

Л 200 205

АКАДЕМИЯ НАУК СССР  
Ордена Трудового Красного Знамени  
Институт востоковедения

В.Н. ШИТОВ

**ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ  
НЕОКОЛОНИАЛИЗМ:  
ИСТОКИ  
И СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА**



ИЗДАТЕЛЬСТВО "НАУКА"  
Главная редакция восточной литературы  
Москва 1985

Ответственный редактор  
И.С.ДЬЯКОВА

ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
ПУБЛИЧНАЯ  
ИСТОРИЧЕСКАЯ  
БИБЛИОТЕКА РСФСР  
24472 1985 г.

В книге рассматриваются роль науки и техники в развитии производительных сил капиталистических стран и монополизация научно-технических достижений крупнейшими капиталистическими странами и монополиями, приводящая к технологическому неокOLONIALИЗМУ. Анализируется роль международных монополий в торговле технологией, прослеживаются пути преодоления развивающимися странами технологической зависимости как на национальном, так и на международном уровнях.

Ш 0604030000-199 121-85  
013(02)-85

© Главная редакция восточной литературы  
издательства "Наука", 1985.

На политической карте мира наших дней можно найти лишь остатки некогда мощной колониальной системы империализма. Подавляющее большинство народов Азии, Африки и Латинской Америки сбросили иго колониальной зависимости и создали собственные национальные государства. С реализацией ими права на национальное самоопределение начался новый этап антиимпериалистической борьбы молодых суверенных государств — борьбы за свою экономическую независимость.

Значение этой борьбы состоит в том, что только через утверждение экономической независимости в конечном счете возможна полная реализация национального суверенитета развивающихся стран. Это положение получает подтверждение в практике современной международной жизни. Молодые государства в настоящее время уже представляют собой весомую силу в международных отношениях. Значительно возросла их роль в мировой политике. Однако в экономических связях империализма с развивающимся миром доминируют категории господства и принуждения. Иностранный монополистический капитал по-прежнему контролирует экономическое развитие большинства молодых государств, ограничивая их самостоятельность и сдерживая ход прогрессивных преобразований их общественной жизни. "Империалистов не устраивает укрепление независимости освободившихся стран, — говорится в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии. — Тысячами путей и способов они пытаются привязать к себе эти страны, чтобы свободнее распоряжаться их природными богатствами, использовать их территории в своих стратегических замыслах" /11, с.14/.

На смену колониализму пришел неокOLONIALИЗМ, посредством которого империалистические державы, как и прежде, удерживают развивающиеся страны в орбите мирового капиталистического хозяйства в качестве составной, зависимой его части.

Арсенал средств неокOLONIALИЗМА многообразен. На вооружении империализма находится мощный производственный аппарат, развитая система экономических связей, в то время как освободившиеся стра-

ны ограничены в своих действиях узостью производственной специализации, архаичностью общественных форм их хозяйства. Важным вопросом борьбы за экономическую независимость молодых государств является поэтому обеспечение технической реконструкции их экономики, ее диверсификация с учетом современных достижений науки и техники. Речь, иными словами, идет о том, чтобы наиболее полно использовать в интересах независимого экономического развития те возможности, которые открывает современная научно-техническая революция.

Эти потенциальные возможности являются поистине уникальными. Развивающиеся страны приступают к освоению достижений научно-технической революции в условиях, когда уже имеется богатый мировой опыт использования результатов развития науки и техники в интересах обеспечения экономики общественного труда. Использование этого опыта позволило бы молодым государствам Азии, Африки и Латинской Америки миновать определенные фазы научно-технического прогресса, избежав тем самым принятия неэффективных технико-экономических решений, связанных с разработкой, освоением и применением техники и технологии в общественном производстве. Рациональное использование лучших мировых достижений науки и техники открывает перед развивающимися странами большие потенциальные возможности обеспечения экономики материальных ресурсов в борьбе за достижение высокого уровня производительности труда, ускоренную индустриализацию своих национальных хозяйств и создание новой системы производительных сил, становление которой позволило бы навсегда покончить с тяжелым наследием эпохи колониализма.

Однако если революционно-демократические силы развивающихся стран видят в использовании достижений научно-технической революции конкретный путь преодоления своей хозяйственной отсталости, создания материальных предпосылок для проведения социально-экономических преобразований, то империализм стремится поставить их на службу своей неокOLONиальной политике. Именно через технику и технологию во многом осуществляется подчинение экономики молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки империалистическому капиталу, который является монопольным владельцем передовых научно-технических знаний в рамках мирового капиталистического хозяйства. В этой связи в теорию международных экономических отношений все больше входит новое понятие — технологический неокOLONиализм, под которым понимается процесс

реализации империализмом своей научно-технической монополии в интересах сохранения подчиненного положения освободившихся стран в системе международного капиталистического разделения труда.

Суть технологического неокOLONиализма, как и любого другого явления международных экономических отношений современного капитализма, определяется в итоге характером производственных отношений в империалистических странах. Связано это с тем, что сами международные экономические отношения, как указывал К.Маркс, представляют собой "историчные и третичные, вообще, производные, перенесенные, непервичные производственные отношения" /5, с.46/, т.е. являются производными от хозяйственных отношений внутри государств — участников международного (в данном случае международного капиталистического) разделения труда. При этом определяющая роль производственных отношений империалистических государств в рамках международного капиталистического разделения труда обуславливается наличием в этих государствах более высокого уровня обобществления производства, вследствие чего они оказывают решающее воздействие на формирование и развитие экономических отношений в рамках мировой системы капиталистического хозяйства в целом. Применительно к технологическому неокOLONиализму необходимо отметить, что его становление неразрывно связано с повышением роли науки и техники в развитии капиталистических производительных сил и монополизацией научно-технических достижений крупнейшими капиталистическими предприятиями. Основным организационным звеном и движущей силой технологического неокOLONиализма выступают международные монополии — транснациональные корпорации, которые, по словам известного американского экономиста Дж.Гэлбрейта, "интернационализируют тенденцию к неравенству" /113, с.43/.

В экономической литературе существуют различные трактовки термина "международная монополия". В публикациях буржуазных экономистов нередко можно встретить расплывчатое толкование данного понятия, при котором анализ производственных отношений, выражающих существо международной монополии, предается забвению, а на первый план выдвигается заграничный характер их хозяйственных операций. Классовый смысл такого толкования состоит в том, чтобы "растворить" относительно небольшое число монополий-гигантов в общей массе компаний, участвующих в международных экономических отношениях. В этой связи представляется целесообраз-

ным кратко остановиться на определении существа явления "международная монополия".

Истоки происхождения международных монополий были подробно проанализированы еще В.И. Лениным в его работах по империализму. Выявив побудительные мотивы для вывоза капитала, определив его основные формы и тенденции развития, В.И. Ленин раскрыл сущность и характер международной деятельности капиталистических монополий. В основе этих мотивов, как известно, лежит возникновение относительного "избытка" капитала, помещение которого за рубежом сулит большую норму прибыли, нежели применение его внутри страны. В современных условиях процесс формирования "избытка" капитала получил дальнейшее развитие под воздействием таких факторов, как тенденция к понижению средней нормы прибыли вследствие роста органического строения капитала, более быстрый рост капиталистического накопления в сравнении с ростом внутреннего рынка. Важное влияние здесь оказывает сам монополизированный характер экономики империалистических стран, который затрудняет использование новых капиталов на собственных хозяйственных территориях. Новым в формировании побудительных мотивов для вывоза капитала в современных условиях является также то, что ход капиталистического обобществления производства, перерастающий национальные границы, существенно укрепил их материальную основу. Как отмечал А.А. Громыко, в эпоху империализма эти побудительные мотивы "не только возросли, но и получили законченную материальную базу в виде монополий, осуществляющих международную экспансию" /75, с. 13/. Таким образом, международная монополия — это высшее организационное звено экспорта капитала в современных условиях. Как следствие, понятие "международная монополия" применяется в настоящей работе для обозначения крупнейших корпораций-миллиардеров, обладающих значительным финансовым и научно-техническим потенциалом и активно создающих на иностранных хозяйственных территориях свои собственные или смешанные производственные подразделения посредством вывоза капитала в целях максимизации своей прибыли, оказывающих значительное политическое и экономическое влияние в странах базирования. На практике эти корпорации объединяются под общим названием транснациональные корпорации (ТНК).

Международные монополии опосредуют процесс интернационализации достижений науки и техники при капитализме. В рамках корпорационных структур ТНК происходит интенсивная диффузия научно-техни-

ческих знаний. Именно в производственной сети международных монополий осуществляется и практическое применение научно-технических достижений, соединение науки с капиталистическим производством в интернациональном масштабе. Однако для развивающихся государств, выступающих странами приема для ТНК, такая интернационализация оборачивается утверждением новых, более завуалированных форм зависимости от империализма, в основе которых лежит технологическое подчинение их производственных единиц хозяйственной деятельности международных монополий. Не приносит ожидаемых результатов молодым государствам и их участие в международных капиталистических лицензионных отношениях. Развивающиеся страны являются объектом дискриминации в мировой капиталистической торговле научно-техническими знаниями, где их основными "партнерами" по лицензионным соглашениям опять же выступают международные монополии.

Основная часть научно-технических знаний, предназначенных для использования в общественном производстве (и объединенных понятием технология), поступает от ТНК за пределы стран базирования посредством нетоварных операций на их зарубежные филиалы, ибо поставки технологии, как правило, тесно привязываются к экспорту капитала. При этом производственные предприятия молодых государств могут получить к ней доступ обычно лишь в том случае, если они связаны с международной монополией системой кооперационных отношений, выполняющая роль поставщиков отдельных элементов продукции. Когда создание филиала полного владения не представляется возможным, ТНК идут на создание смешанных компаний или на заключение лицензионных соглашений. Однако и в этих случаях создается достаточно жесткая система зависимости молодого национального производства развивающихся стран от иностранного монополистического капитала.

Политика ТНК в области передачи технологии за границу в первую очередь определяется потребностями оптимизации производственного процесса в рамках их корпорационных структур в интересах обеспечения высокой нормы прибавочной стоимости, особенностями воспроизводства капитала. Существенное влияние оказывает на нее также соотношение сил в международной капиталистической конкурентной борьбе, уровень развития производительных сил в стране приема.

Деятельность ТНК по передаче технологии отражает важнейшие характерные черты технологического неокOLONиализма, поэтому изучение конкретных

факторов, определяющих стратегию и тактику международных монополий в области передачи технологий на хозяйственной территории развивающихся стран, механизма такой передачи имеет большое теоретическое и практическое значение. Анализ хозяйственных операций ТНК, связанных с использованием и передачей технологии, призван внести вклад в исследование основных направлений модификации неокOLONИализма в условиях изменения соотношения сил на мировой арене в пользу сил демократии и социализма. Необходимо также отметить, что проблема обеспечения беспрепятственного доступа развивающихся стран к передовым достижениям науки и техники занимает одно из ведущих мест в их борьбе за преобразование международных экономических отношений на справедливой и демократической основе. Цель настоящей работы — внести посильный вклад в исследование данных вопросов, проанализировав истоки технологического неокOLONИализма, его материальную основу и современную практику.

Методологической основой монографии явились произведения основоположников марксизма-ленинизма, документы КПСС и международного коммунистического и рабочего движения. Большую помощь оказали автору работы советских экономистов Р.М.Авакова, И.Е.Артемяева, Т.Я.Белоус, И.С.Дьяковой, Р.И.Зименкова, И.Д.Иванова, В.И.Маркушиной, А.Б.Николаева, Э.Е.Обминского, Э.П.Плетнева, Ю.А.Сергеева, В.П.Трепелкова, П.И.Хвойника, Г.К.Широкова, А.Ю.Шпирта, В.Д.Щетинина, в которых анализируются различные аспекты деятельности международных монополий в условиях научно-технической революции, современная теория вывоза капитала, а также проблемы технологической трансформации развивающихся стран. Некоторые теоретические положения, содержащиеся в исследованиях этих экономистов, получили дальнейшее развитие в данной работе.

Документальными источниками информации для монографии явились официальные публикации, исследования и рабочие материалы Секретариата ООН, ЮНИДО, ЮНКТАД, других специализированных международных организаций, доклады международных экспертов. При подготовке работы автор также критически использовал исследования буржуазных экономистов и специалистов из развивающихся стран по различным аспектам деятельности международных монополий и научно-технических связей современного капитализма.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ  
И ПРОЦЕСС МОНОПОЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ  
КРУПНЕЙШИМИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

*Современная научно-техническая революция  
и возрастание роли технологии  
в развитии капиталистических производительных сил*

Процесс капиталистического накопления объективно предполагает применение достижений науки и техники в общественном производстве. На это обстоятельство указывали еще основоположники марксизма-ленинизма. "Наука и техника, — писал К.Маркс, — сообщают функционирующему капиталу способность к расширению, не зависящую от его данной величины" /2, с.619/. В современных условиях темпы и масштабы внедрения в производственный процесс технически усовершенствованных средств труда и передового промышленного опыта являются важнейшими факторами прибыльного функционирования капиталистических предприятий, их выживания в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Развертывание научно-технической революции, знаменующей собой революционный переход количественных изменений в качественные в развитии производительных сил, привело к появлению ряда новых особенностей капиталистического расширенного воспроизводства. Прежде всего, научно-техническая революция имела своим следствием окончательное включение исследовательского процесса в воспроизводственный процесс в качестве изначальной, "нулевой" его стадии. Уровень развития науки и степень ее технологического применения /6, с.213/ стали во многом определять сам факт существования производственного организма в условиях капиталистического способа производства.

Как следствие, сила науки перестала быть для капитала даровой производительной силой. Вместо незначительных расходов в виде известной подати на ученых /6, с.280/, характерных для домонополистической стадии развития капитализма, капитал стал вынужден направлять все более весомую часть

своей реинвестируемой прибыли на научные исследования и практические разработки, рассматривая их как один из необходимых элементов издержек производств и важный фактор повышения в дальнейшем нормы прибавочной стоимости на своем предприятии<sup>1</sup>.

Последнее положение представляется тем более важным, что оно отражает в итоге тот частнособственнический практицизм, которым пронизано отношение капитала к науке в целом. Для капитала представляют интерес не все результаты научных исследований и практических разработок вне зависимости от величины их полезного общественного эффекта, а лишь те, которые способны обеспечить ему увеличение прибыли на базе роста относительной прибавочной стоимости "... накопление знаний и навыков, — писал К.Маркс, — накопление всеобщих производительных сил общественного мозга поглощается капиталом в противовес труду и поэтому выступает как свойство *основного капитала*..." /6, с.205/.

В этой связи можно выделить два конечных результата развития науки, представляющих практический интерес для капитала: во-первых, знания, общественные в системе машин, выступающей, по словам К.Маркса, как "*наиболее адекватная форма капитала вообще*" /6, с.205/, и, во-вторых, знания о методах производства, его организации и управления, т.е. то, что К.Маркс определял как технологию /2, с.497/. Последнее позволяет повысить эффективность применения машин, посредством которого капитал в основном и присваивает себе силу науки<sup>2</sup>.

В более широком плане технологию можно рассматривать как связующее звено между наукой и производством в целом. Посредством технологии, писал К.Маркс, "пестрые, внешне лишенные внутренней связи и окостеневшие виды общественного процесса производства разложились на сознательно планомерные, систематически расчлененные, в зависимости от желаемого полезного эффекта, области применения естествознания" /2, с.497/.

Получившая распространение с появлением крупного машинного производства технология, как видно из определения К.Маркса, стала играть ведущую

роль в его технико-экономической организации. Однако особенно важное значение она приобрела в современных условиях, когда объективный процесс соединения науки с производством вступил в завершающую стадию своего развития, знаменующую превращение науки в непосредственную производительную силу.

Во-первых, появление принципиально новых производственных процессов, возникших на стыке различных наук, существенно обогатило науку технологии и установило, по сути дела, прямую зависимость между степенью ее применения и эффективностью капиталистического производства.

Во-вторых, существенно усилилась взаимозависимость прикладной науки и результатов ее технологического применения в развитии научно-технического прогресса. Социально-экономические последствия производственного потребления современной технологии как продукта науки стали, с одной стороны, все больше определять направления новых научных исследований, а с другой — более активно побуждать к распространению их результатов на всю систему общественного производства вследствие объективной потребности в технологической унификации ее составных звеньев.

В-третьих, значительно возросла роль технологии в экономической экспансии империалистических государств в другие страны. С превращением науки в непосредственную производительную силу капитал стал все более активно использовать технологические примененные в производстве научные знания для распространения своего способа производства, установления его господства над экономическими отношениями в других, менее развитых странах.

Возможность такого использования определяется в конечном счете диалектикой совокупности производительных сил и производственных отношений эксплуататорского общества. "Под экономическими отношениями, которые мы считаем определяющим базисом истории общества, — писал Ф.Энгельс, — мы понимаем тот способ, каким люди определенного общества производят средства к жизни и обменивают между собой продукты (поскольку существует разделение труда). Таким образом, сюда входит *вся техника* производства и транспорта. Эта техника, согласно нашим взглядам, определяет также и способ обмена, затем способ распределения продуктов и тем самым после разложения родового строя также и разделение на классы, отношения господства и подчинения, государство, политику, право и т.д." /7, с.174/. Из приведенного определения видно, что

<sup>1</sup> Например, в промышленности США расходы на НИОКР возросли с начала 50-х по конец 70-х годов более чем в 8 раз, с 3,6 млрд. долл. до порядка 30 млрд. долл. (см. /169, 1980, т.Х, №9, с.2/).

<sup>2</sup> Уже на этапе домонополистического капитализма капитал мог присваивать силу науки не только путем применения машин, но и "... отчасти также в химическом процессе" /6, с.280/.

установление и распространение отношений эксплуатации базируется на качественных изменениях в развитии производительных сил, или, иными словами, на достижении в рамках определенных экономических форм более высокого технического уклада производства.

Это положение верно и для экономических отношений в рамках системы мирового капиталистического хозяйства, где капитал достигает распространения своего способа производства путем международной конкуренции /6, с.242/. Научно-технический потенциал империализма является одним из важнейших факторов воспроизводства экономической зависимости развивающихся стран от индустриально развитых капиталистических государств, а современная технология выступает одновременно и "пропуском" для проникновения монополистического капитала в экономику других стран (см. /89, с.22/), и средством установления конкретных форм их зависимости от империализма.

Обращение передовой технологии в условиях капиталистического способа производства носит преимущественно товарный характер. Товарность технологии определяется, во-первых, наличием разделения труда в сфере научных исследований и технологического применения их результатов (что является общей предпосылкой превращения технологически примененных научных знаний в товар) и, во-вторых, обособленностью исследовательских и производственных единиц вследствие господства частной собственности на средства производства.

Вместе с тем товарность технологии имеет свою специфику, которая отличает ее от подавляющего большинства других товаров, находящихся в капиталистическом обращении. Результаты научных исследований являются уникальными продуктами человеческого труда, уникальны и затраты на их производство. Поэтому в сфере производственных научных исследований и разработок (ПНИР), как отмечал А.Б.Николаев, величину стоимости, перенесенной постоянным капиталом, и вновь созданной стоимости можно определить лишь тогда, когда результат затраченного здесь труда "будет использован на остальных этапах производства и когда процесс общественного воспроизводства сформировал стоимость того товара, в какой бы форме он ни выступал, в производстве которого принимал участие труд сферы ПНИР" /85, с.90-91/. В итоге расчетная цена результатов научных исследований определяется на основе предполагаемой прибыли от их практического применения в материальном производстве и в силу объективных

сложностей, а подчас и просто невозможности их воспроизведения выступает как цена монополия.

Другой особенностью капиталистической технологии является ограниченность ее товарного обращения. Связано это прежде всего с тем, что монополии проводят научные исследования для собственного производства и не заинтересованы в свободном распространении их результатов, ибо производственное применение технологических новинок позволяет получать в течение определенного времени избыточную прибавочную стоимость. Поэтому технология, созданная в рамках капиталистических предприятий, зачастую поступает на рынок лишь тогда, когда возникает реальная возможность ее имитации или из-за ее относительного морального старения. Исключением здесь являются лишь специализированные капиталистические предприятия, обслуживающие товарное движение производственно-технических знаний, например инженерно-консультационные фирмы.

