительно быстрее, чем производство. Диспропорция в развитии отдельных отраслей промышленности особенно стала заметна к середине второго пятилетия. Свидетельством этого является увеличение импорта чугуна и стали. В 1957 г. их импорт составил 1837 тыс. т, т. е. увеличился в 12 раз по сравнению с 1951 г., а производство стали за те же годы возросло с 1524 тыс. т в 1951 г. до 1715 тыс. т в 1957 г., т. е. лишь

---

<sup>29</sup> B. S. Rao, *Survey of Indian Industries*, vol. I, p. 31.

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 23; «Monthly Statistics of the Production of Selected Industries of India for August 1961», Calcutta.

<sup>31</sup> «Statistical Abstract, India 1953—1954», New Delhi, 1955, p. 694.

<sup>32</sup> «Economic Survey 1964-65», New Delhi, 1965, p. 36.

на 12%<sup>33</sup>. К концу периода второго пятилетнего плана и к началу третьего пятилетнего плана в стране вошли в строй три новых металлургических комбината: в Дургапуре, Бхилаи и Роуркеле. В 1963/64 г., когда эти предприятия стали работать на полную мощность, доля импорта черных металлов в потреблении снизилась до 18,6 и в 1965/66 г. — до 8%<sup>34</sup>. Это говорит об уменьшении импортной зависимости по линии черных металлов в общем количественном отношении.

Вместе с тем сохраняется и даже усиливается потребность в импорте специальных видов продукции. Так, разрыв между спросом и внутренним производством проката возрос с 0,9 млн. т в 1951 г. до 2,8 млн. т в 1962 г.<sup>35</sup>, доля же местного производства в потреблении оставалась примерно на том же уровне (45—41%).

В связи с развитием в Индии отраслей машиностроительной промышленности возникает спрос на специальные и высококачественные стали, которые вплоть до 1963 г. в стране не производились. До сих пор их выпуск ничтожен, а спрос в связи с развитием машиностроения быстро растет.

Плановая комиссия определяла спрос на специальные и инструментальные стали к концу второго пятилетия в 50 тыс. т, к концу третьего — 200 тыс. т, в том числе на нержавеющую сталь — 50 тыс. т<sup>36</sup>. К концу третьего пятилетия потребность в них удовлетворялась примерно наполовину (в 1964/65 г. импорт инструментальных и специальных сталей составил 64 тыс. т, а производство — только около 30 тыс. т<sup>37</sup>).

За годы независимости потребность в черных металлах возросла: в годы третьего пятилетия она в основном покрывалась местным производством. Однако в силу диспропорций в развитии металлургической и металлооб-

---

<sup>33</sup> «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», Calcutta, December 1957; «Monthly Statistics of the Production of Selected Industries of India for August 1961».

<sup>34</sup> «Economic Survey 1964-65», p. 36; «Annual Plan 1966-67», p. 61; БИКИ, 8.X.1966.

<sup>35</sup> «Eastern Economist» (Annual Number), New Delhi, 1964, p. 1279.

<sup>36</sup> «Programmes of Industrial Development 1961—66», Delhi, 1962, p. 31; «Commerce», 7.IV.1962, p. 591.

<sup>37</sup> «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», Delhi, Calcutta, March 1965.

рабатывающей отраслей создавался «излишек» стали и чугуна, который экспортировался, и в то же время ряд отраслей машиностроительной промышленности нуждался в импорте полупродуктов и специальных сталей. Увеличивался разрыв между спросом и внутренним производством строительных, инструментальных, нержавеющей, быстрорежущих сталей. Одной из важных причин отставания их производства является недооценка планирующими органами значения специальных и высококачественных сталей для промышленного развития. Существовали также и объективные причины, которые задерживали освоение производства специальных и высококачественных сталей. К ним относятся сложность технологического процесса изготовления этих сталей, недостаток инженерных кадров, технического персонала и квалифицированных рабочих. Кроме того, одной из причин замедленного роста производства специальных и легированных сталей был низкий уровень развития цветной металлургии. Так, до середины второго пятилетия мало производилось цинка, олова, никеля. Спрос на свинец и алюминий в значительной степени покрывался за счет импорта. Несмотря на прогресс, который наблюдался в цветной металлургии в конце периода третьего пятилетнего плана, разрыв между спросом и производством оставался большим (табл. 2).

Таблица 2

Спрос и производство цветных металлов  
в 1961/66 гг.\*

	Спрос	Производ- ство	Разница между спро- сом и производством	
	тыс. т		тыс. т	процент к спросу
Алюминий . . . . .	150**	65	85	56,7
Медь . . . . .	170	9,8	160,2	94,2
Цинк . . . . .	187,5	5	182,5	97,3
Свинец . . . . .	65	3,6	61,4	94,5

\* „Eastern Economist“ (Annual Number), New Delhi, 1964, р. 1355; „Fourth Five Year Plan“, р. 65, 289.

\*\* Включая 20 тыс. т, предназначенных на экспорт.

В целом зависимость от импортного сырья для машиностроительной промышленности, усилившись к середине второго пятилетия, к концу третьего пятилетия в количественном отношении уменьшилась. Однако в связи с углублением специализации в индийской промышленности и развитием ряда отраслей машиностроения потребность в импорте качественных сталей и цветных металлов увеличилась.

После второй мировой войны особо важное значение в экономическом развитии Индии стала играть химическая промышленность, достигнув в годы планирования значительных успехов. Зависимость внутреннего рынка от импорта химических товаров уменьшилась. Стоимость химической продукции возросла с 560 млн. рупий в 1950 г. до 2161 млн. в 1960 г. и 4052 млн. рупий в 1962 г. В те же годы импорт соответственно составил 326 млн., 861 млн. и 1005 млн. рупий. Несмотря на суммарное увеличение, удельный вес импорта химических продуктов на индийском рынке снизился с 36,9% в 1950 г. до 28,7 в 1960 г. и 20% в 1962 г.<sup>38</sup>

Основные продукты тяжелой химической промышленности — кальцинированная и каустическая сода, крупнейшими потребителями которых являются стекольная, керамическая, текстильная, бумажная, резиновая, фармацевтическая, мыловаренная промышленность.

Производство каустической соды в 1950 г. составляло 10,8 тыс. т, импорт — 22,4 тыс., т. е. 67,4% общего потребления. К 1960 г. производство поднялось до 97,4 тыс. т и доля импорта в потреблении сократилась до 36%<sup>39</sup>. В 1965/66 г. на импортированную каустическую соду приходилось только 25,4%<sup>40</sup>. Предполагалось, что к концу выполнения третьего пятилетнего плана промышленность полностью будет удовлетворять внутренний спрос на кау-

---

<sup>38</sup> Подсчитано по источникам: «Review of Trade of India during 1947-48 to 1951-52»; Monthly Statistics of Foreign Trade of India», Calcutta, December 1960; March 1963; «Report of the Sixth Census of Indian Manufactures 1951», Calcutta, 1955; «Annual Survey of Industry, 1960», vol. I, Calcutta, 1962; «Monthly Commentary of Indian Economic Conditions», New Delhi, January 1965, p. 22 (включая производство и импорт продукции легкой химии).

<sup>39</sup> «Tariff Commission. Report on the Continuance of Protection to the Caustic Soda Industry. Bombay 1961», Delhi, 1962, p. 9.

<sup>40</sup> «Economic Survey 1966-67», Delhi, 1967, Table 6. 8, p. 36; «Commerce», 10.IX.1966, p. 458.

стическую соду (340 тыс. т). Однако, по мнению индийских деловых кругов, достигнуть запланированного уровня производства чрезвычайно трудно из-за нехватки иностранной валюты. Оборудование предприятий мощностью 50 т каустической соды в день обходится примерно 15 млн. рупий, в том числе в иностранной валюте — 10—12 млн. рупий<sup>41</sup>. Таким образом, расширение производства каустической соды упирается в слабость национального химического машиностроения. В связи с этим производство в 1965/66 г. составило 218 тыс. т, или только 64,1% спроса<sup>42</sup>.

Снижается необходимость и в импорте кальцинированной соды. В 1951 г. импорт кальцинированной соды обеспечивал 52,3% потребления. К концу первого пятилетия доля импорта в общем потреблении уменьшилась до 46,1%. В 1960 г. потребление соды составило 242 тыс. т, из них 109 тыс. т, или около 45%, импортировалось<sup>43</sup>. В 1965/66 г. доля импорта сократилась до 9,7%<sup>44</sup>.

Стало быть, зависимость от импорта важнейших продуктов основной химии в годы пятилетних планов заметно уменьшилась.

В целом для химической промышленности Индии характерно развитие вширь, освоение производства новых продуктов, базирующегося на импортных полупродуктах и сырье. Поэтому реальная импортная зависимость по линии химических товаров как производственного, так и потребительского назначения еще очень велика. В Индии появились новые отрасли химической промышленности, расширился выпуск продукции старых отраслей. Это обуславливает увеличение на внутреннем рынке товаров местного производства. Однако неравномерное развитие производства сырья, полупродуктов, готовых товаров при отставании среднего звена (т. е. производства полупродуктов) приводит в условиях ограничения импорта, с одной стороны, к недогрузке предприятий, которые зависят от импорта полупродуктов, а с другой — к

<sup>41</sup> «Commerce», 7.I.1961, pp. 6—7.

<sup>42</sup> «Fourth Five Year Plan», p. 67; «Tariff Commission. Report on the Continuance of Protection to the Soda Ash Industry, Bombay 1958», Delhi, 1959, p. 8.

<sup>43</sup> «Tariff Commission. Report on the Continuance of Protection to the Soda Ash Industry. Bombay 1961», p. 10.

<sup>44</sup> «Commerce», 10.IX.1966, p. 458; «Economic Survey 1966—67», Table 6. 8.

острой нехватке химических товаров, которая вызывает рост цен.

В связи с курсом на индустриализацию перед страной возникли трудности, связанные с почти полным отсутствием нефтедобывающей промышленности в первые годы независимости.

Нефтяные ресурсы колониальной Индии были изучены очень слабо: к 1947 г. были известны только небольшие месторождения нефти в Дигбое. В первые годы независимости в этом отношении заметных сдвигов не произошло. В дальнейшем разведке и добыче нефти стали уделяться большое внимание. С 1955 г. Государственная комиссия по нефти и газу с помощью советских и румынских специалистов начала производить широкие работы по разведке нефти и природного газа. Уже в 1958 г. были обнаружены первые крупные месторождения. В связи с этим добыча сырой нефти возросла. В 1962 г. она составила 1021 тыс. т против 203 тыс. т в 1958 г. Конец второго пятилетия можно считать поворотным моментом в развитии национального производства нефти и нефтепродуктов.

Согласно заявлению К. К. Шахани, тогдашнего министра энергетики, горнодобывающей и металлургической промышленности, Индия на импорт нефти и нефтепродуктов, а также нефтеоборудования в 1958/59 г. тратила 25% своей выручки от экспорта. Тот же Шахани предполагал, что если спрос на нефтепродукты будет расти существовавшими тогда темпами, то затраты на импорт нефтепродуктов, включая нефтяное оборудование, могут достигнуть 60% поступлений от экспорта<sup>45</sup>. Однако эта оценка оказалась не совсем правильной. Открытие с помощью СССР и Румынии крупных месторождений нефти (на 1964 г. запасы нефти исчислялись в 90 млн. т) послужило основой для развития национальной нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. Доля импортных нефтепродуктов (исключая керосин) на внутреннем рынке сократилась с 91,5% в 1950/51 г. до 1,6% в 1964/65 г., доля импортной нефти в общем потреблении снижается несколько медленнее — с 86% в 1959 г. до 81% в 1962 году<sup>46</sup>. Однако абсолютная стоимость им-

---

<sup>45</sup> «Economic Weekly», Bombay, 15.VIII.1959, p. 1123.

<sup>46</sup> «Eastern Economist» (Annual Number), New Delhi, 1964, pp. 1338, 1341—1342; «Economic Survey, 1964-65», p. 36.

порта нефти и нефтепродуктов возросла в два раза и затраты иностранной валюты на него еще очень велики (682 млн. рупий в 1965/66 г.).

Приблизительно та же тенденция имеет место в изменении характера зависимости индийской промышленности от импорта машин и оборудования. Ввоз машин и оборудования в стоимостных показателях, несмотря на довольно высокие темпы развития машиностроения в стране, непрерывно возрастает. Обусловливается это в первую очередь расширением внутреннего рынка. В стране происходит механизация мелкой и кустарной промышленности, обновляется основной капитал в старых отраслях и появляются новые отрасли промышленности. Все это способствует росту спроса на машины и оборудование, что в конечном итоге влияет на развитие машиностроения в Индии. Однако общий низкий уровень развития этой отрасли в первые годы независимости и возникновение новых диспропорций в развитии ряда отраслей машиностроения привели к значительному увеличению ввоза орудий труда. По этому поводу Б. С. Рао писал: «Действительно, в таких странах, как Индия, где производство оборудования все еще находится в зародышевом состоянии, импорт машин можно считать надежным показателем темпа индустриализации»<sup>47</sup>.

Импорт всех видов машин и оборудования возрос с 1,6 млрд. рупий в 1951/52 г. до 3,5 млрд. в 1960/61 г. и 4,9 млрд. рупий в 1965/66 г., т. е. более чем в три раза<sup>48</sup>. Однако в результате высоких темпов развития машиностроения, стоимость продукции которого возросла соответственно со 180 млн. рупий до 2 млрд. и 5 млрд. рупий, т. е. почти в 28 раз<sup>49</sup>, доля стоимости импорта в общем потреблении за этот период упала с 89,7% до 63,5 и 48,5%.

Изменение характера импортной зависимости в этой

---

<sup>47</sup> B. S. Rao, *Survey of Indian Industries*, vol. I, p. 22.

<sup>48</sup> «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Control Organisation for the Year 1961-1962», New Delhi, p. 43; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», March 1961, 1966.

<sup>49</sup> «Towards a Self-Reliant Economy. March 1966», Calcutta: «India's Third Plan 1961—1966», Delhi, 1961, p. 50; «Import Policy for Actual Users for Machinery and Equipment», New Delhi, 1962, p. 3; «Economic Times», Bombay, 9.VII.1965, p. 6; «Fourth Five Year Plan», p. 265.

сфере происходит по трем направлениям: импорт оборудования для легкой промышленности, для нужд транспорта и для тяжелой промышленности.

В 1947—1950 гг. основная масса машин и оборудования ввозилась для легкой промышленности. Импорт машин и оборудования для отраслей I подразделения составлял ничтожную часть. На металлообрабатывающие станки и горное оборудование в 1948/49 г. приходилось 52 млн. рупий, т. е. менее 1% всего импорта<sup>50</sup>. С конца периода первого пятилетнего плана доля оборудования и машин для тяжелой промышленности в импорте стала возрастать. В 1955/56 г. на них падало 30% всего импорта, в 1959 — 42,2%, в 1965/66 г. — более 60%<sup>51</sup>. Такое изменение структуры импорта машин обуславливалось, с одной стороны, изменением спроса на внутреннем рынке, а с другой — определенными успехами, которых достигла Индия в производстве машин и оборудования для легкой промышленности.

Текстильная промышленность — крупнейшая отрасль промышленности колониальной Индии — почти целиком зависела от импортного оборудования. В 1955/56 г. производство оборудования для хлопчатобумажной промышленности оценивалось в 40 млн. рупий; оборудование для джутовых, шерстяных, шелковых фабрик в Индии почти не производилось. К 1962 г. стоимость продукции текстильного машиностроения возросла до 140,2 млн. рупий. Доля импортного оборудования для текстильной промышленности уменьшилась. Если в 1955/56 г. она составляла 81,1% в снабжении этой отрасли машинами, запасными частями, деталями и пр.<sup>52</sup>, то в 1964/65 г. на импорт приходилось 56,5% общих поставок текстильного оборудования<sup>53</sup>.

Однако производство и импорт покрывают лишь незначительную часть всего спроса на текстильное оборудование, который по оценке департамента тяжелого машиностроения в период третьего пятилетнего плана состав-

---

<sup>50</sup> Точно определить размер импорта оборудования для отраслей тяжелой промышленности невозможно из-за отсутствия детальной классификации в статистике внешней торговли за 1948/49 г.

<sup>51</sup> «Импорт машин и оборудования в Индию», стр. 6; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», Delhi, Calcutta, March 1966.

<sup>52</sup> «Eastern Economist» (Annual Number), 1964, p. 1302.

<sup>53</sup> «Commerce», 10.IX.1966, p. 458.

лял 3,1 млрд. рупий (примерно 600 млн. рупий в год). Таким образом, в 1962 г. потребности за счет импорта должны были покрываться на 77,4%. В связи же с нехваткой иностранной валюты Индия вынуждена была пойти на ограничение импорта. Ввоз текстильного оборудования в 1962 г. составлял 273,3 млн. рупий (вместо 460 млн. рупий, нужных для удовлетворения потребностей)<sup>54</sup>. Следовательно, общее обеспечение текстильным оборудованием в 1962 г. составило только 67% спроса, что явилось одной из причин замедленного роста текстильной промышленности. Но в последний год третьего пятилетнего плана, т. е. в 1965/66 г., потребности текстильной промышленности в оборудовании были покрыты. Это произошло главным образом за счет увеличения продукции текстильного машиностроения до 305 млн. рупий<sup>55</sup>. Импортное оборудование удовлетворяло уже около 50% потребностей.

Следует отметить, что производство текстильного оборудования в стране по отраслям находится на разном уровне. В основном текстильное оборудование производится в Индии для хлопчатобумажной промышленности. Оборудование для шерстяной и шелковой промышленности, для производства тканей из искусственного волокна почти полностью ввозится.

Для хлопчатобумажной текстильной промышленности Индия начала производить оборудование еще в годы второй мировой войны. В конце первого пятилетия производство текстильного оборудования для хлопчатобумажной промышленности составляло около 38 млн. рупий, а импорт — 79,6 млн. рупий, или 67% потребления<sup>56</sup>. На конец второго пятилетия потребности в оборудовании для хлопчатобумажной промышленности (без учета спроса для модернизации), по оценке промышленных кругов, составили 145 млн. рупий, производство — 104 млн. рупий<sup>57</sup>. Можно сказать, что внутреннее производство покрыло около 60% потребностей. Производство оборудования для хлопчатобумажной промышленности к 1965/66 г. воз-

<sup>54</sup> «Eastern Economist» (Annual Number), 1964, p. 1302.

<sup>55</sup> «Annual Plan 1966-67», p. 61; БИКИ, 8.X.1966.

<sup>56</sup> «Major Industries of India (Annual 1961)», Delhi, p. 79; «Accounts Relating to the Foreign (Sea, Air and Land) Trade and Navigation of India for March 1955», Calcutta, Delhi.

<sup>57</sup> «Commerce», 7.I.1961, p. 12; «The Third Plan Mid-Term Appraisal», p. 129.

росло до 280 млн. рупий, что почти свело на нет необходимость его ввоза. Но если учесть потребности хлопчатобумажной промышленности в модернизации, то картина несколько изменится. Так, спрос на веретена, по оценке Федерации индийских хлопчатобумажных фабрик, в 1963 г. составил 1,6 млн. рупий, а их производство — только 800 тыс., спрос на станки — 17 тыс. рупий, а производство — только 6 тыс.<sup>58</sup>. Кроме того, некоторые виды машин и оборудования новейших типов Индия почти целиком вынуждена импортировать. Например, автоматические станки, производство которых началось в стране с 1955 г., до сих пор в основном ввозятся из-за границы. Для перестройки промышленности по новейшему слову техники, по оценке Тарифной комиссии, требовалось 8500 автоматических станков<sup>59</sup>. В 1960 г. их производство составило 328 шт., импорт — 649<sup>60</sup>. Некоторые сложные типы современных текстильных машин в Индии вообще не производятся.

Для джутовой промышленности оборудование целиком ввозилось из Англии. Лишь в 1954 г. в Индии было начато его производство. К 1960/61 г. на долю местной продукции приходилось уже около половины всех поставок машин и оборудования для джутовой промышленности, а в 1964/65 г. — более 70%. По стоимости производство оборудования возросло до 25 млн. рупий<sup>61</sup>.

Быстрыми темпами росло также производство оборудования для пищевой промышленности, что привело к уменьшению значения импорта для развития этой отрасли. Так, уже в 1960 г. местное производство покрыло почти весь спрос на оборудование для чайной промышленности<sup>62</sup>. Оборудование для сахарной промышленности в 1965/66 г. также почти целиком производилось в Индии, импорт составлял лишь 0,8% общих поставок<sup>63</sup>.

---

<sup>58</sup> «Commerce», 13.VI.1964, p. 1016.

<sup>59</sup> «Tariff Commission. Eight Annual Report for the Year 1959-60», Bombay, 1960, p. 176.

<sup>60</sup> «Tariff Commission. Ninth Annual Report for the Year 1960-61», Bombay 1961, p. 151.

<sup>61</sup> «Economic Times», 9.VII.1965; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», Calcutta, March 1965.

<sup>62</sup> «Journal of Industry and Trade», New Delhi, December 1959, p. 1893; «Monthly Statistics of Production of Selected Industries of India for December 1962», Calcutta.

<sup>63</sup> «Economic Survey 1966—67», Table 6. 8.

Таким образом, Индия в значительной степени освободилась от необходимости ввозить орудия труда для отраслей II подразделения. Другие процессы наблюдаются в тяжелой промышленности.

Наиболее важным показателем зависимости воспроизводства общественного капитала от внешнего рынка являются масштабы импорта орудий труда для тяжелой промышленности и средств транспорта. Однако роль внешнего рынка в данном случае не сводится к определению размера ввоза того или иного вида оборудования. Сама по себе доля импортного оборудования на индийском рынке не является главным показателем для выяснения вопроса о характере зависимости обращения производственного капитала от внешнего рынка. Пожалуй, лишь при комплексном рассмотрении таких проблем, как уровень развития тяжелой промышленности в стране, ее место в промышленности в целом, емкость и характер внутреннего рынка тяжелого оборудования и транспорта и, наконец, значение импорта, можно ответить на вопрос о степени зависимости ключевых отраслей промышленности от импорта.

Как уже отмечалось выше, промышленность в первые годы независимости Индии характеризовалась почти полным отсутствием отраслей тяжелой индустрии в современном смысле слова. Вследствие этого спрос на машины и оборудование для тяжелой промышленности был крайне невелик и в общем потреблении промышленных товаров в Индии они занимали незначительное место. Однако даже этот небольшой спрос в основном, а по некоторым товарам полностью, покрывался за счет импорта. Например, в 1950/51 г. импортные станки составляли 86,3% всего станочного парка страны<sup>64</sup>.

В отличие от узкого спроса на оборудование для тяжелой промышленности потребности в транспортном оборудовании для индийских железных дорог в конце 40-х годов были значительны. Довольно развитая сеть железных дорог и крайняя изношенность подвижного состава обусловили высокий спрос на локомотивы и вагоны. В 1948/49—1950/51 гг. железнодорожный парк пополнился 802 паровозами (почти целиком за счет импорта) и 7021 вагоном, из которых на импорт пришлось около

---

<sup>64</sup> «Economic Survey 1964-65», App., tab. 1—6.

7%<sup>65</sup>. В годы первого пятилетнего плана паровозо- и вагоностроение развивалось быстрыми темпами. В 1951—1956 гг. было выпущено 500 паровозов, которые составили 38,4% нового пополнения парка локомотивов<sup>66</sup>. С 1960 г. импорт паровозов и вагонов практически прекращен.

Однако, несмотря на те успехи, которых достигла Индия в транспортном машиностроении, следует отметить низкую техническую оснащенность железнодорожной сети: малая протяженность электрифицированных путей, высокий процент устаревшего подвижного состава, незначительное число дизелей и электровозов<sup>67</sup>, которые до сих пор Индия вынуждена импортировать. В 1965/66 г. было ввезено 78 электровозов и 53 тепловоза<sup>68</sup>.

Таким образом Индия освободилась от импорта паровозов и вагонов. Но параллельно с ростом национального производства все еще существует необходимость ввоза локомотивов современного типа, хотя спрос на них относительно невысок.

Большое значение для народного хозяйства страны имеет развитие энергетических ресурсов. Однако колониальная Индия лишь в очень малой степени использовала природные условия для развития энергетики. Но с первых лет независимости этому стало уделяться большое внимание. Мощность электростанций выросла с 1399 тыс. *квт* в 1948 г. до 10 200 тыс. *квт* в 1965/66 г.<sup>69</sup>. Но развитие энергетики затруднялось из-за отсутствия электромашиностроительной промышленности. А как известно, значительная часть расходов на строительство электростанций приходится на закупку и установку электрооборудования (около 25% для гидроэлектростанций и больше 50% — для теплоэлектростанций). За годы планирования индийская промышленность начала выпускать машины и оборудование для электростанций. Несмотря на общее значительное увеличение производства

<sup>65</sup> «Programmes of Industrial Development 1951-56», New Delhi, 1952, pp. 43, 44.

<sup>66</sup> «Programmes of Industrial Development 1956—60», New Delhi, 1956, p. 57.

<sup>67</sup> На 1962/63 г. дизелей было 349 и электровозов 217, т. е. 3,1 и 1,9% всего подвижного состава соответственно («Statistical Abstract of the Indian Union 1963 and 1964», New Delhi, 1965, p. 329).

<sup>68</sup> БИКИ, 8.X.1966.

<sup>69</sup> «Statistical Yearbook 1964», New York, 1965, p. 345.

моторов, дизелей, трансформаторов и т. п., этот рост особенно на первых порах происходил за счет увеличения выпуска электромашин простейших и несложных типов. Уже к концу второго пятилетия Индия в основном удовлетворяла спрос своей промышленности на стационарные дизели, электромоторы мощностью от 1 до 50 л. с. Но резко возросший спрос на электромоторы мощностью более 50 л. с. до сих пор в основном покрывается через импорт.

Только к концу периода третьего пятилетнего плана страна начала выпускать сложные электромашин, турбины, генераторы, мощные моторы и крупные трансформаторы. Недостаток в тяжелом электрооборудовании согласно заявлению М. Десаи, бывшего министра финансов, будет ощущаться еще в течение 25 лет<sup>70</sup>.

Известно, что основой машиностроения является станкостроение. Даже в последние годы колониального периода оно было незначительно. В независимой Индии станкостроение развивалось быстрыми темпами. За 15 лет (с 1950/51 до 1965/66 г.) оно возросло в сто раз — с 3 млн. рупий до 300 млн.<sup>71</sup> Такой рост продукции обусловил уменьшение доли импорта в поставках новых станков. В 1950/51 г. импортные станки составляли 91,6% общих поставок, а в 1964/65 г. — только 44,6%<sup>72</sup>.

В связи с широкой механизацией мелких предприятий и мастерских, модернизацией старых и возникновением новых отраслей расширился станочный парк. Характерно, что, хотя в основном станочный парк состоял из новых станков (на 1963 г. около 80% станков работало менее 10 лет<sup>73</sup>), доля импортных станков уменьшилась: в 1955/56 г. — 84,7%, в 1963/64 г. — 60,4%<sup>74</sup>. Однако, несмотря на это сокращение, значение импортных станков для индийской тяжелой промышленности еще очень велико. В Индии до сих пор не выпускаются такие типы станков, как шлифовальные, горизонтально-сверлильные, инструментальные и т. д. Почти все станки для военных заводов, железнодорожных мастерских и крупных промышленных предприятий импортируются.

---

<sup>70</sup> «Commerce», 3.III.1962, p. 388.

<sup>71</sup> «Annual Plan 1966-67», p. 61.

<sup>72</sup> «Commerce», 10.IX.1966, p. 458.

<sup>73</sup> «Economic Times», 18.IX.1966.

<sup>74</sup> «Economic Survey 1964-65», p. 36.

Оборудование для таких важных отраслей, как горнодобывающая и нефтеперерабатывающая, металлургическая, станкостроительная и машиностроительная, в Индии до 1965 г. почти не производилось. Только 25% потребности в оборудовании для химической промышленности в 1961 г. удовлетворялось местным производством. Потребности в оборудовании для цементных заводов определялись на период третьего пятилетнего плана в 70—80 млн. рупий на год, производство в 1965 г. составило 40 млн. рупий, т. е. около 50% спроса<sup>75</sup>. К концу третьей и в начале четвертой пятилеток введены в действие государственные предприятия тяжелого машиностроения, которые частично покроют спрос на машины и оборудование для металлургических заводов, на котлы высокого давления, на экскаваторы и нефтебуровые установки.

Увеличение объема импорта машин и оборудования (более чем в три раза) сопровождается общим уменьшением доли импортного оборудования в воспроизводстве основного капитала. Параллельно с этим расширение внутреннего рынка, диспропорции и углубление специализации в отраслях промышленности стимулируют возникновение и рост спроса на новые виды машин и оборудования, производства которых в Индии не было совсем.

Характеристика изменений импортной зависимости по линии оборудования будет, однако, неполной, если оставить в стороне вопрос о значении импорта деталей, компонентов, узлов для индийского машиностроения.

В первые годы независимости нужные Индии машины ввозились преимущественно в собранном виде. Импортировались также машины в разобранном виде. Они собирались на сборочных заводах и в большинстве случаев выходили с иностранной маркой. Постепенно индийские предприятия стали расширять ассортимент своей продукции и переходить к освоению новых видов. Однако из-за медленного роста инженерно-технических кадров, низкой научно-технической базы и нехватки квалифицированного персонала производство изделий нового типа заключалось, как правило, в сборке уже готовой продукции; производство деталей, компонентов, узлов осваивалось медленно.

По мере развития машиностроения в стране стало расти производство запасных частей, но процент импорт-

<sup>75</sup> «Annual Plan 1966-67», p. 62.

ных деталей на первых порах был очень высок. Так, даже в 1959 г. удельный вес компонентов и запасных частей в общем импорте машин составлял 45,9% <sup>76</sup>. Наибольшая зависимость от импорта деталей и запасных частей наблюдалась в производстве современных и наиболее сложных видов машин, транспортного оборудования, металлообрабатывающих станков, горношахтного оборудования, генераторов, трансформаторов, новейшего оборудования для текстильной промышленности. Например, в 1965—1966 гг. в цементной промышленности стоимость оборудования оценивалась в 15 млн. рупий, из которых доля импортных деталей и узлов составляла 6 млн., т. е. 40%. В химическом и бумажном оборудовании доля импортных компонентов оценивалась в 30% общей стоимости машин и оборудования <sup>77</sup>.

Необходимость импорта деталей, компонентов, узлов для производства машин и оборудования в Индии усиливает влияние внешнего рынка на процесс воспроизводства в индийской промышленности и оказывается более значительным, чем при учете импорта лишь готовой и собранной продукции.

Таким образом, ускорение экономического развития Индии, расширение внутреннего рынка, углубление специализации в промышленности вызывают изменения характера импортной зависимости. Сравнительно медленная ликвидация существовавших диспропорций и появление новых узких мест в промышленности ведет к возрастанию значения импорта для развития новых отраслей. Однако доля импортных товаров производственного назначения в общей стоимости промышленной продукции падает. В то же время доля импорта к национальному доходу, как свидетельствуют приведенные данные, возрастает, т. е. импорт растет быстрее, чем национальный доход Индии. Невысокие темпы прироста национального дохода, как известно, обуславливаются в основном медленным развитием сельского хозяйства. Следовательно, усиление импортной зависимости экономики страны на данном этапе вытекает не столько из медленной ликвидации диспропорции в промышленности, сколько из отставания сельского хозяйства.

---

<sup>76</sup> «Импорт машин и оборудования в Индию», стр. 7.

<sup>77</sup> «Economic Times», 17.IX.1966.

Все изменения в экономике страны отразились на структуре импорта. Так, доля машин в импорте увеличилась с 22% в 1950/51 г. до 35,1% в 1965/66 г., доля металлов и изделий из них возросла с 8% в 1950/51 г. до 22,4% в 1957 г. и до 13,3% в 1965/66 г., доля нефтепродуктов и нефти поднялась с 9,6% в 1950/51 г. до 11,8% в годы первого пятилетия и понизилась к 1965/66 г. до 4,9%. Импорт химических продуктов наибольший процент составлял в 1959 г. — 9,5%, в 1965/66 г. — 4,2%. Ввоз зерновых при резких колебаниях возрастал, а импорт хлопка и джута неуклонно падал <sup>78</sup>.

В целом импортная зависимость Индийской Республики усиливается по линии снабжения населения продовольствием, в то время как импорт промышленных товаров массового потребления заметно уменьшается. Значение импорта в процессе промышленного воспроизводства остается очень важным. Отличительной чертой импортной зависимости промышленности от внешнего рынка является растущая необходимость в импорте товаров определенного качества, т. е. хлопка и джута высшего качества, сталей — инструментальной, легированной, высококачественных, более сложных машин, новейших химических продуктов и определенных полупродуктов для переработки их в конечный продукт.

### ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ ОТ ЭКСПОРТА

Структура индийского экспорта в большей степени, чем структура импорта, сохраняет черты, присущие колониальному периоду. В 1965/66 г. на долю тех товаров, которые вывозила колониальная Индия накануне второй мировой войны, т. е. чая, джутовых изделий, хлопка, табака, кож и шкур, масличных, стратегического сырья, приходилось примерно 80% стоимости экспорта. Если прибавить к этому долю, которая приходится на экспорт хлопчатобумажных изделий (широкий экспорт

---

<sup>78</sup> «Accounts Relating to Trade and Navigation of India for March», Delhi, Calcutta 1951—1956; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», Delhi, Calcutta, December 1957—1960; March 1962—1966.

тканей начался в годы второй мировой войны), то на старые экспортные статьи придется около 90% стоимости экспорта Индии в 1965/66 г.

После прихода к власти индийская национальная буржуазия пыталась расширить экспорт традиционных товаров для получения иностранной валюты, необходимой для оплаты растущего импорта. Однако это натолкнулось на трудности, связанные и с изменением спроса на мировом рынке и с ростом потребностей развивающегося внутреннего рынка. Развитие химии в крупнейших промышленных странах и появление в развивающихся странах промышленного производства, базирующегося на переработке сельскохозяйственного сырья, ранее экспортировавшегося Индией, обусловили изменение спроса на мировом рынке.

Уменьшились потребности в натуральном сырье и текстильных изделиях из натурального волокна. Так, хотя потребление упаковочных средств за последние 30 лет увеличилось примерно на 60%, но это произошло почти целиком за счет бумажных мешков и синтетического упаковочного материала. Потребление джутовых изделий осталось без изменения. В 1930—1939 гг. оно составляло в среднем 1,71 млн. т в год, в 1950—1954 гг.—1,75 млн. т<sup>79</sup>. Мировое потребление хлопчатобумажных текстильных товаров за последние 50 лет сократилось на 30%<sup>80</sup>. Особенно заметен процесс вытеснения грубых и средних сортов хлопчатобумажных тканей, которые составляют основу экспортируемых из Индии текстильных изделий. В то же время увеличился спрос на ткани из искусственного волокна.

В течение последних 10—15 лет на мировом рынке наблюдалось также падение спроса на так называемое стратегическое сырье: марганцевую руду, слюду, лаки. Производство заменителей, связанное с развитием химии, приводит к сужению спроса на индийские товары на мировом рынке и ограничивает расширение их экспорта.

Одновременно в результате улучшения технологии производства в развитых капиталистических странах стало возможным и даже выгодным для них использование сырья более низкого качества. Поэтому растет спрос на

---

<sup>79</sup> «Major Industries, India, Annual 1961», Bombay, p. 51.

<sup>80</sup> Ibid.

более дешевую слюду в кусках и даже на производственные отходы — порошкообразную слюду, в экспорте лаков на более дешевую, необработанную продукцию: стиклак и сидлак. Это изменение спроса на мировом рынке приводит к уменьшению выручки иностранной валюты. В то же время расширение спроса на низшие сорта сырья усиливает конкуренцию в сбыте разных сортов, в результате которой цены на высшие сорта слюды, лаков и т. д. падают и общая выручка от экспорта снижается еще больше.

Но изменение характера и размеры спроса на индийские товары определяются не только тем влиянием, которое оказало бурное развитие химической промышленности. Огромную роль играет тот факт, что в других странах растет производство тех товаров, которые Индия прежде экспортировала в эти страны. Большое значение имеет также появление на мировом рынке новых конкурентов.

Развитие производства лаков в Таиланде, особенно сидлака и стиклака — дешевых сортов, пользующихся на мировом рынке широким спросом, — сузило экспортный рынок лаков для Индии.

Увеличение добычи марганцевой руды в Габоне и Бразилии при участии американского капитала и для нужд американской промышленности привело к уменьшению спроса на индийскую марганцевую руду в США — важнейшем для Индии рынке сбыта.

Во всех развивающихся странах Африки и Азии растет хлопчатобумажная промышленность, что естественно сужает рынок сбыта для импортных, в том числе и для индийских, хлопчатобумажных изделий.

На мировом рынке джутовых изделий серьезным конкурентом Индии стал Пакистан. На экспорт мешковины из Пакистана приходилось в 1957 г. 12,4% мирового экспорта, в 1962 г. — 36%<sup>81</sup>. Индийская джутовая промышленность по сравнению с промышленностью Пакистана находится в менее выгодном положении. Джутовая промышленность в Пакистане оснащена новейшим оборудованием, производительность там выше и цена производства ниже, чем в Индии.

---

<sup>81</sup> «Eastern Economist» (Annual Number), New Delhi, 1964, p. 1412.

Немаловажное значение в сужении экспортного рынка для индийских джутовых изделий имеет развитие джутовой промышленности в странах-потребителях, бывших импортерах индийских джутовых изделий.

Наряду с общим уменьшением спроса на натуральное сырье в ряде развивающихся стран Азии и Африки расширяется производство конкурирующих видов натурального сырья. Так, в Индонезии и на Филиппинах, в Кении и Танганьике, Мозамбике и Анголе растет производство твердых волокон — сизаля, абаки, канталы — конкурентов и заменителей джута, что также приводит к сужению спроса на рынке джутовых изделий.

В связи с уменьшением мирового спроса на натуральное текстильное волокно и особенно на низшие сорта сырья и готовых изделий в годы выполнения третьего пятилетнего плана уменьшился индийский экспорт коротковолокнистого хлопка. По сравнению с первым пятилетием наблюдалось падение вывоза как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Ввоз сократился почти в четыре раза, составив в 1965/66 г. 36 тыс. т (97 млн. рупий).

Это изменение характера спроса отразилось и на экспорте изделий хлопчатобумажной и джутовой промышленности, так как в основном Индия экспортирует хлопчатобумажные ткани низшего и среднего сортов и джутовые изделия стандартного типа, на которые приходилось более 90% индийской продукции, а именно они в первую очередь вытеснялись заменителями.

Произошли также изменения в мировом спросе на чай, на который падает пятая часть индийского экспорта. После второй мировой войны на мировом рынке наблюдается острая конкуренция между экспортерами чая и кофе. Рынок кофе расширялся по сравнению с рынком чая. За 30 лет (1930—1960) мировой экспорт чая увеличился только на 14%<sup>82</sup>. Даже такие исконные «чайные» нации, как англичане, увеличивают импорт кофе.

Таким образом, изменение характера мирового спроса на ряд продовольственных, сырьевых и готовых товаров привело к сужению традиционного экспортного рынка Индии.

Параллельно с уменьшением мирового спроса на ряд

---

<sup>82</sup> «Major Industries of India, Annual 1961», p. 51.

важнейших экспортных товаров Индии происходит некоторый рост внутреннего их потребления, что приводит к уменьшению экспортного потенциала. Рассмотрим более подробно вопрос о влиянии внутреннего рынка на экспорт некоторых товаров.

Джутовая промышленность Индии до настоящего времени в основном работает на внешний рынок, хотя доля внутреннего потребления возрастает (табл. 3). Рост продукции в джутовой промышленности за 1947—1965 гг. был незначительным и, как показывает табл. 3, вызывался главным образом увеличением спроса на внутреннем рынке. Экспорт оставался почти стабильным, составляя в 1961—1965 гг. в среднем 883 тыс. т в год против 810 тыс. т в 1951/52 г. и 878 тыс. т в 1955/56 г. Внутреннее потребление возросло со 150 тыс. т в 1951/52 г. (уровень потребления колониальной Индии) до 335 тыс. т в среднем за 1961—1965 гг.

Таблица 3

**Производство, экспорт и внутреннее потребление джутовых изделий\***

Год	Производство, тыс. т	Экспорт		Внутреннее потребление	
		тыс. т	процент к производству	тыс. т	процент к производству
1947/48	1051	886	84,3	165	15,7
1951/52	960	810	84,4	150	15,6
1955/56	1037	878	84,6	157	15,4
1960/61	1022	800	78,2	222	21,8
1961/62	1050	798	76,0	252	24,0
1962/63	1202	844	70,3	356	29,7
1963/64	1248	913	73,1	335	26,9
1964/65	1292	960	74,3	332	25,7
1965/66	1320	900	68,2	400	31,8

\* „Eastern Economist Annual number 1964“, New Delhi, p. 1412—1430; „The Third Plan Mid-Term Appraisal“, p. 132; „Monthly Abstract of Statistics“, New Delhi, 1963; „Account Relating to Trade and Navigation of India for March, 1954“, Delhi, Calcutta; „Economic Survey 1964-65“, pp. 17, 38; „Fourth Five Year Plan“, p. 69; „Monthly Statistics of Foreign Trade of India. March 1966“.

Развитие цементной и сахарной промышленности, расширение сбора некоторых сельскохозяйственных культур способствовали росту внутреннего потребления упаковочных материалов. В то же время химическая и бумажная промышленность страны из-за относительной слабости и растущего спроса на другие виды их продукции не могла снабжать страну упаковочными средствами. Это привело к увеличению внутреннего потребления джутовых упаковочных материалов.

Развитие ряда отраслей промышленности независимой Индии базируется на сырье, которое колониальная Индия вывозила в необработанном виде. Это привело к снижению доли экспорта сырья по сравнению с готовыми продуктами. Например, накануне второй мировой войны экспорт масличных семян по стоимости в четыре раза превышал экспорт растительных масел. После 1947 г., наоборот, стоимость экспорта растительных масел значительно превысила экспорт масличных семян, так как возросла переработка масличных в самой Индии. Уменьшается экспорт необработанного табака, поскольку растет его потребление в местной табачной промышленности. Накануне второй мировой войны экспорт сырых кож и шкур превышал в два раза экспорт обработанных кож и шкур, а в 1965/66 г. экспорт обработанных кож и изделий из них уже в три раза превысил экспорт сырых кож.

Особую роль в экономике страны и в ее экспорте играет горнодобывающая промышленность, поставляющая сырье ряду отраслей обрабатывающей промышленности. В колониальной Индии крупнейшие отрасли горнодобывающей промышленности (исключая угольную) работали на внешний рынок. В независимой Индии внутреннее потребление продукции добывающей промышленности стало возрастать. В 1951/52 г. оно составляло 53,9%, в 1963—71%<sup>83</sup> всей стоимости продукции этой отрасли промышленности.

В связи с развитием металлургической промышленности возросло внутреннее потребление марганцевой руды. Годовые потребности колониальной Индии в марганце-

---

<sup>83</sup> «Review of Trade of India during 1947-48 to 1951-52»; «Mineral Production in India 1958», Agra, 1960, pp. 2, 12; «India. A Reference Annual 1964», Delhi, 1964, p. 281; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India», Delhi, Calcutta, March 1965.

вой руде накануне второй мировой войны исчислялись в 50 тыс. т в год. Потребление Индии в 1958—1960 гг. составляло 150—200 тыс. т в год, т. е. 10—15% всей добычи<sup>84</sup>. Экспорт марганцевой руды оставался примерно на одном уровне — 1,14 млн. т в 1951/52 г., 1,15 млн. т в 1960 г. и 1,41 млн. т в 1965/66 г.

На уголь приходится до 70% стоимости добывающей промышленности. Развитие экономики способствует росту внутреннего спроса на уголь. Поэтому, хотя добыча угля в Индии возросла, его экспорт уменьшился как по отношению к добыче, так и в абсолютном выражении (см. табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Добыча и экспорт угля\*

Год	Добыча, тыс. т	Экспорт	
		тыс. т	процент к доб. чс
1951	34 553	2394	6,6
1957	44 248	1833	4,2
1962	63 830	1114	1,7
1965	68 600	704	1,0

\* „The Third Plan Mid-Term Appraisal“ p. 27; „Review of the Trade of India during 1947-48 to 19 1-52“, p. 76; „Monthly Statistics of Foreign Trade of India“, Delhi, Calcutta, December 1957; „Monthly Statistics of Foreign Trade of India“, Calcutta, March 1966.

Однако падение экспорта угля, как и марганцевой руды, объясняется также в известной степени неблагоприятной конъюнктурой на мировом рынке. (Основными импортерами индийского угля были Япония и Чехословакия. Япония в настоящее время в основном ввозит уголь из США и Австралии, а Чехословакия — из Польши и СССР).

В экспорте железной руды наблюдались другие явле-

<sup>84</sup> «Commerce», 20.VI.1959, p. 1038; «India Exporter and Importer», Bombay, October 1960, p. 51.

ния. Индийская железная руда отличается высоким качеством и пользуется хорошим спросом на мировом рынке. Испытывая постоянный дефицит в иностранной валюте, Индия увеличивает вывоз железной руды, расширяя ее добычу. Добыча поднялась в шесть раз — с 3,7 млн. т в 1951 г. до 23 млн. т в 1965/66 г. Экспорт ее возрос с 280 тыс. т в 1951 г. (7,6% добычи) до 12,3 млн. т в 1965/66 г. (53,5% добычи)<sup>85</sup>. Внутреннее потребление соответственно возросло только с 3,4 млн. т до 10,7 млн. т.

Расширение внутреннего спроса оказывало воздействие на экспорт не только товаров производственного назначения, но также и товаров массового потребления. Прежде всего это относится к хлопчатобумажным изделиям.

Хлопчатобумажная промышленность является крупнейшей отраслью промышленности. В 1960 г. на ее продукцию приходилось 20% всей стоимости продукции предприятий, которые были включены в обследование промышленности<sup>86</sup>. По экспорту хлопчатобумажных тканей Индия занимает второе место в мире после Японии. Однако ее доля на мировом рынке падает. В 1953 г. на индийские товары приходилось 13,6% мирового экспорта, в 1962 г. — 10%<sup>87</sup>.

Еще более заметно уменьшилась доля экспорта хлопчатобумажных тканей (фабричного производства) во всем индийском экспорте. В 1950/51 г. она составляла 23,6%, в среднем за первое пятилетие 10,9%, а в 1965/66 г. только 6,8% экспорта. Как уже отмечалось, одной из важнейших причин падения экспорта хлопчатобумажных тканей является изменение характера мирового спроса. Увеличение размеров внутреннего потребления, связанного главным образом с ростом населения, также выступает одним из факторов, вызывающих падение экспорта хлопчатобумажных тканей. Экспорт хлопчатобумажных тканей снизился с 1101 млн. м в 1950/51 г. (наивысшей точки за все послевоенное время) до 622 млн. м в 1955/56 г. и 517 млн. м в 1965/66 г. Соответственно он составил 32,2%, 13,3 и 10,9% всего фабричного производства. Внутреннее

---

<sup>85</sup> «Review of the Trade of India during 1947-48 to 1951-52», p. 76; «Economic Survey 1966-67», p. 38, tab. 6. 4.

<sup>86</sup> «Annual Survey of Industries, 1960», vol. I, p. 2.

<sup>87</sup> «Eastern Economist» (Annual Number), New Delhi, 1964, p. 1306.

потребление увеличилось с минимального уровня 2300 млн. *м* в 1950/51 г. до 4043 млн. *м* в 1955/56 г., и в 1965/66 г. оно составляло 4210 млн. *м*. Если учесть производство и экспорт кустарных хлопчатобумажных тканей, то все внутреннее потребление составило в 1965/66 г. 7,5 млрд. *м*, т. е. на 1,4 млрд. *м* превысило довоенные размеры потребления колониальной Индии. Стоит отметить, что потребление на душу населения в 1965 г. составило 15,3 *м* против 15,7 1938/39 г.<sup>88</sup>, т. е. лишь приблизилось к уровню колониальной Индии.

Уменьшился также вывоз других товаров массового потребления. Так, при увеличении производства растительного масла (со 172 тыс. *т* в 1950 г. до 366 тыс. *т* в 1964/65 г.) его экспорт упал. В период выполнения первого пятилетнего плана производство растительных масел почти целиком шло на экспорт. Он составлял от 80 до 95% всего производства масел. В годы второго и третьего пятилетних планов на экспорт шло 13—30% растительных масел, которые производились в стране.

Несмотря на рост производства в кожевенной промышленности (за 15 лет более чем в два раза), вывоз кожевенных изделий и обработанных кож на протяжении рассматриваемого периода держался примерно на уровне 1950/51 г. — 260 млн. рупий. Только в 1959/60 г. и в 1963/64 г. он был несколько выше и составил около 330 млн. рупий. В то же время производство на внутренний рынок возрастало.

Как уже отмечалось, зависимость от импорта некоторых видов промышленного сырья и полупродуктов тормозила рост производства экспортных отраслей и расширение экспорта.

Важной причиной, также препятствующей росту экспорта, является слабость индийской машиностроительной промышленности. Ограничение ввоза машин и оборудования для отраслей II подразделения вызывает задержку их модернизации, что в конечном счете также снижает конкурентоспособность индийской продукции на мировом рынке.

---

<sup>88</sup> Ibid.; «Economic Survey 1964-65», p. 38, tab. 1—6, 6—9; «Accounts Relating to Trade and Navigation of India», Delhi, Calcutta, March 1953; March 1956; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India. March 1966»; «Annual Plan 1966-67», pp. 61—62.

Индия в основном экспортирует ткани низшего и среднего качества, спрос на которые на мировом рынке уменьшается. Рост производства тканей высших сортов зависит не только от качества сырья, но и от соответствующей обработки тканей. В этом отношении Индия в большой степени зависит от импорта оборудования и красителей. Чтобы экспортировать ткани высших сортов, необходимо провести полную модернизацию оборудования. При слабой базе текстильного машиностроения и недостаточно развитой химической промышленности модернизация требует затрат иностранной валюты. Но ее расход на нужды легкой промышленности (в частности, хлопчатобумажной) строго ограничивается. Надо также иметь в виду, что государством проводится ряд специальных мер, направленных на торможение модернизации фабрично-заводской промышленности. Эта политика проводится как в целях предотвращения роста безработицы, так и в целях поддержания мелкой промышленности. В 1963 г. в хлопчатобумажной промышленности насчитывалось 200 тыс. станков, из них только 24 тыс.<sup>89</sup> — автоматические. В хлопчатобумажной прядильной промышленности к 1961 г. около трети веретен были сорокалетней давности.

Таким образом, экспорт большинства товаров, которые вывозила колониальная Индия, в течение последнего десятилетия либо остается на прежнем уровне, либо даже уменьшается. Поскольку на перечисленные выше товары падает основная часть экспорта, то от их сбыта на мировом рынке в основном и поныне зависит объем индийского экспорта.

Однако Индийская Республика начала экспортировать некоторые новые товары — продукты металлургической, химической и машиностроительной промышленности. Положительную роль в этом отношении сыграла государственная политика ограничения импорта. Ограничение, а в ряде случаев запрещение импорта предметов массового потребления уменьшили конкуренцию иностранных товаров на внутреннем рынке. Это ускорило развитие некоторых отраслей II подразделения. Неравномерность в развитии отдельных отраслей промышленности и медленный рост платежеспособного спроса на

<sup>89</sup> «Eastern Economist» (Annual Number), New Delhi, 1964, p. 1292.

селения стимулировали экспорт некоторых новых промышленных товаров потребительского характера — продукцию легкой химии (косметика, мыла, лекарства), велосипеды, швейные машины, электровентиляторы, лампы и пр. В 1957 г. на бытовые приборы и машины личного пользования приходилось 0,3% индийского экспорта, а в 1960 г. — 0,6%. Продукты легкой химии в 1960 г. составляли 1,1% индийского экспорта (69 млн. рупий).

В середине второго пятилетия, когда диспропорция в уровне развития отраслей I подразделения была чрезвычайно острой, заметно расширялся экспорт ряда товаров производственного назначения: чугуна и изделий металлообрабатывающей промышленности (болты, гайки, винты и т. п.), некоторых типов моторов и дизелей, запасных частей к оборудованию для сахарных заводов и к машинам по обработке чайного листа, маслобойных машин.

Однако расширение экспорта товаров новой группы сопряжено с рядом трудностей. Важнейшие из них — зависимость от дорогого импортного оборудования и сырья, в том числе качественных сталей, что повышает цену производства индийских изделий. Из-за недостатка сырья ряд предприятий новых отраслей, выпускающих продукцию на экспорт, могут использовать только 50% установленной мощности<sup>90</sup>.

\* \* \*

Относительно быстрый рост одних отраслей и отставание других приводило к росту новых диспропорций в промышленной структуре, что в свою очередь способствовало усилению импортной зависимости. Изменение характера мирового спроса и узость экспортной базы наряду с расширением внутреннего рынка обусловили ограниченность экспортного потенциала страны. Рост импорта и почти неизменяющийся уровень экспорта приводят к хроническому внешнеторговому дефициту (табл. 5).

Таблица 5 показывает, что экспорт до 1963/64 г. оставался почти стабильным, если не считать 1948/49 г. и 1949/50 г., когда последствия раздела страны ощущались наиболее остро. Размер импорта до 1952/53 г. подвергался резким колебаниям и в основном зависел от объема

---

<sup>90</sup> «Commerce», 7.I.1961, p. 2.

**Внешнеторговый баланс\*,**  
млн. рупий

Год	Импорт	Экспорт	Дефицит
1948/49	7 663	4825	2838
1949/50	6 039	5140	899
1950/51	6 503	6468	35
Среднегодовые показатели за 1948/49 — 1950/51 гг.	6 735	5478	1257
1951/52	9 629	7301	2328
1952/53	6 330	6019	311
1953/54	5 918	5397	521
1954/55	6 838	5966	867
1955/56	7 731	640	1328
Среднегодовые показатели за годы выполнения первого пятилетнего плана	7 288	6217	1071
1956/57	11 021	6352	4669
1957/58	12 336	6685	5651
1958/59	10 290	5770	4520
1959/60	9 245	6233	3012
1960/61	11 057	6305	4752
Среднегодовые показатели за годы выполнения второго пятилетнего плана	10 789	6269	4520
1961/62	10 060	6683	3377
1962/63	10 913	6822	4091
1963/64	12 307	8017	4290
1964/65	13 960	8027	5933
1965/66	13 335	7818	5517
Среднегодовые показатели за годы выполнения третьего пятилетнего плана	12 115	7473	4642

\* „Reserve Bank of India Bulletin“, Bombay, December 1964, p. 1623; February 1965, pp. 274—275; „India's Balance of Payments 1948-49—1955-56“, Bombay, pp. 39—43; «Economic Survey 1966—67», Table 63.

импорта продовольствия. После 1953/54 г. в связи с началом осуществления курса на индустриализацию страны возрастает ввоз металлов, машин, оборудования. Особенно значительное увеличение импорта имело место в годы выполнения второго пятилетнего плана. Диспропорция в развитии отдельных отраслей промышленности к тому времени стала наиболее ощутимой. При узости экспорта это привело к огромному торговому дефициту. В последующие годы он несколько уменьшился, но к концу третьего пятилетнего плана за счет роста импорта продовольствия, а также машин и оборудования для отраслей I подразделения превысил среднегодовой уровень второй пятилетки.

В связи с наличием громадного торгового дефицита крайне важной становится регулирующая роль государства в области внешней торговли. Неизбежные в такой обстановке государственные мероприятия по контролю и ограничению импорта приводили к уменьшению поступления импортных товаров на внутренний рынок, что являлось одной из причин недогрузки предприятий, особенно в новых отраслях промышленности, в которых наиболее остро ощущается зависимость от импорта, к замедлению темпов промышленного развития.

Обследование промышленности в 1959/60 г. показало, что из 121 отрасли в 40 производственная мощность использовалась менее чем на 60% и в 25 отраслях — на 60—80%. Не улучшилось положение и в последующие годы. Согласно обследованию предприятий легкого машиностроения, проведенному в 1964 г., почти 50% мощности этой отрасли не используется<sup>91</sup>. В машиностроении мощности по производству оборудования для сахарных заводов в 1965/66 г. были загружены на 43%, для цементных заводов — на 13,4, для бумагоделательных предприятий — на 28,6%, установленные мощности по производству станков — на 77%. В тяжелой химии в том же 1965/66 г. мощности по производству серной кислоты использовались на 56,2%<sup>92</sup>.

Таким образом, одной из важнейших особенностей в развитии внешней торговли Индии была неравномер-

<sup>91</sup> «Indian Exporter and the Indian Importer», Bombay, February 1964, p. 31.

<sup>92</sup> «Fourth Five Year Plan», pp. 290, 291.

ность и диспропорция в развитии двух ее важнейших сфер — импорта и экспорта. Если роль импорта в обслуживании народнохозяйственных нужд и развернувшейся индустриализации неуклонно возрастала, экспортный сектор оказался не в состоянии удовлетворить потребности экономики в валютных ресурсах, необходимых для расширенного воспроизводства. При существующем направлении экономического развития страны разрешение этого противоречия только в сфере внешней торговли невозможно. Неизбежным становится использование Индией других видов внешнеэкономических связей, вроде займов, кредитов и импорта промышленного капитала. Вследствие этого диспропорция в развитии экспортной и импортной торговли вызывает рост тех затруднений, которые испытывает Индийская Республика на пути строительства независимой экономики.

## *Глава II*

### **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЧАСТНЫЙ СЕКТОР**

Приход к власти национальной буржуазии в 1947 г. обусловил коренное изменение соотношения сил иностранного и национального капитала в экономике страны, в частности в сфере внешней торговли. Хотя иностранный, главным образом английский, капитал занимал доминирующее положение во внешнеторговых операциях, государственно-капиталистические мероприятия Индийской Республики накладывали определенные ограничения на его деятельность.

Государственный капитализм в сфере внешней торговли независимой Индии является важным орудием национального капитала в приспособлении внешней торговли нуждам экономического развития страны. В связи с этим политику государства в области внешней торговли можно разделить на два направления: подчинение сферы обращения производству и ограничение влияния иностранного капитала в области внешней торговли. Однако в разные периоды экономического развития на первый план выступало одно из этих направлений.

В первые годы после завоевания независимости наиболее остро стоял вопрос отеснения иностранного капитала. Поэтому основным направлением внешнеторговой политики было ограничение роли иностранного капитала. В 1953—1954 гг., когда был взят курс на индустриализацию страны, главным во внешнеторговой политике становится подчинение торгового капитала промышленному, иривлечение капитала из сферы обращения в производство.

В Индии, как известно, в сфере обращения аккумуля-

руется значительный капитал, в то время как производство испытывает растущую потребность в средствах. Выступая 1 сентября 1963 г. на заседании экспортно-импортного консультативного комитета, тогдашний министр внешней торговли Индии Шах сказал: «Было бы желательно, чтобы признанные импортеры, занимаясь экспортными операциями, в большей мере включались в производственную деятельность и в сферу внутренней торговли»<sup>1</sup>.

Государственный капитализм в области внешней торговли включает государственную внешнеторговую политику и участие государства через государственные, а иногда и через частные организации непосредственно во внешнеторговых операциях.

Внешнеторговая политика определяется важнейшими правительственными документами: резолюциями о промышленной политике от 6 апреля 1948 г., от 30 апреля 1956 г. и пятилетними планами.

В резолюции 1948 г. о перспективах экономического развития декларировалось, что акцент должен быть сделан на увеличение продукции в сельском хозяйстве и в промышленности. Отмечалось, что следует обратить особое внимание на производство машин и оборудования, продуктов массового потребления и товаров, экспорт которых увеличит поступление иностранной валюты. Указывалось, что правительство Индии готово оказывать всемерную помощь частному и кооперативному секторам путем облегчения ввоза из-за границы важнейшего промышленного сырья в максимально возможном размере<sup>2</sup>.

В первом пятилетнем плане подчеркивалось, что внешнеторговая политика должна быть подчинена осуществлению пятилетнего плана. В нем отмечалось, что в основу регулирования внешней торговли, направленного на ограничение импорта и расширение экспорта, будут положены следующие соображения: 1) особое внимание должно уделяться расширению экспорта; 2) структура экспорта и импорта, насколько возможно, должна отвечать задачам фискальной политики и политики цен и способствовать

---

<sup>1</sup> БИКИ, 14.IX.1963.

<sup>2</sup> «Report of the Fiscal Commission 1949-50», vol. I, New Delhi, 1950, pp. 409, 415.

выполнению задач, поставленных в плане; 3) торговые связи с другими странами должны развиваться в соответствии с нуждами национальной промышленности и внутренней торговли<sup>3</sup>. Поскольку главная цель первого пятилетнего плана состояла в развитии сельского хозяйства и энергетики, внешнеторговая политика в период выполнения плана направлялась на достижение этой цели.

Резолюция о промышленной политике от 30 апреля 1956 г. и второй пятилетний план были нацелены на общее ускорение темпов экономического развития и на индустриализацию страны. Особое внимание обращалось на черную металлургию и машиностроение. Большое значение придавалось расширению государственного сектора в экономике страны и созданию крупного растущего кооперативного сектора<sup>4</sup>.

Третий пятилетний план продолжал линию ускорения темпов развития, намеченную вторым планом, в особенности на рост машиностроения, металлургии, химической промышленности.

В четвертом пятилетнем плане особое место было отведено сельскому хозяйству; наряду с этим подчеркивалась необходимость скорейшего достижения экономической независимости. При этом расширение экспорта и ограничение импорта приобретали еще большее значение, чем в предыдущих планах.

В выполнении намеченных планов, которые получили отражение во внешнеторговой политике, перед Индией возникли большие трудности: надо было сочетать защиту национальной промышленности от иностранной конкуренции с необходимостью наращивать импорт товаров производственного назначения и в связи с постоянным торговым дефицитом проводить валютные ограничения. Иными словами, нажим на иностранный капитал и его ограничение сопровождалось в такой обстановке уступками и компромиссами для дальнейшего использования западных стран как экономических контрагентов. Необходимость совместить и сбалансировать такие во многом противоречивые требования предопределила применение ос-

---

<sup>3</sup> «The First Five Year Plan», New Delhi, 1952, p. 452.

<sup>4</sup> «Second Five Year Plan», New Delhi, 1956; Т. Р. Шарма, *Размещение промышленности Индии*, М., 1958, стр. 403.

торожных и гибких методов при проведении курса на подчинение внешней торговли нуждам экономического развития страны.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

В соответствии с намеченными планами экономического развития внешнеторговая политика современной Индии осуществляется в двух основных формах: контроль над импортом товаров и стимулирование экспорта.

При этом во внешней торговле применяются следующие методы государственного регулирования.

1. Валютный контроль, который распространяется как на импорт, так и на экспорт. В импорте он заключается не только в установлении максимальных расходов иностранной валюты, но и в контроле над тем, на какую валюту покупается тот или иной товар и на каких условиях платежа: наличный, в рассрочку или в кредит.