Значительная часть технологии выводится в настоящее время и из международного товарного обмена вследствие развития такой специфической формы капиталистической интернационализации производства, как международная монополия. Технология, которая поступает от головных компаний международных монополий их заграничным филиалам, как уже отмечалось в советской экономической литературе (см. /72, с.6/), не выходит за пределы их корпорационных структур, оставаясь в собственности одного и того же капитала или капиталов, а сама продажа технологии в таких рамках может быть названа продажей лишь условно, так как она не сопровождается обменом стоимостями.

Наконец, специфика отдельных организационных форм передачи технологии не позволяет отнести их к товарным формам распространения научно-технических знаний. В настоящее время распространение капиталистической технологии в основном происходит посредством создания предприятий совместного владения, приобретения патентов, лицензий и (частично) товарных знаков<sup>3</sup>, передачи технической документации при продаже или аренде машин и оборудования, предоставления консультационных услуг на возмездной основе, научно-технических публикаций<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Продажа товарных знаков часто сопровождается передачей знаний о методах производства товара и его технических спецификаций.

<sup>4</sup> Так, в США ежегодно публикуется 1,5 млн. научно-технических докладов. Еще 100 тыс. таких докладов представляют каждый год на научные конференции /166, 1.05.1982/.

и миграционных движений квалифицированной рабочей силы. Кроме того, получение производственных и научно-технических знаний происходит через профессиональные контакты специалистов, путем ознакомления с достижениями науки и техники на специализированных выставках и ярмарках, а также при оказании международной технической помощи развивающимся странам.

Из отмеченных форм передачи технологии к товарным можно отнести создание предприятий совместного владения, приобретение патентов, лицензий и товарных знаков, передачу технической документации при продаже или аренде машин и оборудования, а также предоставление консультационных услуг на возмездной основе. Передача технологии в этих формах сопровождается оплатой реальной стоимости научно-технических знаний, конкретная потребительная стоимость которых известна и уже получила общественное признание. Что касается остальных форм передачи технологии, то при них либо вообще может отсутствовать обмен стоимостями, либо оплачивается не стоимость научно-технических знаний, а цена товара, содержащего эти знания, что не позволяет отнести их к товарным формам распространения технологии. Причем в последнем случае ни реальная стоимость научно-технических знаний, ни их конкретная потребительная стоимость не являются известными величинами. Так, приобретение научно-технической публикации сопровождается оплатой рыночной цены самой публикации, а не стоимости содержащихся в ней научно-технических знаний. В то же время эти знания, будучи примененными в производственном процессе, могут иметь стоимость, значительно превышающую стоимость приобретенной публикации.

Пример передачи технологии, при которой вообще отсутствует обмен стоимостями, — миграционные движения квалифицированной рабочей силы. Являясь одним из важнейших видов распространения научно-технических знаний и производственного опыта, они не представляют собой какой-то специфический акт купли-продажи товара "рабочая сила" как носителя таких знаний, при котором один наниматель продавал бы его другому. Акт купли-продажи рабочей силы имеет здесь место лишь между специалистом-мигрантом и новым нанимателем, в то время как прежний наниматель, утрачивая наемную рабочую силу, не получает никакого возмещения по стоимости.

Поскольку производственное применение технологии диктуется интересами извлечения прибыли, постольку и ее распространение также определяется в первую очередь этими интересами. Поэтому с помощью

нетоварных форм передачи технологии между различными собственниками распространяются, как правило, либо менее значимые научно-технические знания, либо отдельные элементы передовых знаний, не дающие полного представления о конечном полезном эффекте их возможного производственного применения.

В этой связи, вероятно, можно говорить о различных функциях товарного и нетоварного распространения капиталистической технологии. В то время как товарные формы распространения научно-технических знаний и производственного опыта представляют собой один из каналов перераспределения прибавочной стоимости между различными капиталами, большинство ее нетоварных форм (в тех случаях, когда технология выходит за пределы одной собственности) отражает лишь приспособление капитализма к реальностям современной научно-технической революции, в условиях которой происходит усиление объективной потребности в свободном распространении научно-технических знаний, их интернационализации в интересах дальнейшего развития самой науки.

С углублением капиталистического разделения труда роль как товарных, так и нетоварных форм передачи технологии возрастает. В свою очередь, объективный процесс концентрации и централизации капитала имеет своим следствием расширение масштабов распространения технологии в рамках собственности индивидуальных капиталов. Такая внутрикорпорационная передача научно-технических знаний и промышленного опыта сопровождается одновременно усилением частнособственнического контроля за обращением технологии.

*Монополизация технологии  
крупнейшими капиталистическими фирмами*

В "Экономических рукописях 1857-1859 годов" К.Маркс отмечал, что "тенденция капитала заключается в том, чтобы придать производству научный характер, а непосредственный труд низвести до всего лишь момента процесса производства" /6, с.206/. Выделяя общую тенденцию капитала активно использовать силу науки в интересах своего "самовозрастания", необходимо в то же время отметить, что потенциальные возможности развития научно-технического прогресса и реализации достижений науки и техники в производственном процессе не являются равными для индивидуальных капиталов, так как опре-



деляются прежде всего размерами присвоения результатов наемного труда в предшествующие периоды.

Наиболее быстро приспособление к реальности современной научно-технической революции происходит в крупных капиталистических фирмах. "Неоспоримые преимущества крупных фирм, — подчеркивал советский экономист И.Д.Иванов, — это их прочное финансовое положение, преимущества получения кредита, правительственных заказов на НИОКР, развитая материально-техническая база науки, возможность набора высококвалифицированных кадров, что позволяет им братья за осуществление крупных проектов, идти на научно-технический и коммерческий риск, быстро развивать новые производства" /89, с.46/. В интересах дальнейшего укрепления своих позиций в конкурентной борьбе крупные капиталистические фирмы все больше монополизируют современные достижения науки и техники. "Конкуренция превращается в монополию, — отмечал В.И.Ленин, характеризуя монополистическую стадию развития капитализма. — Получается гигантский прогресс обобществления производства. В частности обобществляется и процесс технических изобретений и усовершенствований" /9, с.320/.

Важной предпосылкой монополизации современной технологии является высокая степень концентрации исследовательских работ промышленного значения в крупнейших капиталистических компаниях. В 1981 г. в журнале "Малтинэшл Бизнес" были опубликованы результаты анализа интенсивности исследовательской деятельности крупнейших компаний капиталистического мира. В качестве критерия был взят показатель доли инженеров и научных работников в общем числе занятых на капиталистическом предприятии. Проведенный анализ показал, что из 831 рассмотренной компании в 280 доля инженеров и научных работников составила от 6,9 до 14% общего числа занятых, что в соответствии с избранным критерием позволило отнести их к компаниям с высокой степенью интенсивности исследовательской деятельности. В 284 компаниях доля инженеров и научных работников в общем числе занятых составила от 2,4 до 4,5% (компания со средней степенью интенсивности исследовательского процесса) /165, 1981, № 3, с. 28-30/.

Среди стран, входящих в мировую капиталистическую систему хозяйства, показатель совокупных расходов на научные исследования и практические разработки наиболее высок у США (2,3% ВВП в сравнении с 1,9% ВВП у Японии и 2% совокупного ВВП у стран-членов ЕЭС). На США приходится и большая часть инженеров и научных работников капиталистического

мира (670 тыс. в сравнении с 370 тыс. в Японии и 400 тыс. в странах-членах ЕЭС) /157, 1981, № 6, с.269/. Поэтому участие капиталистических монополий в организации и проведении НИОКР представляется целесообразным осветить на примере американских корпораций.

Средний показатель доли американской промышленности в совокупных расходах страны на научные исследования и практические разработки составил с 1970 по 1980 г. 70% /41, с. 107/. В абсолютном выражении это означает, что в отмеченный период промышленность США ежегодно расходовала на эти цели в среднем свыше 26,7 млрд. долл. (рассчитано по /169, 1981, т. XI, № 13, с.4/). Причем за истекшее десятилетие объем финансирования НИОКР американскими корпорациями возрос более чем в 2,3 раза (с 18062 млн. долл. в 1970 г. /169, 1980, т. X, № 9, с.2/ до 42 750 млн. долл. в 1980 г. /169, 1981, т. XI, № 13, с.4/. Расходы американской промышленности на научные исследования и практические разработки распределялись, однако, крайне неравномерно между компаниями, участвовавшими в исследовательском процессе. Свыше 70% всех средств на промышленные исследования приходилось во второй половине 70-х годов на менее чем 1% крупнейших корпораций, проводящих НИОКР /145, 1981, № 8, с.123/. Подавляющее большинство исследований, проводимых в корпорациях, являются по своему характеру прикладными исследованиями и практическими разработками. Причем приоритет отдается практическим разработкам, как максимально связанным с производственной и коммерческой деятельностью компаний. Так, в конце 70-х годов 78,1% расходов на НИОКР в промышленности США приходилось на практические разработки, 18,9 — на прикладные исследования и лишь 3% — на фундаментальные исследования /118, с.9/. Приведенные данные свидетельствуют, что контроль крупнейших капиталистических компаний за значительной частью современной технологии устанавливается еще на стадии ее создания.

Важным фактором установления такого контроля выступает научно-техническая политика буржуазного государства, предусматривающая принятие специальных мер по стимулированию исследовательской деятельности в рамках монополистических объединений. Необходимо отметить, что коммерческий риск, который несут капиталистические фирмы при проведении научных исследований и практических разработок, в настоящее время очень высок. Американский экономист Э.Мэнсфилд подсчитал, например, что лишь 12-20% научно-технических проектов корпораций США

оказываются в итоге коммерчески оправданными /155, 1973, №5, с.67/. Большинство же продукции, полученной в результате их реализации, не находит затем достаточного сбыта на рынке. Причина тому — высокая цена данной продукции, включающая издержки по завершённым исследовательским работам. В этих условиях значение государственных мер по стимулированию НИОКР на капиталистических фирмах еще более возрастает.

В настоящее время в большинстве развитых капиталистических государств проводится политика льготного налогообложения тех компаний, которые прогрессивно увеличивают объем средств, выделяемых на НИОКР. Так, в Японии компания получает 25-процентную налоговую скидку по своим затратам на научные исследования и практические разработки, если они превышают наивысший уровень аналогичных затрат, произведенных ею в любой год базового периода. 50-процентная налоговая скидка предоставляется компании по той части ее затрат на НИОКР, которая более чем на 15% превышает среднегодовой прирост расходов на научные исследования и практические разработки в базовом периоде /168, 1980, т.208, №4443, с.1/. В 1981 г. ряд новых мер по стимулированию внутрикорпорационного исследовательского процесса был принят правительством США. Была введена 25-процентная налоговая скидка тем компаниям, которые обеспечивают рост расходов на НИОКР в сравнении со средней величиной таких расходов в предшествующем периоде, взятом в качестве основы для расчета /166, 29.09.1981/. С 10 до 3 лет был сокращен амортизационный период по оборудованию, используемому американскими корпорациями при проведении НИОКР /155, 1982, №1, с.63/. Американским ТНК было разрешено отражать свои расходы на НИОКР, произведенные в стране базирования, вне зависимости от того, имеют ли они своим результатом повышение прибыльности их предприятий, находящихся на территории США, или их заграничных филиалов по статье доходов, полученных в стране базирования /166, 29.09.1981/, что означает существенные налоговые льготы. Практика установления высокой нормы амортизации по оборудованию, используемому компаниями при проведении НИОКР, применяется в ФРГ /168, 1980, т.208, №4443, с.1/. В отдельных капиталистических странах установлены специальные налоговые льготы при наличии у компании соглашения о сотрудничестве с университетом, а также при проведении ею исследований фундаментального характера.

Финансовый выигрыш для крупных капиталистических фирм от названных мер по стимулированию корпорационных НИОКР является достаточно внушительным. Так, в первый год пребывания у власти администрации Р.Рейгана было подсчитано, что только отражение всех расходов на научные исследования и практические разработки, произведенные американскими ТНК, в США независимо от того, влечет ли это за собой увеличение прибыли их предприятий, расположенных на американской территории, или зарубежных филиалов по статье доходов, полученных в стране базирования, обеспечит американским международным монополиям ежегодную экономию на налогах порядка 240 млн. долл. /166, 29.09.1981/.

Немалую роль в стимулировании исследовательской деятельности крупных монополий и укреплении их позиций в научно-техническом прогрессе играют также государственные субсидии на разработку перспективной технологии. Показателен, в частности, пример с разработкой монополиями электронной промышленности ведущих капиталистических государств сверхбольших интегральных схем. На научно-исследовательские работы в этом направлении в начале 80-х годов крупным монополиям в год выделялось по линии государственной финансовой помощи: в Японии — 240 млн. долл., во Франции — 140 млн., в Великобритании — 110 млн., в ФРГ — 150 млн. и в США — 55 млн. долл. /156, 1982, №1, с.80/.

Другим важным фактором монополизации современной технологии крупнейшими капиталистическими фирмами является установление монополистического контроля за той частью исследований, которые проводятся в научно-исследовательских учреждениях, находящихся за пределами собственности монополий. Данный контроль осуществляется посредством установления тесных научно-технических и финансовых связей между монополиями и научно-исследовательскими учреждениями. Так, в практике отношений американских корпораций с университетами США существует несколько основных форм таких связей, позволяющих монополиям устанавливать достаточно эффективный контроль за созданием и обращением современной технологии вне рамок их собственности /168, 1980, т.207, №4429, с.381/.

*Взаимный обмен услугами между университетом и корпорацией.* В рамках данной формы научно-технических и финансовых связей корпорация проводит испытательные работы для университета, организует производственную практику для его студентов и сотрудников, разрабатывает для университета темы научных работ практического значения и предоставляет консульта-

ционные услуги в ходе их выполнения, а также осуществляет производственное обучение сотрудников университета. В свою очередь, университет осуществляет подготовку и переподготовку определенных категорий работников корпорации, выполняет исследования и испытания производственных образцов по контракту с корпорацией, а также предоставляет ей консультационные услуги по вопросам управления и специальным техническим проблемам.

*Членство в университетской корпорации.* Посредством данной формы связей монополии за определенную плату получают доступ к университетским лабораториям. В реализации этой формы связей обычно участвует одновременно несколько промышленных компаний.

*Совместное проведение исследований университетом и корпорацией.* Разработка научно-технических проектов (в том числе и долгосрочных) на основе объединения усилий университета и корпорации, которая предполагает разграничение финансовых обязательств и в отдельных случаях прикомандирование специалистов для проведения исследований.

*Исследовательские консорциумы.* Совместная разработка научно-технических проектов, как правило, отраслевого характера, на базе объединения усилий университета и нескольких корпораций.

Конкретным примером научно-технических и финансовых связей монополий с научными учреждениями может считаться соглашение о сотрудничестве между американской компанией "Монсанто" и Гарвардским университетом в проведении исследований в области биохимии. Охватывающее временный период в 12 лет, данное соглашение предусматривает, что "Монсанто" будет определять направления исследований, курировать стадию практических разработок их результатов, а также оказывать университету необходимую финансовую и техническую помощь, в то время как на университет возлагаются функции конкретного исполнителя исследовательских работ. Примечательно, что в соответствии с соглашением "Монсанто" получила право приоритетного приобретения лицензий на все изобретения Гарвардского университета в области биохимии, при сохранении полного контроля за собственными изобретениями. Университет взял на себя обязательство заблаговременно информировать корпорацию о любом своем намерении опубликовать результаты научных исследований, затрагивающих область сотрудничества.

Участниками исследовательских консорциумов являются в США научно-исследовательский институт Карнеги-Меллона, Университет Делавара, а также

ряд других ведущих научных учреждений страны. Один из крупнейших исследовательских консорциумов в США — Промышленная программа обработки полимеров регулирует контрактные отношения между Массачусетским технологическим институтом и 12 промышленными корпорациями по разработке 25 научно-технических проектов /168, 1980, т.207, №4429, с.382-383/.

Установление контроля крупных капиталистических предприятий над современной технологией происходит и посредством скупки коммерческих прав на промышленные нововведения у мелких и средних фирм. Несмотря на мощный научно-технический потенциал монополий, значительная часть передовой технологии создается и внедряется в производство в рамках небольших капиталистических предприятий. Объясняется это самим содержанием процесса монополизации, вызывающим к жизни две прямо противоположные тенденции в развитии научно-технического прогресса при капитализме. "Поскольку устанавливаются, хотя бы на время, монопольные цены, — указывал В.И. Ленин, — постольку исчезают до известной степени побудительные причины к техническому, а следовательно, и ко всякому другому прогрессу, движению вперед; постольку является далее экономическая возможность искусственно задерживать технический прогресс... Конечно, возможность понизить издержки производства и повысить прибыль посредством введения технических улучшений действует в пользу изменений. Но тенденция к застою и загниванию, свойственная монополии, продолжает в свою очередь действовать, и в отдельных отраслях промышленности, в отдельных странах, на известные промежутки времени она берет верх" /9, с.397/.

В условиях высокой степени монополизации производства снижение своих производственных затрат на базе промышленного использования технологических нововведений является, пожалуй, единственной возможностью для компании-аутсайдера удержать свои позиции на капиталистическом рынке. Однако в большинстве случаев внедрение технических достижений в производство не выводит их из полосы централизованного контроля монополистических объединений. Многие крупные корпорации намеренно придерживаются политики выжидания в отношении разработки и внедрения технических достижений, предоставляя небольшим компаниям право взять на себя риск пионерской новой технологии. Вместе с тем как только практика хозяйственной жизни доказывает, что промышленное использование новой технологии ком-

мерчески оправдано, монополии стремятся как можно быстрее утвердить свои права на нее путем приобретения патента на выгодных для нее условиях, используя при этом все возможности своего мощного производственного и финансового потенциала.

"...Издержки, которых требует ведение предприятия, применяющего впервые новые изобретения, всегда значительно больше, чем издержки более поздних предприятий, возникших на его развалинах, ex suis ossibus, — писал К.Маркс. — Этот момент настолько значителен, что предприниматели-пионеры в своем большинстве терпят банкротство, и процветают лишь их последователи, которым строения, машины и т.п. достаются по более дешевым ценам" /3, с.116/. Это марксово положение находит полное подтверждение в практике хозяйственной жизни капиталистического общества наших дней. Так, исследование Национального научного фонда США показало, что с 1953 по 1973 г. на промышленные компании с численностью менее 1 тыс. человек приходилось около половины производственных нововведений /36, с.20/. В то же время на начало 70-х годов из 600 тыс. действующих патентов, находившихся в частном владении в США, 67,3 тыс., или 13%, принадлежало восьми крупнейшим американским корпорациям /155, 1973, №5, с.123/.

Таким образом, по мере концентрации и централизации производства в условиях империализма все большая часть современной технологии подпадает под полный контроль крупнейших капиталистических предприятий. С перерастанием данным процессом национальных границ монополии ведущих империалистических держав начинают оказывать определяющее влияние и на межнациональное обращение технологии, подчиняя его интересам максимизации своей прибыли.

## ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СОЕДИНЕНИЯ НАУКИ С ПРОИЗВОДСТВОМ ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ

*Технологическое господство монополий и развитие предпринимательской формы экспорта капитала*

Монополизация современной технологии как фактор максимизации прибыли крупнейшими капиталистическими компаниями может происходить лишь в рамках общего процесса осуществления капитализмом своего способа производства. Поэтому и конкретная практическая реализация капиталом технологического господства строится в соответствии с основными направлениями "эволюции" капитализма в современных условиях.

Отличительной особенностью развития капиталистических производительных сил стала их растущая интернационализация на базе экспорта частного капитала. В работе "Империализм, как высшая стадия капитализма" В.И. Ленин отмечал, что если для старого капитализма с полным господством свободной конкуренции был характерен вывоз товаров, то "для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз *капитала*" /9, с.359/. При этом в современных условиях важным объектом приложения иностранных инвестиций являются развивающиеся страны.

Общий объем прямых инвестиций развитых капиталистических государств в развивающихся странах составил в 1978 г., по данным Секретариата ООН, 88,26 млрд. долл. (см. табл.1). При этом 70% прямых инвестиций, произведенных развитыми капиталистическими государствами в экономику развивающихся стран, приходилось всего на три развитых капиталистических государства: США, Великобританию и Японию /165, 1983, №1, с.5/.

Наиболее прибыльной формой использования технологии для капиталиста является ее производственное применение в рамках своей собственности. Поэтому вывоз технологии за рубеж, как правило, способствует созданию монополиями капиталистической

собственности за пределами национальных границ. Главный мотив такого перемещения технологии — обеспечение ее оптимального использования, т.е. использование, при котором происходит "увеличение производительной силы труда и максимальное отрицание необходимого труда..." /6, с.205/. В этой связи капиталиста, передающего технологию своему зарубежному предприятию, может привлечь возможность экономии на затратах капитала вследствие более низкой стоимости рабочей силы за пределами страны базирования, наличия дешевого сырья, близости к рынку сбыта и т.д.

Таблица 1

Общий объем прямых инвестиций развитых капиталистических государств в развивающихся странах\*, млн.долл.

Регионы	1967 г.	1971 г.	1978 г.
Африка	5589	8397	11090
Развивающиеся страны Центральной Америки и Карибского бассейна	6269	10849	23040
Южная Америка	12221	14313	27510
Ближний Восток	3173	3501	3420
Развивающиеся страны Азии и Тихого океана	4969	7801	23200
Все развивающиеся страны	32239	44893	88260

\* /66, с.58-62/.

Важнейшим фактором вывоза технологии является также обеспечение конкурентоспособности зарубежных предприятий монополий. Технологическое превосходство позволяет им успешно вести борьбу с местными промышленными компаниями в стране пребывания за сферу приложения капитала.

Наконец, перемещение технологии сопровождается созданием промышленных подразделений монополий и просто в силу объективной потребности в технологической унификации заграничного производства и производства в стране базирования.

Тесная связь предпринимательской формы вывоза капитала и вывоза технологии послужила некоторым буржуазным экономистам основой для новой интерпретации содержания заграничного инвестирования. Так, в одном из исследований ОЭСР по проблемам международной передачи технологии говорится, что "прямые иностранные инвестиции имеют большее значение

как источник технологии, чем как поставщик капитала" /111, с.46/. Американский экономист М.Кассон прямо утверждает, что в современных условиях роль прямых инвестиций состоит в вывозе технологии, а не капитала. В качестве аргументов он приводит такие факты, как то, что подавляющая часть прямых заграничных инвестиций затрагивает отношения между странами с избытком капитала, выступающими и как производящие, и как принимающие их, и что сами инвестиции могут быть осуществлены и без перемещения финансовых средств из одной страны в другую /105, с.4/.

Подобная интерпретация не является состоятельной уже потому, что технология, принадлежащая монополии и перенесенная на ее заграничное предприятие, сама выступает как элемент промышленного капитала. Не является достаточно обоснованным и аргумент о том, что капитал вывозится в страны, которые сами осуществляют его экспорт, так как это означает лишь наличие в данных странах "поприщ "прибыльного" помещения" /9, с.360/ в одном отрасли и отсутствие в других в конкретный временной период и применительно к конкретным предприятиям.

Что же касается использования на начальной стадии заграничного инвестирования заемных средств, полученных на рынке капиталов страны приема, то и этот аргумент не может служить подтверждением положения, выдвинутого М.Кассоном, так как и в этом случае создается иностранная промышленная собственность.

Вместе с тем, по нашему мнению, было бы неправомерным вообще отрицать технологический фактор вывоза капитала в производительной форме. Так, характер технологии, применяемой монополией, может определять общее географическое направление создания зарубежных производств, ибо сама возможность ее производительного использования связана с наличием рабочей силы определенной квалификации. Равным образом технологический фактор может оказывать влияние и на характер заграничного инвестирования. Логично предположить, что монополия будет стремиться к максимальному участию в структуре собственности зарубежного производства, если она намечает перенос на территорию иностранного государства новейшей технологии.

Существуют и отдельные статистические данные, подтверждающие данную гипотезу. Например, американский экономист Дж.Барансон, проводивший опрос руководства крупнейших корпораций автомобильной

промышленности США, выявил в числе факторов, обуславливающих приоритетный выбор монополиями прямых инвестиций для осуществления своих хозяйственных операций за рубежом "потребность в управленческом контроле за заграничным производством", а также "необходимость технического контроля с целью поддержания системы международного разделения труда и внутрифирменного обмена компонентами продукции" (цит. по /116, с.58/). Анкетирование одной швейцарской и девяти западногерманских промышленных компаний, активно проводящих хозяйственные операции в развивающихся странах, показало, что большинство из них стремится к полному владению заграничным производством, в частности потому, что, по их мнению, такая структура собственности дает лучшие управленческие возможности и гарантирует компании контроль за технологией, переданной филиалу /157, 1980, №6, с.294/.

Аналогичные результаты были получены и при анкетировании 33 японских компаний, оперирующих в обрабатывающей промышленности Бразилии. Наиболее распространенным ответом на вопрос о причинах, по которым японские компании стремились к абсолютно либо мажоритарному участию в капитале своих заграничных предприятий, был следующий: таким образом они обеспечивают себе контроль за предприятием и использованием переданной технологии /128, с.62; 84/. Примечательно, что из 33 опрошенных компаний, вовлеченных в процесс интенсивной передачи технологии, 15 имели долевое участие в капитале своих бразильских предприятий на уровне 100%, 9 — на уровне 50—99,9 и остальные 9 — 50% /128, с.83/.

Разумеется, технологический фактор не может являться здесь определяющим. Стремление монополистического капитала к максимальному участию в структуре собственности заграничного предприятия обуславливается прежде всего характером распределения прибыли, а также в значительной степени тем, что возможность ее репатриации определяется долевым участием индивидуальных капиталов в зарубежном производстве. Прямые инвестиции, как известно, обеспечивают иностранной монополии необходимый контроль во всех вопросах, связанных с его функционированием<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> На начало 80-х годов, по данным ООН, свыше 50% зарубежных предприятий монополий относятся к компаниям, в структуре собственности которых преобладает иностранный капитал /61, с.8/.

С технологическим господством монополий непосредственно связано появление и определенное распространение в современных условиях в рамках предпринимательской формы экспорта капитала такого отнесенительно самостоятельного явления, как перенос определенных видов капиталистического производства в первую очередь из развитых капиталистических в развивающиеся страны, означающий сворачивание процесса производства на одной хозяйственной территории с целью его организации на другой хозяйственной территории, принадлежащей иностранному государству. Перенос промышленного производства отличается от традиционного процесса заграничного инвестирования прежде всего тем, что он может и не означать капиталистического накопления и тем самым не быть непосредственно связанным с "избытком капитала", как предпосылкой вывоза капитала /9, с.360/. Однако устойчивые причинно-следственные связи между целью капиталистического производства и затратами капитала обуславливают здесь неизбежность капиталистического накопления на более поздней стадии. Другим отличием является то, что если при традиционном заграничном инвестировании часто создаются заграничные предприятия ТНК, не имеющие законченного производственного цикла (производство отдельных узлов, деталей и т.п.), имеющие лишь незначительные связи с национальным процессом воспроизводства в странах приема. Перенос же промышленного производства означает перемещение на иностранную хозяйственную территорию полноценных производственных предприятий, т.е. носит комплексный характер. Как справедливо пишут экономисты ГДР Г.Либшер и П.Фридлендер, "речь идет о перемещениях, осуществляемых в макроэкономическом масштабе" /93, с.63/. При этом, они отмечают, что перемещаемые отрасли производства, как правило, становятся новыми составными частями "зависимого процесса воспроизводства в соответствующей развивающейся стране" /93, с.63/.

Перенос части капиталистического производства за рубеж, осуществляемый в интересах максимизации прибыли на базе использования межнациональных различий в издержках производства, был материально подготовлен самим ходом вывоза капитала в предшествующий период, создавшим объективные предпосылки для утверждения капиталистических производственных отношений в странах приложения иностранного частного капитала. "Вывоз капитала в тех странах, куда он направляется, оказывает влияние на развитие капитализма, чрезвычайно ускоряя его", — писал В.И.Ленин /9, с.362/.

В практическом плане перемещение за рубеж части капиталистического производства, как, впрочем, и осуществление в современных условиях прямых иностранных инвестиций в традиционной форме, тесно связаны с развитием такой специфической формы интернационализации производительных сил при капитализме, как международная монополия. С возникновением международных монополий разделение труда в рамках мировой капиталистической системы хозяйства стало претерпевать определенные изменения. Располагая мощным производственным и финансовым потенциалом, международные монополии вносят существенные коррективы в размещение капиталистических производительных сил, модифицируют международные хозяйственные связи капитализма.

Если международные монополии создали механизм переноса части капиталистического производства за пределы национальных границ, то потребность в таком переносе была создана разворачиванием современной научно-технической революции в условиях капиталистического общества. Социально-экономические последствия научно-технической революции при капитализме поставили перед буржуазным обществом ряд новых сложных проблем, для решения которых капитал стал все чаще привлекать международные хозяйственные связи.

Во-первых, активное применение современной технологии в монополизированном капиталистическом производстве привело к дальнейшему повышению степени эксплуатации наемной рабочей силы, ибо капитал вообще применяет достижения науки и техники лишь с тем, чтобы "в максимуме... предметов реализовался максимум прибавочного труда" /6, с.209/. В то же время объективный процесс капиталистического обобществления производства, получивший новый импульс в условиях научно-технической революции, способствовал дальнейшей консолидации рабочего класса развитых капиталистических стран, росту его организованности и сознательности. В результате антагонистическое противоречие между трудом и капиталом приобрело особую остроту. Сталкиваясь с организованным выступлением рабочего класса в борьбе за свои экономические и политические права, капитал был вынужден пойти в целом ряде случаев на уступки рабочему классу. Все это не могло не повлиять на "стабильность" инвестиционного климата в развитых капиталистических государствах, что, в свою очередь, привело к обострению того типа межимпериалистической борьбы, которую В.И. Ленин называл борьбой "за хозяйственную

территорию вообще" /9, с.422/. Перенос части промышленного производства за рубеж стал рассматриваться капиталом как важный фактор противодействия роста социальных конфликтов в цитаделях империализма.

Во-вторых, частнокапиталистический характер применения технологии в некоторых отраслях промышленного производства привел к серьезному изменению экологического баланса отдельных хозяйственных территорий в развитых капиталистических странах. В результате получил развитие процесс переноса так называемых грязных производств из развитых капиталистических государств на "периферию" мирового капиталистического хозяйства. Примером тому можно считать создание международными монополиями экспортных производств асбеста в таких развивающихся странах и территориях, как Бразилия, Индия, Мексика, Венесуэла и Южная Корея. В конце 70-х — начале 80-х годов были зафиксированы попытки ТНК осуществить перенос мощностей, предназначенных для уничтожения, переработки и захоронения промышленных отходов, в том числе имеющих радиоактивный характер, в такие развивающиеся страны, как Гаити, Мексика, Сьерра-Леоне и Чили /62, с.10/. Экологически "грязные" производства по переработке нефти, руд цветных металлов переносятся японскими ТНК в Южную Корею. Международные монополии, базирующиеся в США, переместили ряд нефтеперерабатывающих предприятий в Пуэрто-Рико /142, 1981, №7, с.67/.

Примечательно, что "экологический фактор" перемещения промышленного производства признается и самими представителями монополистического капитала. Так, в соответствии с результатом опроса руководства 33 японских компаний, проводящих хозяйственные операции в обрабатывающей промышленности Бразилии, 6,1% опрошенных указали в качестве фактора перемещения своего производства в Бразилию наличие в Японии законов по охране окружающей среды и соответственно недостаточное развитие экологического законодательства в Бразилии /128, с.62, 71/.

В-третьих, перенос части промышленного производства в развивающиеся государства обусловливается вытеснением трудоемкой технологии технологией капиталоемкой в производственном процессе развитых капиталистических стран в условиях современной научно-технической революции. Повышение удельного веса капиталоемкой технологии в капиталистическом производстве связано как с темпами

объективных научно-технических преобразований в развитии капиталистических производительных сил, так и с тенденцией к повышению стоимости рабочей силы в развитых капиталистических государствах, которая на определенных этапах развития является доминирующей. Морально устаревшая технология в этих условиях уже не может применяться на производстве развитых капиталистических государств, ибо это влечет за собой потерю конкурентоспособности. Однако такая технология может с успехом использоваться монополистическим капиталом в условиях развивающейся экономики для производства отдельных видов товаров с целью их последующего экспорта на рынки развитых капиталистических стран, поскольку, как уже отмечалось, стоимость рабочей силы в молодых государствах очень низка<sup>2</sup>. "В мире, где капитал, технология, управленческие знания и техника транспорта в значительной степени интернационализированы, затраты на рабочую силу приобретают особое значение, — пишет американский экономист С.Чайкин. — Труд часто представляет собой единственную значимую переменную в издержках производства" /154, 1982, т.60, №4, с.849/.

Развитие процесса переноса промышленного производства на иностранные хозяйственные территории свидетельствует о разрывании горизонтальных интеграционных связей в рамках корпорационных структур международных монополий, в отличие от вертикальной интеграции, осуществляемой посредством создания заграничных предприятий ТНК, не имеющих законченного производственного цикла, путем прямого заграничного инвестирования.

Горизонтальные интеграционные связи вместе с тем не являются доминирующими для международных монополий, а лишь дополняют вертикальную интеграцию в рамках корпорационных структур ТНК, которая выступает в современных условиях основной формой технологического подчинения экономики развивающихся стран империалистическому капиталу.

<sup>2</sup> Например, расходы по выплате заработной платы работникам текстильной промышленности развивающихся стран и территорий в среднем в 4-10 раз ниже аналогичных расходов в текстильной промышленности развитых капиталистических государств /111, с.10/. Так, если часовая ставка оператора ткацкого станка составляет в США 5-5,5 долл., то в Гонконге она меньше 1 долл., в Южной Корее, Сингапуре и на Тайване — около 40 центов, а в Индии и Шри Ланке — порядка 20 центов /154, 1982, т.60, №4, с.841/.

Экономическая стратегия международной монополии строится на максимальном использовании преимуществ международного капиталистического разделения труда посредством реализации вертикальных интеграционных связей транснационального характера, которые, как правило, предполагают поэтапную специализацию местного (расположенного в стране базирования) и зарубежного предприятия в производстве готового продукта. Данные связи опосредуют процесс интернационализации соединения науки с производством в условиях капитализма по линии корпорационных структур ТНК и служат основным каналом международной передачи технологии в рамках собственности международных монополий.

О масштабах развития вертикальных интеграционных связей ТНК в современных условиях свидетельствуют следующие данные. В 1980 г. объем внутрифирменной торговли между головными компаниями международных монополий и их зарубежными филиалами составлял около 500 млрд. долл. Внутрифирменная торговля международных монополий, базирующихся в США, на которые приходится 50% совокупных инвестиций ТНК развитых капиталистических государств, достигла в 1980 г. 180 млрд. долл. /165, 1980, №4, с.16/. В 1977 г., по данным министерства торговли США, 36,1% американского экспорта и 41,5% американского импорта приходилось на внутрикорпорационные поставки международных монополий, базирующихся в США /165, 1981, №4, с.20-21/.

Ключевым звеном интеграционных связей транснационального характера являются филиалы международных монополий на иностранных хозяйственных территориях. В буржуазной экономической литературе под филиалом ТНК понимается любая компания за пределами страны базирования, не менее 10% капитала которой принадлежит международной монополии /см. 172, 1981, т.9, №4, с.372/. Однако в действительности долевое участие ТНК в капитале своих зарубежных филиалов часто бывает гораздо выше. Так, американские ТНК владеют от 50 до 100% капитала в 88% своих зарубежных филиалов /107, с.312/. В данной работе под филиалом ТНК понимается зарубежная компания с таким долевым участием международной монополии в ее капитале, которое обеспечивает ей финансовый и управленческий контроль за его деятельностью.

Организация зарубежных филиалов ТНК осуществляется путем производства прямых иностранных инвест-



тий, поэтому и побудительные мотивы создания монополиями своих филиалов на иностранных хозяйственных территориях определяются общими факторами вывоза капитала, подробно проанализированными еще В.И. Лениным. Новым в современных условиях стало то, что потенциальные возможности организации монополиями зарубежных производств значительно расширились. Развитие научно-технического прогресса при сохранении контроля за реализацией его достижений со стороны крупнейших монополий существенно облегчило решение целого комплекса технико-экономических проблем организации производства за рубежом. Особое значение в этом плане имело прежде всего развитие современных средств связи, которое не только облегчило задачу управления предприятием на иностранной хозяйственной территории, но и создало благоприятные условия для принятия оптимальных, с точки зрения монополистического капитала, решений по размещению своих зарубежных инвестиций. Создание и концентрация в руках крупнейших капиталистических фирм компьютерной техники, средств телекоммуникации и даже каналов спутниковой связи обеспечивают им практически полное информационное господство в развивающемся мире, позволяют осуществлять сбор и транснациональную передачу из молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки в свои штаб-квартиры стратегической политической и экономической информации об этих государствах.

Большое значение для организации производства за рубежом имело также развитие такой удобной и перспективной формы грузовых транспортных перевозок, как контейнерные, и совершенствование процесса стандартизации продукции, облегчающей технологическую увязку производства в стране базирования и зарубежного производства в рамках корпорационных структур ТНК.

Важное стимулирующее воздействие на развитие производственной сети международных монополий на иностранных хозяйственных территориях оказывала и продолжает оказывать внешнеэкономическая политика правительств стран базирования ТНК. Во многих развитых капиталистических государствах юридически закреплены определенные льготы междунаро-дным монополиям, которые базируются на их территории. Так, положения 806.30 и 807.00 Импортного тарифа США позволяют американским ТНК платить пошлину лишь с той части стоимости импортируемого товара, которая была создана на иностранной хозяйственной территории /14, с.29/. Ломейская конвенция предусматривает беспошлинный ввоз в страны ЕЭС про-

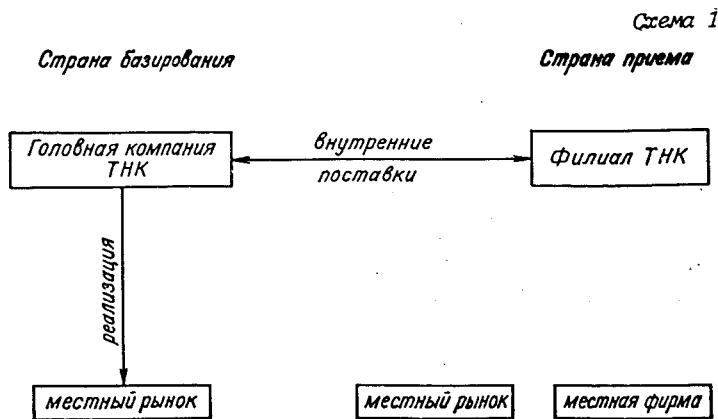
мышленных товаров, не менее 50% стоимости которых было создано на территории "общего рынка" /172, 1981, т.9, №4, с.379/.

Необходимо также отметить, что в современных условиях в политике ведущих империалистических держав существенно возросло значение технической помощи развивающимся странам. Развитие данной помощи, которая обычно охватывает содействие в подготовке кадров и становлении инфраструктуры, тесно связано с экспортом монополистического капитала в эти страны и создает условия для дальнейшего укрепления позиций империалистических монополий в экономике молодых государств. В рамках технической помощи в развивающихся странах происходит подготовка и соответствующая идеологическая обработка национальных специалистов, которые могут затем использоваться на заграничных предприятиях ТНК, принимаются определенные меры по становлению учреждений непроизводственной сферы по западным образцам. Нередки случаи, когда такая помощь (в виде субсидий) предоставляется специально на приобретение промышленных товаров; произведенных монополиями капиталистической страны-донора. К отмеченному необходимо добавить, что связь технической помощи с продвижением интересов монополистического капитала признается на самом высоком уровне и в самих развитых капиталистических странах. Так, президент США Р.Рейган в своей речи в г.Филадельфии в преддверии международной встречи "Север-Юг" в г.Канкуне (1981 г.) прямо указал, что одним из фундаментальных принципов предоставления технической помощи развивающимся странам должно стать "улучшение климата для частных инвестиций и передачи технологии, сопровождающих подобные инвестиции" /166, 16.10.1981/.