В экспорте валютный контроль имеет целью расширение поступлений иностранной валюты определенной категории и передачу ее экспортерами Резервному банку Индии.

2. Количественный контроль импорта и экспорта по определенным товарам. В зависимости от наличия иностранной валюты и потребностей страны в импорте тех или иных товаров устанавливаются их контингенты по импорту, и ввоз должен осуществляться по государственным лицензиям. В экспорте устанавливаются экспортные квоты на определенные товары, на которые выдаются специальные лицензии.

3. Финансовый контроль — установление таможенных пошлин как в фискальных целях, так и для регулирования внешней торговли.

Прежде чем перейти к более детальному анализу импортной и экспортной политики и рассмотрению государственных мероприятий по регулированию внешней торговли, необходимо дать краткую характеристику основных категорий импортеров и экспортеров.

Лица или фирмы, которые заняты во внешней торговле, делятся, согласно существующей официальной терминологии, на следующие категории: признанные импорте-

ры (экспортеры), действительные потребители, новые импортеры (экспортеры) и другие небольшие группы.

Признанными импортерами (экспортерами) считаются фирмы или лица, которые занимались импортом (или экспортом) непрерывно в течение одного года из базисного периода, т. е. периода, на основе которого определяется квота (лицензия) для торговой компании.

Действительными потребителями считаются фирмы или лица, которые импортируют для своих предприятий промышленное сырье или оборудование или экспортируют продукцию своих предприятий. Категория действительных потребителей очень тесно соприкасается с категорией импортер (экспортер) мелкой промышленности. В целях более точного определения этих категорий в конце 1952 г. было введено дополнительное условие: действительный потребитель использует на своем предприятии не менее 50 рабочих.

Новые импортеры (экспортеры) появились в 1946 г. К этой категории относятся фирмы и лица, которые либо вообще не занимались торговыми операциями в базисный период, либо их деятельность в базисном периоде осуществлялась с перерывами в течение целого года.

*Импортное регулирование.* В ранее упомянутых государственных резолюциях указывалось, что импортная политика должна содействовать развитию национальной экономики и защищать ее от конкуренции иностранного капитала.

С ходом экономического развития, как отмечалось выше, потребности Индии в импорте увеличивались. Заявки на импортные лицензии заметно возрастали. В 1952 г. Организация по контролю над импортом получила 129 тыс. заявок, в начале выполнения второго пятилетнего плана (в 1956 г.) — 334 тыс., в первый год третьего пятилетнего плана — 424 тыс. заявок<sup>5</sup>.

Однако отсутствие соответствующего роста экспортных возможностей предопределило введение одного из важнейших инструментов импортной политики — валютного контроля.

---

<sup>5</sup> «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Control Organisation for the Year 1959-60», New Delhi, 1960, p. 63; «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Control Organisation for the Year 1961-62», New Delhi, 1962, p. 71.

Во время второй мировой войны в целях экономии запасов иностранной валюты в Индии впервые было введено количественное ограничение импорта, которое по сути дела распространялось только на страны, не входящие в Британскую империю.

Импорт в Индию с 1947 г. стал проходить либо по открытым генеральным лицензиям (ОГЛ), либо по специальным импортным лицензиям.

Импорт по ОГЛ не требовал специального разрешения. Импортер обязан был только зарегистрировать свой груз в порте и заполнить документы, необходимые для статистического учета. При этом в отличие от колониального периода, когда импорт по ОГЛ не ограничивался валютным потолком, после 1947 установились предельные затраты валюты.

Особенно широкую практику система ОГЛ получила в 1948/49 г., когда она охватывала 400 товаров<sup>6</sup>. Беспрепятственно ввозились не только металлы, оборудование, медикаменты, промышленное сырье, но и шелковые изделия, табак, необработанная слоновая кость, легковые автомобили и пр. Открытые генеральные лицензии распространялись не только на Англию и другие страны Британского содружества наций, но и на Японию, Скандинавские страны, Швейцарию. Отдельная открытая генеральная лицензия на ввоз черных и цветных металлов, некоторых видов машин и оборудования, медикаментов и химических товаров была действительна для импорта из всех стран, кроме Южно-Африканского Союза.

Такое широкое распространение системы беспрепятственного ввоза привело к наплыву в Индию более дешевых импортных изделий и сокращению производства ряда товаров, что вызвало беспокойство некоторых промышленных кругов.

Так, Индийская ассоциация предпринимателей химической промышленности в своей записке правительству Индии просила его обратить внимание на ту угрозу для развития индийской химической промышленности, которую представляет импорт химических продуктов. Ассоциация считала, что импорт химикалий явился причиной

<sup>6</sup> Согласно данным Фискальной комиссии, весь список импортных статей в 1949 г. составлял 500 наименований («Report of the Fiscal Commission 1949-50», vol. I, p. 165).

снижения производства некоторых химических продуктов на 30% <sup>7</sup>.

После 1949 г. сфера действия ОГЛ начинает сокращаться. Уже к 1954 г. список товаров беспрепятственного ввоза уменьшился вдвое. В 1959 г. система открытых генеральных лицензий почти прекратила существование. Стала проводиться политика полного контроля над распределением импортных лицензий.

Другая сторона валютного контроля, тесно связанная с количественным контролем — контингентирование импорта, установление импортных квот и выдача специальных импортных лицензий — также претерпела серьезные изменения после 1947 г.

1947 год характеризовался крайней осторожностью в импортной политике. Импортные квоты были весьма ограничены. В результате этого платежный баланс стал положительным почти со всеми странами. Однако ограничение импорта повлияло на рост цен на индийском рынке и на импортные товары и на товары местного производства.

В 1948 г. в целях стабилизации цен были увеличены импортные квоты не только на оборудование, промышленное сырье, продовольствие, но и на предметы роскоши. Но эта политика вызвала огромный дефицит в платёжном балансе и в то же время не привела к значительному снижению цен на индийском рынке. Кроме того, как отмечалось выше, это повлекло за собой снижение производства в некоторых отраслях.

С 1949/50 г. стала проводиться более жесткая система регулирования импорта. В деление товаров на «существенные» и «несущественные», введенное в Индии впервые в годы второй мировой войны, был внесен ряд изменений. К «существенным» товарам были отнесены металлы, оборудование, продукты тяжелой химии и пр. Именно импортеры этих товаров пользовались приоритетом в получении лицензий.

В дальнейшем список «несущественных» товаров расширялся за счет ограничения списка «существенных» товаров. А в то же время, несмотря на валютные затруднения, квоты на импорт «существенных» товаров из года в

---

<sup>7</sup> «Capital», Calcutta, 13.IV.1949, p. 584; «Eastern Economist», New Delhi, 15.IV.1949, pp. 612—613.

год увеличивались, а «несущественных» ограничивались. В основном расширение группы «несущественных» товаров происходило за счет предметов роскоши, продовольствия, товаров массового потребления и пр. Так, в 1956 г. Т. Т. Кришнамачария, тогдашний министр промышленности и торговли, включил в «несущественные» товары предметы роскоши, алкогольные напитки, мотоциклы, часы, будильники. Импортировать эти товары было запрещено. Позднее в эту группу были включены автомобили, скутера, велосипеды и т. д.

Валютный контроль, политика упорядочения расходов иностранной валюты теснейшим образом переплетаются с одним из основных направлений импортной политики — вытеснением иностранных, главным образом английских, торговых компаний и поддержкой индийских компаний. Вместе с тем мероприятия по ущемлению английского капитала на определенном этапе способствуют привлечению торгового капитала в производство.

Одним из важнейших мероприятий, направленных на усиление валютного контроля над импортной торговлей и ограничение деятельности признанных импортеров, большинство которых были английскими фирмами, являлось постановление 1953 г. о порядке получения импортных квот. До этого признанные импортеры, имевшие филиалы в разных портах, могли подавать заявки как от основной компании, так и от ее филиалов. Все они имели право получать отдельные квоты. Таким образом, одна компания получала несколько квот, что приводило к инфляции квот. Согласно новому постановлению, основная компания категории признанных импортеров и ее филиалы обязаны были в своих заявках исходить из одного базисного периода и указывать все свои филиалы, действующие в Индии. На основную компанию и ее филиалы выделялась только одна квота. Ее могла получить либо основная компания и распределять ее своим филиалам, или та же квота по частям выдавалась филиалам и те уже сами получали лицензии<sup>8</sup>.

Одним из методов ущемления позиций признанных импортеров — в основном английских фирм — является изменение базисного периода для импортных товаров.

---

<sup>8</sup> «Import Trade Control Policy for the Licensing Period April—September, 1961», Delhi, 1961, p. 8.

Базисным периодом до 1950 г. был 1937/38—1949/50 гг. В дальнейшем период стал меняться. С 1954 г. он стал охватывать 1945—1952 гг. В 1959 г. таким периодом для всех товаров, кроме пряжи искусственного шелка, считался период с 1 апреля 1951 г. по 31 марта 1952 г. В последующие годы для большинства импортных статей он удлинился до 1964—1966 гг.

Изменение базисного периода означало, что в категорию признанных импортеров стали попадать новые импортеры (в основном индийские компании). Это приводило к изменению состава признанных импортеров. К середине второго пятилетия индийский капитал приобрел значительное влияние в торговых компаниях в категории признанных импортеров.

Метод ограничения деятельности признанных импортеров (английских компаний) в пользу новых импортеров (индийских компаний), который также широко практиковался, был связан с порядком выдачи лицензий. До 1951 г. лицензии получали в первую очередь признанные импортеры. В 1948/49 г. участие новых импортеров заметно возросло, так как система открытых генеральных лицензий позволяла импортировать товары без получения специальных лицензий, а также вследствие общего увеличения импортных квот. Комитет по импортному контролю в 1950 г. сообщал, что на его имя поступили жалобы на то, что часто лицензии для новых импортеров по своим размерам превышают лицензии для признанных импортеров, а прогрессивное падение квот, которые выделялись для признанных импортеров, угрожает вытеснению их из некоторых областей импортной торговли<sup>9</sup>. Однако эти опасения были преувеличены. Лишь с изменением базисного периода индийские компании, т. е. новые импортеры, получили те же права, что и признанные импортеры.

Кроме того, большую роль в усилении индийских фирм в импортной торговле сыграли меры, которые стали приниматься с 1952—1953 гг. По этим постановлениям новым импортерам стали выделяться товары, на которые они имели преимущественное право в получении лицензий. Список этих товаров возрастал, а роль новых импортеров увеличивалась. Государственная политика ограничения

<sup>9</sup> «Report of the Import Control Enquiry Committee 1950», New Delhi, 1950, p. 56.

иностранный капитал и покровительства национальному создала для новых индийских признанных импортеров более благоприятную обстановку, чем для старых английских, и способствовала усилению индийских компаний в импортном бизнесе.

В последние годы второго пятилетия новые импортеры перестали получать особые преимущества перед другими категориями, так как признанные импортеры уже в значительной степени были «разбавлены» индийским капиталом.

Параллельно с этим проводилась политика ограничения деятельности всех посреднических торговых компаний, недопущения их в торговлю тяжелым оборудованием, машинами, черными металлами. Так, Комитет по импортному контролю 1950 г. рекомендовал установить максимальный размер лицензий для новых импортеров в 25 тыс. рупий и минимальный в 1 тыс. рупий в зависимости от статьи импорта<sup>10</sup>. Эта рекомендация была принята. Средняя минимальная стоимость лицензии для новых импортеров в 1954 г. — 17 тыс. рупий. Список статей, на которые выдавались лицензии новым импортерам, ограничивался медикаментами, мелкими инструментами, товарами широкого потребления. Тем самым импорт наиболее важных товаров производственного назначения отдавался в распоряжение непосредственных потребителей, т. е. промышленной буржуазии.

Такая политика диктовалась, с одной стороны, необходимостью ограничить действия посредников-импортеров в импорте машин и оборудования, на который приходится основная часть затрат иностранной валюты, и этим до некоторой степени усилить контроль в валютных расходах. С другой стороны, она имела результатом привлечение в сферу внешней торговли промышленной буржуазии.

Особое покровительство правительственных организаций получили мелкие импортеры, импортные лицензии которых не превышают 2,5 тыс. рупий. По типу они очень близко подходят к категории действительных потребителей. Мелкие импортеры имеют право получать лицензии на те же товары, что и действительные потребители, но даже по сравнению с ними пользуются рядом льгот: более

---

<sup>10</sup> Ibid., p. 65.

длительным сроком действия лицензий, правом объединения в целях общей перевозки товаров, более коротким периодом между подачей заявки и получением лицензий.

Основным же ударом по торговым английским компаниям явилось расширение деятельности действительных потребителей. Уже в 1950 г. признанные импортеры жаловались, и, как считал Комитет по импортному контролю, не без оснований, «что их позиции ослаблены вторжением нового класса, т. е. „действительных потребителей“ как признанной категории в импортной торговле»<sup>11</sup>. Расширение деятельности действительных потребителей в импорте является результатом как непосредственного ограничения деятельности признанных импортеров, так и установления льгот для действительных потребителей.

Особенно решительные меры по ограничению сферы деятельности признанных импортеров предпринимались до 1960 г. Последовательно ограничивался список товаров, импорт которых проходил через признанных импортеров. Увеличивался перечень товаров, главным образом промышленного сырья и оборудования, импортные лицензии на которые выдавались только действительным потребителям.

В начале выполнения первого пятилетнего плана были введены особые правила по предоставлению лицензий по спискам «Оборудование», «Тяжелое электрооборудование», «Станки»<sup>12</sup> и др., которые затрудняли получение импортных лицензий признанными импортерами. В первой половине второго пятилетия заявки на крупные лицензии на импорт машин и оборудования, требующиеся для нового предприятия или для расширения старого, рассматривались только при условии получения иностранного займа или другого обеспечения иностранной валюты. А поскольку получение займов или заключение

<sup>11</sup> Ibid., p. 56.

<sup>12</sup> Как известно, на оборудование и машины приходится значительная доля индийского импорта. Лицензии, которые выдавались по разряду «Капитальные товары», «Тяжелое электрооборудование», в 1959/60 г. составляли 1459 млн. рупий, т. е. 19% всех выданных лицензий, в 1961/62 г. — 1731 млн., или 22% всех лицензий («Annual Administration Report of the Import and Export Trade Control Organisation for the Year 1959-60», p. 28; «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Control Organisation for the year 1961-62», p. 24).

соглашений, как известно, должно быть санкционировано правительством, займы получают промышленные компании, т. е. действительные потребители, а не торговые посредники. Таким образом, в импорте оборудования признанные импортеры оказались в менее выгодных условиях, чем действительные потребители.

Признанным импортерам ограничивается также выдача импортных лицензий на промышленное сырье и машины и оборудование для предприятий, включенных в Программу расширения экспорта<sup>13</sup>. Импортные лицензии по этой программе выдаются действительным потребителям на более льготных условиях; к тому же размер их исчисляется исходя из расчета потребностей предприятий.

В обстановке острой нехватки иностранной валюты при необходимости продолжать ввозить оборудование для выполнения пятилетней программы было принято постановление (в марте 1957 г.) выдавать импортные лицензии на некоторые виды оборудования лишь тем фирмам, которые смогут закупить его в рассрочку на 5—8 лет с условием, что первый взнос не превысит 20% стоимости<sup>14</sup>. Признанные импортеры не имели права получать импортные лицензии по этому постановлению. За первое полугодие 1957 г. было одобрено 137 соглашений о платежах в рассрочку на 592,7 млн. рупий<sup>15</sup>. Поставки оборудования в кредит несколько смягчали и оттягивали валютный кризис. Однако в условиях хронического торгового дефицита поставки в кредит лишь временно отодвигали проблему финансирования импорта. В связи с этим через несколько лет к разрешению поставок оборудования в кредит или в рассрочку стали подходить более осторожно. В 1961 г. решением Совета по импортному контролю лицензии на импорт оборудования в рассрочку предоставлялись только в исключительных случаях, при условии если стоимость импортного оборудования окупится в течение трех лет<sup>16</sup>.

Таким образом, признанные импортеры вытесняются промышленной буржуазией из импортной торговли оборудованием, промышленным сырьем. А поскольку на

<sup>13</sup> Подробнее об этом см. раздел об экспортном регулировании.

<sup>14</sup> БИКИ, 9.VI.1957; «Hindustan Times», New Delhi, 30.III.1957.

<sup>15</sup> «Commerce», Bombay, 26.X.1957, p. 777.

<sup>16</sup> «Import Trade Control Policy for the Licensing Period April—September, 1961», pp. 19—20.

эти статьи приходится основная доля импорта, то общее поле деятельности признанных импортеров сужается.

Финансовый контроль — установление таможенных импортных пошлин — также является одним из инструментов регулирования внешней торговли и поощрения национальной промышленности. Вместе с этим таможенные пошлины — важный источник пополнения государственного бюджета. О доле импортных пошлин в текущем бюджете центрального правительства см. табл. 6.

Таблица 6

Таможенные импортные пошлины\*

Год	Мли. рупий	В процентах ко всем доходам Центрального правительства по текущему бюджету
1950/51	1077	26,5
1951/56	1280	26,6
1957/58	1509	22,4
1960/61	1546	17,6
1961/62	1982	19,1
1962/63	2243	16,7
1963/64	3342	16,7
1964/65	4046	18,1
1965/66	5477	23,6
1966/67	4900	20,0

\* „Reserve Bank of India Bulletin“, Bombay, March 1963, p. 304; March 1937, p. 328—329.

Из табл. 6 видно, что поступление от импортных пошлин в 1965/66 г. возросло по отношению к 1950/51 г. в пять раз, но их доля в доходах несколько уменьшилась, что в основном объясняется более быстрым ростом акцизов и других налогов.

При рассмотрении финансового контроля как средства регулирования импорта и защиты национальной промышленности от иностранной конкуренции необходимо учитывать, что Индия связана обязательствами со странами Содружества наций и со странами, входящими в ГАТТ. В 1950 г. из 500 статей импорта на 67 распространялось действие имперских преференций. На ряд статей импорта — машины и оборудование, железнодорожные матери-

алы, самолеты и запасные части к ним, нефть и нефтепродукты, хлопок и красители из угля, материалы для печати, беспроводные передатчики и пр. — Индия не имеет права повышать импортные пошлины без согласия стран, входящих в ГАТТ. В среднем пошлины на эти статьи составляли только 5% стоимости. Эти обязательства Индии ограничивают регулирующую роль тарифной политики во внешней торговле. Но несмотря на оговорки, уровень импортных пошлин играет определенную роль в регулировании импорта и защите местной промышленности от иностранной конкуренции.

Представление о среднем уровне импортных пошлин дает соотношение между импортными пошлинами и стоимостью импорта. В 1950/51 г. они составляли 16,6% импорта, в конце второго пятилетия — 14,2, в 1961/62 г. — 19,8, в 1962/63 г. — 20,6, а в 1965/66 г. — 38,1%.

Таким образом, уровень импортных пошлин довольно высок; кроме того, для него характерна тенденция к постепенному повышению (он составлял в годы выполнения третьего пятилетнего плана пятую часть цены импортированных товаров). Установление высоких пошлин диктуется в основном финансовыми соображениями, необходимостью изыскивать средства для осуществления пятилетних планов. В то же время импортные пошлины в известной мере ограждают внутренний рынок от наплыва иностранных товаров.

В 1949/50 г. ряд товаров ввозился беспошлинно, в том числе продовольствие, металлические руды, химические удобрения, сера, некоторые виды важного промышленного сырья, сельскохозяйственные машины и оборудование для сахарной промышленности — всего 62 наименования. Другие товары — табачные изделия и табак, алкогольные напитки, машины, часы и пр.<sup>17</sup> — облагались довольно высоко. Эти товары были отнесены к категории «несущественных» товаров. Кроме того, как уже отмечалось, импорт их подвергался количественному ограничению. Пошлины, которые повышались главным образом на эти товары, имели значение в основном как источник пополнения государственного бюджета.

Тарифные пошлины как средство регулирования внешней торговли играют второстепенную роль. Только в соче-

---

<sup>17</sup> «Report of the Fiscal Commission 1949-50», vol. I, p. 78.

тании с количественным контролем таможенный барьер может в достаточной степени ограждать внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Вместе с этим установление высоких импортных пошлин в целях пополнения государственного бюджета в ряде случаев либо не дает ожидаемых результатов, либо входит в противоречие с нуждами экономического развития.

В связи с нехваткой иностранной валюты и в целях создания благоприятных условий для национальной промышленности проводилась политика ограничения импорта «несущественных» товаров. Но именно «несущественные» товары облагались высокими импортными пошлинами, чтобы пополнить бюджет. В результате резкого ограничения и даже запрещения ввоза «несущественных» товаров поступления от импортных пошлин уменьшились. Так, в 1957/58 г. они составляли 1509 млн. рупий, а в 1958/59 г. — 1165 млн. рупий.

Для пополнения бюджетных средств с согласия ГАТТ были повышены импортные пошлины и на «существенные» товары, например, на сталь, на металлоизделия, на машины и оборудование, а также на ряд предметов массового потребления. В 1957 г. были повышены импортные пошлины на сталь с 4 до 40 рупий за тонну<sup>18</sup>, в 1961 г. они вновь были увеличены. Возросли, особенно в последние годы, пошлины на машины и оборудование. В связи с этим на Совете торговли в Калькутте в январе 1964 г. было обращено особое внимание на рост цены производства, который в значительной степени связан с растущими импортными пошлинами на машины и оборудование<sup>19</sup>.

Однако в 1965 г. были введены еще более высокие импортные пошлины не только на промышленные товары потребительского назначения (100% стоимости), но и на сырье (40% стоимости), машины и оборудование (40%), полупродукты и полуфабрикаты (60%).

Таким образом, высокие импортные пошлины, с одной стороны, хотя и служат до некоторой степени защитой индийской экономики от иностранной конкуренции, вместе с этим при растущем спросе на импортные товары производственного назначения ведут к росту цен на внутреннем

<sup>18</sup> БИКИ, I.VI.1957.

<sup>19</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», Bombay, February 1964, p. 22.

рынке, что, естественно, не облегчает трудности, связанные с развитием экономики.

По методу взимания импортные пошлины делятся на фискальные и протекционистские. Основная часть таможенных пошлин приходится на фискальные. Они устанавливаются на каждый год, когда разрабатывается бюджетный проект. При расчете их уровня учитывается спрос на внутреннем рынке.

Протекционистские пошлины устанавливаются по рекомендации тарифных комиссий на срок от трех до пяти лет. По своему уровню протекционистские пошлины могут совпадать, а иногда быть даже ниже фискальных. Для определения их уровня исходят из разницы между ценой производства в Индии и импортной ценой данного товара; размер протекционистских пошлин устанавливается такой, чтобы цены импортных товаров не были ниже цен индийских товаров.

Политика протекционизма в первую очередь направлена на ограждение национального капитала от иностранной конкуренции. Однако полностью эту задачу протекционизм не решает. Индийский капитал не может быть огражден от иностранной конкуренции только заградительными пошлинами без соответствующих количественных ограничений.

Кроме того, наличие определенных позиций иностранного капитала в промышленности Индии снижает эффективность внешних барьеров. Иностранный капитал существует на внутреннем индийском рынке и занят в производстве тех же товаров, что и национальный капитал. В ряде случаев установление протекционистских пошлин (например, на спички, некоторые химические продукты, на цветные металлы, электромоторы, подшипники) ограждает не только национальный, но и иностранный капитал от конкуренции импортных товаров. Поскольку индийская промышленность нуждается в импорте машин и оборудования, полуфабрикатов и сырья, отрасли, получившие протекционизм, находятся, как и остальные, в зависимости от внешнего рынка, от колебаний мировых цен.

Кроме того, защита определенных отраслей национальной промышленности не обеспечивает автоматически их развития. При росте спроса импортные товары, несмотря на более высокий уровень их цен, нередко покупаются

охотнее, чем индийские. В этих случаях решающее значение имеют не столько качество индийской продукции, которое, кстати, бывает не ниже импортного, а старые привычки и глубокие связи иностранных торговых фирм с местным промышленным капиталом. Большую роль играет и тот факт, что крупные импортеры гораздо чаще, чем индийские промышленники, предоставляют кредиты и оказывают разного рода услуги (монтаж оборудования, мелкий и средний ремонт, своевременная доставка запчастей и пр.).

И, наконец, еще одно обстоятельство: Индия как член ГАТТ и член Содружества наций не может только по своему желанию устанавливать протекционистские (так же как и фискальные) пошлины.

Таким образом, тарифный протекционизм в условиях Индии не может быть полным. Но в какой-то степени он может содействовать успеху той или другой отрасли.

Фискальная комиссия 1949 г. рассматривала тарифную защиту «в качестве одного из инструментов политики, который государство должно использовать для дальнейшего экономического развития страны»<sup>20</sup>. Она рекомендовала вводить протекционизм исходя из важности производства для экономики страны в следующем порядке:

- 1) военные предприятия и предприятия, имеющие стратегическое значение;
- 2) основные и ключевые отрасли;
- 3) другие отрасли<sup>21</sup>.

Но рекомендации фискальной комиссии не выполнялись. Практически выбор отраслей, которые охватывались протекционизмом, часто носил случайный характер, иногда он зависел от энергии и связей предпринимателей.

В большинстве случаев протекционистские пошлины устанавливаются для отраслей, использующих импортное сырье или полуфабрикаты. При этом пошлины устанавливаются только для готовых изделий, а сырье и полуфабрикаты импортируются по льготным тарифам.

Число защищенных протекционизмом отраслей в 1950 г. составляло 35, в 1959 г. — 34, в 1961 г. — 24<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> «Report of the Fiscal Commission 1949-50», vol. I, p. 155.

<sup>21</sup> Ibid., p. 156.

<sup>22</sup> Ibid., p. 433; «Tariff Commission. Eighth Annual Report for the

Заградительные пошлины, как правило, устанавливались для уже довольно развитых отраслей, на продукцию которых был достаточный спрос на внутреннем рынке.

В 1947—1950 гг. были установлены заградительные пошлины на швейные машины и велосипеды, инструментальную и специальную сталь, на электромоторы, на некоторые виды текстильных машин. В годы первого пятилетнего плана протекционистские пошлины были введены на продукцию ряда новых отраслей: подшипники, автомобильные части, трансформаторы, некоторые химические продукты. Во втором пятилетии протекционизм был установлен только на производство карбида кальция, в то же время на продукцию 12 отраслей заградительные пошлины были отменены. Одной из причин свертывания протекционизма является общий высокий уровень импортных пошлин.

Сужение сферы действия протекционизма не означает, что индийская промышленность не нуждается больше в защите от конкуренции импортных товаров. Наоборот, как показали обследования тарифных комиссий, разрыв между ценой производства в Индии и ценой сиф импортируемого товара<sup>23</sup> возрастает. Так, заградительные пошлины на велосипеды возросли с 36% в 1946 г. до 75% в 1957—1962 гг. стоимости сиф (преференциальные пошлины соответственно с 24% до 65%)<sup>24</sup>. Возросли протекционистские пошлины также и на стекло. В 1950 г. они составили 45%, в 1957—1960 гг. — 70% цены сиф импортируемого товара<sup>25</sup>. Поднялся также уровень протекционистских пошлин на цветные металлы, в том числе на алюминий, сурьму, цинк, медь, никель и др., на подшипники, на моторы.

Следует, однако, отметить, что поскольку на некоторые защищенные товары вводятся акцизные сборы, то соответственно повышаются и протекционистские пошлины. Например, разница между ценой производства алюминия и его импортной ценой составляла 18%, а пошлин

---

Year 1959-60», Delhi, 1960, p. 82; «Tariff Commission. Ninth Annual Report for the Year 1960-61»; Delhi, 1961, p. 71.

<sup>23</sup> Т. е. включается страхование и фрахт.

<sup>24</sup> «Report on the Continuance of Protection to the Bicycle Industry, Bombay 1960», Delhi, 1961, p. 1.

<sup>25</sup> «Report on the Continuance of Protection to the Sheet Glass Industry Bombay 1957», Delhi, 1957, pp. 1—2.

ны из-за введения акциза — 25% стоимости<sup>26</sup>. Отчасти по той же причине возросли пошлины на велосипеды в 1960 г., когда на них были введены акцизы, и т.д.

Иногда заградительные пошлины больше разницы между ценой производства и импортной ценой сиф. В некоторых случаях, наоборот, разница больше, чем установленные заградительные пошлины, но пошлины не повышаются, если ввоз данного товара жестко ограничен.

Таким образом, протекционистские пошлины не всегда соответствуют действительной разнице между ценой производства в Индии и импортной ценой сиф, так как учитываются акцизы и спрос на индийском рынке.

Часто в установлении заградительных пошлин не учитывается еще один важный для экономического развития момент — дифференцированный принцип при определении их уровня. Ярким примером в этом отношении является установление заградительных пошлин на электромоторы. Общее производство электромоторов возросло довольно быстрыми темпами — с 60 тыс. л. с. в 1948 г. до 690 тыс. л. с. в 1960 г. Спрос в 1960/61 г. составил 1 млн. л. с.<sup>27</sup>, который почти на 70% покрывался за счет внутреннего производства. При этом импортировались в основном моторы мощностью свыше 30 л. с. и до 1 л. с. Однако на все моторы была установлена единая пошлина: в 1948—1955 гг. — 10%, в 1956—1961 гг. — 15% стоимости<sup>28</sup>, так как при определении уровня пошлины исходили из средней цены производства. Более детальное рассмотрение показывает, что цены производства для моторов от 1 до 10 л. с. выше цены сиф импортных моторов только на 2—6%. На другие моторы (кроме 20—25 л. с.) эта разница достигает 66%<sup>29</sup>. Предприниматель, выпуская моторы до 10 л. с., получает дополнительную прибыль. В связи с этим увеличилось производство именно этой группы моторов. А поскольку моторами мощностью до 10 л. с. внутренний рынок уже удовлетворен, для них требуется внешний

---

<sup>26</sup> «Report on the Continuance of Protection on the Aluminium Industry Bombay 1961», Delhi, 1962, pp. 1—2.

<sup>27</sup> «Report of the Fiscal Commission 1949-50», vol. I, p. 419; «Tariff Commission. Ninth Annual Report for the Year 1960-61», p. 118.

<sup>28</sup> «Report on the Continuance of Protection to the Electric Motor Industries Bombay 1958», Delhi, 1959, p. 25.

<sup>29</sup> Ibid.

рынок. В то же время внутренний рынок испытывает необходимость в импорте более мощных моторов. Конкуренция на рынке моторов ставит индийских предпринимателей, выпускающих моторы более высокой мощности, в неблагоприятные по сравнению с импортерами условия. В результате этого доля их в общем производстве была небольшой (6% в 1955 г. и 4% в 1957 г.)<sup>30</sup>. Нивелировка в протекционистских пошлинах на моторы была одной из причин замедления роста производства моторов, которые нужны на крупных предприятиях.

В установлении заградительных пошлин на подшипники наблюдается также недифференцированный подход. Однако увеличения производства подшипников какого-либо одного, наиболее дешевого вида нет, так как из-за большого спроса на индийском рынке вся продукция расходуется быстро.

Характерным примером недифференцированного подхода в политике тарифного протекционизма может служить и цветная металлургия. В 1948 г. на цветные металлы и изделия из них были установлены заградительные пошлины. Были введены протекционистские пошлины на олово, никель, цинк, включая первичную и вторичную плавку и производство изделий и полуфабрикатов. При этом производства олова и никеля в Индии не было. А цинк из индийского цинкового концентрата до сих пор в основном перерабатывается в Японии или в Европе по специальному соглашению с «Металл корпорейшн оф Индия» и потом ввозится обратно в Индию. Для успешного развития цветной металлургии Индия не обладает нужными запасами некоторых цветных руд, и до 1957 г. они ввозились по открытой генеральной лицензии, а после 1957 г. — по специальным лицензиям. Изделия из цинка и олова почти целиком импортируются. Изделия из других цветных металлов в основном производятся в Индии. Здесь протекционизм оправдан. По сути дела протекционизм для цветных металлов сводится к созданию более благоприятных условий для деятельности одной крупной компании «Металл корпорейшн оф Индия».