Наконец, определенную роль в стимулировании процесса развития зарубежного производства ТНК играет и политика правительств отдельных стран приема, которые разрабатывают специальные меры по привлечению иностранного капитала в свою экономику. В этих странах международным монополиям предоставляются налоговые и таможенные льготы, гарантии от национализации и т.д.

Классический тип филиала международной монополии на иностранной хозяйственной территории — это компания полного или мажоритарного владения, осуществляющие свои хозяйственные операции в значительной степени изолированно от местных производственных структур. Оптимизация производственного процесса достигается здесь посредством помещения техники и сопутствующей технологии в ус-

ловия, позволяющие монополии обеспечить снижение затрат на другие элементы постоянного капитала и (или) экономию переменного капитала при изготовлении отдельных компонентов продукции с последующим ее экспортом в страну базирования для производства готового товара. Хозяйственные отношения, возникающие в этом случае между головной компанией ТНК и ее филиалом, графически представлены в схеме 1.

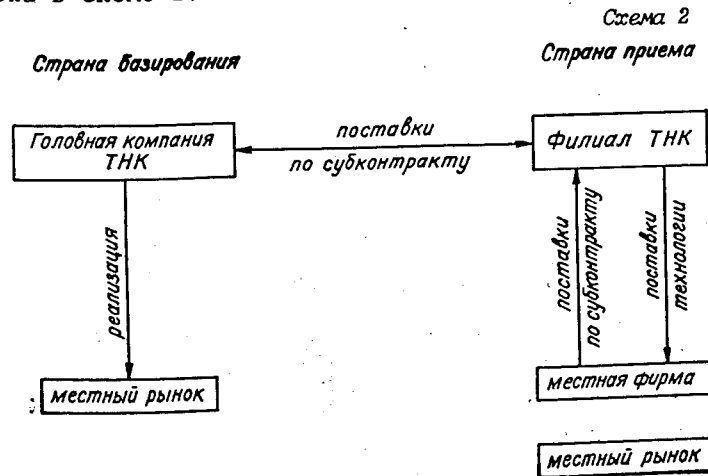


Как показано в схеме 1, классический тип филиала международной монополии представляет собой анклав иностранного монополистического капитала в экономике страны приема. Отличительной особенностью такого филиала является его ярко выраженная экспортная ориентация.

Наиболее простым приемом реализации хозяйственных отношений, представленных в схеме 1, может являться деятельность текстильных монополий США в Гондурасе, Коста-Рике, Мексике и Пуэрто-Рико. Ежегодно от головных компаний американских ТНК их филиалам в этих странах поступает раскроенных тканей на сумму свыше 400 млн. долл. Производственный процесс построен таким образом, что дизайн одежды, раскройка ткани, а также проведение работ по окончательной подготовке изделий к поступлению на американский рынок осуществляются в США, в то время как операции по пошиву — на предприятиях филиалов ТНК в указанных странах /170, 1982, май, с. 70/.

Вместе с тем необходимо отметить, что в современных условиях высокая степень изоляции филиала ТНК не всегда оправдана экономически. Техничко-эко-

номическое развитие молодых государств создает материальные предпосылки для более активного участия местных предприятий в системе международного капиталистического разделения труда. В этих условиях для ТНК подчас оказывается более выгодным получать определенные элементы продукции от местных предприятий посредством реализации субконтрактных отношений в стране приема, нежели ограничивать производство рамками своего филиала. Следует также учитывать эволюцию политики многих принимающих государств по отношению к иностранному частному капиталу, которые стремятся направлять хозяйственные операции филиалов международных монополий, расположенных на их территории, в русло, в большей степени отвечающее интересам национального экономического развития. Структура хозяйственных отношений между головной компанией ТНК, ее филиалом и местным предприятием при реализации субконтрактов в стране приема графически представлена в схеме 2.



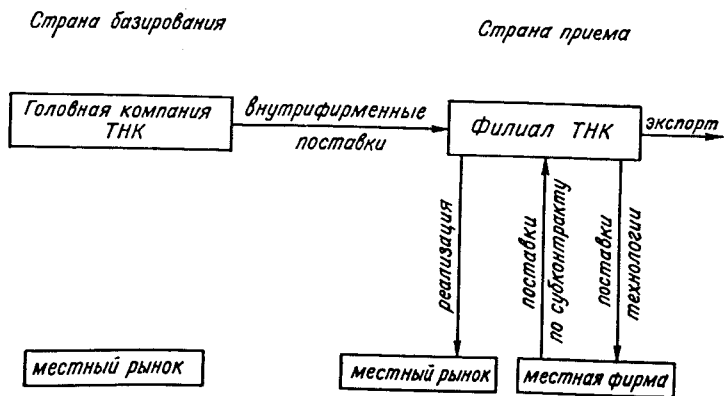
Как видно из схемы 2, оптимизация производственного процесса при реализации субконтрактных отношений между филиалом ТНК и местным предприятием в стране приема достигается международной монополией не только за счет помещения машинной техники и сопутствующей технологии в условия наиболее выгодные для капитала, но и за счет использования преимуществ подетальной специализации. Местное предприятие выполняет здесь роль узкоспециализированного поставщика отдельных компонентов про-

дукции, качественные характеристики которых обеспечиваются применением на его производстве технологии, приобретенной у филиала международной монополии.

Стратегия оптимизации производственного процесса ТНК, графически представленная в схемах 1 и 2, применяется международной монополией в том случае, когда создание филиала преследует цель обеспечить предложение конкурентоспособных товаров на рынке страны базирования. При этом именно головная компания ТНК выполняет функции специфического координатора, увязывая внешне разнородные виды производительной деятельности в единый производственный процесс. Что же касается филиала международной монополии, то он выступает организатором промежуточной стадии производственного процесса.

В том случае, когда ТНК ставит своей целью освоить рынок страны приема или другой географически близко расположенный от нее рынок, структура хозяйственных отношений головная компания ТНК — филиал ТНК — местное предприятие в стране приема будет иной. Функция филиала международной монополии здесь будет состоять в организации финальной стадии производственного процесса, т.е. в сборке продукции и придании ей товарного вида. Местное предприятие — участник субконтрактных отношений будет поставлять те элементы продукции, производство которых экономически целесообразно в стране приема с точки зрения интересов иностранного капитала. Графически хозяйственные отношения головная компания ТНК — филиал ТНК — местное предприятие при ориентации международной монополии на внешний рынок представлены в схеме 3.

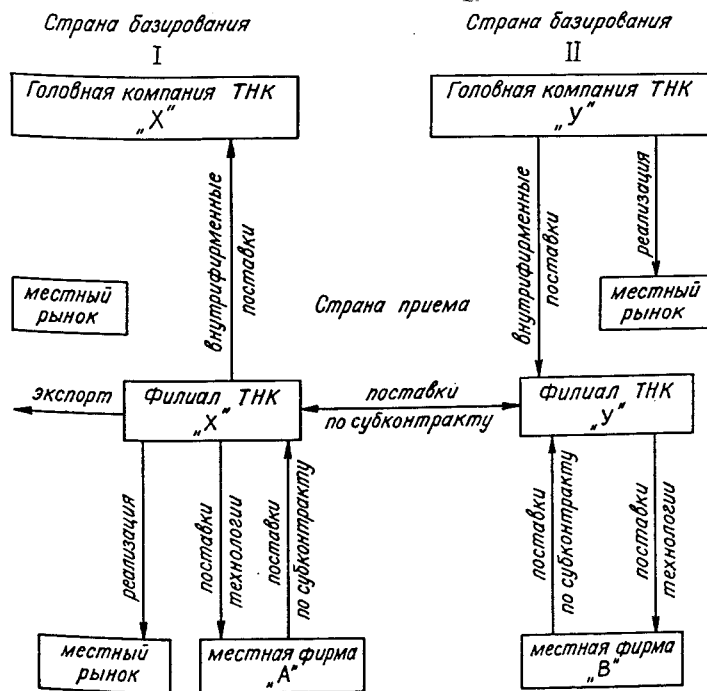
Схема 3



Конкретным примером реализации хозяйственных отношений головная компания ТНК — филиал ТНК — местное предприятие при ориентации международной монополии на внешний рынок может являться деятельность крупнейших автомобильных компаний в Перу. В конце 70-х годов в Перу операции по сборке автомобилей проводили пять филиалов ТНК: "Крайслер" (США), "Мотор-Перу" ("Фольксваген", ФРГ), "Тоёта" (Япония), "Ниссан" (Япония) и "Вольво" (Швеция). В 1978 г. ими была осуществлена сборка 11 243 автомобилей, из которых было экспортировано немногим более 100, а остальные поступили на местный рынок. Данные филиалы ТНК получали отдельные компоненты продукции от 12 перуанских фирм. Причем в собственности трех из них было зафиксировано участие иностранного капитала /65, с.21-22/.

В реализации субконтрактов с местными предприятиями в стране приема могут участвовать и несколько филиалов разных монополий с ориентацией на освоение как внешнего рынка, так и рынка в одной из стран базирования. Возникающие при этом хозяйственные связи представлены в схеме 4.

Схема 4



Особенность таких хозяйственных связей состоит в том, что субконтрактные отношения реализуются здесь на двух уровнях. В данном случае, как показано в схеме 4, филиал ТНК "У" выступает как субконтрактор по отношению к филиалу ТНК "Х", являясь в то же время принципом по отношению к местной фирме "В". Филиал ТНК "Х" выступает принципом и по отношению к филиалу ТНК "У", и по отношению к местной фирме "А". Причем если ТНК "Х" направляет хозяйственную деятельность своего филиала на освоение рынка в стране приема, а также другого, географически близкого от страны приема рынка, то ТНК "У" стремится за счет своих зарубежных операций обеспечить предложение конкурентоспособных товаров на рынке страны своего базирования. Оптимизация производственного процесса обеих международных монополий достигается здесь за счет использования преимуществ как узловой (хозяйственные связи между филиалами ТНК "Х" и "У"), так и подетальной специализации (хозяйственные связи между филиалами обеих ТНК и местными предприятиями "А" и "В").

Субконтрактные отношения являются ключевым звеном глобальной экономической стратегии международных монополий. Причем значение их определяется не только возможностью существенного снижения издержек производства и повышения конкурентоспособности продукции ТНК на мировом капиталистическом рынке, но и тем, что их использование позволяет международным монополиям приспосабливаться к изменениям в политической и социально-экономической обстановке как в стране базирования, так и в стране приема.

Во-первых, субконтрактные отношения позволяют международным монополиям быстрее приспособиться к циклическим колебаниям в экономике развитых капиталистических государств. В период подъема экономической активности субконтракты дают возможность ТНК в короткий срок обеспечить желаемую степень предложения товаров на рынке для удовлетворения возросшего рыночного спроса. В период депрессии или экономического спада субконтракты позволяют на определенный срок смягчить воздействие кризисных явлений непосредственно на головную компанию ТНК. За счет сокращения объема хозяйственной деятельности, осуществляемой с помощью субконтрактных отношений, головная компания ТНК может поддерживать в течение некоторого времени прежний уровень производства в стране базирования на своих предприятиях, не охваченных такими отношениями.

Во-вторых, в период затяжных забастовок на предприятиях ТНК в стране базирования субконтрактные отношения, при условии наличия у субконтракторов необходимой технологии, позволяют международной монополии восстановить прежний объем производства за счет своих зарубежных операций. В этой связи определенным интерес представляет рекомендация ТНК относительно выбора географического направления субконтрактных отношений, содержащаяся в вышедшем в 1980 г. исследовании ОЭСР "Международные субконтракты: новая форма инвестиций". "В Европе в течение нескольких прошлых лет проявилась (хотя и не очень четко) тенденция демонстрации рабочими их интернациональной солидарности, подсаживающая идею создания многонациональных профсоюзов, — говорится в исследовании. Если эта тенденция наберет силу, будет все сложнее использовать тактику субконтрактов в пределах одного и того же региона. Вот почему необходимо дальнейшее географическое распространение субконтрактных отношений и увеличение числа соглашений с фирмами в развивающихся странах, которые находятся вне досягаемости рабочих организаций" /114, с.58/.

В-третьих, субконтракты позволяют международным монополиям сократить, а подчас и предотвратить возможные потери вследствие таких действий правительств стран приема, как национализация, замораживание активов ТНК и т.д. Прежде всего, субконтракты выступают как альтернатива прямым частным инвестициям. Вступая в субконтрактные отношения с предприятиями принимающей страны, международная монополия получает возможность не производить новые инвестиции за рубежом, достигая тем не менее желаемого объема промышленного производства и, как следствие, предложения на избранном рынке. В результате размер капитала ТНК, на который могут быть наложены санкции правительства страны приема, будут гораздо меньше, чем при производстве прямых инвестиций для создания новых и расширения производственной деятельности старых филиалов международных монополий. Кроме того, сам характер субконтрактных отношений, предполагающий транснациональную многоступенчатость производственного процесса, при которой кооперационные связи охватывают три уровня: производство в стране базирования, производство в рамках филиала ТНК и производство в рамках местного предприятия страны приема, делает национализацию менее рациональной, так как с ее помощью страна приема не может обеспечить себе наличие независимого предприятия с законченным производственным циклом.

Использование филиалом международной монополии субконтрактных отношений в стране приема означает и определенную модификацию отношений зависимости национальных производственных структур от иностранного частного капитала. Гарантией монополистического контроля за хозяйственной деятельностью субконтракторов выступает их технологическая подчиненность филиалу и в конечном счете головной компании ТНК. Технологический фактор облегчает и задачу установления субконтрактных отношений, ибо ТНК привлекают местные предприятия потенциальной возможностью своих "технологических инъекций" в их производство.

Вместе с тем необходимо отметить, что техническое перевооружение отдельных национальных предприятий, связанных субконтрактными отношениями, не может само по себе способствовать созданию независимой промышленности в странах приема вследствие узкой специализации фирм-поставщиков. Главной задачей правительств данных стран поэтому должно являться, по нашему мнению, обеспечение прогрессивного повышения удельной доли продукта, производимого усилиями национальных фирм. Иными словами, конечная цель здесь должна состоять в том, чтобы из поставщиков отдельных компонентов продукта национальные фирмы со временем превратились в производителей данного продукта в целом.

В этой связи возможны два пути развития национальных субконтракторов в странах приема. Во-первых, их постепенное включение в корпорационные структуры международных монополий (превращение в филиалы ТНК) и, во-вторых, создание на их базе смешанных компаний с прогрессивно увеличивающейся в них долей национального частного или государственного капитала. В случае с прогрессивным ростом в смешанных компаниях государственного капитала возникает реальная возможность превращения их со временем в полноценные независимые производственные предприятия.

Наряду с использованием субконтрактных отношений в стране приема международные монополии идут и на реализацию лицензионных соглашений с местными фирмами. Лицензионные отношения ТНК с предприятиями вне рамок их собственности анализируются в четвертой главе данной книги. Здесь же уместно лишь отметить, что такая межфирменная передача технологии, хотя и является одной из форм внешнеэкономической экспансии международных монополий, все же не может считаться приоритетной для ТНК. При реализации лицензионного соглашения с предприятием вне собственности монополии и не связан-

ного производственно с ее филиалом она в значительной степени утрачивает контроль за переданной технологией, получая часть прибыли от ее производственного применения.

Другая форма межфирменной передачи технологии — управленческие контракты. При их реализации зарубежная компания выполняет функцию управления местным предприятием в стране приема на возмездной основе и осуществляет "передачу" промышленного опыта и научно-технических знаний ее персоналу. Непосредственным мотивом участия в управленческом контракте для обычной "управляющей" фирмы выступает продажа своей продукции ее партнеру по такому контракту. Что же касается международной монополии, то тут, учитывая глобальный характер ее хозяйственных операций, главной задачей становится подключение объекта управления к ее экономической стратегии.

С точки зрения долговременных интересов ТНК управленческие контракты имеют значение в первую очередь как промежуточный этап на пути установления контроля за капиталом местного предприятия, т.е. превращения его в заграничную производственную единицу ТНК, ибо именно отношения монополистической собственности являются параметром высокой прибыльности хозяйственных операций международных монополий. Вместе с тем в современных условиях, когда освободившиеся страны все более активно выступают за ликвидацию иностранной монополистической собственности на их хозяйственной территории, тактика управленческих контрактов начинает все больше приобретать и самостоятельное значение, выступая завуалированной формой сохранения позиций ТНК в развивающихся странах. Участие международных монополий в управленческих контрактах не только обеспечивает им солидные прибыли в качестве платы за оказанную "техническую помощь". Используя свое монопольное положение владельцы технологии, ТНК стремятся (и не безуспешно) подчинить своим интересам хозяйственную деятельность объекта управления, направить ее в нужное им русло. В качестве конкретного примера можно привести заключенное в середине 70-х годов соглашение о "сотрудничестве" между американской монополией "Эксон" и государственным нефтедобывающим предприятием Венесуэлы "Петровен". По этому соглашению, за помощь в решении проблем управления, предоставление консультационных услуг в области технологии добычи и очистки нефти "Эксон" не только получила порядка 60 млн. долл., но и сохранила косвенный контроль над "Петровен" /86, с.78-79/.

Наконец, в современных условиях международные монополии идут на создание компаний совместного владения на отдельных хозяйственных территориях, которые также являются получателями иностранной техники и технологии. "В прошлом ТНК предпочитали направлять капитал, технологию и управленческий опыт в свои отделения и филиалы полного владения, отмечает индийский экономист Дж.Баджаи. — В условиях изменения обстановки они более гибки в отношении своих операций и продемонстрировали готовность идти на доленое участие (создание компаний совместного владения. — В.Ш.) на основе равенства при условии, что они смогут получать экономическую ренту" /99, с.305/. Компания совместного владения как форма международной передачи технологии является в принципе более перспективной с точки зрения ТНК, чем лицензионные соглашения и управленческие контракты, и, как следствие, открывает большие возможности технологического обновления участвующим в ней местным фирмам. Однако масштаб "передачи" здесь строго соизмерим с размером вложенного иностранного частного капитала.

В целом основные формы международной передачи технологии в порядке их приоритетности для ТНК могут быть условно квалифицированы следующим образом: филиал полного или мажоритарного владения (в том числе с наличием субконтрактных отношений); компании совместного владения; лицензионные соглашения; управленческие контракты. Первые две формы международной передачи технологии непосредственно связаны с оптимизацией производственного процесса в рамках корпорационной структуры международной монополии. Причем для внешнеэкономической экспансии ТНК в развивающиеся страны в первую очередь характерно создание филиалов полного или мажоритарного владения. Вызвано это в конечном счете низким уровнем технико-экономического развития молодых государств, что позволяет империализму относиться к ним как к технологической периферии мирового капиталистического хозяйства.

#### *Развивающиеся страны как "технологическая периферия"*

Подавляющее большинство молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки находится в настоящее время еще только у истоков своего технико-экономического развития, что определяет материальную основу их подчиненного положения в системе между-

народного капиталистического разделения труда. Разрыв в уровнях развития между империалистическими и развивающимися странами особенно ошутим в научно-технической сфере.

Т а б л и ц а 2

Некоторые данные технологического разрыва между развитыми капиталистическими и развивающимися странами в 70-е годы, % общемировых показателей.

Показатели	Развитые капиталистические страны	Развивающиеся страны		
		Азии	Африки	Латинской Америки
Доля инженеров и научных работников	55,4	9,40	1,20	2,00
Расходы на НИОКР	66,5	1,63	0,31	0,94
Доля экспорта машин и оборудования	86,9	2,60	0,04	0,68

\* /32, с.180-181/.