Таким образом, отсутствие «дифференциации» при установлении протекционистских пошлин может приводить к замедлению роста продукции нужного ассортимента.

---

<sup>30</sup> Ibid., p. 8.

В целом попытки ограничить импорт в условиях растущей зависимости от внешнего рынка приводили к тому, что практически одним из главных направлений внешне-торговой политики было ослабление усиливающихся валютных затруднений и уменьшение растущего торгового дефицита. Это вызвало противоречивые явления в экономике Индии. С одной стороны, создавались более благоприятные условия для развития национальной промышленности (ослабление конкуренции), а с другой стороны, нехватка импортных товаров производственного назначения вела к росту цен на продукцию индийской промышленности на внутреннем рынке и к недогрузке установленных мощностей ряда важных отраслей тяжелой промышленности.

Увеличение импортных пошлин также приводило к росту внутренних цен на импортные товары, а также на изделия индийской промышленности, производимые на предприятиях с импортным оборудованием и использующие импортное сырье. Это в свою очередь не могло не приводить к росту цен на внутреннем рынке и в какой-то степени к сокращению спроса как на товары массового потребления, так и на товары производственного назначения, что в свою очередь становилось одной из причин недогрузки установленных мощностей в некоторых отраслях промышленности.

Ограничение квот на импортное промышленное сырье и полупродукты повлекло за собой падение производства в ряде отраслей. В связи с этим индийские промышленные круги потребовали выделять валюту не только на импорт оборудования для строящихся предприятий, но и на импорт сырья для работающих предприятий. С конца второго пятилетия стала проводиться политика «поддержания существующего уровня производства».

Ограничение импорта товаров широкого потребления и предметов роскоши способствовало увеличению прибыли в некоторых отраслях II подразделения и вызывало перелив капитала в эти отрасли. А это замедлило ликвидацию диспропорции в промышленности, отвлекая накопления во второстепенные сферы производства.

Были сделаны попытки выправить такое положение. В сентябре 1958 г. на совещании импортного консультативного совета тогдашний министр торговли и промышленности Шастри заявил, что порядок предоставления

иностранный валюты на импорт меняется. В первую очередь иностранная валюта будет выделяться предприятиям, использующим наибольшее число рабочих. Во вторую — отраслям, выпускающим товары широкого потребления. В третью — использующим главным образом местное сырье<sup>31</sup>.

Осуществлению внешнеторговой, в частности импортной, политики мешает не только объективная зависимость экономики страны от внешнего рынка, но и преобладание частного сектора в сфере внешней торговли.

Сокращение импортных квот на ряд товаров при значительном спросе на них приводит к спекуляции импортными лицензиями и к разного рода злоупотреблениям. В индийской буржуазной прессе появляется ряд сообщений о размахе спекуляции импортными лицензиями. В статье Б. Р. Шеноя «Почему нет аукциона импортных лицензий», опубликованной в журнале «Коммерс» в 1958 г., сообщается, что цены импортных лицензий на черном рынке превышают номинальную цену лицензий от 50 до 500%<sup>32</sup>. В 1962 г. известный индийский экономист Ланка Сундарал на конференции, посвященной проблемам иностранной валюты, отметил, что надбавка в цене лицензии достигает 300%<sup>33</sup>.

По данным официальной организации по контролю над импортом и экспортом, в 1959/60 г. 109 фирм было занесено в черный список и 240 — временно отстранено от деятельности. 114 случаев нарушения было передано на рассмотрение специального полицейского управления<sup>34</sup>. В 1961/62 г. в черный список были внесены 53 фирмы, в список временного отстранения от дел — 201; 24 случая были переданы на рассмотрение специального полицейского управления<sup>35</sup>.

Одним из широко распространенных методов нарушения импортных постановлений является получение лицензий на подставных лиц. Так, если какой-либо товар разрешено импортировать только действительным потреби-

---

<sup>31</sup> «Commerce», 6.IX.1958, p. 384.

<sup>32</sup> «Commerce», 29.XI.1958, p. 875.

<sup>33</sup> «Commerce and Industry», New Delhi, 3.X.1962, p. 3.

<sup>34</sup> «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Control Organisation for the Year 1959-60», p. 19.

<sup>35</sup> «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Control Organisation for the Year 1961-62», p. 16.

телям и этот товар не подлежит свободной продаже на рынке, то признанный импортер зачастую получает лицензию на подставного действительного потребителя и пускает товар на рынок. Если таможенные власти или полиция обнаруживают такое нарушение, то товары конфискуются в пользу казны. Судебные разбирательства о таких нарушениях тянутся многие годы и очень часто ни к чему не приводят. Например, в октябре 1948 г. «Ист. Индия коммершл компани»<sup>36</sup> получила лицензию на импорт из США электроинструментов. Лицензия была выдана на условии, что товары будут использованы действительными потребителями в качестве вспомогательного материала и что ни одна партия товаров не поступит на рынок. Однако товары стали продаваться. Обнаруженные полицией на складе компании товары в августе 1949 г. по распоряжению Верховного суда были проданы, и было выручено 415 тыс. рупий. Однако более 15 лет эта выручка не была переведена на счет муниципалитета, так как судебный процесс с компанией еще не был закончен<sup>37</sup>.

Иногда частные фирмы заключают соглашения с иностранными поставщиками на ввоз запрещенных товаров под видом товаров, импорт которых разрешен. Так, в 1957 г. резко увеличился импорт электромоторов, ввоз которых в страну был запрещен. Тарифная комиссия по продлению защиты производства электромоторов объясняет это явление тем, что моторы импортировались под видом «взрывобезопасных», ввоз которых был разрешен<sup>38</sup>.

И, наконец, еще один чрезвычайно распространенный метод нарушения политики импортного контроля. Иностранная фирма-экспортер и индийская фирма-импортер договариваются, что стоимость товара в погрузочных документах будет занижена, чтобы часть импортных товаров ввезти беспошлинно.

Широкая спекуляция импортными лицензиями и вздувание цен на товары, импорт которых ограничен, и другие нарушения вынуждали правительство Индии идти на некоторые послабления в осуществлении импортного регулирования (расширение импорта).

<sup>36</sup> «East India Commercial, Co., Ltd».

<sup>37</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», Bombay, May 1962, p. 14.

<sup>38</sup> «Report on the Continuance of Protection to the Electric Motor Industries, Bombay, 1958», p. 21.

Таким образом, сопротивление торговых компаний государственным мероприятиям снижает эффективность импортного регулирования.

*Экспортное регулирование.* В ряде государственных документов отмечалось, что экспортная политика должна быть направлена на стимулирование экспорта в целях увеличения поступлений иностранной валюты для покрытия импорта.

В экспортной политике, так же как и в импортной, одним из основных направлений является курс на ограничение деятельности иностранного капитала и на привлечение торговых компаний к производственной деятельности, хотя в экспорте он не был так четко оформлен законодательно, как в импорте. Объективно вся экспортная политика содействовала привлечению широких кругов индийской буржуазии в торговлю.

На первый взгляд, в экспорте в отличие от импорта регулирующая роль государства снижалась, так как из года в год уменьшались и отменялись экспортные пошлины, увеличивались экспортные квоты, снимались запреты и ограничения экспорта товаров. Однако такое представление может сложиться только при поверхностном ознакомлении с положением. В экспортной политике, так же как и в импортной, регулирующая роль государства возрастала. Вместе с тем необходимо обратить внимание и на различия в самом подходе государства к регулированию импорта и экспорта: в первом случае главным было совмещение задач экономического развития и экономики валюты, во втором — создание наибольших стимулов продвижения местных товаров на мировой рынок. Поэтому при регулировании импорта большую роль играли мероприятия по контролю и ограничению торговых операций, а в экспорте — поощрение производства, ориентирующегося на вывоз.

В целях расширения экспорта в Индии проводятся мероприятия, способствующие уменьшению цены экспортируемого товара и сужению внутреннего спроса, т. е. увеличению «излишнего» количества для экспорта. Вместе с этим большое внимание уделялось развитию отраслей, выпускающих продукцию на экспорт.

Так же как и в импортной торговле, основными методами государственного контроля экспорта являются количественный, валютный и финансовый контроль.

Валютный контроль, который должен содействовать быстрой оплате экспорта и в надлежащей валюте, распространяется на все товары.

Все экспортируемые товары делятся на три категории.

1. Товары, не подлежащие количественным ограничениям. Экспорт этих товаров не требует никаких экспортных лицензий.

2. Товары, включенные в открытые генеральные лицензии. Экспорт этих товаров должен осуществляться без специальных лицензий. Но при некоторых обстоятельствах товары, экспортируемые по ОГЛ, механически включаются в список товаров, экспорт которых требует специальных лицензий. Товары, экспортируемые по ОГЛ, имеют предельную экспортную квоту, но особых процедур при получении лицензий не требуется, выдается лишь разрешение на экспорт. Если же производство товаров, включенных в ОГЛ, уменьшается или спрос на них на внутреннем рынке возрастает, то эти товары экспортируются только по специальным экспортным лицензиям.

3. Товары, на экспорт которых установлена экспортная квота. Они вывозятся только по специальным экспортным лицензиям.

Экспортная политика направлена на увеличение списка товаров, экспорт которых не подлежит никакому ограничению, и на уменьшение списка товаров, которые подлежат какому-либо ограничению. В 1956—1960 гг. особенно заметно сузилось количественное ограничение экспорта готовых изделий: химических товаров, продукции машиностроения и пр. Из 67 экспортных статей категории «химические товары», которые подлежали контролю в 1956 г., в 1960 г. осталось 41<sup>39</sup>; снято количественное ограничение на экспорт почти всех медикаментов, джутовых изделий и тканей из искусственного шелка, велосипедов и часов, стекла и кожи. В 1963 г. были отменены ограничения почти на все товары. Оставались только два списка товаров (6 категорий и 31 категория товаров), экспорт которых ограничивался или контролировался (металлы, руды, масличные, пшеница, рис, мука, оружие и т.д.)<sup>40</sup>.

Вместе с этим ограничивалась сфера действия откры-

<sup>39</sup> «Handbook of Export Trade Control», Delhi 1956, pp. 119—120; «Handbook of Export Trade Control», Delhi, 1960, pp. 112—114.

<sup>40</sup> «Eastern Economist», New Delhi, 2.X.1962, p. 743.

тых генеральных лицензий. В 1960 г., так же как и в 1950 г., действовали четыре открытые генеральные лицензии. Одна из них была выпущена в 1949 г. на экспорт перца только в страны твердой валюты с целью прекращения его реэкспорта из стран Европы. В 1960 г. эти лицензии включали только красный перец, так как черный экспортировался без всякого ограничения. Другая лицензия вместо 60 категорий товаров в 1960 г. включала только 3<sup>41</sup>.

Сокращение списка товаров, экспорт которых разрешается только по специальным лицензиям, несколько ослаблял монопольные позиции английского капитала в этой сфере.

Признанные экспортеры, которые, как правило, были тесно связаны с английским капиталом, имели преимущественное право в получении лицензий. Поскольку основная масса экспорта не требует специальных лицензий, признанные экспортеры теряют формальные преимущества перед остальными категориями экспортеров (новыми и действительными экспортерами) в получении лицензий.

Вопросу необходимости расширения экспорта большое внимание стало уделяться в Индии с первых же дней независимости. В 1950 г. была принята специальная программа содействия экспорту. Однако ее реализация началась только в 1956 г. и охватила 13 отраслей — производство хлопчатобумажных и шелковых тканей, ряда товаров легкого машиностроения, табака, кож, слюды, шеллака и пр. В годы третьего пятилетнего плана эта программа включала уже 19 отраслей, в том числе производство изделий из нержавеющей стали, химических товаров, шерстяных изделий, а также некоторые виды индийского ремесла. В 1963 г. примерно пятая часть экспортных товаров входила в программу расширения экспорта<sup>42</sup>.

Программы содействия экспорту, как правило, распространяются на отрасли с преобладанием индийского капитала, которые могут расширить экспорт с помощью го-

<sup>41</sup> «Handbook of Export Trade Control», Delhi, 1960, pp. 120—123.

<sup>42</sup> «Indian Exporter and the Indian Importer», Bombay, February 1964, p. 22. «Fourth Five Year Plan», pp. 95, 97. После девальвации рупии были отменены все программы расширения экспорта, хотя налоговые льготы, снижающие цену производства экспортируемого товара, сохранились и даже увеличились.

сударства, что косвенно ограничивает круг деятельности признанных экспортеров. Следует отметить, что джутовая и чайная отрасли не включены в программу. Их продукция имеет в Индии узкий рынок и в основном идет на экспорт без специальных программ. Сырье для них производится в Индии, и, следовательно, нет необходимости устанавливать особый порядок в расходовании на него иностранной валюты. Кроме этого, до сих пор в компаниях, занятых производством чая и джутовых изделий, значительны позиции иностранного капитала. Однако до некоторой степени экспорт этих товаров все же подлежит контролю государства. Экспортом чая и джутовых изделий заняты Совет по чаю и Совет по джутовым изделиям, среди членов которых есть представители государственных учреждений.

Предприятия, на которые распространяется программа расширения экспорта, пользуются определенными преимуществами в получении импортных лицензий на сырье и оборудование, что очень важно в условиях импортной зависимости этих отраслей. Как уже говорилось выше, таким предприятиям выдавались импортные лицензии, исходя из их экспортных возможностей. Некоторым отраслям, включенным в программу расширения экспорта, предоставлялись специальные лицензии на импорт сырья и полупродуктов. Размер разрешенных импортных лицензий определялся экспортом продукции предприятия. Чем больше предприятие расширяет вывоз, тем больше у него возможностей получить импортные лицензии на промышленное сырье и полуфабрикаты. Лицензии эти выдавались предприятиям — действительным потребителям или признанным импортерам, которые связаны контрактом с определенными промышленными фирмами.

По специальной программе расширения экспорта хлопчатобумажных изделий экспортирующие предприятия начиная с 1958 г. имеют право получать импортные лицензии на хлопок в размере 66,75% стоимости экспорта фоб<sup>43</sup>, на машины — в размере 10%. Лицензии на импорт красителей и других химикалий выдаются из расчета от 2 до 8% стоимости экспорта фоб.

Особыми льготами с того же года стали пользоваться экспортеры тканей кустарного производства. Им было

---

<sup>43</sup> Стоимость экспортируемого товара до погрузки на борт судна.

предоставлено право на импортные лицензии на красители в размере 15% стоимости экспорта фоб<sup>44</sup>.

Несмотря на растущую нехватку иностранной валюты, размер импортных лицензий по программе расширения экспорта увеличивался. Так, в 1956 г. за экспорт кожевенных изделий импортные лицензии на необходимое сырье и химические продукты выдавались из расчета 0,5—25% стоимости экспорта фоб, а в 1963/64 г.—20—75%<sup>45</sup>.

В целях снижения цены производства в отраслях, выпускающих свою продукцию на экспорт, проводятся некоторые мероприятия, направленные на повышение производительности труда. Например, для модернизации экспортирующих предприятий им разрешается использовать часть выручки от экспорта на закупку заграничного оборудования и машин. Такое разрешение получили в 1963 г. поставщики марганцевой руды, бокситов и слюды<sup>46</sup>. Хлопчатобумажным фабрикам в 1959 г. было предоставлено право на монтаж 3 тыс. автоматических станков при условии расширения экспорта<sup>47</sup>. Однако несмотря на это решение, обновление основного капитала проходило чрезвычайно медленно и было реализовано только к 1963 г. Слабость национального машиностроения и зависимость от импортного оборудования в сочетании с недостаточными экспортными ресурсами приводят к замедленному обновлению основного капитала в старых отраслях промышленности. Политика прямого торможения модернизации текстильных предприятий и поощрения развития мелких форм промышленности сыграла не последнюю роль в замедленном обновлении основного капитала.

Выдача импортных лицензий на сырье и оборудование экспортирующим предприятиям по программе расширения экспорта заставляет промышленные фирмы заниматься экспортной торговлей. Здесь, как и среди импортеров, возникают противоречия и острая конкуренция между ка-

---

<sup>44</sup> «Import Trade Control Policy for the Year April, — March 1964», Delhi, 1963, pp. 467—470.

<sup>45</sup> «Handbook of Export Trade Control», Delhi, 1956, p. 139; «Import Trade Control Policy for the Year April — March 1964», p. 467.

<sup>46</sup> БИКИ, 17.VIII; 19.IX.1963.

<sup>47</sup> «Indian Exporter and the Indian Importer», Bombay, August 1959, p. 73.

тегориями экспортеров. Признанным и новым экспортерам импортные лицензии по этой программе выдаются только при наличии контракта с промышленной компанией. Но даже в этом случае импортные лицензии могут выдаваться через голову торговой фирмы непосредственно промышленному предприятию. Такой порядок отражает основную линию экспортной политики: ограничение деятельности посреднических фирм в экспорте и оттеснение иностранных компаний в целях поощрения местной промышленной буржуазии.

В связи с низкой конкурентоспособностью индийской продукции на мировом рынке и высоким спросом на внутреннем стимулы для экспорта некоторых товаров невелики. Между тем, как уже подчеркивалось, расширение экспорта имеет важное значение для экономики страны как средство получения иностранной валюты. В связи с этим проводится ряд специальных мер по увеличению экспорта. Некоторые из них носят по сути дела принудительный характер, предусматривая обязательный вывоз части продукции промышленных предприятий.

Так, в 1959 г. было опубликовано постановление о введении обязательных экспортных квот на сахар. Тогда же был подписан закон, дающий правительственным организациям право устанавливать экспортную квоту для предприятий в соответствии с производством сахара<sup>48</sup>.

В 1962 г. Федерация индийской хлопчатобумажной промышленности приняла рекомендацию Консультативного совета, согласно которой каждая фабрика обязана экспортировать 12,5% выпускаемых тканей и 3% пряжи. В случае невыполнения этого обязательства фабрика должна внести в экспортный фонд Федерации сумму, равную 12,5% стоимости непоставленного товара<sup>49</sup>.

Большую роль в осуществлении курса, направленного на расширение экспорта, играет налоговая политика. Анализ этой политики позволил выявить следующие основные ее черты: 1) снижение экспортных пошлин; 2) увеличение акцизных сборов на экспортные товары; 3) предоставление налоговых льгот экспортирующим предприятиям.

Свидетельством снижения экспортных пошлин явля-

---

<sup>48</sup> «Report on Currency and Finance for the Year 1957—1958», Bombay, 1958, p. 75.

<sup>49</sup> БИКИ, 10.VII.1962.

ется уменьшение поступлений от них с 474 млн. рупий в 1950/51 г. до 378 млн. рупий в 1955/56 г. и 93 млн. рупий в 1962/63 г.<sup>50</sup>. При этом экспорт оставался стабильным: В 1954—1958 гг. были освобождены от экспортных пошлин крупнейшие экспортные товары: хлопчатобумажные и джутовые изделия, перец и растительные масла, марганцевая руда и др.<sup>51</sup>. Почти на все другие статьи экспорта пошлины были уменьшены. Курс на уменьшение и тем более на отмену экспортных пошлин приводит к снижению цены экспортируемого товара и тем самым увеличивает конкурентоспособность индийской продукции.

В то же время в целях расширения экспорта проводится сужение внутреннего спроса. Для этого увеличивается уровень акцизных сборов на экспортируемые товары. В бюджетной речи в парламенте 15 мая 1957 г. тогдашний министр финансов Т. Т. Кришнамачария сказал: «Я должен добавить, что улучшение платежного баланса зависит главным образом от установления внутренней пошлины, которая направлена на прекращение инфляции. Чрезмерная покупательная способность ведет к росту внутренних цен, уменьшает возможности экспорта и требует увеличения импорта. Именно поэтому необходима фискальная политика, ведущая к снижению внутреннего потребления и позволяющая отвлечь часть продукции страны на внешний рынок»<sup>52</sup>. По утверждению Кришнамачария, увеличение акцизного обложения тканей в сентябре 1956 г. привело к расширению их экспорта. Он предложил увеличить акцизы на сахар с 5,62 рупии до 11,26 рупии за центал<sup>53</sup>.

По рекомендации Комитета содействия экспорту правительство в 1957 г. увеличило акцизы на арахисовое и касторовое масло.

В четвертом пятилетнем плане снова обращается

---

<sup>50</sup> «Report on Currency and Finance for the Year 1960—1961», Bombay, 1961, p. 78; «Reserve Bank of India Bulletin», Bombay, March 1963, p. 304.

<sup>51</sup> «Handbook of Export Promotion 1962», Delhi, 1962, pp. 171—177. Однако в связи с девальвацией рупии в июне 1966 г. Индийское правительство объявило о введении специальных экспортных пошлин на 12 видов товаров, в том числе на джутовые изделия, чай, кофе, черный перец, необработанный табак, хлопок-сырец, слюду, кожи и шкуры («Fourth Five Year Plan», p. 97).

<sup>52</sup> «Hindustan Times», New Delhi, 16.V.1957, p. 9.

<sup>53</sup> Ibid.

внимание на необходимость проводить меры, направленные на сокращение внутреннего потребления «несущественных» товаров вообще и экспортных в особенности.

С 1954 г. для поощрения экспорта предприятиям, экспортирующим свою продукцию, стали предоставляться налоговые льготы, снижались акцизы на сырье, ими используемое.

В 1962/63 г. и 1963/64 г. для поощрения экспортеров была установлена скидка в размере десятой части подоходного налога. В 1963/64 г. промышленные компании, экспортирующие свою продукцию, стали пользоваться скидкой при налогообложении в размере 2% оборотного капитала<sup>54</sup>.

В целях уменьшения цены экспортируемых товаров проводятся мероприятия по снижению железнодорожных тарифов для экспортируемых товаров. В 1960 г. на 50% были снижены тарифы на перевоз 33 товаров с места производства к портам назначения, в том числе на чай, фрукты, марганцевую руду, велосипеды, моторы<sup>55</sup>. С 1 января 1964 г. в дополнение к 25 видам продуктов машиностроительной промышленности, на которые раньше была установлена железнодорожная тарифная скидка в 50%, вводится скидка на 25% для 65 товаров, предназначенных на экспорт<sup>56</sup>.

Однако следует отметить, что государственные мероприятия по расширению экспорта не принесли пока ожидаемых результатов. Экспорт страны увеличивается чрезвычайно медленно. Объясняется это не только объективными причинами: узостью экспортной базы, ростом внутреннего рынка, изменением мирового спроса. Немаловажным обстоятельством, которое задерживает расширение экспорта, являются противоречивые последствия экспортной политики государства.

Оттеснение иностранных торговых фирм и усиление национального капитала в экспортной торговле естественно создавали более благоприятные условия для государственного регулирования и для подчинения экспортной торговли нуждам экономического развития. В то же вре-

<sup>54</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», April 1962, p. 539; March 1963, p. 297.

<sup>55</sup> «Handbook of Export Trade Control», Delhi, 1960, pp. 298—305.

<sup>56</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», January 1964, p. 20.

мя новые экспортные компании как торговые, так и промышленные не имеют того опыта и тех связей на мировом рынке, которыми обладают крупные иностранные торговые фирмы. Это ставит индийские компании на мировом рынке в менее выгодные условия. По этому вопросу орган индийских торговых кругов «Индиян экспортер энд индиян импортер» писал в 1955 г.: «Если правительство действительно хочет расширить экспорт, оно должно действовать через экспортные фирмы, которые имеют контакты с иностранными покупателями и реально могут держать в руках торговлю»<sup>57</sup>. Конечно, в этом высказывании получило отражение и недовольство оттесняемых иностранных фирм и их индийских контрагентов, однако объективно приход массы новых предпринимателей в экспортную торговлю действительно вызвал определенное нарушение старых связей и каналов, через которые раньше осуществлялся вывоз.

Увеличение роли промышленного капитала в экспортных операциях способствует сокращению доли посреднических компаний и привлечению торгового капитала в промышленность. Но поскольку индийский рынок определенным образом огражден от иностранной конкуренции импортными ограничениями и спрос на ряд изделий местного производства в стране велик и цены высоки, предприниматели находят сбыт своей продукции на внутреннем рынке более выгодным. В то же время цена производства в Индии в основном выше, чем в других странах-конкурентах, и экспорт часто дает промышленным компаниям меньше прибыли, чем реализация на внутреннем рынке. Так, Всеиндийская ассоциация экспортеров в своем меморандуме правительству возражала против предоставления экспортных лицензий промышленным компаниям, которые и в Индии находят хороший сбыт и не стремятся пускаться на завоевание внешних рынков<sup>58</sup>. Таким образом, действие объективных экономических факторов оказывается нередко более сильным, чем государственные регулирующие мероприятия, к тому же охватывающие своим воздействием главным образом сферу обращения.

---

<sup>57</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», July 1955, p. 6.

<sup>58</sup> «Commerce», 18.V.1957, p. 1004.

## НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Непосредственное участие государства во внешней торговле выступает в двух формах: государственные закупки товаров и создание государственных торговых организаций.

На закупку товаров государство периодически, по мере надобности выделяет средства, и импорт осуществляется либо непосредственно министерствами и ведомствами, либо через компании. Государственные торговые организации — госсектор во внешней торговле, сформировавшийся из государственных компаний. Эти компании, капитал которых в основном принадлежит государству, входят в сферу действия закона об акционерных компаниях.

Государственные закупки — характерное явление не только для внешней торговли независимой Индии. В колониальной Индии государство также проводило закупки, в частности военного снаряжения и продовольствия в годы второй мировой войны.

Государственные закупки в независимой Индии по сравнению с колониальным периодом стали значительно шире по масштабам и, главное, проводятся в интересах экономики Индии. С первых лет независимости остро встал вопрос об экономном и наиболее целесообразном расходовании иностранной валюты. В связи с этим государство взяло на себя импорт товаров (например продовольствия), которые требовали крупных затрат валюты. Возник также значительный спрос на разного рода оборудование для государственных учреждений. Национализированный железнодорожный транспорт нуждался в обновлении подвижного состава и ремонте железнодорожных линий. При слабости промышленной базы оборудование и металлы, паровозы и вагоны импортировались. Оплата их производилась из госсредств.

Уже в 1947/48 г. государственные закупки составляли 473 млн. рупий, или 10% всего импорта. В 1950/51 г. доля государственных закупок возросла до 26,8% всего импорта<sup>59</sup>.

---

<sup>59</sup> «Review of the Trade of India during 1947-48 to 1951-52», New Delhi, 1955, p. 138; «India's Balance of Payments 1948-49—1955-56», Bombay, pp. 37—41.

Особенно широкое распространение государственные закупки приобрели с середины второго пятилетия. В 1958/59 г. на них приходилось 51,1% всего импорта. В последующие годы доля их уменьшилась. Но с началом третьего пятилетнего плана они вновь стали возрастать и в 1964/65 г. достигли 7835 млн. рупий, или 56,1% всего импорта<sup>60</sup>.

Такой рост государственных закупок отражает не только расширение государственного сектора в индийской промышленности, для нужд которого производилась значительная часть государственных закупок. Возрастание импортной зависимости при узкой экспортной базе приводило, как уже отмечалось, к постоянному дефициту внешнеторгового баланса. Для покрытия дефицита Индия вынуждена обращаться к иностранной помощи. Импорт по займам или дарам увеличивается, что влечет за собой рост государственных закупок.

Таким образом, расширение государственных закупок обусловлено не столько политикой ограничения деятельности частного, в основном иностранного, капитала в сфере внешней торговли, сколько необходимостью облегчить валютные затруднения, возникшие в результате постоянного торгового дефицита. Государственные закупки, которые оплачиваются в основном за счет иностранной помощи и коммерческих кредитов, являются важным средством разрешения проблем, связанных с нехваткой иностранной валюты, в то же время они отражают рост зависимости экономики Индии от иностранной помощи<sup>61</sup>.

Значение государственных закупок для внешней торговли и для экономики страны в целом противоречиво. С одной стороны, относительно быстрый рост государственного импорта по сравнению с частным означает ограничение потенциальной сферы деятельности частного сектора во внешней торговле и установление более действенного контроля над расходами иностранной валюты. Вместе с этим следует учитывать, что в ряде случаев государство использует старые торговые каналы, частные национальные и иностранные фирмы в качестве своих аген-

---

<sup>60</sup> «India. A Reference Annual, 1962», Delhi, p. 331; «Reserve Bank of India Bulletin», February 1965, pp. 274—275; March 1966, p. 309.

<sup>61</sup> Подробнее об этом см. гл. III.

тов. Кроме того, в абсолютном выражении частный коммерческий импорт не уменьшается, а даже несколько возрастает, т. е. сфера действия частного капитала не сужается.

Таким образом, участие государства в импорте не означает прямого вытеснения частного капитала. Оно лишь несколько ограничивает сферу его деятельности во внешней торговле и приводит к большему его подчинению нуждам экономики, к некоторому видоизменению его функций.

С другой стороны, рост импорта в основном происходит за счет увеличения государственных закупок, которые главным образом осуществляются за счет иностранной помощи, а это означает известное усиление зависимости экономики Индии от иностранной помощи.

Каково же место государственного импорта в экономике Индии?

Значение импорта продовольствия в снабжении населения уже рассматривалось. Доля его в государственных закупках весьма значительна. Она колеблется между 21% в 1955/56 г. и 50% в 1950/51 г. и в 1960/61 г. Однако, как отмечают советские исследователи, импорт продовольствия, смягчая продовольственные трудности, не способствует коренному разрешению продовольственной проблемы.

Импорт металлов, машин и оборудования, железнодорожного подвижного состава и других средств транспорта, химических продуктов занимает значительное место в государственных закупках. В 1955/56 г. на них приходилось 1100 млн. рупий, в 1958/59 г. — 3747 млн., в 1962/63 г. — 2971 млн. рупий<sup>62</sup>. Уменьшение закупок произошло за счет сокращения импорта железнодорожного оборудования и черных металлов.

В структуре государственного импорта ярко проявляется зависимость выполнения планов промышленного развития, особенно в отношении тяжелой промышленности, от импорта оборудования, машин, металлов. Именно с середины второго пятилетия, когда индийская промышленность наиболее остро испытывала недостаток в черных металлах, их импорт по государственному счету резко

---

<sup>62</sup> «India. A Reference Annual 1958», New Delhi, p. 354; «India. A Reference Annual 1962», p. 331; «Commerce», 11.IV.1964, p. 630.

возрос. В начале периода третьего пятилетнего плана импорт черных металлов уменьшился, но зато поднялся ввоз машин и оборудования для государственных строек. В 1962/63 г. он составил 1330 млн. рупий, или около 30% государственного импорта, в 1965/66 г.— 2584 млн.<sup>63</sup>

До второго пятилетия планирования государственный импорт был единственной формой прямого участия государства во внешней торговле. В промышленной резолюции от 30 апреля 1956 г. было заявлено, что государство во все более широких масштабах будет заниматься внешней торговлей<sup>64</sup>.

В целях реализации этого решения в мае 1956 г. была создана Государственная торговая корпорация (ГТК), все акции которой принадлежали государству. Первоначальный оплаченный капитал составлял 500 тыс. рупий. К 1958 г. он достиг 20 млн. Создание ГТК было направлено на общее расширение экспорта, в первую очередь железной и марганцевой руды, на оказание помощи индийским предпринимателям в снабжении их импортными товарами. Важнейшей целью, которую имело в виду создание корпорации, было расширение торговых связей с социалистическими странами.