На молодые государства Азии, Африки и Латинской Америки приходится 12,6% мировой численности инженеров и научных работников, 2,8% общемировых расходов на НИОКР и порядка 3,3% общемирового экспорта машин и оборудования. В то же время развивающиеся капиталистические государства занимают лидирующее положение по всем отмеченным показателям в рамках мировой капиталистической системы хозяйства.

Из 3,5 млн. патентов, зарегистрированных в мире на середину 70-х годов, только около 200 тыс. (6%) были выданы в развивающихся странах. Причем пять из каждых шести патентов, зарегистрированных в молодых государствах, находятся в иностранной собственности и принадлежат в основном международным монополиям, базирующимся в Великобритании, США, Франции, ФРГ и Швейцарии /33, с.8/. В некоторых развивающихся странах и территориях в иностранном владении находятся все зарегистрированные патенты. Ниже приводятся данные о доле патентов иностранных граждан в общем числе патентов, зарегистрированных в отдельных развивающихся странах и территориях (%) /33, с.8/:

Страна (территория)	1965 г.	1970 г.	1975/76 г.
Аргентина	-	77,7	69,2
Боливия	-	89,5	86,7
Венесуэла	94,5	92,0	84,5
Гана	100,0	100	100,0
Сянган	-	98,6	98,8
Заир	100,0	100,0	92,5
Замбия	-	99,4	98
Индия	90,2	83,1	82,6
Иран	93,1	92,7	96,8
Кения	100,0	100,0	100,0
Колумбия	93,4	80,8	78,6
Марокко	93,5	94,5	93,5
Танзания	100,0	100,0	100,0
Тунис	95,6	99,3	91,6
Филиппины	96	96,5	87,6
Чили	91,5	93,8	89,5
Эквадор	-	96,3	86,7
Южная Корея	38,7	25,1	32,5

Причем во многих случаях патенты, находящиеся в иностранной собственности, не используются производительно, а служат лишь средством продвижения импорта промышленных товаров из развитых капиталистических государств в развивающиеся страны. Так, исследование филиалов международных монополий в Аргентине показало, что производительно использовалось лишь 50% принадлежащих им патентов /110, с. 215/.

Положение молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки осложняется еще и тем, что их национальные усилия по освоению достижений научно-технического прогресса подрываются политикой "выкачивания умов", проводимой ведущими империалистическими державами. Так, с 1960 по 1980 г. свыше 400 тыс. инженеров, научных работников, врачей и других квалифицированных специалистов — граждан развивающихся стран эмигрировало в развитые капиталистические государства /171, 1981, №3328, с. 1026/.

При поверхностном рассмотрении явлений такую эмиграцию можно было бы считать стихийным процессом, порожденным ходом развития молодых государств, перестройкой их отсталой хозяйственной структуры, унаследованной от колониализма. Осуществляя социально-экономические преобразования, развивающиеся страны, естественно, сталкиваются с серьезными трудностями, в том числе и в рациональном использовании национальных кадров. Однако одни

эти трудности не могут объяснить те огромные масштабы, которые приняла "утечка умов".

В развитых капиталистических государствах существуют специальные организации, занимающиеся рекрутированием квалифицированных кадров за рубежом /146, 1981, №30, с. 22/. Большую активность проявляют и непосредственно монополии, набирая квалифицированных специалистов из числа иностранных выпускников высших учебных заведений развитых капиталистических государств. Причем они открыто отстаивают право на такое пополнение своих штатов. Так, выступая в 1983 г. от имени Американской ассоциации электроники, объединяющей более 2 тыс. компаний, в подкомитете конгресса США по вопросам иммиграции, беженцев и международного права, один из менеджеров американской "Интел Корпорейшн" прямо заявил, что, поскольку в США существует нехватка инженеров-исследователей, электронная промышленность нуждается в иностранных студентах, обучающихся в американских вузах по инженерным специальностям /166, 27.03.1983/. Примечательно, что из числа служащих самой "Интел Корпорейшн" 50% обладателей ученой степени магистра и 66% имеющих ученую степень доктора наук составляют иностранные выпускники университетов США /166, 27.03.1983/.

Важную роль в организации "утечки умов" играет иммиграционное законодательство ведущих империалистических держав, которое предоставляет приоритет для вьезда и натурализации специалистам высшей квалификации, устанавливая в то же время ограничения в отношении лиц, не имеющих достаточной технической подготовки и производственного опыта. Наконец, особая роль в "выкачивании умов" принадлежит филиалам международных монополий. Рекрутирование квалифицированных кадров филиалами ТНК в странах приема хотя и не влечет за собой смену ими гражданства, тем не менее приводит к их утрате для страны как специалистов. Работая в филиале международной монополии, специалист выполняет роль проводника экономического курса ТНК, который зачастую непосредственно направлен против национальных интересов его родины.

О масштабах ущерба, наносимого "утечкой умов" независимому экономическому развитию, можно судить по тому, что уже в начале 70-х годов, по подсчетам экспертов ЮНКТАД, эмиграция квалифицированных кадров из развивающихся стран только в три империалистических государства — Великобританию, Канаду и США обошлась освобожденным странам бо-

лее чем в 42 млрд. долл. /55, с.18/. В некоторых развивающихся государствах "утечка умов" в отдельные годы поглощала значительную часть ежегодного прироста квалифицированных кадров. Так, в середине 70-х годов из Пакистана ежегодно эмигрировало от 50 до 70% национального годового выпуска врачей /19, с.28/. На Филиппинах в этот период утечка инженеров и научных работников за границу составляла 11%, а врачей — 21% их ежегодного прироста /19, с.3/.

Негативное влияние на процесс технико-экономического развития молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки оказывает также общая неустойчивость экономического положения в рамках мировой капиталистической системы хозяйства. Активно происходит "перелив" кризисных явлений из развитых капиталистических государств в развивающиеся страны по каналам внешней торговли, что отрицательно сказывается на росте нормы накопления в молодых государствах и усугубляет их трудности в социально-экономической сфере.

Низкий уровень национальной научно-технической базы в развивающихся странах и те препятствия, которые ставятся на пути их технико-экономического развития империализмом, служат предпосылками сохранения технологической зависимости молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки от развитых капиталистических государств.

В принципе о той или иной степени технологической зависимости страны можно говорить уже в том случае, когда основным источником технологии для нее выступают другие государства. Причем зависимость будет здесь тем больше, чем более масштабным будет импорт производственных научно-технических знаний и чем больше будет его концентрация по числу источников приобретения технологии. Вместе с тем такое определение технологической зависимости является неполным и не отражает существа технологических связей между развитыми капиталистическими и развивающимися государствами.

Во-первых, подавляющее большинство развивающихся стран нуждается не только в иностранной технологии, но и в материальных и финансовых средствах для ее производственного использования. Импорт технологии в большинстве случаев здесь неотделим от процесса создания производственных мощностей за счет иностранных капиталовложений, получения крупных иностранных кредитов и займов и привлечения квалифицированного персонала из-за рубежа. Отсюда следует, что технологическая зависимость мо-

лодых государств Азии, Африки и Латинской Америки выступает и как одна из причин, и как следствие их экономической зависимости от империализма. Именно состояние технологической зависимости часто подталкивает развивающиеся страны на путь привлечения иностранного капитала в их экономику, что, в свою очередь, ведет к созданию на их хозяйственных территориях экономических структур-анклавов. Функционирование данных экономических структур всецело зависит от монополий развитых капиталистических государств в отношении технологии, управления, финансов и реализации продукции. Хозяйственная деятельность экономических структур-анклавов поэтому порождает потребность в дальнейшем импорте товаров и услуг, а в конечном счете и в новом импорте капитала для сохранения и расширения этих структур и удовлетворения их новых потребностей. Характерной чертой процессов, отмеченных выше, является также то, что они не затрагивают национальные научно-исследовательские подразделения развивающихся стран, что способствует их изоляции от процесса развития промышленного производства в этих государствах и в итоге сохранению зависимого характера научно-технической базы развивающегося мира, обуславливающего слабые связи в цепочке "национальная наука — техника и технология — промышленное производство".

Во-вторых, развивающиеся страны выступают в основном чистыми импортерами научно-технических знаний, что серьезно ухудшает их позиции на мировом капиталистическом рынке технологий и открывает возможности для внесения продавцом дискриминационных ограничений в контракты на ее продажу.

В-третьих, технологические связи между развитыми капиталистическими и развивающимися странами несут большую идеологическую нагрузку, ибо они ведут к утверждению в молодых государствах форм и методов управления производством и решения социально-экономических проблем, связанных с его организацией, характерных для капиталистической экономики. "Иностранная технология, поставляемая ТНК и в которой они (развивающиеся страны. — В.Ш.) нуждаются для своего экономического развития, поступает не одна; она приносит с собой иностранный образ жизни, ценности и нормы", — справедливо указывает индийский экономист В.С.Кумар /117, с.108/. ТНК навязывают западные ценности обществам с более низким уровнем развития /117, с.108/.

В целом технологическая зависимость молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки означает, что империализм осуществляет контроль за пе-



реходом (объективно обусловленным предшествующим ходом исторического развития) от экстенсивных к интенсивным методам ведения хозяйства в их экономике. Причем этот контроль распространяется как на область производительных сил, так, в определенной степени, и на область производственных отношений.

Разумеется, развивающиеся страны как объект приложения монополиями своего капитала и технологии могут быть нивелированы единым понятием "технологическая периферия" с определенной степенью условности, ибо между собой они различаются как по достигнутому уровню, так и по возможностям обеспечения в будущем своего технико-экономического развития национальными усилиями. Данное различие является следствием объективного процесса экономической дифференциации молодых государств, приступивших к хозяйственному строительству в разные временные периоды и при разных политических и экономических условиях.

В этой связи из числа представителей развивающегося мира прежде всего необходимо выделить большинство нефтедобывающих государств, располагающих большими финансовыми средствами для обеспечения ускоренной технической модернизации своих хозяйственных структур. Из девяти стран — членов ОПЕК<sup>3</sup>, по которым имеются сопоставимые данные, на начало 80-х годов в пяти (Алжир, Ирак, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия и Саудовская Аравия) доля промышленности в валовом внутреннем продукте превышала 50%, а средний показатель величины валового национального продукта в расчете на душу населения составлял 4232 долл. США. В оставшихся четырех (Венесуэла, Индонезия, Нигерия и Эквадор) доля промышленности в ВВП варьировалась от 33 до 47%, а валовой национальный продукт в расчете на душу населения достигал в среднем 1302 долл./70, с.138-139/. В то же время в остальных развивающихся странах средний показатель доли промышленности в валовом внутреннем продукте<sup>4</sup> составлял 26,3%, а ВВП в расчете на душу населения<sup>5</sup> был в среднем на уровне 756 долл. США /70, с.134-135, 138-139/.

<sup>3</sup> Членами ОПЕК являются 13 государств: Алжир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Нигерия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия и Эквадор.

<sup>4</sup> Данные по 66 развивающимся странам.

<sup>5</sup> Данные по 74 развивающимся странам.

Другая группа государств и территорий, занимающих особое положение в развивающемся мире, — так называемые новые индустриальные страны. Термин "новые индустриальные страны" появился в буржуазной экономической литературе в 70-е годы для обозначения развивающихся стран и территорий, не входящих в число стран — членов ОПЕК, чей ВВП в расчете на душу населения превысил в 1978 г. 1100 долл. США, а доля продукции обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте составляла не менее 20% /172, 1981, т.9, №3, с.273/. К "новым индустриальным странам" обычно относят Аргентину, Бразилию, Сянган, Мексику, Сингапур, Тайвань, Чили и Южную Корею /157, 1981, №1, с.13/. Причем Сянган, Сингапур, Тайвань и Южная Корея рассматриваются в качестве самого динамичного звена группы "новых индустриальных стран". На них приходится свыше 50% совокупного экспорта продукции обрабатывающей промышленности из развивающихся стран и территорий в развитые капиталистические государства /172, 1981, т.9, №3, с.273/. Отличительная особенность "новых индустриальных стран" — более высокий уровень развития промышленной базы и инфраструктуры в сравнении с другими представителями развивающихся стран мира.

В некоторых из них налажено крупномасштабное национальное производство отдельных видов наукоемкой продукции. Так, Бразилия достигла больших успехов в развитии собственного компьютерного производства. Микрокомпьютеры и мини-компьютеры, видеодиски и ряд других товаров, производимых бразильскими фирмами, не уступают по качественным характеристикам продукции таких известных фирм, специализирующихся на создании счетно-вычислительной и видеотехники, как "Никсдорф" (ФРГ), "Логабакс" (Франция) и "Фуджитсу" (Япония), и в то же время дешевле. В 1980 г. объем продаж 10 крупнейших национальных производителей компьютерной техники Бразилии превысил 270 тыс. долл., а их расходы на проведение НИОКР составляли порядка 23 тыс. долл. /170, 1982, февраль, с.98/.

Близкие к "новым индустриальным странам" позиции по уровню развития промышленной базы и инфраструктуры занимают также такие развивающиеся страны, как Индия, Малайзия, Филиппины и некоторые другие.

Отмеченные страны и территории существенно отличаются от остальных развивающихся стран своей способностью осуществлять расширенное воспроизводство на базе внутренних материальных и нематериальных факторов. Однако примечательно, что

большинство из них как раз и являются основными объектами приложения иностранного частного капитала и технологии в развивающемся мире и могут в этом плане быть сравнимы лишь с территориями, в пределах которых действуют исключительно льготные налоговые режимы<sup>6</sup>. Так, по расчетам Секретариата ООН, на 10 развивающихся стран и территорий (Аргентину, Бразилию, Сянган, Индию, Малайзию, Мексику, Перу, Сингапур, Тринидад и Тобаго и Филиппины) приходилось в середине 70-х годов 40,6% всех прямых иностранных инвестиций, произведенных монополистическим капиталом в развивающемся мире /см. 47, с.254/. 35,9% таких инвестиций приходилось на страны — члены ОПЕК и территории с льготными налоговыми режимами /47, с.237/. В совокупности таким образом в экономику этих трех групп государств и территорий поступило на середину 70-х годов свыше 76% всех иностранных капитальных вложений, произведенных в молодых государствах Азии, Африки и Латинской Америки.

О масштабах засилья иностранного монополистического капитала в экономике развивающихся стран и территорий, располагающих более развитой в сравнении с другими молодыми государствами промышленной базой и инфраструктурой, можно судить хотя бы по "новым индустриальным странам" Азии — Сингапuru, Сянгану, Тайваню и Южной Корее. По данным на начало 80-х годов, доля филиалов международных монополий в экспорте продукции электронной и электротехнической промышленности составляла: в Сянгане — 47,8%, в Сингапуре — 96,7, на Тайване — 82,4, в Южной Корее — 75% /167, 1981, т. XXII, №87, с.531/. Весомой была и доля филиалов ТНК в экспорте продукции обрабатывающей промышленности в целом по данным странам и территориям. Так, в Сингапуре она составляла 91,1%, на Тайване — 28,6% /167, 1981, т. XXII, №87, с.531/.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что империализм оказывает активное влияние на процесс дальнейшей экономической дифференциации развивающихся стран через хозяйственные операции международных монополий, концентрирующиеся в тех развивающихся странах, которые располагают материальными предпосылками для активной индустриализации и уже продвинулись в этом направлении. В этой связи бы-

<sup>6</sup> К данным территориям относятся: Антильские острова, Багамские острова, о. Барбадос, Бермудские острова, Кейманские острова и Панама /162, 1981, т. 19, №3, с.375/.

ло бы неправомерно отрицать, что иностранные частные инвестиции и технологии могут стимулировать индустриальный рост на иностранных хозяйственных территориях. Однако технико-экономическое развитие, которое опосредуется иностранными капиталовложениями и связанным с ними производительным использованием научно-технических знаний, поступивших из-за рубежа, втискивается в основном в узкие рамки корпорационных структур международных монополий и ведет поэтому не к укреплению национальной независимости в технико-экономической сфере, а к закреплению подчиненного положения молодых государств в международном капиталистическом разделении труда. Причем по мере развития объективного процесса экономической дифференциации развивающихся стран особое значение в этом плане приобретает сфера технологических связей между промышленным "центром" мирового капиталистического хозяйства и его "периферией", осуществляемых при посредстве ТНК, как одна из наиболее гибких форм контроля за национальным технико-экономическим развитием.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ МОНОПОЛИИ —  
ОСНОВНОЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ЗВЕНО  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО НЕОКОЛОНИАЛИЗМА

*Передача технологии филиалам ТНК и компаниям  
совместного владения в развивающихся странах*

Для развивающихся стран, входящих в мировую капиталистическую систему хозяйства, международные монополии являются важнейшим потенциальным источником технологии. Однако, как уже было отмечено, оценка той роли, которую играют ТНК в интернационализации научно-технических знаний, не может быть однозначной. Международные монополии активно воздействуют на процесс международной передачи технологии; проявляется, хотя и медленно, тенденция к подъему уровня технико-экономического развития на "периферии" мирового капиталистического хозяйства. Вместе с тем капиталистический процесс интернационализации научно-технических знаний "сопровождается, как и все другие прогрессы капитализма, также и "прогрессом" противоречий, т.е. обострением и расширением их" /8, с.180/. Отношения частнокапиталистической собственности, в рамках которых действуют ТНК, предопределяют, с одной стороны, незавершенность интернационализации, а с другой — ее прямые негативные последствия в виде нарастающей диспропорции технико-экономического развития и обострения противоречий между различными звеньями мирового капиталистического хозяйства.

В сфере международной передачи технологии негативное воздействие международных монополий на экономику развивающихся стран проявляется прежде всего в сдерживании возможностей их технико-экономического роста вследствие преимущественного распространения технологии по внутрифирменным каналам.

Ключевым звеном в механизме хозяйственных отношений, ведущим к негативным последствиям в экономике молодых государств Азии, Африки и Латин-

ской Америки, как уже отмечалось, являются взаимоотношения головной компании ТНК и его филиала, которые и опосредствуют в основном передачу научно-технических знаний за пределы национальных границ стран базирования. Связано это с тем, что разработка и передача технологии международными монополиями подчинена глобальной стратегии хозяйственных операций ТНК и осуществляется в интересах максимизации прибыли на базе повышения экономической эффективности производства в рамках их корпорационных структур. Как отмечал американский экономист С.Маги, "международные монополии специализируются на производстве информации (научно-технических знаний. — В.Ш.), передача которой через рынок менее эффективна, чем внутри фирмы" /122, с.318/.

"Рассматривая вопросы передачи технологии, необходимо учитывать, что такие компании, как "Дюпон", как правило, не занимаются ее продажей", — отмечал ведущий менеджер одной из крупнейших в мире химических компаний, американской "Дюпон", Дж.Дам. "Вся их технология первоначально создается в целях проведения своих операций, и обычно мы получаем гораздо большую прибыль, используя технологию на собственных предприятиях, нежели при лицензировании или ином ее предоставлении другим" /132, с.263/.

Существуют конкретные данные, подтверждающие, что отношения головная компания ТНК — филиал ТНК являются главным каналом интернационализации передовых научно-технических знаний при посредстве международных монополий. Так, американский экономист Э.Мэнсфилд установил в результате обследования 23 международных монополий, базирующихся в США, что филиалы данных ТНК являлись основными получателями их технологии в течение первых пяти лет после ее патентования /149, 1981, №458, с.87/. Примечательно также, что в 70-е годы от 75 до 80% платежей по сделкам на продажу технологии, поступивших в США, приходилось на внутрикорпорационную торговлю международных монополий, базирующихся на американской территории /101, с.23/. Для Великобритании аналогичный показатель составлял 55% /153, 1982, т.3, с.43/. Таким образом, международная передача технологии, осуществляемая ТНК, не ориентирована на независимые национальные предприятия. Местные фирмы в стране местонахождения зарубежного предприятия ТНК могут получить доступ к его технологии, как правило, либо в том случае, когда они связаны с ним хозяйственными отношениями, либо участвуют в его капитале.