В сфере внешней торговли ГТК осуществляет торговые сделки, выступает в качестве посредника между продавцом и покупателем, занимается выдачей лицензий. На импортные операции корпорации до 1963 г. приходилось около 40% всех ее сделок. Во всем же индийском импорте они занимали от 0,3% в 1956/57 г. до 3% в 1961/62 г.<sup>65</sup> ГТК осуществляет монополию в импорте ряда химических товаров — каустической и кальцинированной соды, сульфата аммония, чилийской селитры, хлористого калия, некоторых цветных металлов, шелка-сырца и шелковой пряжи и др. На большинство этих товаров введены протекционистские пошлины, или они используются в виде сырья и полуфабрикатов в защищенных отраслях. Монополия государственной компании должна гарантировать наиболее надежное осуществление политики протекционизма и контролировать расходы иностранной валюты.

<sup>63</sup> «Commerce», 11.IV.1964, p. 630; «Economic Survey 1966—67», Delhi, 1967, table 6. 3.

<sup>64</sup> Т. Р. Шарма, *Размещение промышленности в Индии*, стр. 404.

<sup>65</sup> «Monthly Statistical Commentary on India Economic Conditions», New Delhi, January 1964, p. 24.

Вопрос о наиболее регулярном снабжении предпринимателей продуктами основной химии — каустической и кальцинированной содой — встал еще в годы подготовки и проведения первого пятилетнего плана. Тарифный барьер и количественное ограничение импорта кальцинированной и каустической соды, с одной стороны, и отставание темпов роста производства соды от растущего спроса на нее со стороны текстильной, стекольной, бумажной и прочих отраслей — с другой стороны, привели к росту цен на каустическую и кальцинированную соду. В 1954 г. рыночная цена кальцинированной соды в Бомбее была от 19 рупий до 19 рупий 8 анн за центал, цена каустической соды — 31 рупия за центал<sup>66</sup>.

В начале 1955 г. в целях более регулярного снабжения индийской промышленности химическим сырьем — кальцинированной и каустической содой — по «справедливым» ценам был введен «монопольный импорт». Право импортировать эти продукты было предоставлено двум индийским компаниям: «Тата ойл милз» и «Империал кемикл индастри Индия». В возмещение расходов по транспортировке и распределению они получали надбавку в размере 12,5% цены импортированного товара (включая импортные пошлины). Были введены твердые цены на кальцинированную и каустическую соду. Но несмотря на это, цены росли. Кальцинированная сода в декабре 1955 г. продавалась по 27 рупий 50 пайс за центал, а каустическая — в сентябре по 45 рупий за центал<sup>67</sup>, т. е. по сравнению с 1954 г. цены возросли в полтора раза. Монопольное право двух этих компаний на импорт и на распределение и высокий спрос на соду на внутреннем рынке способствовали вздуванию цен в обход постановлениям властей.

Государственная торговая корпорация с самого своего основания стала осуществлять контроль над импортом и распределением кальцинированной соды. Однако все операции по импорту и распределению она осуществляла через частные компании: «Тата ойл милз», «Кемикл импортерс энд дистрибьюторс прайвит лимитед» — торговую

<sup>66</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», March 1955, p. 30; October 1955, p. 22.

<sup>67</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», October 1955, p. 22; «Report on the Continuance of Protection to the Soda Ash Industry, Bombay 1958», Delhi, 1959, p. 36.

фирму Ассоциации торговых фирм химическими товарами, «Империа́л кемикл индастри (Индия)» и «Кемикл энд элкелаи дистрибу́торс» — подконтрольные компании английской «Империа́л кемикл индастри». Через эти четыре компании осуществляется контроль не только над импортом соды и ее распределением на внутреннем рынке Индии, но и контроль над продажей индийской соды, и кальцинированной и каустической, на внутреннем рынке. С одной стороны, это подорвало позиции признанных (главным образом английских) импортеров, но, с другой — способствовало укреплению четырех крупных компаний, в том числе двух английских.

Через указанные компании-агенты ГТК направляет распределение каустической и кальцинированной соды. Она определяет, каким компаниям и в каком количестве выдать квоту на соду, и устанавливает на нее максимальные цены, ограничивая таким образом деятельность частных компаний — своих агентов. Вместе с этим компании-агенты получают от ГТК до 15% импортной цены (включая пошлины) за транспортировку, хранение и комиссионные за продажу. В случае если выручка за продажу не покрывает затрат компаний-импортеров, разницу покрывает ГТК.

Можно констатировать, что деятельность ГТК улучшила снабжение потребителей и способствовала стабилизации цен на кальцинированную и каустическую соду. С 1956 г. были установлены твердые оптовые цены и максимальный уровень розничных цен как для импортной, так и для индийской соды. В течение 1956—1962 гг. цены на соду увеличились только в результате роста цены производства и введения в 1961 г. акцизных сборов. Резких колебаний рыночных цен не наблюдалось. Лишь во второй половине 1958 г., когда было введено ограничение импорта, цены на соду увеличились (с марта до августа 1958 г. цена на импортную соду в Бомбее возросла с 23, 25 рупий до 38 рупий, на индийскую — с 20 до 35 рупий за центал)<sup>68</sup>. Рост цен, согласно отчету Тарифной комиссии, не затронул крупных потребителей соды, закупающих ее по регулируемым ценам. Колебания цен ощущались главным образом мелкими потребителями, которые покупа-

---

<sup>68</sup> «Report on the Continuance of Protection to the Soda Ash Industry Bombay 1958», p. 36.

ли соду не у крупных поставщиков, а у посреднических фирм<sup>69</sup>.

Импорт цветных металлов, станков, подшипников, бумаги и пр. осуществляется ГТК через признанных импортеров или действительных потребителей, и импортированный товар распределяется под ее контролем. Корпорация не выступает монополистом в импорте перечисленных товаров. Иногда на импорт этих товаров через ГТК приходится незначительный процент.

Основная часть импорта этих товаров через ГТК проходит либо в рассрочку, либо по соглашениям об оплате импорта в индийских рупиях, либо по бартерным соглашениям. Бартерное соглашение — один из методов экономии иностранной валюты. Для Индии это также и путь расширения экспорта. Бартерные соглашения иногда заключаются по мировым ценам. Но, как правило, о ценах стороны договариваются особо: либо индийская фирма снижает цены на свои экспортные товары, тогда потери покрываются за счет повышения цен импортных товаров на индийском рынке; либо экспортер другой страны повышает цены на свои товары, а цены на индийские товары не изменяются. В 1958 г., например, по бартерной сделке между ГТК и Японией Индия закупила стальные заготовки по 55 ф. ст. за тонну сиф, мировая цена была — 48—50 ф. ст., стальные полосы — по 73 ф. ст. за тонну сиф, их мировая цена была 58—60 ф. ст.<sup>70</sup> Особенно широко распространены такие бартерные соглашения частных фирм других стран с ГТК. Эти соглашения напоминают по своему характеру правительственные соглашения. Иногда частные индийские компании заключают бартерные соглашения с частными фирмами-импортерами. Такие сделки проходят через ГТК, которая получает комиссионные. На бартерные соглашения приходилось до 15% всех экспортных операций.

Деятельность Государственной торговой корпорации до 1964 г. больше относилась к сфере экспорта, чем импорта. В 1963 г. через ГТК (включая косвенные каналы) было оформлено примерно 10% всех экспортных сделок. В экспортной торговле ГТК принимает на себя экспорт малооходных и труднореализуемых товаров как в со-

---

<sup>69</sup> Ibid., p. 37.

<sup>70</sup> «Eastern Economist», 2.V.1958, p. 878.

циалистических, так и в капиталистических странах. В число этих товаров входят слюда и табак, джутовые и шерстяные изделия.

Крупнейшими экспортными статьями Государственной торговой корпорации с самого начала были железная и марганцевая руда. В 1956/57 г. на эти руды приходился 41 млн. рупий, или 70% экспортных сделок ГТК, в 1960/61 г. на них падало 262,5 млн. рупий, или 71,7% экспорта<sup>71</sup>. Частичная, а потом и полная монополия ГТК в экспорте марганцевой руды, так же как и железной руды (до 1964 г.), способствовала более регулярным поставкам руды на мировой рынок. До образования ГТК экспортом марганцевой руды занимались 260 фирм и экспортом железной руды — 830<sup>72</sup>. Нехватка вагонов порождала острую конкуренцию и соперничество на железнодорожном транспорте и не могла не отразиться на регулярности поставок и на сроках контрактов. Монополия ГТК централизовала выдачу квот и привела к упорядочению железнодорожных перевозок марганцевой и железной руды для экспорта.

Вывоз железной руды через ГТК увеличился с 1,8 млн. т в 1956/57 г. до 3 млн. в 1959/60 г. и до 3,8 млн. т в 1962/63 г. Доля индийской руды в мировом импорте возросла с 1,9% в 1956/57 г. до 3% в 1959/60 г. по сравнению с 0,2% в 1950 г.<sup>73</sup> В значительной степени такой успех объяснялся благоприятной конъюнктурой. Япония и Чехословакия, основные потребители индийской железной руды, быстро развивали свою металлургическую промышленность; чтобы обеспечить свою промышленность сырьем, заключали долгосрочные контракты. Следует заметить, что крупные сделки ГТК на продажу железной руды, как правило, не влекли за собой падения цен на этот продукт. В 1955 г. индийская руда продавалась на мировом рынке за 72—74 шиллинга за тонну. В 1957 г. ее цена составляла 84—85 шиллингов<sup>74</sup>. В 1963 г. ГТК заключила соглашение с Японией на два года о поставке

---

<sup>71</sup> БИКИ, 10.VIII.1963.

<sup>72</sup> Там же.

<sup>73</sup> «The State Trading Corporation. A Report on India's Export Performance», Bombay, 1961, p. 15; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India for March 1961», Delhi, Calcutta; «Monthly Statistics of Foreign Trade of India for March 1963».

<sup>74</sup> БИКИ, 30.IV.1957.

железной руды по 74 шиллинга за тонну. Председатель корпорации предложил утвердить это соглашение, так как другие поставщики предлагали Японии руду по 60 шиллингов<sup>75</sup>.

В торговле марганцевой рудой в связи с неблагоприятной конъюнктурой на мировом рынке ГТК не смогла добиться заметных успехов. Доля Индии в мировом экспорте марганцевой руды уменьшилась с 24,7% в 1951 г. до 19,3% в 1959 г.<sup>76</sup> Крупнейший потребитель индийской марганцевой руды — США, где в то время был застой в черной металлургии. Это привело к уменьшению закупок руды в Индии. Важно и другое. Поскольку на марганцевую руду приходится очень незначительная часть стоимости выплавленной стали, для предпринимателей не столько важно, какая цена марганцевой руды и даже ее качество, сколько регулярность ее поставок. Наибольшая регулярность поставок обеспечивается в том случае, когда сталеплавильная компания обладает собственными рудниками марганцевой руды. Марганцевые руды Бразилии и Габона по качеству хуже индийской. Но индийская руда вытесняется с американского рынка, так как американские монополии инвестировали свой капитал в Бразилию и Габон и вывозят оттуда руду для своих предприятий в США. Стремясь удержать уровень экспорта марганцевой руды, ГТК идет на заключение бартерных сделок, которые обеспечивают регулярность поставок. В 1962 г. экспорт марганцевой руды стал проходить исключительно по бартерным сделкам.

Несмотря на принятые меры, неблагоприятная конъюнктура продолжала отрицательно сказываться на экспорте марганцевой руды, вызывая падение цен. В начале 1956 г. тонна марганцевой руды фоб (с содержанием марганца 46—48%) стоила 193 рупии, а в 1963 г. — 113<sup>77</sup>.

В целях развития торговли и стабилизации цен на внутреннем рынке ГТК в 1957 г. образовала фонд развития торговли и фонд стабилизации цен. Средства для этих фондов ГТК выделяла из своей прибыли. Из 20,2 млн. рупий прибыли ГТК в 1961/62 г. в качестве дивидендов, которые были перечислены в бюджет центрального прави-

<sup>75</sup> «Eastern Economist», 19.VII.1963.

<sup>76</sup> «The State Trading Corporation. A Report on India's Export Performance», p. 27.

<sup>77</sup> БИКИ, 30.IV.1957; 4.VII.1964.

тельства, было выделено 2 млн. рупий. Остальные 18,2 млн. рупий были направлены в фонд на развитие торговли, стабилизацию цен, рекламу и пр.<sup>78</sup> Из фонда стабилизации цен перечислялись средства для покрытия потерь, которые несла ГТК при продаже кальцинированной соды, табака, цветных металлов.

Особое место в деятельности ГТК занимает входящее в нее Агентство по импорту и продаже цемента. 1 июля 1956 г. импорт и распределение цемента на внутреннем рынке были переданы ГТК. Цементное агентство скупает цемент у предприятий по цене производства, включая расходы на расширение и модернизацию предприятий. Цены цемента на рынке были установлены единые — 102,5 рупий за тонну до 15 мая 1957 г., а с 16 мая 1957 г. — 117,5 рупий вследствие увеличения акцизов с 5 до 20 рупий за тонну<sup>79</sup>. Единые цены были введены как для индийского, так и для импортного цемента. Цемент ввозился частными фирмами, потом поступал в распоряжение ГТК и распределялся ею на внутреннем индийском рынке. Как правило, стоимость импортного цемента была выше установленных цен<sup>80</sup>. Продавался он по таким же ценам, как и индийский, а разницу покрывала ГТК.

Политика стабилизации цен проводилась и в отношении других экспортных товаров. В 1961 г. ГТК выделила специальные средства для создания буферных запасов сидлака и джута, чтобы уменьшить сезонные колебания цен и ликвидировать спекуляцию. Перечисленные меры ГТК по регулированию колебаний рыночных цен несомненно сдерживали рост цен на внутреннем рынке. Цены на товары, продаваемые частными организациями, возросли в течение 1958—1959 гг. на 33—35%, а ГТК — только от 3 до 13%<sup>81</sup>.

Одной из первоочередных задач ГТК, которая была поставлена при ее создании, являлось укрепление торговых связей с социалистическими странами. Эти связи помогли расширить экспорт труднореализуемых товаров. Значительное место в экспорте через ГТК в страны соци-

---

<sup>78</sup> «The State Trading Corporation of India. Annual Report 1961-62», New Delhi, pp. 13, 14.

<sup>79</sup> «Tariff Commission Report on the Revision of Fair Prices Payable to Cement Producers», Delhi, 1958, p. 3.

<sup>80</sup> 1 т цены сиф стоила от 91 до 140 рупий.

<sup>81</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», February 1960, p. 32.

алистического лагеря занимали марганцевая и хромовая руда, кожи и обувь, табак и шерстяные изделия. Экспорт марганцевой руды увеличился с 2,8 млн. рупий в 1956/57 г. до 4 млн. в 1961/62 г., обуви — с 7,2 млн. рупий в 1956/57 г. до 15,3 млн. в 1960/61 г. и 9,6 млн. рупий в 1961/62 г. 90% экспорта ГТК в СССР составляют обувь, шерстяные изделия, табак, в Чехословакию — подавляющая часть экспорта приходится на руды<sup>82</sup>.

В целом за годы существования ГТК ее операции значительно расширились. Уже через шесть лет после основания корпорации, в 1963 г., на ее сделки, включая косвенные каналы, приходилось 8,3% всего торгового оборота страны<sup>83</sup>. Увеличивается номенклатура товаров, экспорт или импорт которых проходит через ГТК. Укрепляются торговые связи с социалистическими странами.

Государственные компании во внешней торговле в последние годы становятся все более узкоспециализированными. В 1962 г. ГТК приобрела все акции «Индиян хэндикрафт девелопмент корпорейшн» за 1,2 млн. рупий. Корпорация стала филиалом ГТК и переименована в «Хэндикрафтс энд хэндлум экспорте корпорейшн оф Индия», через которую стал осуществляться экспорт изделий ремесла и ручного ткачества.

В сентябре 1963 г. из ГТК была выделена новая компания «Минерал энд мэтэл траэйдинг корпорейшн оф Индия» (ММТК) (оплаченный капитал в 20 млн. рупий), которой ГТК передала свои функции по экспорту и импорту металлов и минералов.

Главной задачей ММТК явилось расширение экспорта железной и марганцевой руды. В 1965/66 г. через ММТК было экспортировано 6,75 млн. т железной руды (55% всего экспорта) и 1,12 млн. т марганцевой руды (80% экспорта страны). Общий внешнеторговый оборот этой корпорации возрос с 394 млн. рупий в 1963/64 г. до 661 млн. в 1965/66 г.<sup>84</sup> В 1965 г. правительство приняло постановления об осуществлении экспорта марганцевой руды, ферромарганца, угля, бокситов и некоторых других цветных руд только через ММТК.

<sup>82</sup> «The State Trading Corporation. A report on India's Export Performance», pp. 46—47.

<sup>83</sup> БИКИ, 10.VIII.1963.

<sup>84</sup> «The Mineral and Metal Corporation of India Ltd.», Annual Report 1964—65; Annual Report 1965—66.

В 1957 г. была учреждена государственная корпорация по страхованию от экспортного риска с оплаченным капиталом в 5 млн. рупий. Корпорация создана целиком на государственные средства. Она выплачивает до 80% стоимости застрахованного товара в случае коммерческого риска и 85% в случае политического риска<sup>85</sup>.

Корпорация имеет право заключать сделки на сумму, в десять раз превышающую ее подписанный капитал (25 млн. рупий) и резервы. Операции ее за пять лет существования расширились. В 1957/58 г. было выпущено 146 полисов, в 1962 г. — 554<sup>86</sup>. Увеличился «риск», покрытый корпорацией, с 13 млн. рупий в 1957/58 г. до 207 млн. в 1962 г., что составило около 3% общего экспорта 1962 г. Однако следует иметь в виду, что часть экспортируемых товаров не подлежит страхованию через обычные страховые компании. Около половины индийской экспортной торговли приходится на традиционные товары, которые оплачиваются по подтоварным банковским аккредитивам. Часть торговли проходит по двусторонним соглашениям, по которым платежи проводятся в индийских рупиях. Если иметь это в виду, то в 1962 г. Корпорация покрыла 8% нормально страхуемого риска против 3,7% в 1959 г.<sup>87</sup>

Одной из важнейших причин относительно медленного расширения деятельности корпорации является то, что основными страхователями являются мелкие экспортеры, на которых падает небольшая доля экспорта. Из 502 стандартных полисов, выпущенных корпорацией в 1961 г., 308, т. е. 61%, были размером до 50 тыс. рупий, более 500 тыс. рупий — только 53, при этом на них приходилось 63% всех обязательств<sup>88</sup>.

В 1963 г. правительством Индии был разработан план субсидирования экспорта сырьевых товаров и полуфабрикатов. Максимальный размер субсидии установлен в 10% стоимости экспортируемых товаров<sup>89</sup>.

Созданный в том же 1963 г. Фонд содействия экспорту (на него ассигновалось в 1963/64 г. 38 млн. рупий из бюджетных средств) занимается рекламой индийских то-

<sup>85</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», July 1963, p. 923.

<sup>86</sup> Ibid., p. 924.

<sup>87</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», July 1963, p. 925; «Commerce», 6.II.1960, p. 191.

<sup>88</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», July 1963, p. 925.

<sup>89</sup> БИКИ, 9.VII.1963.

варов на внешнем рынке, оказывает помощь комитетам содействия экспорту и осуществляет контроль над качеством экспортируемых товаров<sup>90</sup>.

Из изложенного выше видно, что госсектор раздвигает границы своей деятельности как в импортной, так и в экспортной торговле. В целом это способствует сужению сферы действия частного капитала, особенно иностранного, который в первые годы независимости занимал господствующее положение во внешней торговле.

Однако госсектор не столько ломает и заменяет частные торговые каналы, сколько старается использовать их в своих интересах. Использование ГТК и другими государственными компаниями частных торговых фирм, в том числе и иностранных, в качестве своих агентов ограничивает инициативу и самостоятельность частного капитала в торговле. В то же время это приводит к расширению операций определенных частных компаний. Но обратная зависимость государственных организаций от посреднических операций частных фирм и является одной из причин слабости госсектора в сфере внешней торговли.

В целом государственный капитализм в сфере внешней торговли расширил свои позиции. Возросло регулирование и экспортной и импортной торговли. Увеличилось непосредственное участие государства во внешнеторговых операциях. Соответствие внешней торговли нуждам экономического развития стало более полным. Государственно-капиталистические мероприятия, направленные как на вытеснение иностранного капитала из сферы внешней торговли, так и на подчинение торгового капитала промышленному привели к определенным успехам. Однако при сохранении сильной ориентации развивающейся экономики на рынки капиталистических стран эта общая перестройка внешнеторговых связей носит неизбежно незавершенный и противоречивый характер. Прорыв монополии иностранного капитала и внешнего рынка на одном участке нередко сопровождается возникновением подобных отношений (хотя и в смягченном виде) на другом. Это одно из проявлений тех трудностей и противоречий, которые возникают на пути к созданию самостоятельной экономики в странах, сохранивших глубокие связи с капиталистической системой.

---

<sup>90</sup> БИКИ, I.VIII.1963.

### *Глава III*

## **ПОЗИЦИИ ИНОСТРАННОГО И ЧАСТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ ИНДИЙСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

В современной Индии идет довольно интенсивный процесс подчинения сферы обращения производству. Это означает, что торговый капитал постепенно утрачивает былую самостоятельность, его деятельность все более определяется промышленным капиталом. Вместе с тем организационно грань между торговыми и промышленными компаниями становится все менее определенной. Участие промышленного капитала во внешней торговле современной Индии становится более широким. Торговый капитал проникает в производство и «изнутри» пытается сохранить свое значение во внешней торговле. Параллельно, но как бы в другой плоскости, во внешней торговле проходит процесс оттеснения иностранного капитала национальным, или более точно, иностранного торгового капитала национальным промышленным.

Такое развитие определяется рядом факторов: экономической политикой правительства, спецификой внутреннего и внешнего рынка, особенностями развития индийской экономики.

Процесс вытеснения иностранного торгового капитала из внешней торговли и его перестройка в изменившейся обстановке протекают в двух направлениях: национальный промышленный капитал вступает в сферу обращения и оттесняет иностранный торговый капитал; иностранный капитал, пытаясь сохранить свои позиции в торговле, проникает в производство, где условия его деятельности более строго регламентированы.

## ТОРГОВЫЙ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ КАПИТАЛ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ ИНДИЙСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Хотя с ликвидацией политического господства Англии в Индии английский капитал утратил монопольные позиции и во внешней торговле, однако в первые годы независимости непосредственное участие иностранного капитала во внешнеторговых операциях было преобладающим. Подавляющая часть внешнеторговых операций проходила через английские торговые фирмы — признанных импортеров и экспортеров.

В дальнейшем роль иностранного торгового капитала в проведении экспортно-импортных сделок существенно изменилась. В условиях нехватки товаров на внутреннем рынке, валютных затруднений и большой зависимости производства от внешнего рынка деятельность иностранного торгового капитала может привести к нарушению нормального производства, росту цен. В связи с этим проводится политика оттеснения торгового капитала из внешней торговли и поощрение внешнеторговой деятельности промышленных компаний. Импортные ограничения, препятствующие расширению ввоза в Индию, и страх потерять рынок из-за того, что индийский капитал стал заниматься производством импортировавшихся ранее товаров, ускорили перелив иностранного торгового капитала в производство. В то же время расширение внутреннего рынка обусловило увеличение потребления на нем ряда традиционных экспортных товаров, привело к росту внутренних цен, сузило экспортные возможности. Все это способствовало отливу иностранного капитала из сферы внешней торговли. В 1948 г. иностранные инвестиции в торговлю (включая внутреннюю) составляли 430 млн. рупий, к 1953 г. они уменьшились до 277 млн., в последующие годы размер иностранных инвестиций в торговле несколько возрос: в 1965 г. они равнялись 335 млн. рупий. Несмотря на эти колебания, их доля во всех вложениях иностранного капитала неуклонно уменьшалась: с 16,7% в 1948 г. до 7,1% в 1953 г. и 3,6% в 1965 г.<sup>1</sup>

В связи с приведенными данными об иностранных инвестициях в торговлю представляется необходимым обра-

<sup>1</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», Bombay, May 1961, p. 684; January 1967, p. 378.

тить внимание на то обстоятельство, что индийская статистика объединяет вложения во внутреннюю и внешнюю торговлю в одну рубрику, но выделяет инвестиции в торговлю нефтью и нефтепродуктами, присоединяя их к инвестициям в нефтяную промышленность. Вследствие этого имеющиеся цифры не дают полной картины действительного отлива иностранных вложений из внешней торговли.

Можно, однако, полагать, что приведенные данные об инвестициях в первые годы независимости относятся главным образом к внешней торговле<sup>2</sup>. В последующие годы происходило некоторое перераспределение в пользу внутренней торговли, поскольку для иностранного капитала все больше выдвигалась необходимость завоевания рынка Индии «изнутри», расширение позиций на индийском внутреннем рынке. Стало быть, отлив иностранного капитала из внешней торговли на самом деле проходит несколько интенсивнее, чем видно из приведенных выше цифр.

Вопрос об инвестициях нефтяных компаний во внешнюю торговлю занимает особое место. Импорт нефти и нефтепродуктов относится к сфере внешнеторговых операций. Торговые операции крупнейших иностранных компаний («Бёрма-Шелл ойл сторадж энд дистрибьютинг», «ЭССО стандарт Истерн инкорпорейтед», «Калтекс (Индия)», «Индо-Бёрма петролеум», «Бёрма ойл») только за шесть лет (1956—1962) возросли в полтора-два раза<sup>3</sup>. Правда, в значительной степени оборот компаний возрос за счет внутренней торговли, но все же импорт нефти и нефтепродуктов, который до последнего времени проходил через иностранные компании, с 1950 г. возрос более чем в два раза.

Однако интересы иностранных нефтяных компаний в основном лежат в области производства и внутреннего индийского рынка. Внешняя торговля является для них

<sup>2</sup> Основной сферой деятельности иностранных торговых компаний в Индии колониального периода и первых лет независимости была внешняя торговля, поскольку для английского капитала Индия главным образом выступала как рынок сбыта промышленных товаров и источник определенных видов продукции сельского хозяйства и промышленности. Область внутренней торговли для него имела второстепенное значение.

<sup>3</sup> «The Indian Petroleum Handbook 1964», New Delhi, 1964, pp. 24—33.

средством получения оборудования и сырья для своих же действующих в Индии предприятий. Поэтому было бы, пожалуй, ошибкой приплюсовывать нефтяные инвестиции к внешней торговле.

Отлив иностранного капитала из сферы внешней торговли происходит отчасти вследствие относительно низкой прибыли в этой сфере. Согласно обследованию, проведенному Резервным банком, прибыль (за вычетом налогов) английских и американских торговых компаний в 1953 г. составляла 7,3% оплаченного капитала (включая резервы), в 1955 г. — только 6,5% против средней прибыли 347 филиалов и дочерних компаний английских и американских компаний 12,1% и 9,9% соответственно<sup>4</sup>. По данным на 1957—1959 гг., прибыль 57 филиалов иностранных компаний и 35 местных торговых компаний, зарегистрированных в Индии и контролируемых иностранным капиталом, также была ниже, чем в среднем для 207 филиалов иностранных компаний и 117 рупийных компаний, контролируемых иностранным капиталом<sup>5</sup>.

Однако при относительно низком среднем уровне прибыли в сфере внешней торговли по сравнению с другими видами деятельности импорт или экспорт определенных товаров приносит довольно высокую прибыль. Кроме того, как уже отмечалось, внешняя торговля является одним из средств укрепления позиций на индийском рынке. Поэтому одновременно с общим отливом иностранного капитала из внешней торговли имеет место конкурентная борьба иностранных компаний между собой, а также между индийским и иностранным капиталом за наиболее прибыльные отрасли. В связи с этим в результате проникновения других империалистических держав английский капитал потерял свои монопольные позиции во внешней торговле. Доля английских инвестиций падает. Если в 1948 г. почти все инвестиции в торговле принадлежали английскому капиталу, то в конце 1959 г. из 284 млн. рупий иностранных инвестиций они составляли 210 млн., т. е. 74%; на долю американского капитала приходилось 24 млн. рупий, или 8,5%, остальные 17,5% распределялись между рядом стран<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», May 1958, p. 539.

<sup>5</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», March 1962, pp. 350, 359.

<sup>6</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», May 1961, p. 684.

Наряду с этим в Индии происходит процесс оттеснения иностранного капитала частным национальным. Эти изменения довольно ярко отражаются в товарообороте Индии (табл. 7).

Таблица 7

**Участие индийских и иностранных торговых компаний во внешней торговле Индии\*, в среднем за год**

Компания	1951—1952 гг.		1956—1958 гг.	
	млн. рупий	%	млн. рупий	%
Оборот . . . . .	10 903	100	13 339	100
в том числе:				
индийские . . . . .	7 225	66,3	9 480	73,6
иностраные . . . . .	3 678	33,7	3 859	26,4
Импорт . . . . .	4 599	100	7 029	100
в том числе:				
индийские . . . . .	3 235	70,3	5 009	71,3
иностраные . . . . .	1 764	29,7	2 020	28,7
Экспорт . . . . .	6 304	100	6 310	100
в том числе:				
индийские . . . . .	3 990	63,3	4 471	70,9
иностраные . . . . .	2 314	36,7	1 839	29,1

\* „Reserve Bank of India Bulletin“, February 1954, pp. 103—104; January 1950, pp. 14—15. (Обследование Резервного банка не охватывает весь торговый оборот Индии. Исключена значительная часть государственной торговли и некоторые бартерные сделки).

Удельный вес индийских компаний во внешней торговле Индии в 1956—1958 гг. возрос. Доля индийских компаний в импорте увеличилась только на 1% (с 70,3% в 1951—1952 гг. до 71,3% в 1956—1958 гг.), в экспорте — на 7,6% (с 63,3% до 70,9%). Однако в абсолютном выражении объем импортных операций через индийские фирмы увеличился почти на 2 млрд. рупий, в экспорте — лишь на 490 млн. рупий. Но конкретные изменения во внешней торговле значительно сложнее, чем это могут отразить общие данные.

К середине второй пятилетки, как уже отмечалось, импортная зависимость в средствах производства возросла. При большом расширении государственного сектора в промышленности увеличение правительственных закупок для него не нашло отражения в приведенных

данных. В связи с этим долю иностранных компаний в общем импорте 1957—1958 гг. можно считать завышенной. Но соотношение частного иностранного и индийского капитала табл. 7 отражает довольно верно. Рассматривая вопрос о месте иностранных и национальных компаний во внешнеторговых операциях, надо также иметь в виду те качественные изменения, которые имели место в структуре и характере деятельности иностранных и индийских компаний. Медленное падение доли иностранных компаний проходило в основном за счет импорта нефти и нефтепродуктов, а также химических товаров (табл. 8).

Таблица 8

**Участие индийских и иностранных компаний  
в импорте некоторых товаров\***,

%

Товар	1951 г.	1952 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.
<b>Нефть и нефтепродукты**</b>					
Индийские компании . . . . .	22,1	6,7	5,9	1,1	7,0
Иностранные компании . . . . .	77,9	93,3	94,1	98,9	93,0
<b>Химикалии</b>					
Индийские компании . . . . .	72,8	69,9	54,0	60,2	61,5
Иностранные компании . . . . .	27,2	30,1	46,0	39,8	38,5
<b>Машины</b>					
Индийские компании . . . . .	64,2	72,9	78,6	77,9	75,9
Иностранные компании . . . . .	36,8	22,3	21,4	22,1	24,1
<b>Металлы и изделия</b>					
Индийские компании . . . . .	75,6	93,2	90,1	91,5	83,2
Иностранные компании . . . . .	24,4	6,8	9,9	8,5	16,8
<b>Джут</b>					
Индийские компании . . . . .	68,6	75,2	94,9	97,4	98,0
Иностранные компании . . . . .	31,4	24,8	5,1	2,6	2,0
<b>Хлопок</b>					
Индийские компании . . . . .	90,0	97,8	91,0	94,4	88,0
Иностранные компании . . . . .	10,0	2,9	9,0	5,6	12,0

\* „Reserve Bank of India Bulletin“, February 1954, pp. 103—104; January 1960, p. 15.

\*\* Для 1951—1952 гг. включены растительные масла.

В импорте машин и оборудования, металлов и изделий из них, несмотря на абсолютный рост сделок через иностранные фирмы, их доля уменьшилась. Здесь иностранный капитал в своем стремлении захватить импортные каналы столкнулся не только с регулирующей ролью государства и расширением его непосредственного участия в импорте, но и с ростом частного национального промышленного капитала в этих отраслях и его проникновением в сферу торговли. В импорте машин и металлов индийские фирмы за 1951—1958 гг. расширили свои операции в 3,4 раза. В 1951—1952 гг. через индийские компании было импортировано машин и металлов на 745 млн. рупий в среднем за год, в 1956—1958 гг. — на 2559 млн. рупий<sup>7</sup>.

Произошло усиление иностранного капитала в импорте нефти и нефтепродуктов. Расширение позиций западных компаний в сфере обращения явилось прямым результатом их инвестиций в производство, т. е. нефтеобрабатывающую промышленность.

Несколько иная картина наблюдалась в импорте химических товаров. Хотя доля иностранных фирм в их импорте возрастала (табл. 8), ввоз через индийские компании в абсолютных показателях увеличивался (табл. 9) со 150 млн. рупий в 1951—1952 гг. до 310 млн. в 1956—1958 гг. в среднем за год, т. е. более чем в два раза.

Таблица 9

**Участие индийских и иностранных фирм  
в импорте химических товаров\*,  
млн. рупий**

	1951 г.	1952 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.
Импорт химических товаров . . .	209	214	570	541	480
в том числе:					
через индийские фирмы . . . .	153	147	308	326	295
через иностранные фирмы . . .	56	67	262	215	185

\* „Reserve Bank of India Bulletin“, February 1954, pp. 103—104; January 1960, pp. 14—15.

<sup>7</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», February 1954, pp. 103—104; January 1960, pp. 14—15.

Развитие химической промышленности шло вширь, т. е. по пути освоения производства нового вида продукции при отставании производства полупродуктов. Отсутствие сырья ставило непрерывность производственного цикла в зависимость от импорта. Нехватка подготовленных квалифицированных кадров, слабость научно-технической базы, нужда в иностранной валюте при острой зависимости от импорта обусловили необходимость участия иностранного капитала в химической промышленности, что в свою очередь привело к возрастанию его роли и в импортных операциях.

Импорт джута через иностранные фирмы после 1951—1952 гг. резко сократился не столько вследствие внешне-торговой политики, сколько в результате отлива английского капитала из джутовой промышленности. Позиции индийских компаний в импорте хлопка оставались стабильными.

В общем позиции национального капитала в сфере производства и сила государственного воздействия на экономическую эволюцию все больше начинают определять объем и характер деятельности иностранного капитала во внешней торговле в целом, и в импортных и в экспортных операциях в частности.

Участие индийских торговых компаний в экспорте важнейших товаров в 1951—1958 гг. увеличивалось, о чем свидетельствует табл. 10.

Приведенные в табл. 10 данные свидетельствуют, что индийские торговые фирмы расширили свою деятельность в экспорте традиционных товаров (джутовые изделия, чай, кожи и шкуры, металлические руды). Это явилось результатом внешнеторговой государственной политики, а также вытеснения иностранного капитала из сферы производства этих товаров. Но несмотря на общий отлив иностранного капитала, он сохранил ведущие позиции в экспорте ряда традиционных товаров. В силу ряда причин, о которых подробно говорилось в главе I, структура экспорта изменяется очень медленно. На новые товары до настоящего времени приходится незначительная часть экспорта. И, однако, в структуре экспорта произошли определенные изменения: сократился экспорт сырья (джут, хлопок, кожи). Это привело к уменьшению значения старых английских торговых компаний, занимавшихся экспортом этих товаров. Произошло некоторое расширение

Таблица 10

**Участие индийских и иностранных компаний  
в экспорте ряда товаров\*,**  
%

Товар	1951 г.	1952 г.	1956 г.	1957 г.	1953 г.
Чай					
Индийские компании . . . . .	17,9	10,5	27,1	29,9	35,3
Иностранные компании . . . . .	82,1	89,5	72,9	70,1	64,7
Металлические руды					
Индийские компании . . . . .	53,0	58,5	85,9	83,2	84,6
Иностранные компании . . . . .	47,0	41,5	14,1	16,8	15,4
Кожи и шкуры (выделанные)					
Индийские компании . . . . .	46,2	58,6	81,2	78,6	81,1
Иностранные компании . . . . .	53,8	41,4	18,8	21,4	18,9
Джутовые изделия					
Индийские компании . . . . .	50,7	66,0	70,7	72,6	68,2
Иностранные компании . . . . .	49,3	34,0	29,3	27,4	31,8
Хлопчатобумажная пряжа и изделия					
Индийские компании . . . . .	92,3	92,8	95,6	93,3	91,1
Иностранные компании . . . . .	7,7	7,2	6,4	6,7	8,9
Хлопок					
Индийские компании . . . . .	86,3	84,9	82,7	78,9	77,5
Иностранные компании . . . . .	13,7	15,1	17,3	21,1	22,5

\* „Reserve Bank of India Bulletin“, February 1954, pp. 103—104; January 1960, pp. 14—15.

экспорта промышленных товаров, который в основном осуществляется индийскими компаниями, занятыми их производством (хлопчатобумажные ткани, сахар, кожаные изделия и т. д.).

Приведенные данные не раскрывают полностью тех изменений, которые произошли в соотношении иностранного и национального капитала в импортно-экспортных операциях. Прежде всего за годы независимости существенно изменилось само содержание понятия «иностранная компания», занятая во внешней торговле. Для большинства иностранных торговых компаний, действующих в Индии в годы независимости, характерно «разбавление»

их индийским капиталом (в колониальный период иностранные торговые компании целиком принадлежали иностранному капиталу). Вследствие этого влияние иностранного капитала на деятельность этих смешанных торговых компаний хотя и оставалось значительным, все же до некоторой степени стало ограничиваться индийским капиталом.

Процесс проникновения национального капитала в сферу внешней торговли и ослабления иностранного торгового капитала отличается некоторыми особенностями.

В современной Индии происходят важные изменения в соотношении различных форм деятельности иностранных торговых, а также и промышленных компаний: наблюдается уменьшение числа их филиалов и увеличение числа дочерних индийских фирм, контрольный пакет которых, однако, принадлежит иностранному капиталу. Основными причинами такого сдвига является стремление сотрудничать с местным капиталом, необходимость большей автономии в условиях резко меняющейся конъюнктуры цен и курса акций. Благодаря этому иностранные дочерние компании получают большую свободу действий и некоторые льготы, связанные с тем, что они считаются индийскими и, как правило, их прибыль во всех отраслях выше, чем филиалов иностранных компаний (табл. 11).

Таблица 11

**Валовая прибыль компаний как процент использованного капитала\***

Отрасль	1957 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.
<b>Филиалы иностранных компаний</b>					
Обрабатывающая промышленность	5,6	9,6	11,0	10,7	9,0
Чайные плантации . . . . .	6,5	7	8,4	9,4	8,6
Торговля . . . . .	7,8	8,5	5,4	2,5	4,4
Другие . . . . .	9,3	8,9	7,2	8,9	7,1
В среднем по всем отраслям . .	7,3	8,1	7,6	7,6	7,2
<b>Индийские компании, контролируемые иностранным капиталом</b>					
Обрабатывающая промышленность	13,0	13,2	14,9	14,1	14,2
Торговля . . . . .	6,3	8,3	8,3	7,6	8,4
Другие . . . . .	9,6	7,2	7,5	9,8	9,8
В среднем по всем отраслям . .	11,7	12	13,4	13,1	13,3

\* „Reserve Bank of India Bulletin“, March 1962, pp. 30, 35; March 1964, pp. 270, 271.

Данные таблицы 11 охватывают не все компании указанных категорий. В 1957—1959 гг. использованы показатели по 207 филиалам и 117 индийским компаниям, контролируемым иностранным капиталом, в 1960—1961 гг.— 251 и 160 соответственно.

Как видно из табл. 11, прибыль компаний, контролируемых иностранным капиталом, во всех отраслях выше, чем филиалов иностранных компаний. Это явилось одной из причин широкого распространения как во внешней торговле, так и в промышленности индо-иностранной смешанности компаний.

Существование такого типа компаний на определенном этапе развития выгодно как национальному, так и иностранному капиталу. Иностранный капитал в таких компаниях зачастую имеет прямые связи с монополиями в странах Запада. Валютные банки, которые сохраняют значительную роль во внешней торговле, представляют им ряд преимуществ перед чисто индийскими компаниями (в области кредита и внешних связей). В результате иностранный капитал получает возможность в какой-то мере влиять на дела компании, даже если контрольный пакет акций принадлежит индийцам. Вместе с тем проникновение индийского капитала в иностранные торговые фирмы создает национальному капиталу благоприятные условия не только для сотрудничества, но и для борьбы с иностранным капиталом, причем на новой основе, как бы «изнутри» оказывая воздействие на дела компании. Формы сотрудничества иностранного и индийского капитала во внешней торговле, как и в промышленности, очень разнообразны. Иногда индийский капитал полностью выкупает торговые фирмы или в Индии учреждаются дочерние компании иностранных компаний, а правление их частично или целиком состоит из индийцев.

«Гривс коттон энд компани», зарегистрированная в Бомбее в 1922 г., принадлежала англичанам и занималась импортом машин и оборудования. В 1951—1952 гг. она была полностью выкуплена индийцами, но сотрудничество с английскими фирмами осталось. Компания имеет специальное агентство по продаже английских дизелей фирмы «Кромптон Паркинсон»<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> «Investors Encyclopaedia 1956-57», Madras, 1957, p. 1199. «Thacker's Indian Directory of India, Burma, Ceylon, Pakistan and the World Trade», Calcutta, 1959.

«Харрисон энд Кросфилд», виднейшая английская компания по производству и продаже чая и каучука, была основана в Лондоне в 1844 г. (оплаченный капитал — 3,2 млн. ф. ст.). «Давенпорт энд компани» была ее филиалом в Индии<sup>9</sup>. В 1955 г. 50% акций этой компании было продано индийцам «в надежде, — как сказал президент компании, — что союз с местным капиталом будет источником силы в приспособлении бизнеса к изменившимся условиям, с которыми столкнулись английские компании в Индии»<sup>10</sup>.

В 1956 г. английская торговая фирма и управляющее агентство «Стил бразерс» продала индийцам свою компанию «Ассам силлиманит», учрежденную в 1951 г., так как, согласно заявлению председателя компании, торговые операции в Индии сузились и прибыль стала незначительной<sup>11</sup>. При этом она сохранила свою дочернюю компанию «Индо-Бёрма петролеум», которая в свою очередь контролирует «Балмер Лоури компани», одну из десяти крупнейших экспортных компаний.

В известной английской фирме по торговле чаем «Липтон лимитед (Индия)» все члены правления — индийцы<sup>12</sup>.

Приток индийского капитала в иностранные компании иногда сопровождался отливом иностранного капитала. Как правило, это имело место во время падения прибылей и тогда иностранный капитал прибегал к разного рода махинациям, чтобы выгодно сбыть акции. Так, английская компания «Рэлли бразерс», основанная в 1820 г. с оплаченным капиталом в 3,2 млн. ф. ст., торгующая джутом и джутовыми изделиями, хлопком, хлопчатобумажными тканями и другими товарами, а также имеющая ряд промышленных предприятий, в 1948 г. создала в Индии дочернюю компанию «Рэллиз Индия». Компания была зарегистрирована на Калькуттской бирже с оплаченным капиталом в 30 млн. рупий с привлечением индийского капитала. Акции «Рэллиз Индия» находились в руках «Рэлли бразерс», и ее баланс включался в баланс

---

<sup>9</sup> «Official Stock Exchange Yearbook 1958», vol. II, London, 1958, pp. 2535.

<sup>10</sup> «Financial Times», London, 13.XII.1955.

<sup>11</sup> «Statist», London, 7.VIII.1956.

<sup>12</sup> «Official Stock Exchange Yearbook 1958», vol. II, pp. 2594, 2765.

материнской компании<sup>13</sup>. В 1949 г. правление материнской компании в Лондоне предложило Калькуттской компании продать индийцам большую часть акций «Рэллиз Индия», так как дивиденды начали падать. Однако только в 1951 г., когда правление «Рэллиз Индия» искусственно вздуло дивиденды до 9%, 51% акций было продано индийцам. С 1952 г. доходы резко снизились, а дивиденды не выплачивались до 1960 г.<sup>14</sup>

Одновременно с процессом «разбавления» иностранных торговых компаний индийским капиталом и «смешения» иностранного и национального капитала, в области торговли и промышленности происходит процесс слияния торгового капитала с промышленным, при этом главенствующую роль завоевывает промышленный капитал. Смешение торгового и промышленного капитала проходит по двум встречным направлениям: торговые компании теряют свою чистоту и начинают входить в производство, промышленные компании проникают в сферу торговли и подчиняют ее своим интересам. Этот процесс захватывает как иностранные, так и национальные торговые компании. Происходит процесс вовлечения капитала из сферы обращения в сферу производства. Специализированные торговые фирмы превращаются в торгово-производственные компании. Следует отметить при этом, что уже в 30-х годах в связи с ростом местной промышленности и расширением внутреннего рынка усиливаются связи компаний, занятых прежде только импортом, с промышленными компаниями Индии, возрастает участие импортеров непосредственно во внутренней торговле, начинается процесс подчинения сферы обращения производству.

Так, «Филипс Индия» [зарегистрированная в 1930 г. в Калькутте под названием «Филипс электрикл компани (Индия)»] начала деятельность в Индии продажей продукции голландской компании «Н. В. Филипс глоелампенфабрикен» и связанных с ней компаний в Голландии. Но уже в 1938 г. большая часть проданных в Индии электроламп была продукцией «Электрик ламп маньюфек-

---

<sup>13</sup> «Thaker's Indian Directory...»; «Official Stock Exchange Yearbook 1958», vol. II; «Calcutta Stock Exchange Yearbook 1958», Calcutta, 1958, p. 493; «Financial Times», 24.VI.1949.

<sup>14</sup> «Calcutta Stock Exchange Yearbook 1957», Calcutta, 1957, pp. 480—481; «Investors Yearbook 1964», Calcutta, p. 416.

чурс (Индия) прайвит». Позднее компания основала также радиосборочные предприятия, а с 1951 г. перешла к производству некоторых деталей. Параллельно с расширением производственной деятельности протекал процесс «разбавления» иностранного капитала индийским. В 1964 г. 23% акций этой компании принадлежали индийцам<sup>15</sup>.

В независимой Индии процесс подчинения торговли производству проходит более интенсивно вследствие более быстрых темпов роста промышленного капитала и особенностей развития индийской промышленности. В связи с тем, что накануне достижения независимости сфера внешней торговли была монополией английского капитала, а в сфере производства, исключая экспортные отрасли, преобладал национальный капитал, процесс подчинения торговли производству в Индийской Республике в определенном смысле означает изменение соотношения сил в пользу национальной промышленной буржуазии. Однако процесс этот протекает сложнее, чем кажется. Растущее подчинение торгового капитала промышленному создает для крупного производителя возможность влиять на сферу внешней торговли. Таким образом, расширение участия иностранного капитала в промышленности может способствовать распространению его влияния и в сфере внешней торговли. Стало быть, в условиях Индии расширение позиций иностранного капитала в сфере производства является его важным орудием в сохранении позиций в сфере внешней торговли. При этом особого внимания заслуживает тот факт, что крупные иностранные торговые компании в своей производственной деятельности входят в контакт с крупным национальным промышленным капиталом, уже имеющим сильные позиции на внутреннем рынке.

«Рэлли бразерс», старая торговая английская фирма, теперь принадлежащая монополистической индийской группе Гоенка, расширяет свою деятельность в фармацевтической и химической, в текстильной и станкостроительной промышленности. Компания образовала «Рэлли Бульф прайвит лимитед компани», которая выпускает разные виды станков типа «Вульф», в то время как «Рэл-

---

<sup>15</sup> «Commerce», Bombay, 21.XI.1964, p. 887; «Investors Yearbook 1964», p. 413.

лиз Индия» продает эту продукцию. В районе Калькутты была создана компания «Рэлли — Хойланд прайвит» по производству спиц для зонтов. Компания связана с английскими предприятиями, чьи изделия «Рэллиз Индия» в течение ряда лет продавала на индийском рынке. «Рэллиз Индия» выпускает также электролампы и подставки для них и сама же занимается их сбытом. Кроме этого, «Рэллиз Индия» владеет предприятиями по очистке и прессовке хлопка в Аколе, Гунтакале, Тутикорине, суперфосфатным заводом в Канпуре, фармацевтическими предприятиями в Бомбее, Мадрасе, Магарваре и т. д.<sup>16</sup> 31 августа 1958 г. председатель «Рэлли бразерс» Джек Власто в отчете о поездке в Индию сказал, что английские торговые компании в Индии все больше внимания и сил стали уделять промышленности, ограничивая в то же время свою активность в торговле<sup>17</sup>. В результате такой политики валовая прибыль «Рэллиз Индия» и ее филиалов и дочерних компаний увеличилась с 0,2 млн. рупий в 1956/57 г. до 5,2 млн. рупий в 1959/60 г.<sup>18</sup> В настоящее время преобладающим в этой компании стал индийский капитал, а президентом ее правления был избран Бадридаас Гоенка, глава одного из крупнейших монополистических объединений индийского капитала. Компания тесно связана с монополистической группой Тата (в сентябре 1964 г. она была назначена единственным агентом по продаже продукции «Тата Фисонз»).

Другим примером переплетения промышленных и торговых операций, а также иностранного и местного капитала является компания «Вольтас лимитед», зарегистрированная в 1954 г. в Бомбее с оплаченным капиталом в 25,5 млн. рупий. Она была образована из отделений компаний «Волкарт бразерс» (зарегистрирована в 1851 г. в Швейцарии) и «Тата Санс» (входит в объединение Тата). «Вольтас» — компания по производству, импорту, сборке и продаже разного типа холодильных установок и некоторых продуктов химической и фармацевтической промышленности<sup>19</sup>.

<sup>16</sup> «Economist», London, 5.VI.1958; «Investors Yearbook 1964», p. 416.

<sup>17</sup> «Economist», 5.IX.1958.

<sup>18</sup> «Commerce», 4.III.1961, p. 398.

<sup>19</sup> «Thaker's Indian Directory 1956—57», Calcutta; «Calcutta Stock Exchange Yearbook 1962», Calcutta, 1962, pp. 555—556; «Investors Yearbook 1964», p. 442.

Однако проникновение торговых компаний в сферу производства проходит не только на основе сотрудничества с национальным капиталом. В ряде случаев расширение производственной деятельности торгового капитала основано на сотрудничестве с индо-иностранными или иностранными промышленными компаниями. Например, «Стил бразерс», как уже было отмечено, расширяя производственную деятельность и осуществляя сотрудничество с промышленным капиталом, предпочитает связи с иностранными промышленными компаниями. В 1961 г. «Стил бразерс» закупила часть акций новой компании «Индо-Америкэн электрикалз», которая производит электротовары для бытовых и промышленных целей и проволоку<sup>20</sup>.

Обращаются к сфере производства и индийские торговые компании. Ограничение импорта через признанных импортеров, уменьшение экспортных операций в результате расширения внутреннего спроса, стимулировавшее рост внутренних цен на экспортное сырье и промышленные товары, заставляли и индийские торговые фирмы заниматься производством. Так, крупная национальная торговая фирма «Амин Чанд Пьярелал» (оплаченный капитал в 1952 г. — 3 млн. рупий), зарегистрированная в Калькутте в 1910 г., из торговой превратилась в торгово-промышленную. Из узкоспециализированной фирмы — импортера стальных труб, фитингов и ряда других изделий из стали — она превратилась в промышленно-торговую компанию с большим числом промышленных предприятий. Кроме того, через нее и две ее дочерние компании проходит около трети импорта стальных труб (в 1964 г.). «Пьярелал» (с дочерними компаниями) имеет пять сталепрокатных заводов, заводы по производству фитингов, сельскохозяйственных машин и орудий, занимается строительством железнодорожных причалов и ограждений в портах. Через дочерние компании она осуществляет производство и экспорт медикаментов, алкогольных напитков, цемента, огнеупоров.

Иногда индийские торговые фирмы, начиная заниматься производством, объединяются с иностранными компаниями. Например, та же компания «Амин Чанд Пьярелал» купила 75% акций английской компании

<sup>20</sup> «Official Stock Exchange Yearbook 1964»; «Investors Yearbook», Calcutta, 1963, 1964.

«Мартин энд Харрис прайвит». Компания выпускает медикаменты и экспортирует их.

Проникновение торгового капитала в сферу промышленности, в условиях когда государственная политика направлена на расширение экспорта нетрадиционных товаров, способствует усилению связи производства с экспортным рынком. В то же время торговые компании старого типа, специализацией которого была «колониальная торговля», становятся экспортерами промышленных товаров. Так, «Рэллиз Индия» значительно расширила экспорт нетрадиционных товаров, в том числе продукцию машиностроительной промышленности<sup>21</sup>. Или «Бомбей Бёрма трэйдинг корпорейшн» (основана в 1863 г. в Бомбее) была торгово-промышленной компанией, связанной с производством и продажей традиционных «колониальных» товаров: чая, кофе, каучука. В сотрудничестве с английской компанией «Формика интернешнл» в 1962 г. ею была создана «Формика Индия» по производству пластиков<sup>22</sup>.

Таким образом, характер торговых компаний, содержание их деятельности меняется; все большее внимание уделяется производственной деятельности, крупный национальный промышленный капитал, главным образом монополистический, становится зачастую партнером иностранного торгового капитала.

Одновременно наблюдается проникновение крупного промышленного капитала непосредственно в сферу внешнеторговых операций. Это происходит либо путем объединения с крупными торговыми компаниями, либо созданием собственной сети сбытовых организаций. Как показывают приведенные примеры, подобная перестройка оказалась под силу только крупнейшим капиталистическим объединениям. Поэтому в сфере внешней торговли растет влияние именно монополистической группы национальной буржуазии.

Промышленные компании не только проникают, но и расширяют непосредственное участие во внешнеторговых операциях. Так, «Тата ойл милз компани» (входит в промышленную монополию Тата), созданная в 1917 г. для производства растительного масла, мыла, косметических

---

<sup>21</sup> «Commerce», 27.III.1965, p. 349.

<sup>22</sup> «Investor's Yearbook 1963», p. 294.

товаров и пр., с середины 50-х годов стала осуществлять импортные и экспортные операции. В 1959/60 г. экспорт через «Тата ойл милз» составил 3 млн. рупий, в 1964/65 г. — 7,7 млн. рупий<sup>23</sup>.

Более 20% экспорта хлопчатобумажных тканей в 1964/65 г. осуществлялось двумя индийскими промышленными компаниями — «Ахмедабад мэньюфекчуринг энд Калико принтинг» и «Бомбей дайинг энд мэньюфекчуринг».

Возрастает также участие промышленных компаний в экспорте бытовых электроприборов, продукции легкого машиностроения, чугуна, стали и изделий из них, мыла, косметических товаров и пр.<sup>24</sup>.

Рассматривая роль промышленного капитала во внешней торговле, следует иметь в виду, что участие промышленного капитала различно в экспортных и импортных операциях, неодинаково также и его влияние в импорте или экспорте разных товаров.

В первую очередь это связано с теми изменениями, которые произошли в импортной и экспортной зависимости страны от внешнего рынка. В условиях растущего подчинения торгового капитала промышленному и вытеснения иностранного капитала из внешней торговли вовлекался в сферу торговли именно промышленный капитал.

Однако в целом, поскольку структура импорта подверглась более серьезным изменениям, чем структура экспорта, влияние промышленного капитала в импорте росло быстрее. Особенно большую роль играет промышленный капитал в импорте товаров отраслей I подразделения: железа и стали, машин и оборудования. Крупнейшие промышленные частные и государственные предприятия сами или через своих агентов участвуют в импортных операциях. На государственные компании «Хиндустан стил», «Хиндустан машин тулз» и на частные «Тата айрон энд

<sup>23</sup> «Commerce», 24.VII.1965, p. 178; «Eastern Economist», New Delhi, 22.VII.1960, p. 200.

<sup>24</sup> Только за один год экспорт продукции машиностроения «Камани инджиниринг корпорейшн» возрос на 30 млн. рупий, составив в 1964 г. 169 млн. «Махиндра энд Махиндра» в 1964 г. начала экспортировать сталь, продав на внешний рынок 8 тыс. т. «Эйшн кэбл корпорейшн» в том же 1964 г. начала экспортировать свою продукцию. «Амар Дайе-Кем» в 1964 г. экспортировала красители на 835 тыс. рупий против 345 тыс. в 1963 г.

стил» и «Индиан айрон энд стил» приходилась значительная часть импорта оборудования и машин.

По государственным закупкам, как подробно говорилось выше, ввозились рельсы и шпалы для железных дорог, машины и оборудование для строящихся государственных предприятий. Государственные закупки, строго говоря, нельзя относить к операциям промышленного капитала или к участию промышленного капитала во внешней торговле. Но, поскольку большинство закупок не проходит через торговые фирмы, а предназначается непосредственно для определенных промышленных компаний, государственные закупки тесно связаны с функционированием промышленного капитала. Таким образом, государственный импорт способствует расширению воздействия промышленного капитала на сферу обращения.

Довольно значительное расширение влияния промышленного капитала наметилось также в импорте химических товаров. Передача государственной торговой корпорацией в 1956 г. пяти компаниям («Империэл кэмикл индустрис (Индия) прайвйт», «Тата ойл миллз», «Кэмикл импортерс энд дистрибьюторс», «Кэмикл энд Алкали дистрибьюторс» и «Индия юнайтед кэмикл дистрибьюторс») монопольного права импорта и распределения на внутреннем рынке кальцинированной и каустической соды привела к усилению влияния промышленного капитала на рынке химических товаров.

Представление о соотношении торгового и промышленного капитала, а также иностранного и национальной в импортной торговле могут дать сведения об участии признанных импортеров и действительных потребителей в импорте. На признанных импортеров, т. е. в основном английские торговые фирмы, в первые годы независимости приходилась почти вся импортная торговля, в 1959/60 г. они получили 57% общего числа выданных лицензий, но по стоимости на них падало лишь 10%<sup>25</sup>. Средний размер лицензий признанных импортеров был немногим более 4 тыс. рупий, в то время как средний размер лицензий действительных потребителей — более 25 тыс. рупий. В 1961/62 г. доля потребителей в общем числе выданных лицензий составила 30,6%, но по стоимости на их лицензии приходилось 44,8%, а признанных

<sup>25</sup> «Annual Administration Report of the Import and Export Control Organisation for the Year 1959-60», New Delhi, 1961, p. 28.

импортеров. — только 9,6%<sup>26</sup>. Остальные 45,6% составляли лицензии на тяжелое оборудование и станки, которые в основном ввозились также действительными потребителями. В 1964 г. на долю признанных импортеров было выпущено только 6% стоимости всех лицензий<sup>27</sup>. Таким образом, объем импортных операций через признанных импортеров уменьшился с 5,5 млрд. рупий в среднем за 1947—1948 гг. до 700 млн. рупий в 1964 г., т. е. почти в 8 раз. Приведенные данные свидетельствуют о падении роли торгового капитала во внешней торговле и о сужении деятельности торговых фирм в импортных операциях.

Характерно также, что состав признанных импортеров с течением лет под воздействием ряда факторов, особенно государственнокапиталистических мероприятий, подвергался определенным изменениям. Во-первых, как отмечалось, индийский капитал проникал в иностранные торговые компании. Во-вторых, с первых же лет существования Индийской республики стала проводиться политика поддержки новых импортеров, т. е. индийских торговых компаний, в импортных операциях.

При поддержке государства в годы выполнения первого пятилетнего плана и в начале второго в импорте довольно значительную роль стали играть новые импортеры, т. е. индийские торговые фирмы. Например, во второй половине 1954 г. из 121 тыс. всех выданных лицензий новые импортеры получили почти 10 тыс. стоимостью 170 млн. рупий<sup>28</sup>. Однако с середины второго пятилетия приток новых импортеров перестал поощряться, поскольку категория признанных импортеров была уже «разбавлена» индийскими компаниями. Вследствие этого в 1959/60 г. новые импортеры получили всего 107 импортных лицензий из 298 тыс. выпущенных, в 1961/62 г. они не получили ни одной<sup>29</sup>. Таким образом, «разбавление» при-

---

<sup>26</sup> «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Organisation for the Year 1961-62», New Delhi, 1962, p. 26.

<sup>27</sup> «The Third Meeting of Export-Import Advisory Council Agenda papers. 15th and 16th February 1965», New Delhi, p. 180.

<sup>28</sup> «Indian Importer and Indian Exporter», Bombay, June 1955, p. 35; «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Organisation for the Year 1961-62», p. 71.

<sup>29</sup> «Annual Administration Report of the Import and Export Trade Organisation for the Year 1959-60», p. 28; «Annual Administration Report... for the Year 1961-62», p. 26.

знанных импортеров проходило через проникновение национального капитала в иностранные компании и через включение новых, т. е. индийских, импортеров в категорию признанных.

Несколько иная картина наблюдается в экспортной торговле. В связи с тем что структура экспорта подверглась не очень большим изменениям, иностранный торговый капитал сохранил в экспортных операциях более прочные позиции. Немногие крупнейшие международные торговые компании продолжают удерживать ведущее положение в экспорте определенных товаров. Вследствие того что английский капитал играет значительную роль в экспортных отраслях промышленности и осуществляет монополию в сбыте ряда товаров на мировом рынке, до сих пор сохраняется его высокая концентрация в операциях по вывозу чая и джутовых изделий. Согласно отчету о внешней торговле, подготовленному Управлением коммерческой информации и статистики Индии, в 1962/63 г. экспортными операциями занималось примерно 10 тыс. компаний. Из них на долю 100 компаний приходилось 75% всего экспорта. В числе этих фирм 10 компаний осуществляли четверть индийского экспорта. Ниже приводятся важнейшие из них<sup>30</sup>:

Название	Место и дата регистрации	Основные статьи экспорта
„Джеймс Финлей энд компани“	Лондон, 1750 г.	Чай, джутовые изделия, хлопок
„Брук Бэнд Индиа, Прайвит“	Калькутта, 1912 г.	Чай и кофе
„Уильямсон Магор энд компани“	Калькутта, 1840 г.	Чай
„Балмер Лоури энд компани“	Калькутта, 1924 г.	Чай, джутовые изделия
„Ладлоу джут энд компани“	Массачусетс, 1928 г.	Джутовые изделия
„Люис Дрейфус энд компани“	Лондон, 1920 г.	Джутовые, хлопчатобумажные и шерстяные изделия
„Дункан Бразерс энд компани“	Калькутта, 1875 г.	Чай, джутовые изделия
„Хоар Миллер энд компани“	Калькутта, 1920 г.	Джутовые изделия

<sup>30</sup> БИКИ, 12.XII.1964; «London Official Stock Exchange Yearbook 1964»; «Moody's Industrial Manual, 1964», New York; «Investors Yearbook 1964»; «Thaker's Indian Directory of India, Burma, Ceylon, Pakistan and the World Trade», Calcutta, 1961.