В этой связи уместно отметить, что в зарубежной литературе, посвященной проблемам распространения научно-технических знаний, специально выделяется явление отсутствия передачи технологии ТНК независимым производственным предприятиям в странах приема. "Это явление гораздо более распространено, чем обычно считается, — пишет, например, индийский экономист С.Патель. — В большинстве случаев иностранные инвестиции означали просто изменение географического расположения предприятий; редко, если вообще предполагали они реальную передачу технологии стране, где предприятие расположено" /115, с.153/.

Принимая решение о передаче технологии своему зарубежному предприятию, головная компания ТНК меньше всего заботится о технологических потребностях страны приема. Причем в наименее выгодном положении оказываются развивающиеся страны. Учитывая наличие в них дешевой рабочей силы, головные компании международных монополий осуществляют менее интенсивную передачу технологии своим филиалам и компаниям совместного владения, расположенным на их территории. В тех же случаях, когда такая передача имеет место, она охватывает относительно устаревшие производственные научно-технические знания.

Таблица 3

Средний временной лаг от момента внедрения технологии в головных компаниях американских ТНК и ее передачи за пределами США\*, лет

Канал международной передачи технологии	Средний временной лаг
Филиалы ТНК в развитых капиталистических странах	5,8
Филиалы ТНК в развивающихся странах	9,8
Компании совместного владения	13,1

\* /120, с.736/. Данные по 65 случаям международной передачи технологии 31 ТНК США.

Данные табл. 3 свидетельствуют, что временной лаг от момента внедрения технологии в головных компаниях американских ТНК до ее передачи за пределы национальных границ страны базирования зависит как от характера получателя технологии, так и в том случае, когда технология не выходит за

пределы корпорационных структур, от места расположения филиала международной монополии. Наиболее устаревшая технология поступает от международных монополий в компании совместного владения. Ее "возраст", как показано в табл. 3, может превышать 13 лет. Временной лаг между технологией, которая передается головными компаниями ТНК своим филиалам в развивающихся странах, и технологией, которая поступает аналогичным образом в развитые капиталистические государства, может составлять четыре и более года. Таким образом, международные монополии сознательно программируют технологический разрыв между производством в стране базирования и своими зарубежными предприятиями.

Передача относительно устаревших научно-технических знаний головными компаниями ТНК своим филиалам в развивающихся странах уже сама по себе оказывает косвенный сдерживающий эффект на их технологическое развитие, ибо уровень технологии, которая может поступать от филиала ТНК местным предприятиям, связанным с ним системой производственно-кооперационных отношений как посредством товарной, так и нетоварной форм, в любом случае будет намного ниже уровня технологии, применяемой головной компанией международной монополии. Однако в дополнение к этому сами филиалы ТНК не торопятся осуществлять такую передачу технологии, если она не диктуется насущной производственной необходимостью. Исследование 26 операций международной передачи технологии по каналу головной компании ТНК — филиал ТНК, проведенное американскими экономистами Э.Мэнсфилдом и А.Ромео, показало, например, что в среднем местные фирмы в стране приема получали доступ к технологии филиала ТНК через четыре года после того, как филиал получил ее от своей головной компании. В отдельных же случаях такой временной лаг составлял 6,5 и более года /120, с.740-741/. В результате местные предприятия подчас получают технологию лишь спустя 16 лет после того, как она была внедрена на головной компании международной монополии. Такая практика служит серьезным тормозом национальному технико-экономическому развитию и свидетельствует о том, что хозяйственные операции международных монополий, опосредующие международную передачу научно-технических знаний, имеют неокOLONIALную направленность.

Изолированность технологии ТНК от местных производственных структур в стране приема имеет и еще один аспект. В том случае, когда продукция филиала международной монополии или компании сов-

местного владения в основном поступает на рынок страны базирования и (или) рынок другой развитой капиталистической страны, политика головной компании ТНК состоит в том, чтобы не проводить адаптацию технологии к местным условиям. В практическом плане это ведет к исключительной ориентации заграничного производства на социально-экономические условия развитых капиталистических государств, а не страны приема. Как следствие, такая деятельность не способствует решению таких социально-экономических проблем многих развивающихся государств, как низкий уровень занятости, деформированность структуры потребления, а, наоборот, усугубляет их. Емкость рынка сбыта в условиях развитых капиталистических стран побуждает, например, головные компании международных монополий передавать своим филиалам и компаниям совместного владения, ориентированным на рынок страны базирования, технологию крупномасштабного производства с высоким органическим строением капитала, что ведет к ограничению найма рабочей силы в стране приема. К негативным последствиям для развивающейся экономики приводит и ориентация передаваемой технологии на структуру потребления, характерную для развитых капиталистических государств. Более высокий уровень платежеспособного спроса в развитых капиталистических странах в сравнении с молодыми государствами Азии, Африки и Латинской Америки обуславливает номенклатуру продукции, на которой специализируются международные монополии, с преимущественной ориентацией на рынки развитых капиталистических государств. В результате та часть товарной массы, производимой филиалом ТНК или компанией совместного владения в стране приема, которая поступает на местный рынок, зачастую отвечает потребностям лишь "элиты" развивающихся стран.

Централизованный контроль за диффузией технологии со стороны головных компаний международных монополий открывает ей возможности для различных злоупотреблений при осуществлении своих заграничных операций. В хозяйственной практике ТНК встречались, например, такие случаи, когда они специально шли на создание компаний совместного владения в развивающихся странах с целью сбыта устаревшей техники и технологии.

Нередки случаи, когда головные компании международных монополий используют передачу технологии как канал для перевода прибыли из страны приема в страну базирования либо в страны с льготными налоговыми режимами, входящими в сферу хозяйствен-

ной деятельности ТНК. Цены на передаваемые зарубежному предприятию ТНК научно-технические знания искусственно завышаются. Возрастают технологические выплаты головной компании или тем ее филиалам, которые пользуются льготным налогообложением, что приводит в итоге к перераспределению созданной прибавочной стоимости между зарубежным производством ТНК и его штаб-квартирой. Так, анализ хозяйственных операций международных монополий в Мексике, проведенный экспертами ЮНКТАД, показал, что ежегодные технологические платежи каждого из их мексиканских филиалов превышали миллиард долларов и шли в другие подразделения ТНК в странах с льготными налоговыми режимами /26, с.9/. В этой связи в исследовании ЮНКТАД отмечается, что "возникают серьезные сомнения по поводу того, что такие платежи могут рассматриваться как сделки, базирующиеся на обоснованных ценах" /26, с.9/.

Как уже отмечалось, местные предприятия в стране приема получают доступ к технологии зарубежного предприятия ТНК, как правило, в том случае, когда они участвуют в его капитале либо связаны с ним хозяйственными отношениями. В краткосрочном плане связи с зарубежным предприятием ТНК могут оказывать позитивное воздействие на технико-экономический уровень местных производственных единиц. Однако в длительной перспективе они приведут к резко негативным последствиям, так как, во-первых, само зарубежное предприятие ТНК представляет собой лишь звено в хозяйственном организме международной монополии и специализируется только на части производственных операций и, во-вторых, его хозяйственные связи с местными поставщиками строятся на основе подетальной специализации последних. По своему содержанию передаваемая технология поэтому всегда носит относительно ограниченный характер.

В этой связи представляет интерес тот факт, что в отдельных буржуазных исследованиях (см., например, /108, с.168-169/) процесса "передачи" технологии ТНК проводится четкое разграничение между "ноу-хау" (знаю как) и "ноу-уай" (знаю почему), как разновидностями научно-технических знаний. При этом под "ноу-хау" понимаются знания об отдельных элементах производственного процесса (конкретный пример — технология сборки компонентов электротехнического оборудования), а под "ноу-уай" — знания о совокупности таких элементов, составляющих основу полноценного предприятия (например, знания, охватывающие технологию не только сборки, но и производства всех составных частей электро-

технического оборудования). "Передача" технологии международными монополиями затрагивает лишь "ноу-хау", в то время как научно-технические знания типа "ноу-ау" остаются у штаб-квартир (головных компаний) ТНК, составляя технико-экономическую основу их контроля за всей разветвленной производственной и сбытовой сетью своих корпорационных структур и примыкающих к ним предприятий субконтракторов. "Практика не передавать всю совокупность знаний, — отмечают американские экономисты, — существует даже между филиалами одной и той же компании, несмотря на то что в ней принят порядок регулярных отчетов о характере выполняемых работ" /100, с.15/. В результате как участие национальных предприятий в капитале компаний совместного владения, так и выполнение ими роли поставщиков элементов продукции для филиалов международных монополий ведет в итоге к деформации технического уклада экономики развивающихся стран. Технология, которая поступает к национальным предприятиям от международных монополий, не предназначена для обслуживания законченного производственного цикла, поэтому и их технологическое обновление при посредстве ТНК носит не комплексный, а фрагментарный характер. Как следствие, например, в рамках одного национального предприятия, связанного хозяйственными отношениями с филиалом международной монополии, может наблюдаться резкий дисбаланс по технической вооруженности различных подразделений, так как "помощь" ТНК будет распространяться лишь на ту часть его хозяйственной деятельности, за счет которой обеспечиваются централизованные поставки продукции филиалу. Деятельность других подразделений предприятия не интересует филиал ТНК, так как она не служит реализации его целей. На макроуровне такая практика имеет своим следствием создание экономических структур, которые хотя и могут занимать лидирующее положение по уровню организации производственного процесса и его материально-техническому обеспечению в рамках национальных хозяйств, в то же время, как правило, не способны выполнять роль плацдарма технической модернизации производственного организма страны приема в целом, вследствие технологической зависимости и своей исключительной ориентации на ТНК.

#### *Научно-исследовательская деятельность филиалов ТНК*

Самостоятельной формой передачи технологии в рамках корпорационной структуры ТНК является про-

ведение НИОКР на ее зарубежном производстве. Научно-исследовательская деятельность международных монополий за пределами стран своего базирования неразрывно связана с внутрикорпорационной оптимизацией производственного процесса и укреплением позиций ТНК на внешних рынках.

Принятие международной монополией решения о проведении НИОКР за рубежом, а также сам характер таких исследовательских работ в значительной мере определяется рыночной ориентацией филиала ТНК. Условно<sup>1</sup> филиалы международных монополий можно подразделить на: предприятия, ориентированные на рынок страны базирования; предприятия, ориентированные на рынок страны приема, и предприятия, ориентированные сразу на несколько рынков сбыта. Каждый из данных видов филиала ТНК может иметь свои побудительные мотивы проведения НИОКР в стране приема; различным будет и характер их исследовательской деятельности.

Наименьший интерес к проведению научных исследований и практических разработок за рубежом наблюдается у монополий, чьи филиалы ориентированы на рынки стран базирования. Такие филиалы создаются ТНК в первую очередь в отраслях добывающей промышленности. Организация в них НИОКР не относится к распространенным явлениям в практике хозяйственных операций международных монополий, ибо производственная деятельность филиалов здесь не связана непосредственно с учетом конкретных потребностей конечного потребителя, а направлена на изготовление полуфабрикатов или проведение первичной обработки сырья, на базе которого будет произведен готовый продукт в стране базирования. В тех же случаях, когда проведение НИОКР здесь имеет место, исследовательские работы обычно ограничиваются кругом вопросов, связанных с повышением эффективности хозяйственной деятельности филиала ТНК, и незначительны по масштабам.

Иная ситуация может складываться в филиалах международных монополий, ориентированных на рынки сбыта в странах приема. В хозяйственных операциях ТНК, владеющих такими филиалами, отражаются две противоположные тенденции. С одной стороны, международная монополия, максимально используя средства рекламы, стремится оказывать определяющее

<sup>1</sup> В практике хозяйственных отношений отмеченное деление филиалов ТНК редко встречается в чистом виде, отличаясь многообразием каналов сбыта.

влияние на формирование структуры потребностей в стране приема по продукции, производство которой входит в сферу ее хозяйственной специализации. С другой стороны, силы международной конкуренции заставляют ее идти на определенный учет специфики местного потребителя. В том случае, когда вторая тенденция оказывается доминирующей, международная монополия может организовывать проведение исследовательских работ по адаптации товара к условиям страны приема на своем зарубежном филиале.

В этой связи уместно процитировать заключение американского экономиста Ф.Шуллера, посвятившего свою докторскую диссертацию анализу заграничных НИОКР американских ТНК. "Из всех условий, необходимых для проведения разработок на иностранной территории, угроза конкуренции является основным, пишет он. — Без угрозы конкуренции управляющие американских ТНК редко рассматривают возможность проведения исследований за рубежом" /127, с.1-2/.

Отдельным видом НИОКР в филиалах ТНК можно считать исследовательские работы по испытанию новой продукции. Проведение их за рубежом может диктоваться чисто техническими причинами, например практической невозможностью выполнения таких работ в стране базирования из-за отсутствия необходимых климатических условий, объекта приложения и т.д.

В особом положении находятся филиалы международных монополий, ориентированные сразу на несколько рынков сбыта. Необходимым условием рентабельности таких филиалов является высокая степень стандартизации продукции, что, в свою очередь, требует применения унифицированного подхода к структуре потребностей на региональном уровне при разработке дизайна товара и его технических характеристик. Поэтому филиалы ТНК, ориентированные сразу на несколько рынков сбыта, считаются наиболее подходящими с точки зрения своего расположения для проведения исследовательских работ по созданию нового продукта при условии, что при этом обеспечивается экономия финансовых затрат.

Отмеченные технико-экономические причины, обуславливающие создание научно-исследовательских подразделений в рамках зарубежных предприятий международных монополий, хотя и носят зачастую объективный характер, вступают тем не менее в противоречие со стремлением к усилению централизованного контроля за созданием и передачей технологии со стороны головной компании ТНК. Масштабы зарубежных НИОКР, проводимых международными монополиями, в целом поэтому не являются большими. Данные по

крупнейшим корпорациям США показывают, например, что в конце 70-х годов только 15% из них имели научно-исследовательские подразделения на иностранных хозяйственных территориях. Причем на проведение НИОКР за рубежом расходовалось в среднем лишь 7% общего объема финансовых средств, выделяемых ежегодно корпорациями на научные исследования и практические разработки /44, с.3/. Практика концентрации научных исследований и практических разработок в стране базирования характерна и для ТНК Западной Европы. "Фирмам континентальной Европы не свойственно разрешать своим зарубежным филиалам проводить НИОКР", — отмечается в одном из американских исследований европейских ТНК /112, с.181/.

Подавляющее большинство своих зарубежных научно-исследовательских подразделений международные монополии создают в развитых капиталистических странах. (По некоторым данным, лишь 2% НИОКР, проводимых международными монополиями, осуществляются ими в развивающихся странах /161, 1979, №971/972, с.83/).

В тех же случаях, когда зарубежные научно-исследовательские подразделения ТНК создаются в развивающихся странах, то в качестве места их расположения выбираются лишь наиболее развитые из них. Так, обследование 240 ТНК, базирующихся в США, ведущих европейских капиталистических странах и Японии, осуществленное американскими экономистами Р.Ронштадтом и Р.Краммером, выявило, что при выборе места проведения зарубежных НИОКР они отдавали явное предпочтение следующим государствам: Австралии, Бразилии, Великобритании, Индии, Испании, Италии, Канаде, Нидерландам, США, Франции, ФРГ, Японии /156, 1982, №2, с.94, 98/.

Анализ зарубежных НИОКР 34 американских и 16 европейских ТНК показал, что из 165 научно-исследовательских подразделений, которые они имели на иностранных хозяйственных территориях, лишь 36 были расположены в развивающихся странах. Причем среди научно-исследовательских подразделений, расположенных в освободившихся странах, не было ни одного, которое бы проводило НИОКР по созданию нового продукта /100, с.4, 11, 12, 14/. Сфера их деятельности ограничивалась лишь исследовательскими работами по адаптации товарной продукции международных монополий к условиям страны приема либо состояла в проведении исследований технических характеристик товара. Анализ зарубежной хозяйственной деятельности таких известных предста-

вителей бизнеса США, как "ИБМ", "Корнинг Гласс Уоркс", "Отис Элевэйтор Компани", "СПС Интернешнл "Эксон" и "Юнион Карбайд Корпорэйшн", проведенный Р.Ронштадтом, показал, что в конце 70-х годов данные корпорации имели 55 научно-исследовательских подразделений за пределами страны базирования. Однако лишь два таких подразделения были расположены в развивающейся стране /125, с.20/.

Тенденция ТНК выполнять в развивающихся государствах лишь незначительные исследовательские работы находит подтверждение и в практике зарубежных НИОКР крупнейших корпораций автомобильной промышленности США, проводящих активные хозяйственные операции за рубежом.

Таблица 4

*Зарубежные НИОКР крупнейших корпораций автомобильной промышленности США\**

Корпорации	Общее число зарубежных филиалов в странах		Зарубежные филиалы, проводящие НИОКР в странах		Зарубежные филиалы, проводящие НИОКР по изданию нового продукта в странах	
	развитых капиталистических	развивающихся	развитых капиталистических	развивающихся	развитых капиталистических	развивающихся
"Дженерал Моторз"	27	14	7	4	3	1
"Форд Мотор Компани"	33	15	3	-	-	-
"Крайслер"	43	12	3	-	-	-
"Американ Моторз Корпорэйшн"	5	23	-	2	-	1

\* Рассчитано по /40, с.21-28, 40-44, 69-70, 77-78, 125, 130-132, 154-160/.

Данные табл.4 показывают, что в конце 70-х годов четыре крупнейшие корпорации автомобильной промышленности США имели 64 филиала, выполнявшие операции по производству либо сборке продукции в развивающихся странах, из которых лишь шесть про-

водили научные исследования и практические разработки. Причем только в двух таких филиалах целью НИОКР было создание нового продукта.

Не в пользу ТНК говорят и имеющиеся данные о сравнительной степени активности в проведении НИОКР их филиалами и местными предприятиями в странах приема. Так, исследование 48 филиалов международных монополий и 40 национальных предприятий в электронной промышленности Сянганя показало, что лишь 8,3% филиалов ТНК проводили научные исследования и практические разработки, в то время как аналогичный показатель по местным предприятиям составлял 56,8% /152, 1981, т.12, №4, с.579, 590/. Еще больший разрыв наблюдался между филиалами ТНК и местными предприятиями по степени научно-исследовательской активности в текстильной промышленности Сянганя. Анализ 15 филиалов международных монополий и 32 национальных фирм показал, что лишь 11,1% филиалов ТНК проводили НИОКР в сравнении с 75% местных предприятий текстильной промышленности /152, 1981, т.12, №4, с.579, 588/.

К отмеченному необходимо добавить, что филиалы международных монополий, проводящие НИОКР в развивающихся странах, получают лишь крохи бюджетных средств, выделяемых головной компанией ТНК на выполнение научных исследований и практических разработок. Распространенной практикой является выделение им менее 5% совокупных корпорационных фондов, предназначенных для проведения НИОКР /103, с.58/.

Таким образом, практика проведения НИОКР в зарубежных филиалах ТНК, как правило, не способствует созданию полноценных научно-исследовательских подразделений в развивающихся странах. В лучшем случае такие подразделения рассматриваются головными компаниями международных монополий как дополнительный источник технологических нововведений. Как следствие, возможность приобщения специалистов молодых государств к передовым научно-техническим знаниям через такие подразделения ограничены. Научные учреждения развивающихся стран, которые привлекаются филиалами ТНК для проведения НИОКР, как правило, не приобретают опыта выполнения комплексных исследовательских работ поискового характера, а лишь участвуют в проведении исследований, цель которых — обеспечить модификацию технических характеристик товара в заданных параметрах.

В современных условиях определенное распространение получило участие ТНК через свои филиалы



в создании научно-исследовательских подразделений совместного владения в молодых государствах. Анализ хозяйственных операций 36 американских и 16 европейских ТНК, проведенный американскими экономистами Дж.Берманом и У.Фишером, показал, например, что данные международные монополии принимали участие в 28 таких научно-исследовательских подразделениях за рубежом, в том числе в 18 — в развитых капиталистических и в 10 — в развивающихся государствах /100, с.80/.

Развитие научно-исследовательских подразделений совместного владения в освободившихся странах отражает, по-нашему мнению, с одной стороны, возрастание экономической роли государства в этих странах, все более активно выступающих за установление действенного национального контроля за операциями ТНК на их территориях, а с другой — стремление международных монополий наиболее полно использовать в своих целях повышение уровня местных научно-исследовательских структур. При этом развивающиеся страны часто оказываются не в состоянии обеспечить через такие подразделения доступ к передовой технологии и опыту проведения крупномасштабных исследований.

Отсутствие полного контроля за научно-исследовательскими подразделениями совместного владения со стороны ТНК накладывает отпечаток на характер научно-технических связей головных компаний международных монополий с такими подразделениями. Так, Дж.Берман и У.Фишер отмечают, что изучение содержания исследовательских программ, которые были разработаны 36 американскими и 16 европейскими международными монополиями в отношении зарубежных научно-исследовательских подразделений, в капитале которых они участвовали через свои заграничные филиалы, "ясно указало на их нерасположение оказывать помощь в проведении НИОКР в организациях, которые они не контролировали" /100, с.80-81/.

Необходимо также отметить, что в отличие от выполнения научных исследований в рамках филиалов ТНК, когда поддерживаются прямые отношения с центральной лабораторией международной монополии, выполняющей роль мозгового треста корпорации, НИОКР, проводимые в научно-исследовательских подразделениях совместного владения, менее значимы по своему характеру и представляют собой часто лишь промежуточную фазу научно-исследовательского процесса. Выполнение таких НИОКР происходит на основе программ, поступающих от филиалов меж-

дународных монополий, которые не определяют основные направления научно-технической политики ТНК и, как следствие, обычно не имеют полного представления о потенциальной роли тех или иных исследовательских работ в повышении эффективности производственной деятельности корпорации в целом.

Наконец, в сравнении с филиалами международных монополий, проводящими НИОКР, научно-исследовательские подразделения совместного владения оснащены устаревшей техникой и технологией, что неминуемо сказывается на качестве исследовательского процесса, так как головные компании ТНК рассматривают такие подразделения как один из возможных каналов, по которым их научно-технические знания могут стать достоянием конкурентов.

Таким образом, практика проведения научных исследований и практических разработок как в филиалах ТНК, так и при их посредстве носит дискриминационный характер в отношении молодых государств. Селективный подход к выбору места проведения своих НИОКР и стремление к централизованному контролю за ними, при котором сознательно ограничивается содержание исследовательских работ за рубежом, характерные для головных компаний международных монополий, оказывают большое негативное влияние на потенциальные возможности независимого научно-технического развития освободившихся стран Азии, Африки и Латинской Америки.

#### *Воздействие ТНК на индустриальное развитие молодых государств*

Международная передача технологии, осуществляемая в рамках корпорационных структур ТНК и охватывающая хозяйственные территории развивающихся стран, свидетельствует о том, что для империализма данные страны представляют экономическую ценность не только как простые источники промышленного сырья и рынки сбыта готовой продукции, но и как страны производящие. Технология иностранного капитала при всех тех путях, которые накладывают на ее использование международные монополии, не может не выполнять свою функцию катализатора развития производительных сил. На это обстоятельство указывал в свое время еще К.Маркс, анализируя деятельность британского капитала по созданию сети железных дорог в Индии.

"Я знаю, что английские промышленные магнаты в своем стремлении покрыть Индию железными доро-

гами руководствуются исключительно желанием уделить доставку хлопка и другого сырья, необходимого для их фабрик, — писал он. — Но раз вы ввели машину в качестве средства передвижения в страну, обладающую железом и углем, вы не сможете помешать этой стране самой производить такие машины. Вы не можете сохранить сеть железных дорог в огромной стране, не организовав в ней тех производственных процессов, которые необходимы для удовлетворения непосредственных и текущих потребностей железнодорожного транспорта, а это повлечет за собой применение машин и в тех отраслях промышленности, которые непосредственно не связаны с железными дорогами. Железные дороги станут поэтому в Индии действительным предвестником современной промышленности" /1, с.227-228/.

Введение в экономику развивающейся страны новых технологических процессов неминуемо ставит вопрос о дальнейшем распространении производственных научно-технических знаний. Предприятия, чья хозяйственная деятельность направлена на обслуживание данных процессов или в той или иной мере связана с ними, не смогут удовлетворительно выполнять свои функции, если технологические параметры их производства не будут соответствовать уровню привнесенных в страну технологических процессов. Поэтому перемещение монополистическим капиталом технологии на иностранную хозяйственную территорию будет способствовать определенной модернизации и развитию отдельных производственных структур стран приема.

Развитие производительных сил молодых государств при посредстве ТНК отличается в то же время рядом специфических черт, которые состоят в следующем.

Во-первых, такое развитие происходит на капиталистической основе. В качестве своих партнеров в развивающихся государствах международные монополии выбирают преимущественно предприятия частного капиталистического сектора, экономический рост которых затем косвенно стимулируется через систему хозяйственных связей с филиалами ТНК в странах приема. В ориентации международных монополий на предприятия частного капиталистического сектора в молодых государствах как поставщиков элементов продукции и сырья для их филиалов отражается то, что К.Маркс называл "пропагандистской тенденцией капитала", а именно: "... его тенденция к тому, чтобы производство материала труда и сырья, как и орудий, осуществлялось тоже капиталом, хотя бы другим капиталом" /6, с.286/.

Во-вторых, развитие производительных сил в молодых государствах Азии, Африки и Латинской Америки приобретает под воздействием хозяйственной деятельности ТНК анклавно-очаговый характер, что ведет к усилению диспропорциональности экономического роста развивающихся стран и ограничивает возможности государственного регулирования экономического процесса. На начало 80-х годов международные монополии контролировали порядка 40% промышленного производства в молодых государствах Азии, Африки и Латинской Америки /144, 1982, №4, с.59/. Эти сведения дают наглядное представление о тех потенциальных трудностях, с которыми сталкиваются национальные государственные органы развивающихся стран в реализации своих программ социально-экономического развития. В молодых государствах Азии, Африки и Латинской Америки вследствие деятельности ТНК, по сути дела, существует два воспроизводственных процесса. Один нацелен преимущественно на внутреннее потребление и функционирует в рамках независимых национальных производственных структур, а второй находится в полсе централизованного контроля международных монополий. Государственное регулирование экономического процесса с учетом данных о масштабах контроля ТНК за промышленностью развивающихся стран, упомянутых выше, оказывается тем самым существенно суженным в пространстве, охватывая лишь 60% промышленного производства. В свою очередь, стремление распространить это регулирование на всю экономику наталкивается на мощную противодействующую силу ТНК, отстаивающих "право" частной собственности и соответственно свободу предпринимательства в пределах этой собственности.

В-третьих, развитие производительных сил молодых государств при посредстве ТНК сопровождается одновременно установлением дуалистической зависимости производственных единиц стран приема от международных монополий. Такая зависимость проявляется прежде всего в том, что национальные производственные единицы, будучи подключенными к хозяйственным операциям ТНК, ориентированным на рынки стран приема в качестве их младших партнеров, могут выполнять те виды производственной деятельности, которые отводятся им международными монополиями часто лишь при условии стабильных поставок определенного набора товаров и услуг от головных компаний МНК. Тем самым экономическое развитие молодых государств при посредстве международных монополий сопровождается усилением их им-

портной зависимости от развитых капиталистических стран. О масштабах такой зависимости можно судить хотя бы потому, что только головные компании американских ТНК получили от своих зарубежных предприятий в развивающихся странах всего лишь за три года (1978-1980) 3 млрд. долл. в оплату аренды оборудования и предоставления технических услуг (рассчитано по /46, 1980, т.60, №8, с.23; 1981, т.61, №8, с.30/).

В отдельных случаях масштабы импортной зависимости молодых государств при посредстве ТНК достигают таких размеров, что могут вызывать серьезные негативные изменения в состоянии внешнеторгового баланса стран приема. Убедительным примером здесь может служить деятельность американских международных монополий в Мексике. За 1971-1976 гг. экспорт их филиалов, расположенных на мексиканской территории, возрос с 344 млн. до 828 млн. долл. В то же время их импорт увеличился с 823 млн. до 1715 млн. долл. /14, с.33/. Тем самым за рассматриваемый период внешнеторговый дефицит Мексики по операциям американских ТНК увеличился в 1,85 раза. Негативное воздействие хозяйственных операций ТНК на внешнеторговые балансы стран приема было также установлено в ходе проведенных ЮНКТАД исследований деятельности международных монополий в Индии, Иране, Колумбии, Малайзии, Ямайке (см. /14, с.10/).

К другому виду зависимости приводят хозяйственные связи национальных производственных единиц с международными монополиями, ориентированными на рынки сбыта, расположенные вне территорий стран приема. Выполнение ими здесь роли субконтракторов или их участие в капитале заграничных предприятий ТНК открывает национальным производственным единицам возможности экспорта своей продукции. Однако и географическое направление такого экспорта, и его масштабы определяются головными компаниями международных монополий, в чьих руках находятся каналы реализации готовой продукции. Поэтому в данном случае правомерно говорить об экспортной зависимости национальных производственных единиц от ТНК. О масштабах такой зависимости можно судить по тому, что, по некоторым данным, свыше 1/3 экспорта товаров из развивающихся стран поступало в начале 80-х годов не на открытый мировой рынок, а направлялось по внутрикорпорационным каналам международных монополий /144, 1982, №4, с.60/.

Как экспортная, так и импортная зависимость национальных производственных единиц от междуна-

родных монополий в итоге обуславливается тем, что хозяйственные связи филиал ТНК — местное предприятие в стране приема, как уже отмечалось, носят узкоспециализированный характер. Как следствие, подчиненное положение национальных производственных предприятий в рамках таких связей может создаваться даже тогда, когда в структуре собственности данных предприятий не представлен иностранный монополистический капитал.

Стимулирование развития производительных сил молодых государств на капиталистической основе при подключении их производственных структур в качестве зависимых партнеров к воспроизводственному процессу, происходящему в рамках международных монополий, ведет, в свою очередь, к модификации эксплуатации "периферии" мирового капиталистического хозяйства его "промышленным центром", суть которой состоит в обращении "промышленного центра" "к более культурным, более технически высоким приемам капитализма" /10, с.12/ в своих экономических отношениях с развивающимися странами. Присвоение результатов труда, а также их последующее перераспределение между различными собственниками здесь все чаще обеспечивается посредством реализации форм производственных отношений, близких к тем их формам, которые существуют в экономике развитых капиталистических государств, подтверждая известное положение К.Маркса о том, что "способ грабежа сам опять-таки определяется способом производства" /5, с.34/. Технологическая подчиненность производственной деятельности местных предприятий хозяйственным операциям ТНК делает возможным утверждение такого характера обмена, при котором головная компания международной монополии в итоге безвозмездно присваивает часть прибавочной стоимости, созданной в рамках национальных производственных единиц развивающейся страны, связанных с ней системой производственно-кооперационных отношений. Происходит это в результате осуществления международными монополиями закупок товаров у данных предприятий по ценам производства, что позволяет перераспределять разницу между привлеченной местным капиталом прибавочной стоимостью и средней прибылью в пользу ТНК. При этом не происходит нарушения требований закона стоимости, так как затраты национального капитала возмещаются, более того, национальный капитал получает прибыль, хотя она будет и ниже прибавочной стоимости, полученной в результате эксплуатации нанятой им рабочей силы. "Из того, что прибыль может быть *ниже* прибавочной стоимости, т.е. что

капитал может быть обменен с прибылью без того, чтобы реализовать увеличение своей стоимости в строгом смысле, следует, что не только индивидуальные капиталисты, но и нации могут все время обмениваться друг с другом, а также беспрерывно повторять обмен во все большем масштабе, без того, чтобы они вследствие этого получили одинаковую прибыль", — писал К.Маркс /6; 384/.

Присвоение ТНК части прибавочной стоимости, созданной в рамках национальных производственных предприятий, связанных с международными монополиями системой производственно-кооперационных связей, означает не просто ее утрату для местного капитала, но и потенциальное снижение нормы накопления в стране приема, так как большая доля прибылей ТНК, полученных на этих предприятиях, не реинвестируется на месте, а вывозится в страну базирования ТНК.

Таблица 5

Иностранние инвестиции американских ТНК  
за 1970—1980 гг. по группам стран\*,  
млрд.долл.

	Новый экспорт капитала	Прибыли			
		Общие	Переведенные в США		Реинвестирование на месте
			сумма	доля в общей, %	
Всего	44,0	219,9	122,7	55,8	97,9
Развитые капиталистические страны	35,4	135,3	63,5	46,9	71,8
Развивающиеся страны	8,0	79,3	56,0	70,6	23,3
Необозначенные страны	0,6	5,3	3,2	60,4	2,1

\* Рассчитано по /46, 1980, т.60, №8, с.24—25; 1981, т.61, №8, с.23, 25, 27/.

Как показывает табл.5, с 1970 по 1980 г. американские ТНК экспортировали в развивающиеся страны 8 млрд. долл., в то время как вывезли из этих же стран прибыли в размере 56 млрд. долл. Таким образом, на каждый доллар, вкладываемый в экономику молодых государств, международные монополии, ба-

зирующиеся в США, вывозили в 70-е годы 7 долл. Примечательно также, что соотношение между вывозимой и реинвестируемой частями прибылей американских ТНК было менее благоприятным для принимающей стороны в развивающихся странах (70,6:29,4), чем в развитых капиталистических государствах (46,9:53,1), что служит еще одним свидетельством того, что деятельность ТНК способствует углублению разрыва в уровне экономического развития между развитыми капиталистическими и развивающимися странами.

Важное влияние оказывают хозяйственные операции международных монополий на характер перспективной индустриальной специализации молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки. Фактор избытка дешевой рабочей силы является во многих случаях одним из определяющих при принятии головными компаниями ТНК решения о создании зарубежного производства в развивающихся странах. Однако этот же фактор, как уже отмечалось, побуждает международные монополии и лимитировать передачу технологий в эти страны, еще ограничивая ее передачей своим филиалам относительно устаревших научно-технических знаний. При этом империализм посредством таких операций ТНК преследует вполне определенные долгосрочные цели. Развитие в молодых государствах технически отсталых производств "традиционного" сектора развитых капиталистических стран (которые через сбытовую сеть ТНК будут снабжать своей продукцией империалистические державы) позволит последним высвободить средства для ускорения научно-технического прогресса. В результате взаимоотношения империализма с развивающимся миром будут базироваться на новом уровне технологического разрыва между ними, причем этот разрыв будет определяться уже не столько количественными, сколько качественными различиями в развитии производительных сил.

В более широком плане это отражает определенную модификацию стратегии империализма в отношении развивающихся стран, в основе которой лежит осознание того непреложного факта, что промышленно-аграрный тип экономики уже не соответствует потребностям дальнейшего развертывания научно-технической революции, хотя составляющие его отрасли промышленного производства и являются необходимыми для реализации мировых воспроизводственных связей. Утверждение такого типа экономики поэтому уже не противоречит долгосрочным интересам империализма, делающим ставку на все более

широкое овладение научно-техническими методами хозяйствования. Привлекательность такой стратегии для империализма подкрепляется еще и тем, что неравноправный характер его экономических отношений с развивающимися странами, складывающихся в решающей степени при посредстве ТНК, открывает реальные возможности для того, чтобы перекладывать часть издержек по модернизации основного капитала в развитых капиталистических государствах на "периферию" мирового капиталистического хозяйства.

В связи с этим необходимо отметить, что в некоторых западных изданиях идея перевода в развивающиеся страны производств с более низкой технической оснащенностью выдвигается чуть ли не в качестве единственно возможного пути их индустриального развития. Так, известный голландский экономист Я.Тинберген отмечает: "По-видимому, развитые страны представляют возможность развивающимся странам создать трудоемкие отрасли промышленности относительно малых оптимальных размеров, в то время как сами они сосредоточат свои усилия на отраслях промышленности, требующих относительно высоких затрат на научные исследования, нуждающихся в высококвалифицированной рабочей силе и имеющих большой оптимальный размер" (цит. по /91, с.16/). В докладе Независимой комиссии по вопросам международного развития, вышедшем в 1980 г. отдельной книгой под названием "Север-Юг: программа выживания", утверждается: "В эффективных экономиках перестройка непрерывный процесс, посредством которого менее производительные виды деятельности заменяются более производительными, как в случае с изделиями из кожи, обувью, тканями или судами, чье производство во все возрастающей степени перемещается в третий мир" /123, с.35/. "По мере того как развивающиеся страны будут ускорять темпы своей индустриализации, — говорится в докладе, — старые промышленные страны (развитые капиталистические государства. — В.Ш.) будут вынуждены все больше перемещать свой капитал и рабочую силу в производство технически передовых товаров, предполагающих интенсивное использование квалифицированного труда" /123, с.175-176/.

Таким образом, цель империализма состоит в том, чтобы индустриальное развитие молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки шло по пути создания в них наименее перспективных с точки зрения роста общественной производительности труда отраслей промышленного производства, дальнейшее

утверждение которых не связано непосредственно с ускорением научно-технического прогресса. Естественно поэтому, что такая индустриализация не только не будет способствовать хозяйственной самостоятельности развивающихся стран, но фактически еще теснее привяжет их к основным "промышленным центрам" мирового капиталистического хозяйства.

В целом, как свидетельствуют приведенные данные, воздействие ТНК на индустриальное развитие молодых государств осуществляется в соответствии с потребностями современной политики неоколониализма, направленной на сохранение основных принципов международного капиталистического разделения труда, а значит, и сохранение статуса-кво в системе хозяйственных отношений, посредством которых происходит распределение его экономических результатов.

## РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ И МЕЖДУНАРОДНАЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКАЯ ТОРГОВЛЯ ТЕХНОЛОГИЕЙ

### *ТНК и международная торговля технологией*

Международная передача технологии в рамках корпорационных структур международных монополий, как отмечалось, является доминирующей для ТНК, так как она непосредственно связана с внутрикорпорационной оптимизацией производственного процесса и максимизацией прибыли. Вместе с тем данный канал распространения технологии не является единственным. Развивающиеся страны также приобретают технологию на мировом капиталистическом рынке научно-технических знаний. Такое приобретение технологии выступает как самостоятельный процесс, внешне не связанный с вывозом капитала. Однако и при приобретении технологии на мировом капиталистическом рынке научно-технических знаний основными партнерами молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки выступают международные монополии. По данным ЮНКТАД, на ТНК приходится 45% мировой торговли технологией /22, с.2/.

Участие международных монополий в мировой торговле технологией обусловливается рядом конкретных причин, связанных как со спецификой исследовательского процесса, так и с особенностями эксплуатации его результатов для извлечения прибыли.

Во-первых, рост расходов при проведении научных исследований (особенно поискового характера) в совокупности с быстрым моральным старением научно-технических новшеств и опасностью их имитации конкурентами побуждают монополии стремиться к максимальной эксплуатации технологии, как фактора увеличения прибыли. В том случае, когда их применение на собственном производстве является недостаточным для обеспечения такой эксплуатации технологии, монополия может выступать инициатором заключения лицензионного соглашения с другой фирмой, реализация которого обеспечит ей стабильную прибыль в виде вознаграждения за временное исполь-

зование научно-технических знаний при сохранении на них права собственности.

Во-вторых, периодическая модернизация монополистического производства, потребность в которой диктуется силами конкуренции, приводит к возникновению "излишков" технологии: применение ее на конкретном предприятии в развитой капиталистической стране может, например, уже не обеспечивать необходимой конкурентоспособности, но общественная потребительская стоимость такой технологии сохранится, и ее эксплуатация в социально-экономических условиях развивающейся экономики будет оправданной с точки зрения капитала.