Перечисленные компании заняты, как правило, либо экспортом чая, либо джутовых изделий. Но все (за исключением «Дрейфуса» и «Миллера») заняты и их производством. Все фирмы, кроме «Ладлоу джут» (американская компания), — либо английские, либо связаны с английским капиталом. Компании «Джеймс Финлей», «Брук Бонд Индия», «Люис Дрейфус» — чисто английские. «Уильямсон Магор», «Балмер Лоури», «Дункан бразерс», «Хоар Миллер» были основаны английским капиталом в Индии как управляющие агентства и торговые фирмы. Но в годы независимости большинство из них значительно разбавилось индийским капиталом. Особенно ярко это видно на примере «Дункан бразерс». Председателем ее правления в конце 50-х годов стал представитель одной из крупнейших монополий Индии К. П. Гоенка.

Англия является крупнейшим потребителем индийского чая. На нее падает 60—70% его экспорта. В колониальной Индии производство чая, его вывоз, ввоз в Англию и распределение его на английском рынке были монополией нескольких английских объединений. Однако в годы второй мировой войны усилилось проникновение индийского капитала в сферу производства чая. После 1947 г. вытеснение английского капитала из сферы производства продолжалось. Оно повлекло за собой подрыв монополии английского капитала в сфере торговли. Конкуренция на мировом рынке чая со стороны Индонезии, Китая, Цейлона еще более ослабила его позиции. Но все же через перечисленные компании проходит основное количество экспортируемого чая. Чай вывозится преимущественно в Англию либо в другие страны Содружества наций. Импорт чая в Англию и его продажа на английском рынке также сконцентрированы в руках нескольких фирм. В 1953 г. около 87% импортируемого в Великобританию чая поставлялось пятью английскими фирмами «Тайфу», «Брук Бонд», «Английское и шотландское объединенное кооперативное общество», «Лайонс ти» и «Липтонс ти»<sup>31</sup>. Три из них: «Брук Бонд», «Липтонс ти», «Английское и шотландское кооперативное общество», непосредственно связаны с поставщиками из Индии, которые в свою очередь участвуют в производстве чая.

В колониальный период английские торговые компа-

---

<sup>31</sup> «Cartel», London, July 1959, p. 107.

нии были монопольными поставщиками джутовых изделий на мировой рынок. В годы независимости английский торговый капитал вынужден был потесниться. В торговлю джутовыми изделиями усилилось проникновение американского капитала. Например, торговая деятельность американской компании «Ладлоу джут» в Индии развернулась так широко, что к 1962 г. она стала одной из десяти крупнейших торговых фирм, действующих в Индии. Параллельно с этим в английские джутовые компании проникает национальный индийский капитал. В то же время усиливаются связи англо-индийских компаний с другими иностранными торговыми компаниями.

В индийском экспорте традиционных товаров значительное место занимают крупные международные торговые компании. Так, «Люис Дрейфус» — международная компания, тесно связанная с французским, итальянским, американским и английским капиталом, имеет в этих странах отделения. «Ладлоу джут» — филиал американской монополии «Ладлоу корпорейшн».

Проникая в джутовую и чайную промышленность и оттесняя английский капитал, индийский промышленный капитал в то же время оказывался втянутым в систему тесного переплетения промышленного и торгового капитала, действующего в этих отраслях. Вместе с тем сохранились иностранные промышленно-торговые компании без участия местного капитала, причем это были наиболее крупные и влиятельные фирмы. В силу этого, хотя позиции индийского капитала в упомянутых отраслях расширились, иностранный торговый капитал сохранил довольно широкое влияние и на иностранные торговые компании приходится около половины экспорта чая и джутовых изделий.

Индийский капитал проникает в производство быстрее, чем в торговлю. А значительное влияние на взаимоотношение торгового и промышленного капитала в этих отраслях имеет тот факт, что до сих пор основная часть производства чая и джутовых изделий предназначена на экспорт в развитые капиталистические страны, а не на внутренний рынок. В связи со всем изложенным выше соотношение торгового и промышленного капитала здесь отличается от других отраслей промышленности, и влияние иностранного торгового капитала поэтому несколько сильнее.

Одновременно с этим идет процесс вытеснения индийским капиталом иностранного и из сферы экспортных сделок. Однако процесс вытеснения происходит очень медленно. Кроме того, лишь крупные индийские монополии в какой-то степени в состоянии противостоять системе взаимодействия торгово-промышленного иностранного капитала и создавать независимые от иностранного и торгового капитала промышленные компании. Но даже в этих случаях зачастую национальный капитал вынужден входить в соглашение с крупными иностранными торговыми фирмами, а завоевание новых рынков нередко сопряжено с неудачами.

В 1962 г. «Тата ойл милз» и «Тата санс прайвит» образовали совместно с «Джеймс Финлей энд компани лимитед» новую компанию «Тата — Финлей прайвит лимитед» по смешиванию, упаковке и продаже чая<sup>32</sup>. Однако на американском рынке, куда предполагалось экспортировать чай, она долго не могла добиться успеха, поскольку ей надо было сломить конкуренцию мощных компаний, монополизирующих американский рынок в течение 70 лет<sup>33</sup>.

Экспорт новых товаров в значительной степени осуществляется непосредственно индийскими промышленными компаниями. Одной из основных причин проникновения индийских компаний в эту новую область деятельности является отказ иностранных торговых компаний экспортировать товары из страха понести потери в конкурентной борьбе. Вследствие этого промышленному капиталу приходилось входить в сферу экспортной торговли. На это его толкала и внешнеторговая политика, в которой методы поощрения экспорта иногда сочетались с принудительными мерами правительства (например, по вывозу текстиля, сахара).

Как было отмечено, в целях расширения экспорта государство, используя зависимость индийского производства от импортного оборудования, выдает импортные лицензии, исходя из размера экспорта. В связи с этим промышленник вынужден сам выходить на мировой рынок. На промышленные товары, экспорт которых связан с индийскими компаниями, приходится небольшая, но растущая часть экспорта.

<sup>32</sup> «Investor's Yearbook 1964», p. 435.

<sup>33</sup> «Commerce», 24.VII.1965, p. 178.

В экспорте промышленных товаров особое место принадлежит хлопчатобумажным тканям и изделиям. С 1954 г. их экспорт начал проходить по программе расширения экспорта и осуществляться предпринимателями-экспортерами (до этого экспорт проводился почти целиком через торговые фирмы). Однако процесс расширения деятельности промышленных фирм в экспорте шел довольно медленно. В 1958 г., по утверждению журнала «Индиан экспортер энд Индиан импортер», 70% экспортной торговли хлопчатобумажным текстилем находилось в руках торговых компаний<sup>34</sup>. Последующие годы тенденция усиления позиций промышленных компаний в экспорте хлопчатобумажных изделий становится более яркой. Крупные промышленные компании—«Бомбей дайинг энд мэньюфекчуринг», «Ахмедабад мэньюфекчуринг энд Калико принтинг», «Букингем энд Карнатик» и «Бангалор Вуллен, каттон энд силк милз» [для двух последних управляющее агентство—«Бинни энд компани (Мадрас)»]—стали также крупными экспортерами. В 1964 г. на них приходилось около трети экспорта хлопчатобумажных изделий.

Интересно, что в целях расширения экспорта промышленные компании инвестируют свой капитал в другие страны. Так, «Бомбей дайинг энд мэньюфекчуринг компани» в 1963 г. инвестировала 6650 ф. ст. в английскую компанию «Чатсворс мэньюфекчуринг»<sup>35</sup>.

В целом можно констатировать, что позиции национального промышленного капитала в области внешней торговли расширяются. Однако выход на мировой рынок, соперничество с устоявшейся торговой системой иностранного капитала доступно лишь крупному, монополистическому индийскому капиталу. Вследствие этого происходит «смешение» иностранного торгового капитала и индийских промышленных монополий, появляется новый слой индо-иностраных промышленно-торговых крупных компаний с преобладающим влиянием индийских промышленных монополий.

В процессе подчинения торгового капитала промышленному национальный капитал, занятый в торговле, пе-

---

<sup>34</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», Bombay, November 1958, p. 49.

<sup>35</sup> «Investors Yearbook 1963», p. 40.

рестает играть самостоятельную роль и его деятельность направляется нуждами производственного капитала. Отчасти это является результатом того, что индийский капитал во внешней торговле в основном был представлен средней и даже мелкой буржуазией. Обращаясь к производственной деятельности, средний, а тем более мелкий торговый капитал в большинстве случаев входит в сотрудничество с более крупными промышленными компаниями.

Иностранный капитал (в основном английский) был представлен во внешней торговле крупными компаниями. В процессе проникновения в сферу производства, когда иностранные фирмы вынуждены идти на сотрудничество с национальным промышленным капиталом, свобода деятельности торгового капитала ограничивается. Но это не означает подчинения национальному промышленному капиталу. Крупные иностранные торговые компании, проникая в производство, сотрудничая с национальным капиталом, остаются самостоятельным звеном в осуществлении связей индийского внутреннего рынка с мировым рынком, особенно по линии экспорта (например, «Хоар Миллер энд компани», «Дункан бразерс», «Джеймс Финлей»).

Одним из следствий происходящего процесса подчинения внешнеторгового механизма нуждам экономического развития и расширения внутреннего рынка является увеличение оборота компаний за счет операций на внутреннем рынке, включая товары местного производства<sup>36</sup>. В какой-то степени такое положение объясняется тем, что незнакомство с внешнеторговыми операциями, слабость международных торговых связей новых индийских торговцев привели к потере внешних рынков и заставили их более активно действовать на индийском рынке.

Определенным противовесом усилению позиций индийских промышленных монополий во внешней торговле явились иностранные валютные банки. В первые годы не-

---

<sup>36</sup> Возросли операции «Вольтас лимитед» с товарами индийского производства. Если в 1954 г. компания почти никаких операций с товарами местной промышленности не вела, то в 1964 г. 55% годового оборота компании проходило за счет продукции индийской промышленности («Commerce», 13.II.1965, p. 263). «Бреди энд компани» около 80% операций проводит с товарами местного производства и около 20% — с импортными («Commerce», 13.II.1965, p. 215).

зависимости валютные банки занимали господствующее положение в финансировании внешней торговли. Однако их влияние как в сфере финансирования внешней торговли, так и в банковском деле уменьшается. Существенным показателем падения роли валютных банков является относительное уменьшение их депозитов и прибылей (табл. 12).

Таблица 12

**Прибыли и депозиты валютных банков\***

	Депозиты		Прибыль	
	млн. рупий	процент депозитов списочных банков	млн. рупий	процент прибыли списочных банков
1950 г.	1758	20,1	21,1	28,5
Среднегодовая за 1952—1955 гг.	1778	18,4	15,5	21,0
Среднегодовая за 1956—1960 гг.	2105	13,0	15,4	14,8
1961 г.	2565	12,4	21,6	15,1
1962 г.	2604	11,6	17,9	13,5
1963 г.	2833	11,4	20,8	14,5
Среднегодовая за 1961—1963 гг.	2667	11,8	20,1	14,4

\* „Statistical Tables Relating to Banks in India“, 1952—1963, Bombay.

Из табл. 12 видно, что депозиты валютных банков в 1963 г. выросли на 60% по сравнению с 1950 г., а прибыли несколько сократились. Наряду с уменьшением доли валютных банков в депозитах и прибылях всех списочных банков наблюдается процесс падения доли английских валютных банков, однако темпы этих изменений довольно медленны. В 1950 г. в Индии действовали 15 валютных банков, из них 7 были английские. Их депозиты составляли 1758 млн. рупий, из которых английским банкам принадлежало более полутора миллиардов рупий, или 88,2%<sup>37</sup>. Чистая прибыль английских валютных банков в том же 1950 г. составила 16,8 млн. рупий, т. е.

<sup>37</sup> «Statistical Tables Relating to Banks in India, 1950», pp. 3, 52—53.

79,5% прибыли валютных банков<sup>38</sup>. В 1963 г. на долю всех депозитов английских банков приходилось 2254 млн. рупий, или 79,5% всех депозитов валютных банков. Прибыль английских банков в том же 1963 г. составила 13,9 млн. рупий, или 65% всех прибылей валютных банков<sup>39</sup>. Приведенные данные показывают, что ведущее положение английского капитала среди других западных банков все же сохраняется.

Для финансовой политики иностранных банков в независимой Индии характерно уменьшение отчислений прибылей в их главные управления. В 1950 г. эти отчисления составляли 95,7% прибыли<sup>40</sup>, в 1963 г. они уменьшились до 86,2%<sup>41</sup>. Обращает на себя внимание тенденция уменьшения перевода прибылей английскими банками. В 1952—1955 гг. среднегодовой перевод в Англию составил 984 тыс. рупий, в 1956—1959 гг. — 364 тыс.<sup>42</sup>. Имело место не только абсолютное уменьшение перевода прибыли в Англию, но и уменьшение доли переведенных прибылей в общей сумме полученных английскими валютными банками. Неанглийские банки, наоборот, несколько увеличили перевод прибылей в свои главные управления. Тот факт, что английские банки в Индии стали сокращать репатриацию своих прибылей в Англию, по-видимому, связан с увеличением кредитов английским компаниям. Возрастает роль этих банков в предоставлении среднесрочных кредитов промышленным предприятиям, связанным с английским капиталом<sup>43</sup>.

Таким образом, можно полагать, что английские банки, которые были основаны для финансирования внешней торговли, несколько меняют специализацию. Все еще в основном ориентируясь на внешнюю торговлю, они начинают, правда чрезвычайно медленно, переходить к кредитованию промышленных компаний, связанных с английским капиталом, создавая для них более благоприятные условия в Индии и воздействуя, таким образом, на внешнюю торговлю.

---

<sup>38</sup> Ibid.

<sup>39</sup> «Statistical Tables Relating to Banks in India, 1963», pp. 14—15, 54—55.

<sup>40</sup> «Statistical Tables Relating to Banks in India, 1950», p. 3.

<sup>41</sup> «Statistical Tables Relating to Banks in India, 1963», p. 12.

<sup>42</sup> «Statistical Tables Relating to Banks in India», 1950—1960.

<sup>43</sup> «Indian Finance, Banking Supplement 1959», August, p. 12.

Значение иностранных валютных банков в финансировании внешней торговли также уменьшается. В 1951 г. валютные банки финансировали 57,7% индийского импорта и 53,7% индийского экспорта, в 1952 г. — 65,0% и 53,0% соответственно. При этом они финансировали в 1951 г. 49,2% импорта и 46% экспорта, который осуществлялся индийскими торговыми фирмами. В 1952 г. их доля соответственно составляла 56,6 и 45,1%. Индийские банки в эти годы финансировали примерно четверть внешнеторгового оборота страны и около трети импортно-экспортных операций, которые проводились индийскими торговыми фирмами<sup>44</sup>.

В последующие годы роль индийских банков в финансировании внешней торговли несколько возросла (табл. 13).

Таблица 13

**Финансирование внешней торговли индийскими банками\***

Год	Импорт		Экспорт	
	млн. рупий	процент к общей стоимости	млн. рупий	процент к общей стоимости
1951	1345	26,8	1016	29,2
1952	947	22,6	1142	23,1
1957	3256	35,0	2045	32,4
1958	2206	28,6	2014	35,3

\* „Reserve Bank of India Bulletin“, February 1954, pp. 103—106; „The Indian Exporter and the Indian Importer“, Bombay, January, 1960, p. 18.

Исходя из данных табл. 13 можно заключить, что доля индийских банков в финансировании внешней торговли повышается за счет уменьшения удельного веса иностранных банков. Особенно заметен этот рост к 1958 г. в отношении экспорта. В связи с тем что импорт рос быстрее экспорта, удельный вес индийских банков в финансировании экспортных сделок возрастал быстрее, чем импортных (хотя увеличение в абсолютных показателях

<sup>44</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», February 1954, pp. 103—106.

телях было одинаковое). Поэтому можно предположить, что до тех пор, пока сохраняется существующая диспропорция в росте импорта и экспорта, соотношение индийского и иностранного капитала в финансировании внешней торговли будет меняться в основном таким же образом, как в 1951—1958 гг.

Данных о доле индийских и иностранных банков в финансировании внешней торговли в настоящее время в нашем распоряжении нет. Однако несомненно, что до сих пор на валютные банки приходится значительная часть финансирования внешней торговли. Для Индии очень невыгодно, что иностранные банки финансируют движение ее важнейших экспортных товаров (джут, чай), поскольку часть выручки от этих операций поступает в Англию. Через валютные банки проходит также большая часть страховых полисов. Даже государственная Страховая корпорация по экспортным рискам две трети своих страховых полисов в 1962 г. проводила через иностранные банки<sup>45</sup>. Это также приводит к утечке иностранной валюты.

Но, несмотря на то что иностранные валютные банки все еще играют значительную роль в финансировании внешней торговли, монопольное господство они утратили. В связи с этим английские и другие иностранные торговые компании потеряли те преимущества в кредитовании, которыми они пользовались. В то же время усиливаются позиции индийских банков, возрастает регулирующая роль государства в сфере обращения в целом. Вследствие этого зависимость индийских торговых компаний от иностранных банков ослабляется.

Немаловажное значение для уменьшения влияния иностранных банков в финансировании внешней торговли имеет развитие торговых отношений с социалистическими странами. Поскольку торговля с ними ведется на основе рупийных расчетов и объем торговли из года в год возрастает, облегчается не только положение с иностранной валютой, но и еще больше ограничивается сфера деятельности иностранных банков в финансировании внешней торговли.

Ускорившийся процесс подчинения сферы обращения производству и возрастающая роль государственного ре-

---

<sup>45</sup> «Reserve Bank of India Bulletin», July 1963, p. 925.

гулирования обусловили изменение деятельности торгового капитала и некоторую его трансформацию. Поскольку накануне достижения независимости внешняя торговля была монополией иностранного, главным образом английского, капитала, постольку изменения и трансформация относятся прежде всего к английскому торговому капиталу, хотя затрагивают и местный торговый капитал. Деятельность торгового капитала характеризуется расширением его операций на внутреннем рынке, в значительной степени в области промышленности. В то же время индийские промышленные компании проникают в сферу внешней торговли, как правило, через сотрудничество с иностранной торговой фирмой. Таким образом происходит слияние торгового и промышленного капитала, сочетание торговой и производственной деятельности в операциях одной торгово-промышленной компании.

Встречный процесс слияния торгового и промышленного капитала проходит одновременно с процессом «разбавления» иностранных компаний индийским капиталом и проникновением иностранного капитала в компании, принадлежавшие национальному капиталу. Следует отметить, что, хотя слияние и переплетение торгового и промышленного капитала в одной плоскости, и национального и иностранного капитала, в другой, захватывает все слои индийской буржуазии, однако больше всего это относится к крупной буржуазии, ибо только крупный национальный капитал может противостоять иностранному капиталу, лишь крупный капитал может рискнуть выйти на мировой рынок. В свою очередь иностранный капитал в основном идет на сотрудничество с крупным индийским капиталом, который держит в своих руках значительную часть внутреннего рынка. В связи с этим борьба — сотрудничество проходит главным образом между иностранным и крупным национальным капиталом, а это приводит к появлению нового слоя индо-иностранной промышленно-торговых компаний с преобладающим влиянием крупного индийского промышленного капитала. Таким образом, иностранные торговые компании теряют свою «чистоту» и обособленность. Иностранный капитал оттесняется из сферы внешней торговли, все большее значение приобретает его деятельность в производстве, которое усиливает свое воздействие на сферу обращения в целом. В связи с этим борьба за преобладание в сфере внешней

торговли распространяется на производство, т. е. в значительной мере становится борьбой за влияние на внутреннем рынке. Важными орудиями иностранных держав в борьбе за внутренний индийский рынок являются инвестиции, а также иностранная помощь.

**ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ПОМОЩЬ  
КАК СРЕДСТВО СОХРАНЕНИЯ И РАСШИРЕНИЯ  
ПОЗИЦИЙ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА  
В СФЕРЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СОВРЕМЕННОЙ  
ИНДИИ**

В советской литературе по Индии довольно подробно рассмотрен вопрос о характере иностранной помощи и роли инвестиций в индийской экономике<sup>46</sup>. В данной работе представляется необходимым рассмотреть только один аспект проблем, связанных с иностранными инвестициями и помощью: их значение в сохранении и расширении позиций иностранного капитала во внешней торговле современной Индии, т. е. по сути дела связать вопрос о влиянии позиций иностранного капитала в производстве с его ролью во внешней торговле.

Иностранные инвестиции, а также и экономическая помощь развитых капиталистических стран — важное средство сохранения и расширения их позиций на индийском рынке. Однако государственная политика и национальный капитал ставят определенные границы иностранному капиталу, пытаются направить его деятельность в экономике страны. В то же время Индия заинтересована в помощи (финансовой и технической) и в увеличении инвестиций в производство. Используя это, иностранный капитал может сохранять и даже в каком-то смысле усиливать свои позиции на индийском рынке. Наличие этих противоречивых тенденций — стремление национального государства ограничить влияние иностранного капитала и заинтересованность в помощи иностранных держав и в

---

<sup>46</sup> См. работы: М. Александров, *Экономическая экспансия США в Индии (1947—1961)*, М., 1963; С. М. Мельман, *Иностранный монополистический капитал в экономике Индии*, М., 1959; В. И. Павлов, *Империализм и экономическая самостоятельность Индии*, М., 1962; Р. А. Ульяновский, *Неоколониализм США и слаборазвитые страны Азии*, М., 1963.

иностранных инвестициях — находит отражение во внешней торговле, в изменении влияния национального и иностранного промышленного капитала на внешнеторговые связи.

**Иностранные инвестиции**, особенно английские, не новое явление для Индии. Они играли важную роль и в колониальный период. Но с точки зрения внешнеторговых связей страны между иностранными инвестициями в экономику Индии колониального периода и на современном этапе существует огромная разница. Иностранные инвестиции в промышленность Индийской Республики являются в основном средством расширения импорта в отличие от колониального периода, когда они служили средством расширения экспорта. Однако в первые годы независимости иностранные инвестиции имели определенное значение как средство расширения экспорта.

Еще в колониальный период США были крупнейшим потребителем индийской марганцевой руды. В целях более регулярного снабжения марганцевой рудой американской сталелитейной промышленности США заключили в 1951 г. соглашение о строительстве в Ориссе ферромарганцевого завода мощностью в 25 тыс. т продукции. Акционерный капитал состоял из вложений американской компании «Брэмнэд интернешнл» (51%), правительства Индии (10%), остальное (39%) было поделено между индийскими частными компаниями<sup>47</sup>.

В 1948 г. в Траванкуре с участием американского капитала был открыт завод по производству двуокиси титана. По условиям соглашения США получали 3 т руды за каждую тонну отработанного на индийском заводе пигмента<sup>48</sup>.

Инвесторы капиталистических стран пытаются также использовать Индию как производственную базу для расширения своих рынков сбыта в других странах. Так, «Гудир Тайр энд Раббер компани (Индия)», зарегистрированная как частная компания в Калькутте в 1922 г., являясь дочерней компанией американской «Гудир Тайр энд Раббер», импортировала в Индию продукцию материнской компании, а с 1951 г. начала производить продук-

---

<sup>47</sup> «Eastern Economist», New Delhi, 20.IV.1951, p. 663; «Capital», 19.IV.1951, p. 553.

<sup>48</sup> «The Times Review of Industry», London, July 1948, p. 63.

цию специально для дочерних фирм американской компании в странах Азии и Африки<sup>49</sup>.

Приведенные примеры показывают, что иностранные инвестиции в некоторых областях индийской промышленности (особенно добывающей) служили важным средством привлечения экспортной продукции на рынки не только США, но и Азии и Африки.

Гораздо быстрее росло значение Индии как рынка сбыта для товаров развитых капиталистических стран. Как уже указывалось, потребности страны в импорте в связи с развитием промышленности и отставанием сельского хозяйства неуклонно возрастали. Но хронический торговый дефицит обуславливает проведение строгого импортного контроля, а интересы развивающейся национальной промышленности требуют осуществления протекционизма во внешнеторговой политике. Вместе с тем развитие национальной промышленности также является предпосылкой уменьшения импорта, поскольку в стране начинают производиться товары, которые ранее ввозились. Все это приводит к обострению межимпериалистической конкурентной борьбы за индийский рынок. Одним из проявлений новой тактики иностранного капитала в борьбе за индийский рынок сбыта является изменение направления инвестиций. Основная масса их в современной Индии направляется в отрасли, испытывающие зависимость от импорта оборудования, машин, деталей и запасных частей, сырья и полуфабрикатов.

Углубление процесса индустриализации при сохранении диспропорций в промышленной структуре вызывает необходимость растущего ввоза оборудования и полуфабрикатов. Недостаток иностранной валюты заставляет индийских предпринимателей идти на соглашение с иностранными инвесторами. В этом же направлении оказывает влияние низкий научно-технический уровень и нехватка национальных инженерно-технических кадров. Одновременно иностранный капитал стремится укрепить свои позиции на индийском рынке через инвестиции в промышленность. Особенно успешно для иностранного капитала проходит его проникновение в отрасли, испытывающие потребности в импорте оборудования и машин, сырья и полупродуктов, т. е. элементов основного и оборотного

---

<sup>49</sup> «Investor's Yearbook 1964», p. 362.

капитала. Следует отметить, что вторжение иностранного капитала в эти отрасли совпадает с желанием местных предпринимателей гарантировать необходимые поставки оборудования, полуфабрикатов, а также использовать знания и технический опыт промышленно развитых стран.

Кроме того, иностранные инвестиции в экономику современной Индии имеют определенное значение для инвесторов как средство получения дополнительных прибылей.

Как свидетельствует ряд официальных источников и подсчеты некоторых буржуазных экономистов, норма прибыли в Индии выше, чем в ряде других стран<sup>50</sup> (табл. 14).

Таблица 14

Среднегодовой уровень прибыли на капитал  
в обрабатывающей промышленности  
(до уплаты налогов)\*,  
%

Индия (оценка Резервного банка) (оценка переписи промышленности)	1950—1956 гг.	18,49
	1947—1957 .	20,78
США	1949—1958 .	17,57
Англия	1948—1958 .	16,12
Япония	1951—1957 .	18,06

\* B. S. Minhas, *An International Comparison of Factor Cost and Factor Use*, Amsterdam, 1963, p. 87.

Однако следует подчеркнуть, что инвестиции важны для иностранного капитала не столько как средство получения дополнительной прибыли, сколько как средство упрочения своих позиций на индийском рынке, а следовательно, и в сфере внешней торговли.

Первые годы независимости Индии характеризовались возникновением и распространением индо-иностраных

<sup>50</sup> Департамент торговли США считает, что прибыль в Индии для американских компаний составляла в 1960 г. 8,8%, в 1962 г. — 13,2, а в странах Западной Европы — 11,5 и 10,9% соответственно. Еще больший разрыв в уровне прибыли американских компаний в обрабатывающей промышленности в Индии и странах Западной Европы («Indian Exporter and the Indian Importer», Bombay, February 1964, p. 19).

компаний, занятых сборкой разного типа машин и оборудования из импортных деталей. Так, в 1949 г. была зарегистрирована «Нэшнл экко радио энд инджиниринг», созданная из компании группы Тата и «Э. К. Коул энд компани (ЭККО) оф Грейт Бритн». Новая компания была учреждена для сборки радио из импортных частей. В последующие годы она перешла к их производству. Создание таких предприятий способствовало росту импорта из стран, капитал которых был занят в смешанных индо-иностранных компаниях.

Вследствие непропорционального развития промышленности и отставания ряда важных ее отраслей увеличение производства какого-либо одного вида продукции влекло за собой расширение импорта сырья, полуфабрикатов, оборудования, машин, запасных частей и пр. Это содействовало усилению иностранного капитала не только в производстве данного вида машин или оборудования, но и в импортных сделках. По мере развития индийской промышленности процент деталей и частей, выпущенных на предприятиях в Индии, повышался. Доля импортных деталей в производстве данного изделия падала. Известны случаи, когда фирма, осваивая выпуск какого-нибудь вида продукции, почти освобождается от импорта запасных частей, но иностранный инвестор предлагает выпускать новый вид продукции и зависимость от импорта повышается. Только этим можно объяснить, что с 1958 по 1966 г. доля импортных частей в станках, автомобилях почти не уменьшилась, а по отдельным видам даже возросла.

С середины второго пятилетия инвестиции иностранного капитала заметно увеличились. Особенно быстро росли инвестиции в тяжелую промышленность, т. е. в нефтяную, химическую, в некоторые отрасли металлургии и машиностроения. В 1948 г. (на 30 июня) на эти отрасли приходилось 365 млн. рупий, или 14,2% всех иностранных инвестиций. На 31 декабря 1962 г. на них пало 68% прироста иностранных инвестиций, 41% этого прироста был направлен в нефтяную промышленность.

Устремление иностранного капитала в отрасли тяжелой промышленности объясняется рядом причин. Во-первых, уровень прибыли в этих отраслях выше, чем в легкой и добывающей промышленности. Во-вторых, недостаток средств и национальных технических кадров особенно ос-

тро ощущался в тяжелой промышленности, и поэтому, хотя и устанавливались ограничения для иностранного капитала в доле участия, все же именно в тяжелую промышленность вложения иностранного капитала поощрялись. В-третьих, несмотря на некоторый внутренний рост потребления продукции экспортных отраслей, где в колониальный период господствующие позиции принадлежали английскому капиталу, в целом спрос на нее на мировом рынке уменьшается. Относительное значение их как для индийской экономики, так и на мировом рынке падает.

В то же время развивающаяся экономика Индии предъявляет повышенный спрос на металлы, машины, химические товары. Внутренний рынок Индии в значительной степени расширяется в результате роста потребности в этих продуктах. Тот факт, что именно отрасли I подразделения находятся в зависимости от внешнего рынка, способствует сохранению и расширению позиций стран-инвесторов в импортной торговле.

Одним из последствий потери политической власти Англии над Индией и общего ослабления позиций английского капитала в ней явилось более интенсивное проникновение капитала других стран в индийскую промышленность. В условиях государственного регулирования и усиления роли национального капитала в экономике страны английский капитал в новых отраслях промышленности имеет мало преимуществ перед инвесторами других стран. Американский, немецкий, японский капитал завоевывает в них значительные позиции. В целом происходит оттеснение и ослабление влияния английского капитала в сфере производства. Он теряет свои монопольные позиции. Однако длительные связи и знание страны дают ему большую возможность устанавливать контакты. Поэтому влияние английского капитала в сфере производства, в том числе в новых отраслях, все еще значительнее, чем другого иностранного капитала.

Иностранные инвестиции в индийскую промышленность в большинстве случаев выступают в товарной форме (главным образом в виде оборудования). Почти каждая новая индийская компания в тяжелой промышленности или старая, которая расширяла и обновляла свое производство, заключала соглашения с иностранными фирмами о поставке оборудования. При этом иностранные

компании могут закупать часть акций индийской компании. Иногда сотрудничество ограничивалось соглашением о технической помощи.

В последние годы большое распространение получают разные формы технической помощи, т. е. участие иностранных компаний в техническом руководстве без вложений капитала. Но все соглашения между индийскими и иностранными компаниями направлены на создание благоприятных условий для импорта. Примеры таких соглашений многочисленны.

В 1962 г. в Бомбее была зарегистрирована «Пайротенакс Индия» по производству кабеля. 2,2 млн. рупий из разрешенного капитала составляли резерв для «Пайротенакс Англия» в качестве оплаты за поставки машин и оборудования. Это равнялось 50% выпущенных компанией акций<sup>51</sup>.

«Сэн Рэли» англо-индийская компания (до 1962 г. «Рэли индастриз»), зарегистрированная в Калькутте в 1949 г. как компания по сборке велосипедов из английских импортных частей, через пять-семь лет почти полностью отказалась от их импорта и стала собирать велосипеды из производимых в Индии деталей. Но в целях расширения производства «Сэн Рэли» в 1962 г. выпустила 650 тыс. акций по 10 рупий каждая. 334 тыс. из них, т. е. 51%, были размещены в Индии, остальные — в Англии. Полученная таким образом иностранная валюта была использована на оплату оборудования из Англии для расширения производства.

«Ассам Хадбод», зарегистрированная в Калькутте в 1960 г., заключила техническое и финансовое соглашение с двумя американскими фирмами, которые разработали проект завода по производству картона и предоставили нужное оборудование<sup>52</sup>.

В 1959 г. в Бомбее была зарегистрирована «Индиан рэйон корпорейшн», которая является дочерней компанией американской «Фон Кохорн интернешнл корпорейшн». По соглашению с ее дочерними компаниями, действующими в Англии и США, все оборудование и машины для предприятия по производству искусственного волокна, основанного «Индиан рэйон», должны проекти-

<sup>51</sup> «Investors Yearbook, 1963», p. 365.

<sup>52</sup> Ibid., p. 278.

роваться и производиться либо в США, либо в Англии и ввозиться оттуда в Индию. Характерно, что «Индиан рэй-он» является также агентом по продаже товаров, выпускаемых ее основной компанией в США <sup>53</sup>.

Расширение импорта осуществляется также путем заключения специальных соглашений крупных иностранных компаний с правительством Индии. Так, по соглашению между правительством Индии и «Бёрма-Шелл компани» 1964 г. «Бёрма-Шелл» имеет право импортировать нефть из собственных источников по «конкурентным ценам»; ей будет предоставляться иностранная валюта на импорт сырой нефти, закупку оборудования для нефтеперерабатывающих заводов и для перевода прибылей за границу; правительством гарантируется также равное отношение к предприятиям, перерабатывающим импортную нефть как в государственном, так и в частном секторе <sup>54</sup>. Согласно данным справочника для американских бизнесменов «Инвестмент ин Индия» в 1960 г. через «Бёрма-Шелл» проходило 50% импорта нефти в Индию и столько же она распределяла на индийском рынке <sup>55</sup>.

Следует отметить, что приток иностранных инвестиций в индийскую промышленность проходит одновременно с процессом более тесного переплетения и связей признанных импортеров (торговый капитал) и промышленных компаний. При этом возрастает значение индийского промышленного капитала.

Управляющее агентство и торговая компания «Джиландерс Арбетнот» в 1951 г. приняла участие в создании «Хиндустан Пилкингтон Глас Уоркс» и в 1961 г. — «Индиан Тэк энд Нэйл» — смешанных англо-индийских компаний, где поставщиками оборудования были английские фирмы.

Параллельно с диверсификацией промышленных и торговых компаний, переплетением промышленного и торгового капитала идет процесс выкристаллизовывания специализированных торговых фирм, занятых в импортных операциях и в распространении продукции на внутреннем рынке. Старые индийские фирмы, а иногда спе-

---

<sup>53</sup> «Investors Encyclopedia 1960», Madras, pp. 1664—1665; «Investment in India 1960», New York, 1961, pp. 12, 184.

<sup>54</sup> БИКИ, 22.II.1964.

<sup>55</sup> «Investment in India, 1960», p. 11.

циально созданные новые становятся единственными агентами по продаже продукции определенных иностранных компаний. Специальная компания-агент занимается также сборкой импортной продукции, а иногда и производством некоторых частей.

Фирма «Тайд Уотер Ойл» (управляющее агентство «Эндрю Юл»), зарегистрированная в Калькутте в 1922 г. (правление компании состоит целиком из индийцев. Оплаченный капитал — 4 млн. рупий), является единственным импортером и агентом по продаже продукции «Тайд Уотер Ойл оф Нью-Йорк, США».

Иногда крупные торгово-промышленные компании становятся единственным агентом иностранной компании по импорту и продаже их продукции. Например, крупная индийская фирма «Махиндра энд Махиндра» (зарегистрирована в Бомбее в 1945 г.) выпускает джипы по лицензионному соглашению с «Уилли'з Моторс, Охайо, США» и выступает в качестве единственного агента-распределителя этой компании в Индии.

В целях расширения импорта в Индию иностранные инвесторы иногда идут на расчленение процесса производства, создают предприятия, которые зависят от импортного сырья и полуфабрикатов. Для закрепления индийского рынка за своим предприятием и сохранения уровня импорта иностранные компании, участники смешанного индо-иностранного предприятия, в ряде случаев не раскрывают секретов производства и не проводят обучения индийских инженеров, хотя это, как правило, оговаривается в соглашениях. Пользование патентами обходится индийским фирмам очень дорого. «Бхарат Бол бейринг компани», например, по соглашению с «Фафнир бейринг, США» за пользование патентом по производству подшипников должна заплатить 400 тыс. рупий наличными и регулярно отчислять 4% со всей выручки компании<sup>56</sup>.

Вкладывая капитал в индийскую промышленность, иностранные инвесторы, как правило, идут на соглашение с крупным индийским капиталом, уже завоевавшим прочные позиции на внутреннем рынке и имеющим влияние в сфере внешней торговли. В связи с тем, что государственная экономическая политика направлена на ограничение

---

<sup>56</sup> «Investors, Yearbook 1963», p. 291.

Влияния иностранного капитала в обращении и в производстве<sup>57</sup>, контрольный пакет акций принадлежит в подавляющем большинстве индийцам. Это не может не накладывать определенных ограничений на свободу деятельности иностранного капитала.

В целом как соглашения о техническом сотрудничестве, так и инвестиции в известной мере способствуют развитию тяжелой промышленности. В то же время концентрация иностранных инвестиций в отраслях, которые имеют решающее значение для достижения Индией экономической независимости, и стремление втянуть крупный индийский промышленный капитал в орбиту своего влияния позволяют иностранным монополиям задержать усиление национального капитала (частного и государственного) именно в этих важнейших отраслях промышленности, а следовательно, в импортной торговле.

**Иностранная помощь** — явление для Индии новое. Она выступает, так же как и инвестиции, одним из наиболее действенных средств расширения импорта в Индию. В условиях хронического торгового дефицита с развитыми промышленными странами никакое расширение импорта было бы невозможно без предоставления кредитов Индии.

На 30 сентября 1965 г. помощь капиталистических стран составила около 50 млрд. рупий<sup>58</sup>, включая поставки по закону 480. В основном эти средства предоставлены на оплату импорта машин и оборудования, продовольствия и промышленного сырья. Примерно около трети индийского импорта из капиталистических стран оплачивается за счет займов этих стран. При этом зависимость оплаты импорта от кредитов возрастает. В период осуществления первого пятилетнего плана на иностранную помощь приходилось 8% всего импорта, в годы второго пятилетия — 18 и третьего — 30%.

В странах-кредиторах существуют специальные организации, которые предоставляют кредиты другим государствам в целях расширения внешней торговли. Так,

---

<sup>57</sup> Подробно вопрос об отношении к иностранному капиталу рассматривается в ряде работ советских индологов: М. Александров, *Экономическая экспансия США в Индии (1947—1961)*; С. М. Мельман, *Иностранный монополистический капитал в экономике Индии* и др.

<sup>58</sup> «Economic Survey 1965/66», Table 7. 1.

Экспортно-импортный банк США — главное агентство правительства США, цель которого — «поддерживать и поощрять внешнюю торговлю частного сектора»<sup>59</sup>.

Чтобы повысить конкурентоспособность американских товаров на мировом рынке, правительство США предоставляет американским бизнесменам субсидии на некоторые товары. Американский хлопок поэтому становится дешевле хлопка других стран<sup>60</sup>.

Для ослабления конкурентов на мировом рынке США идут на оплату импорта хлопка не в долларах, а в валюте стран импортеров. Кроме того, основное количество хлопка экспортируется из США не по коммерческим каналам, а по разным программам помощи, займам и пр. Так, за 1955/56—1958/59 гг. из США было экспортировано 18,5 млн. кип (1 кипа = 180 кг) хлопка. Из них 10 млн. кип было вывезено в рамках помощи и по бартерным соглашениям<sup>61</sup>.

Все эти способы применяются и для импорта хлопка в Индию. В 1953 г. таким образом из США в Индию было импортировано более 80% хлопка-сырца и почти весь необработанный табак<sup>62</sup>.

Направление иностранной помощи Индии определяется как внешними, так и внутренними факторами, т. е. нуждами Индийской Республики и возможностями и стремлениями иностранных кредиторов. Вследствие этого большая часть помощи в годы осуществления первого пятилетнего плана приходилась на «пшеничный заем» США. В годы второго пятилетия основная доля займов приходилась на оплату импорта машин, оборудования, полуфабрикатов для промышленности и это привело к изменению характера займов.

Расширение индийского рынка повлекло за собой растущий объем импорта. Государственное регулирование импорта, однако, устанавливало известные рамки импорта тех или иных товаров. Только импорт в счет иностранных кредитов разрешался без особых ограничений.

---

<sup>59</sup> «Investment in India, 1960», p. 107.

<sup>60</sup> «Indian Exporter and Indian Importer», Bombay, May 1954, p. 22; «Commerce», 6.II.1960, p. 198.

<sup>61</sup> «Commerce», 6.II.1960, p. 198.

<sup>62</sup> «National and Grindlay Review», London, January 1959, p. 9; «Accounts Relating to Trade and Navigation of India for March 1955», Delhi, Calcutta.

Это привело, таким образом, к своеобразной конкуренции в предоставлении помощи Индии. В то же время роль иностранных кредитов для экономического развития Индии возросла, что обусловило превышение спроса над предложением, т. е. Индийская Республика просила у стран Запада большую помощь, чем они могли или хотели дать. Одновременно расширяющиеся экономические связи с социалистическими странами, особенно с Советским Союзом, ограничивали и подрывали монополию империалистических держав на индийском рынке. Это заставляло страны Запада увеличивать свою помощь, чтобы сохранить Индию в орбите своего влияния. Эти противоречивые обстоятельства привели к созданию в 1958 г. «клуба помощи Индии», в который вошли крупнейшие капиталистические страны. Он стал как бы органом «вытягивания» кредитов и организацией «планирования» помощи Индии.

Стремление капиталистических промышленно развитых стран расширить импорт в Индию наталкивалось на политику регулирования и ограничения частного коммерческого импорта. И хотя кредиты являются важным орудием расширения рынка сбыта товаров стран-кредиторов, возможности этих стран в предоставлении займов, естественно, ограничены. Это оказало влияние на изменение условий помощи. Страны-кредиторы в целях большего привязывания Индии именно к стране-кредитору и увеличения из нее импорта почти полностью прекратили предоставление «непривязанных» займов, т. е. займов, по которым можно было закупать товары в любых странах. Происходит также рост «несвязанных» займов, которые не предназначаются для строительства какого-либо определенного промышленного объекта. Зачастую основная их часть используется для импорта товаров частным сектором. Как правило, при авансировании этих займов приводится список, иногда довольно длинный, товаров, разрешенных к ввозу в счет займа. Возросшее значение «несвязанных» займов объясняется стремлением стран-кредиторов расширить экспорт определенных товаров. Но эти займы необходимы Индии для покрытия хронического торгового дефицита, для «поддержания существующего уровня производства» и даже для его расширения. В то же время предназначенные в основном частным компаниям для оплаты импорта полупродуктов, оборудования,

деталей и узлов эти займы способствуют закреплению капиталистического разделения труда, сохранению Индии в качестве рынка для товаров страны-кредитора. При этом относительная свобода в получении импортных лицензий создает для частного сектора более благоприятные условия, а это в свою очередь способствует усилению крупного национального промышленного капитала, расширяющего свои позиции во внешней торговле и имеющего самые тесные контакты с иностранным капиталом.

В предоставлении помощи Индии проступает стремление иностранных держав оказывать помощь компаниям, которые связаны с капиталом стран-кредиторов. Так, часть средств, вырученных от продажи товаров, импортированных по закону 480, передается американским или индо-американским компаниям в Индии. По соглашению 1958 г. эта часть составляла 25% выручки, по соглашению 1964 г. — 10%. «Связанные» займы также зачастую предоставляются тем индийским компаниям, которые в какой-то степени сотрудничают с капиталом стран-кредиторов.

«Нэшнл рэион корпорейшн» получила от Экспортно-импортного банка США 1,8 млн. долл. на импорт оборудования. Для выполнения проекта она заключила финансово-технические соглашения с двумя американскими компаниями<sup>63</sup>.

Италия предоставила Индии в 1962 г. заем в размере 41,8 млн. рупий на развитие алюминиевой промышленности. Заем был передан «Мадрас алюминий компани», часть акций которой принадлежит итальянской фирме «Монтекатини». Итальянцы разработали проект, возглавили строительство завода и пр.<sup>64</sup>. Интересно, что «Монтекатини» связана с франко-английской крупнейшей монополией «Люис Дрейфус», которая входит в первую десятку индийских экспортеров.

Два займа от США получила компания «Премьер отомобайелс», которая заключила соглашение с «Крайслер корпорейшн, США» и выпускает легковые и грузовые автомобили «Додж Крайслер». Некоторые части производятся в Индии, некоторые импортируются. Компа-

---

<sup>63</sup> «Investors Yearbook 1963», pp. 61—62.

<sup>64</sup> Ibid., p. 346; «Journal of Industry and Trade», New Delhi, April 1964, p. 717.

ния также связана с фирмой «Фиат, Италия» и выпускает автомобили марки «Фиат»<sup>65</sup>. «Фиат» также связана с «Люис Дрейфус».

В 1963/64 г. США предоставили семи индийским фирмам кредиты на 47 млн. рупий. Американские компании имеют акции в каждой из этих фирм, которые производят антибиотики, алюминий, изделия из стекла, сажу, поливинилхлорид, автомобильные покрышки и камеры, амортизаторы<sup>66</sup>.

Таким образом, через кредиты и займы империалистические державы пытаются сохранить за собой Индию как рынок сбыта, оказывая поддержку компаниям, которые связаны с капиталом страны-кредитора. Вместе с тем США, МБРР и др. широко кредитуют компании крупнейших национальных монополистических объединений Индии.

«Гата айрон энд стил компани» в 1956 г. получила от МБРР заем на расширение производства. Согласно заявлению Юджина Блэка, президента МБРР, 40% займа должны быть использованы компанией на закупку оборудования в США, около 35% — в ФРГ, остальное — в Англии и Японии. Разработка проекта и его выполнение велась американской компанией «Генри Дж. Кайзер корпорейшн, Калифорния»<sup>67</sup>.

Предоставление займов индийским частным компаниям на оплату импорта не только гарантировало ввоз товаров из страны-кредитора, но зачастую способствовало расширению экспорта продукции определенной компании или группы компаний. Так, в 1964 г. между Индией и Англией было заключено соглашение о поставках текстильного оборудования через группу «Стоун-Плэтт индастриз» на 6,5 млн. ф. ст. Исходя из этого соглашения, ГТК в счет займа «Мидленд бэнк» и «Иншуренс экспорт файненс компани» заказала фирме «Прайс, Смит энд Смитз» оборудование для камвольной фабрики на 1,5 млн. ф. ст. и фирме «Плэтт бразерс (сейлз)» прядильное оборудование<sup>68</sup>.

---

<sup>65</sup> «Madras Stock Exchange Yearbook, 1956/57», Madras, pp. 673—674.

<sup>66</sup> БИКИ, 12.V.1964.

<sup>67</sup> «Financial Times», 7.IX.1956; «Wall Street Journal», New York, 21.XI.1957; «Metal Bulletin», 26.XI.1957.

<sup>68</sup> БИКИ, 30.VII; 1.X.1964.

Следует обратить особое внимание на тот факт, что иностранные займы частным индийским компаниям обычно гарантируются индийским правительством и погашаются через него. Иногда правительство предоставляет компаниям специальные ссуды на покрытие долгового обязательства иностранным кредиторам, иногда частная компания выплачивает кредит индийскому правительству в рупиях, а оно расплачивается с иностранным кредитором в иностранной валюте. В 1962 г. вошло в силу «Специальное процедурное соглашение о погашении займов» Управления международного развития США. По этому соглашению частные компании и корпорации могут выплачивать индийскому правительству заем в рупиях и специальные сборы от 2,75 до 5% (помимо специального сбора по кредиту в 0,75%), а уже правительство погашает долг США в долларах в течение 40 лет с 10-летним льготным периодом, выплачивая специальные сборы по кредиту в 0,75%.

В предоставлении государственных кредитов частным компаниям в Индии ярко выступает связь государства с частным капиталом. Империалистические страны помогают частным индийским компаниям, зачастую связанным с капиталом этих государств, завоевывать индийский рынок, а индийское правительство берет на себя функции гаранта и расплачивается с задолженностью частных компаний. Не случайно еще в 1948 г. журнал «Уоллстрит джорнал» писал, что американские бизнесмены рассматривают Индию как рынок сбыта промышленного оборудования и считают необходимым иметь дело с правительством Индии<sup>69</sup>.

Особое место в иностранной помощи с точки зрения сохранения и расширения импорта занимают кредиты на строительство крупных промышленных объектов в государственном секторе с помощью капиталистических стран. Бесспорно, такая помощь содействует становлению тяжелой промышленности в государственном секторе и тем самым способствует уменьшению экономической зависимости. Однако империалистические государства санкционировали предоставление кредитов на развитие металлургии и машиностроения в государственном секторе под давлением ряда обстоятельств. Немаловаж-

---

<sup>69</sup> «Wall Street Journal», 20.X.1948, p. 1.

ное значение имело оказание помощи Советским Союзом в строительстве металлургического завода в Бхилаи. Межимпериалистическая борьба за влияние на индийском рынке также сыграла определенную роль в оказании помощи на строительство государственных промышленных объектов. Однако даже помощь такого рода в условиях диспропорций в отраслевой структуре промышленности не снимает в течение ближайших лет зависимости от импорта важнейшего оборудования, частей, деталей, полупродуктов из страны-кредитора. Так, проект предприятия в Бхопале составлен английскими консультантами таким образом, что ряд жизненно необходимых компонентов должны будут ввозиться из Англии на протяжении многих лет<sup>70</sup>. Примерно такая же картина вырисовывалась на металлургическом заводе в Роуркеле<sup>71</sup>.

Таким образом, даже при создании тяжелой промышленности с помощью иностранного капитала воспроизводится, хотя и в «ослабленной» форме, зависимость Индии от импорта.

Предоставление кредитов на развитие отраслей, в продукции которых заинтересованы страны-кредиторы, занимает второстепенное место в иностранной помощи. Наиболее ярким примером является кредит для выполнения проекта увеличения добычи железной руды в Ориссе. Совместный американско-японский заем (87,5 млн. рупий — США и 38,1 млн. рупий — Япония) был предоставлен в целях использования Индии как источника сырья. В соглашении Индии и США отмечается, что «Орисса айрон ор проджект» является многоцелевым государственным проектом, предпринятым с целью обеспечения экспорта в Японию 6 млн. т железной руды в год, которую Индия должна поставлять по торговому соглашению. Почти весь американский заем используется для реконструкции порта Висакхапатнам и железной дороги Кирибуру (штат

<sup>70</sup> «Commerce and Industry», New Delhi, 24.X.1962, p. 4.

<sup>71</sup> Для обеспечения производства на удовлетворительном уровне завод нуждался, кроме запасных частей, также в ряде важнейших импортных материалов. Заем, предоставленный ФРГ Индии в 1962 г. специально на закупку запасных частей, был использован неправильно. Одних запасных частей было закуплено слишком много, других, крайне необходимых, совсем не куплено. Поэтому заказы на некоторые запасные части были ликвидированы, в результате 6 млн. западногерманских марок из 56 млн. оказались неиспользованными (БИКИ, 29.II.1964).

Орисса) — Висакхапатнам<sup>72</sup>. Японский кредит предоставлен на оплату импорта горного оборудования.

Влияние иностранных инвестиций и помощи на экономику Индии в целом и значение инвестиций и помощи в процессе укрепления иностранного капитала во внешней торговле, в частности, очень сложно и противоречиво. Иностранный промышленный капитал, сотрудничая в индо-иностранных смешанных промышленных компаниях, принимает участие в расширенном воспроизводстве общественного капитала. Дополнительные вложения в промышленность, да еще в иностранной валюте, оказание технической помощи промышленным компаниям, привлечение иностранных специалистов — все это не может не способствовать росту промышленного производства, а это, естественно, ускоряет развитие национального промышленного капитала. Но вследствие того что иностранный промышленный капитал сотрудничает главным образом с крупным индийским капиталом, ускоряется в основном развитие именно этой группы буржуазии. Помощь на определенное время снимает трудности в получении иностранной валюты, что очень важно для бесперебойного функционирования промышленных предприятий в условиях импортной зависимости как по линии машин и оборудования, запасных частей и узлов, так и по линии определенного вида сырья и полуфабрикатов. Поскольку инвестиции и помощь в основном сосредоточены в отраслях I подразделения, постольку они содействуют развитию тяжелой промышленности, ускоряя тем самым строительство независимой экономики. Следует, однако, отметить, что необходимость участия иностранного капитала в промышленном развитии страны на данном этапе ставит национальный промышленный капитал в определенную зависимость от иностранного, хотя эта зависимость в значительной степени ослабляется тем фактом, что у власти в стране находится национальная буржуазия. Государственная экономическая политика ограничивает влияние иностранного капитала и направлена на охрану интересов национальной буржуазии. Государственная политика и экономическое усиление национальной буржуазии выступают как серьезный противовес той экономической

---

<sup>72</sup> «The Indo-U.S. Technical Cooperation Programme 1962», Faridabad, p. 95.

зависимости от иностранного капитала, которую испытывает Индия в настоящее время.

Такое противоречивое значение иностранных инвестиций и помощи для промышленного развития Индии сказывается на положении иностранного капитала в области внешней торговли. Вследствие того что в стране проходит довольно интенсивный процесс подчинения торгового капитала промышленному, чисто иностранные торговые компании теряют свою самостоятельность и прежнее влияние, все более зависят от других форм активности иностранного капитала — производственной (инвестиции) и финансовой (помощь, займы). Вытеснение английского торгового капитала, особенно заметное в импортной торговле, произошло в значительной степени в результате сужения сферы деятельности посреднических торговых фирм и вовлечения промышленных компаний в импортную торговлю. В связи с этим особое значение приобрели контакты индийских промышленных компаний с иностранным торговым капиталом и их зависимость в производстве от иностранного капитала. Основная масса действительных потребителей, на которых с середины второго пятилетия приходится чуть ли не весь импорт машин и оборудования, металлов и химических товаров, нефти и нефтепродуктов, состоит главным образом из крупных промышленных компаний, так или иначе связанных с бывшими торговыми иностранными фирмами. В то же время деятельность индийских промышленных компаний неразрывно связана с иностранным промышленным капиталом через совместные инвестиции, техническую помощь, иностранные займы и кредиты.

На начальном этапе многообразные контакты иностранного и национального капитала облегчают проникновение индийских промышленных компаний непосредственно в область внешнеторговых связей, поскольку национальный промышленный капитал, используя эти контакты, входит в сферу деятельности иностранного капитала.

Вместе с тем на пути расширения позиций национального промышленного капитала во внешней торговле стоят все те же переплетения, которые существуют между торговым и промышленным капиталом в одной плоскости и между иностранным и национальным в другой, накладывающие ограничения на свободу деятельности нацио-

нального промышленного капитала. Самостоятельное расширение его внешнеторговых связей замедляется, в связи с тем что национальный промышленный капитал, испытывая определенную зависимость от иностранных инвестиций и помощи, пока не имеет тех широких международных экономических связей, которые есть у иностранного капитала. Однако те же связи и переплетения дают возможность иностранному капиталу в целом (особенно промышленному и финансовому), отступая, закрепляться на новых рубежах и тормозить процесс подчинения сферы обращения национальному производительному капиталу.

Таким образом, в экономике Индии вообще и в области внешней торговле, в частности, проходит сложный и противоречивый процесс, который приводит к изменению роли национального и иностранного капитала во внешней торговле. Слияние и переплетение иностранного и национального капитала на одном уровне и торгового и промышленного на другом ведут к размыванию границ между торговым и промышленным капиталом. Ведущее положение во внешней торговле начинают занимать промышленно-торговые индо-иностраные крупные компании с преобладающим влиянием национального промышленного крупного капитала, опирающегося на поддержку государства.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внешняя торговля, отражая специфику экономики страны, в то же время воздействует на ее экономическое развитие. В разных условиях общий характер внешней торговли менялся. Для Индии взаимодействие и взаимосвязь внешней торговли и экономического развития в значительной степени определяются соотношением иностранного и национального капитала в экономике страны, а также ролью сферы обращения по отношению к внутреннему производству и наоборот.

Во внешней торговле колониальной Индии ярко отражалось столкновение двух основных тенденций экономической эволюции страны: процесса подчинения развития ее экономики интересам английского капитала и роста внутренних сил развивающегося местного капитализма. С одной стороны, чем больше втягивалась Индия в систему мирового хозяйства (где она занимала неравноправное положение), тем больше ее экономическая трансформация попадала под воздействие условий мирового рынка. Даже воспроизводство на промышленных предприятиях могло осуществляться лишь при посредстве внешнеторговых связей с развитыми странами. С другой стороны, рост в Индии капиталистического уклада и национального капитала после первой мировой войны стал объективно необходимым и необратимым внутренним процессом, отражавшим тенденцию к самостоятельному развитию страны. Действие этой тенденции оказывало обратное влияние и на внешнюю торговлю: начался процесс подчинения сферы обращения внутреннему производству, т. е. внешнеторговые связи стали все больше

опосредовать развитие индийской экономики и внутреннего рынка (особенно потребности промышленного роста). В связи с этим прямое воздействие внешней торговли на экономику колонии уменьшилось. Это влекло за собой постепенное падение влияния торгового английского капитала, который занимал монопольные позиции в сфере обращения, в том числе во внешней торговле, на экономическое развитие Индии. Однако тот факт, что политическая власть принадлежала английскому капиталу, который проводил политику торможения развития промышленности и особенно отраслей I подразделения, замедлял процесс подчинения обращения сфере производства. Кроме того, в колониальный период имело место слияние английского капитала, действовавшего в экспорте и в экспортных отраслях производства, что являлось определенным противовесом тенденции уменьшения значения английского капитала в экономике Индии.

После 1947 г., когда политическая власть перешла в руки индийской буржуазии, экономика Индии стала развиваться в новых условиях. Изменились в связи с этим и характер внешней торговли, ее значение в экономике страны. Отпал элемент подчинения экономики страны английскому капиталу. В связи с более быстрыми темпами развития усилился процесс подчинения сферы обращения производству. Это способствовало тому, что внешняя торговля все в большей степени стала обслуживать потребности развивающейся экономики Индийской Республики. Отражая эту общую линию развития, политика государственного капитализма в сфере внешней торговли была направлена на вытеснение иностранного капитала, что стимулировало также подчинение торгового капитала промышленному (перелив капитала из сферы обращения в производство способствовал ускорению темпов промышленного развития). Однако подчинение торгового капитала промышленному проходило в условиях отставания сельского хозяйства, незавершенного промышленного переворота, роста новых диспропорций в развивающейся промышленности. Это обусловило некоторое возрастание и качественное изменение импортной зависимости, которое в последние годы в значительной степени определяется необходимостью импортировать новейшие и наиболее сложные типы машин и оборудования для отраслей I подразделения (а также продовольствие).

В то же время определенное значение имело уменьшение привязанности экономики страны к мировому рынку по линии экспорта. Расширение его объема не удовлетворяет растущих потребностей в импорте, что приводит к хроническому торговому дефициту. В связи с этим резко возрастают потребности Индии в займах и кредитах, в импорте промышленного капитала.

Неизбежность использования этих видов внешнеэкономических связей в экономике страны приводит, однако, к противоречивым последствиям как в области перспектив экономического развития, так и в сфере взаимоотношений национального и иностранного капитала. Иностранные инвестиции, техническая и экономическая помощь, направляющиеся преимущественно в отрасли I подразделения, являются неотъемлемой частью в процессе воспроизводства общественного капитала страны и содействуют развитию ряда важных отраслей ее экономики. В то же время они способствуют распространению влияния иностранного капитала в промышленности.

Вторжение иностранного капитала в сферу производства проходит одновременно с процессом подчинения сферы обращения производству. В связи с этим расширение участия иностранного капитала в промышленности способствует распространению его влияния и в сфере внешней торговли. Однако роль иностранного капитала во внешней торговле Индии после 1947 г. претерпела значительные изменения. Отступая из сферы внешней торговли под давлением внешнеторговой государственной политики и под натиском национального частного капитала, используя потребности развивающейся промышленности Индии в иностранной валюте, техническом опыте, квалифицированных кадрах и пр., иностранный торговый капитал проникал в сферу производства, вступая в контакт с крупным национальным промышленным капиталом. В то же время крупный национальный промышленный капитал вторгается в область внешней торговли и выходит на мировой рынок, заключая, как правило, соглашения о сотрудничестве с крупными иностранными торговыми фирмами. Таким образом, стираются границы между торговыми и промышленными компаниями и появляется прослойка крупных индо-иностраных торгово-промышленных компаний. При этом возрастает значение крупного промышленного национального капитала. В деятельности

же иностранного капитала чисто торговые иностранные компании теряют свою самостоятельность, прежнее влияние и все более зависят от других форм активности иностранного капитала — производственной (инвестиции) и финансовой (помощь, займы).

В целом внешняя торговля современной Индии стала в большей степени отвечать потребностям развивающейся экономики и более благотворно поэтому воздействовать на ход экономического развития страны. Однако следует иметь в виду, что, несмотря на растущее значение государственной торговли, влияние иностранного капитала остается ощутимым; в частном секторе сохраняется широкая децентрализация внешнеторговых операций. Эти особенности обуславливают распыление и утечку валютных средств, необходимых для наиболее важных объектов национального значения в государственном секторе, и затрудняют подъем экспортного сектора. Таким образом, для повышения эффективности внешней торговли нужны дальнейшие изменения ее структуры — прежде всего большая концентрация сферы обращения и усиление в ней роли государства. Фактором большого значения в этом отношении являются растущие экономические связи со странами социалистического содружества и особенно с Советским Союзом. Расширение торговых связей с социалистическим рынком влечет за собой сужение влияния иностранного капитала непосредственно во внешней торговле Индийской Республики. Помощь социалистических стран убыстряет строительство ее независимой экономики и стимулирует развитие государственного сектора. Этим самым ограничивается роль частного капитала вообще и иностранного в особенности в развитии промышленности, а следовательно, и в области внешней торговли.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . . .	3
Глава I. Зависимость экономики современной Индии от внешнего рынка . . . . .	11
Изменение в импортной зависимости . . . . .	13
Зависимость экономики страны от экспорта . . . . .	40
Глава II. Государственный капитализм в сфере внешней торговли и его воздействие на частный сектор . . . . .	54
Государственное внешнеторговое регулирование . . . . .	57
Непосредственное участие государства во внешней торговле . . . . .	86
Глава III. Позиции иностранного и частного национального капитала во внешней торговле Индийской Респуб- лики . . . . .	99
Торговый и промышленный капитал во внешней торговле Индийской Республики . . . . .	100
Иностранные инвестиции и помощь как средство сохранения и расширения позиций иностранного капитала в сфере внешней торговли современной Индии . . . . .	130
Заключение . . . . .	149

Цена 52 коп.