В свете сказанного любопытным является признавание одного из менеджеров английской "Лэйнг Констракшн Груп". Развивающиеся страны "нуждаются в базовой стандартной технологии, — отмечал он. — Вопрос в том, как определить, что устарело для нас, но в то же время может отвечать потребностям других стран... Мы продаем технологию как вчерашнего, так и сегодняшнего дня развивающимся странам... большинству из них потребуется 20 лет, чтобы поглотить то, что мы бросаем им сейчас" /156, 1981, №2, с.125/. Французский экономист Ж.Раффин прямо указывает, что одна из целей частного капитала при осуществлении международных лицензионных операций состоит в том, чтобы "превратить не находящие у себя применения патенты и товарные знаки в денежную наличность" /131, с.272/. Существуют и конкретные статистические данные, подтверждающие, что посредством лицензионных соглашений от международных монополий поступает за рубеж наиболее старая технология. По некоторым подсчетам, ее средний возраст с момента внедрения на предприятии в стране базирования достигает 13,1 года /120, с.736/. В то же время, как уже отмечалось, средний возраст технологии, передаваемой ТНК своим зарубежным филиалам в развивающихся странах, составляет 9,8 года и в развитых капиталистических странах — лишь 5,8 года /120, с.736/. Конкретный пример поставки западными монополиями устаревшей технологии приводит в своей книге индийский экономист К.Субрахманиан. Так, монополия ФРГ продала индийской фирме технологию по производству транзисторов, которая уже более 16 лет на момент продажи не использовалась в ФРГ /129, с.170/.

В-третьих, участие ТНК в мировой торговле технологией является одним из путей их проникновения на рынки других государств. В тех случаях, когда монополия сталкивается с трудностями в ор-

ганизации собственного производственного применения технологии на иностранной хозяйственной территории в силу противодействия правительства, конкуренции и т.п. решением вопроса может являться заключение лицензионного соглашения. Так, в соответствии с результатами опроса ведущих менеджеров 33 американских и 21 западноевропейской ТНК, проведенного американским экономистом П.Телесио, представители 53 из 54 опрошенных компаний показали, что они рассматривают лицензирование как "альтернативу" прямым иностранным инвестициям, к которой следует прибегать в том случае, когда создание собственного филиала за рубежом представляется невыгодным /134, с.30, 37/.

Термин "альтернатива", однако, нельзя здесь воспринимать буквально, поскольку практика свидетельствует о том, что международное лицензирование во многих случаях служит лишь прелюдией к производству капиталовложений на иностранной хозяйственной территории. "Международные лицензионные соглашения способствуют осуществлению капиталовложений в зарубежные предприятия с минимальным риском, поскольку существующие национальные ограничения на иностранные инвестиции, как правило, не касаются заключения международных лицензионных соглашений, связанных с передачей научно-технических знаний, — пишет советский экономист В.И.Маркушина. — При помощи и посредстве международных лицензионных соглашений могут осуществляться иностранные инвестиции в скрытой форме, когда в зарубежные предприятия вкладывается не капитал в его денежном выражении, а передаются права на использование научно-технических знаний и опыта, имеющие определенную коммерческую ценность и являющиеся собственностью фирмы-инвестора. Весьма часты в международной практике случаи, когда лицензиар в качестве компенсации за переданные права на использование научно-технических знаний получает право участия в фирме лицензиата" /82, с.77/.

В качестве конкретного примера можно привести переговоры бразильского национального предприятия "КОБРА"<sup>1</sup> о приобретении лицензий с двумя американскими компаниями — крупнейшими производителями мини-компьютеров "Диджитал" и "Дэйта Джерал" на использование их технологии. Данные переговоры, правда, так и не увенчались успехом, так как

<sup>1</sup> "КОБРА" — сокращение от португальского Computadores E Sistemas Brasilieras, S.A.

обе компании поставили условием заключения лицензионного соглашения передачу им не части, а контрольного пакета акций "КОБРА" /170, 1982, февраль, с.99/. Исследование компаний совместного владения (с участием капитала из развитых капиталистических государств) в странах — членах АСЕАН показало, что из 83 таких компаний создание 30 сопро-водило заключение лицензионного соглашения с зарубежными фирмами — их участниками /157, 1980, №4, с.192/.

Еще одним примером тактики международных монополий в использовании технологии в качестве средства обеспечения себе долевого участия в предприятиях развивающихся государств является смешанная аргентино-венесуэльская компания "Воброн" по производству запасных частей для автомобилей. Данная компания заключила лицензионные соглашения с американской фирмой "Борг Варнер" и европейскими "Сахс", "Феродо" и "Фитчел", которые, "заинтересовав" "Воброн" перспективой бесперебойного технологического обновления ее производства, добились получения части ее акций /63, с.12/. Анализ 10 национальных производственных предприятий Коста-Рики, заключивших с середины 60-х до начала 70-х годов лицензионные соглашения с международными монополиями, базировавшимися в США и ряде других развитых капиталистических стран, показал, что к 1980 г. шесть из них уже были филиалами полного или мажоритарного владения данных ТНК, три — смешанными компаниями и только одно предприятие не претерпело изменений в структуре своего капитала /158, 1982, т.36, №4, с.799/.

Наконец, побудительным мотивом заключения лицензионного соглашения на временное пользование научно-техническими знаниями может стать стремление перенести часть коммерческого риска, неизбежного при разработке новой технологии, на лицензиата. В тех случаях, когда у монополии имеются сомнения в отношении позитивной реакции рынка на новую технологию, ее производственное испытание посредством лицензионного соглашения передается лицензиату, который вместе с правом первенства в применении научно-технических знаний берет на себя и риск непринятия рынком продукции, произведенной на ее основе.

Тактика здесь состоит в том, по словам французского экономиста К.Еддиски, чтобы "первоначально приблизиться к рынку посредством продажи технологии и вкладывать капитал лишь на втором этапе, если "предприятие" окажется прибыльным" /109, с.575/. "В "третьем мире" немало примеров,

когда лицензиар становится партнером лицензиата после того, как происходило расширение производства вследствие успеха технологического нововведения", — пишет он /109, с.575/.

Характер продажи технологии национальным предприятиям развивающихся стран вместе с тем существенно отличается от характера ее передачи ТНК своим зарубежным филиалам. Зарубежные предприятия международных монополий получают научно-технические знания на более длительный срок, чем национальные фирмы, и гораздо чаще являются в отличие от последних исключительными лицензиатами международных монополий<sup>2</sup>. Наконец, в практике передачи технологии головной компании ТНК своим филиалам полного владения обычно отсутствуют элементы ограничительной деловой практики, о применении которой по отношению к национальным предприятиям развивающихся стран пойдет речь ниже.

Заключение лицензионного соглашения ведет к взятию и продавцом технологии, и ее покупателем конкретных обязательств. Обязательства лицензиара состоят в том, чтобы осуществить передачу научно-технических знаний и — часто — оказать техническую помощь в организации их использования на производстве контрагента. В свою очередь, на лицензиата накладываются обязательства обеспечить применение технологий в соответствии с условиями лицензионного соглашения и производить выплаты оговоренного вознаграждения лицензиару.

В рамках данных обязательств ключевой проблемой лицензиата — условия производственного применения научно-технических знаний. Учитывая, что заключение лицензионных соглашений между ТНК и предприятиями развивающихся стран происходит в условиях неравенства экономических позиций договаривающихся сторон, международные монополии широко практикуют "эскалацию контрактных условий за пределы прав, обычно предоставляемых лицензиару в соответствии с национальными законами о патентах и товарных знаках" /28, с.22/. По подсчетам экспертов ООН, при осуществлении международной передачи технологии ТНК применяют около 40

<sup>2</sup> При исключительных лицензионных соглашениях лицензиар одновременно с передачей лицензиату научно-технических знаний отказывается от права их эксплуатации на определенной хозяйственной территории, в то время как при неисключительных соглашениях он сохраняет за собой право использования технологии и передает лишь ограниченные права на ее эксплуатацию лицензиату.

различных дискриминационных рестрикций, существенно ограничивающих права получателей технологии по ее использованию /64, с.16/.

Данные ограничения, хотя и с определенной степенью условности, могут быть сгруппированы по следующим основным направлениям: ограничения объема производства и экспорта на базе "переданной" технологии; навязывание лицензиату принудительных "сопутствующих" закупок у лицензиара; ограничения на проведение исследовательских работ по дальнейшей модернизации технологии или ее адаптации к местным условиям.

Наиболее часто практикуются ограничения объема производства и экспорта продукции, созданной на базе приобретенной технологии. Так, по данным "Интернэшнл Сошиал Сайенс Джорнэл", статьи, полностью или частично запрещающие экспорт, содержались в 55% исследованных лицензионных соглашениях ТНК с индийскими и в 33% с филиппинскими фирмами /159, 1978, т.XXX, № 2, с.326/. Исследование экспортеров ЮНКТАД выявило, что различные экспортные ограничения<sup>3</sup> содержались в 99% лицензионных соглашений с национальными фирмами в Перу, в 97 — в Мексике, в 98 — в Чили, в 83 — в Боливии, в 79 — в Колумбии, в 75 — в Эквадоре и в 28% лицензионных соглашений международных монополий с местными предприятиями в Аргентине /15, табл.7/. В Таиланде, как показало исследование местных экономистов, различные экспортные ограничения были обнаружены в 87 из 184 обследованных лицензионных соглашений, т.е. в 47% таких соглашений /126, с.132/, в Коста-Рике — в 60% проанализированных соглашений /158, 1982, т.36, № 4, с.803/.

Значительный ущерб молодым государствам Азии, Африки и Латинской Америки наносит так называемый связанный характер продажи технологии. Международные монополии широко практикуют включение в лицензионные соглашения положений, обязывающих лицензиата производить принудительные закупки у лицензиара оборудования и сырья. Исследование ЮНКТАД выявило, например, наличие положений, обя-

<sup>3</sup> В понятие "экспортные ограничения" обычно включают: полное запрещение экспорта; запрещение экспорта в конкретные страны; разрешение экспорта лишь в конкретные страны; обязательство получать предварительное разрешение на экспорт от лицензиара; введение экспортных квот; контроль за экспортными ценами со стороны лицензиара; разрешение на экспортные поставки лишь через конкретные фирмы; ограничения на использование товарных знаков при экспорте.



звующих лицензиата производить такие закупки в 16 из 171 лицензионного соглашения, заключенного ТНК с индийскими фирмами, и в 67 из 126 соглашений с филиппинскими фирмами /27, с.6/. В Таиланде такие ограничения были выявлены в 65 из 184 обследованных лицензионных соглашений /126, с.132/. Положения, обязывающие лицензиата производить принудительные закупки у лицензиара, были также зафиксированы в лицензионных соглашениях ТНК с национальными предприятиями Аргентины, Ирана, Коста-Рики, Мексики, Нигерии, Пакистана, Перу, Турции, Шри Ланки, Чили, Эквадора и Южной Кореи /15, с.173, 803-804/.

Близкой по содержанию к оговоркам, обязывающим лицензиата производить принудительные закупки у лицензиара, является монополистическая практика "пакетного лицензирования", когда лицензиар принуждает лицензиата приобретать наряду с интересующей его лицензией другие лицензии по патенту, товарные знаки, а также заключать соглашения о технической помощи. Практика "пакетного лицензирования" была, например, зафиксирована в ходе проведенного местными экономистами анализа лицензионных соглашений ТНК с национальными предприятиями Коста-Рики. Анализ показал, что 80% обследованных предприятий вынуждено было в результате монополистической практики "пакетного лицензирования", применяемой международными монополиями, приобретать наряду с интересующими их лицензиями не менее семи других элементов "технологического пакета" /158, 1982, т.36, №4, с.801/.

Подобные оговорки позволяют ТНК диктовать цены, обеспечивая себе тем самым дополнительные прибыли. Так, печальную известность приобрел пример с пакистанскими фармацевтическими компаниями, которым международные монополии, базирующиеся в США, продали, а по существу, навязали технологию по ценам в 2 раза выше мировых /141, 1981, №2, с.154/. В Чили анализ цен 50 "сопутствующих товаров и услуг" показал, что на 12 из них цены были завышены более чем на 100% /126, с.29/. В Шри Ланке было зафиксировано завышение ТНК цен за "сопутствующие товары и услуги" на 199% /138, с.49/. Что же касается "рекорда", установленного ТНК в плане завышения цен в лицензионных соглашениях, то, по некоторым данным, он превышает 300% /161, 1979, №971/972, с.99/.

Другим распространенным видом монополистической практики, применяемым ТНК, является произвольное завышение срока действия лицензионного соглашения, что обеспечивает им возможность в те-

чение длительного времени получать часть прибыли от применения проданной технологии. В Таиланде, например, анализ 288 лицензионных соглашений, проведенный экспертами Секретариата ООН, показал, что 13,5% из них имели срок действия 10 лет, а 17% вообще не оговаривали срок его действия /151, 1982, №13, с.46/. Причем в лицензионных соглашениях, заключение которых открывало в силу специфики запланированного к производству товара лишь ограниченные возможности для навязывания принудительных закупок у ТНК (например, соглашения по продаже технологии для производства электроламп, сгущенного молока и т.п.), срок действия обычно (в том случае, если он вообще был установлен) превышал 15 лет /151, 1982, №13, с.46/.

К отмеченному следует добавить, что ТНК часто настаивают на том, чтобы размер лицензионного вознаграждения увязывался с совокупной стоимостью продукции, произведенной на базе "переданной" технологии. Формально такое условие не подпадает под понятие дискриминационных ограничений, однако в реальной жизни его применение может оказывать серьезный сдерживающий эффект на производственное применение технологии лицензиатом. Это признается и некоторыми буржуазными экономистами, которые занимаются исследованием ограничительной деловой практики в международных экономических отношениях. "Технические знания не являются ресурсом, который потребляется в процессе производства таким же образом, как материалы, — пишет, например, американский экономист М.Кассон. — Отсюда поэтому следует, что лицензионные платежи Ad valorem (в зависимости от стоимости произведенной продукции. — В.Ш.) будут искусственно ограничивать объем производства лицензиата; разумеется, он будет производить меньше, чем при установлении конкретной суммы платежа. Это свидетельствует о том, что лицензиат устанавливает монополистическое ограничение объема производства. Как таковое, оно может быть классифицировано как ограничительная деловая практика" /105, с.24/.

По расчетам экспертов ЮНИДО, в середине 70-х годов платежи развивающихся стран развитым капиталистическим государствам составляли 1 млрд. долл. в год и должны возрасти до 6 млрд. долл. в середине 80-х годов<sup>4</sup> /35, с.4/. Эти расчеты, однако,

<sup>4</sup> В 1980 г. страны ОЭСР получили от развивающихся государств 2,62 млрд. долл. в качестве платежей за технологию /139, с.75/.

учитывают лишь "легальные" доходы монополий от продажи технологии. Косвенные доходы, т.е. связанные с применением дискриминационных ограничений при установлении размера технологических платежей, в настоящее время приносят им ежегодно от 6 до 12 млрд. долл., что составляет от 2 до 4% совокупного национального дохода развивающихся стран /33, с.5/. Разумеется, это не может не наносить большой ущерб независимому экономическому развитию.

Широко распространено включение международных монополиями в лицензионные соглашения с предприятиями развивающихся стран ограничений на проведение исследовательских работ по дальнейшей модернизации переданной технологии или ее адаптации к местным условиям. Наличие таких ограничений было, в частности, зафиксировано в лицензионных соглашениях ТНК с национальными фирмами в Аргентине, Мексике, Нигерии, Сингапуре и Турции /15/. В тех же случаях, когда лицензиат добивается права проведения научно-исследовательских работ на базе технологии, полученной от лицензиара, монополии часто настаивают на включении в лицензионное соглашение оговорки, обязывающей лицензиата безвозмездно передавать результаты таких исследовательских работ в распоряжение лицензиара (так называемое Grant-Back Licensing). В качестве конкретного примера применения такой оговорки можно взять Мексику, где анализ 2200 соглашений о "передаче" технологии между ТНК и местными фирмами, проведенный экспертами ЮНИДО, выявил наличие положений о "Grant-Back Licensing" в 5,8% таких соглашений (см. /106, с.308/).

Дискриминация молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки международными монополиями посредством навязывания им условий доступа к научно-техническим знаниям, которые существенно ограничивают их права по производственному использованию технологии и снижают экономический эффект от ее применения, подкрепляется тем, что монополии развитых капиталистических государств часто выступают как единая сила против развивающихся стран на переговорах, связанных с приобретением технологии. Распространенным явлением в практике хозяйственной жизни развитых капиталистических государств стало в настоящее время создание крупнейшими монополиями патентных пулов и заключение ими соглашений о перекрестном лицензировании<sup>5</sup> тех-

<sup>5</sup> При перекрестном лицензировании происходит взаимный обмен научно-техническими знаниями.

нологии. Такая практика, способствуя интенсификации технологического обмена между монополистическими объединениями, ведет в то же время к ослаблению позиций фирм-аутсайдеров на переговорах по заключению лицензионных соглашений. Возможности выбора источника технологии в зависимости от характера условий ее продажи или уровня цен в этом случае у развивающейся страны могут быть гораздо уже, так как и патентные пулы и перекрестное лицензирование обычно предполагают применение унифицированного подхода к аутсайдерам.

Таким образом, практика "свободной" торговли технологией международными монополиями, как и рассмотренная ранее транснациональная передача научно-технических знаний в рамках корпорационных структур ТНК, ведет в итоге к закреплению зависимости развивающихся стран от "капиталистического центра", ограничивая возможности ликвидации их периферийного положения в рамках мирового капиталистического хозяйства.

*Альтернативные источники технологии  
для развивающихся стран  
в развитии капиталистических государств*

Дискриминационная практика, применяемая международными монополиями при осуществлении лицензионных операций с национальными предприятиями молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки, а также в определенной степени и сам характер научно-технических знаний, получаемых ими от ТНК, побуждают развивающиеся страны вести поиски альтернативных источников технологии. В этой связи в буржуазной экономической литературе и некоторых исследованиях ООН большое внимание уделяется перспективной роли мелких и средних производственных предприятий развитых капиталистических государств в международном распространении научно-технических знаний.

Под мелкими и средними предприятиями в данных публикациях обычно понимаются производственные единицы с числом занятых до 500, не связанные по капиталу с другими компаниями и доля продукции которых на рынке страны базирования не является значительной /24, с.3/. Несмотря на высокий уровень концентрации и централизации производства в развитых капиталистических странах, такие предприятия, как свидетельствуют статистические данные, по-прежнему играют весомую роль в производ-

Доля мелких и средних предприятий  
в общем числе лицензиаров, имеющих соглашения  
с фирмами отдельных развивающихся государств  
на конец 70-х годов<sup>6</sup>, %

Страна — место нахождение лицензиаров	Страна — местонахождение лицензиатов			
	Бразилия	Венесуэла	Мексика	Перу
Великобритания	17,6	—	24,6	—
Италия	33,3	—	39,4	—
Нидерланды	25,0	—	40,0	—
Франция	27,3	28,6	37,5	83,3
ФРГ	34,2	9,1	22,0	28,6
Швейцария	25,0	—	34,9	—
Швеция	33,3	—	11,1	33,3

\* /24, с.12/.

ственной деятельности этих стран. Так, исследование мелких и средних фирм, проведенное под руководством Дж. Болтона, показало, что в начале 70-х годов на них приходилось порядка 60% занятых в Норвегии и Швейцарии, более 50 — во Франции, Швеции и Японии, 47 — в Канаде и свыше 30% — в Великобритании, США и ФРГ /24, с.5/. В некоторых странах значительной является и их доля в совокупном экспорте. Во Франции, например, в конце 70-х годов на компании с числом занятых менее 500 приходилось 27,5% французского экспорта /135, с.33/. В Великобритании, по данным на начало 70-х годов, мелкие и средние предприятия занимали доминирующее положение в экспорте продукции отдельных производств /102, с.37/.

Ввиду небольших размеров своих капиталов мелкие и средние производственные предприятия развитых капиталистических государств не могут полагаться на производство инвестиций за рубежом как главный канал международной передачи технологии в интересах увеличения прибыли<sup>6</sup>. Приемлемыми в смысле большей доступности для них являются частно лишь международное лицензирование и предоставление консультационных услуг. Имеющиеся данные свидетельствуют, в частности, что мелкие и средние производственные предприятия развитых капиталистических государств принимают активное участие в реализации лицензионных соглашений в отдельных развивающихся странах. Так, исследование 415 западногерманских мелких и средних производственных предприятий выявило, что более трети из них имели опыт продажи технологии развивающимся странам, в первую очередь таким, как Аргентина, Бразилия, Индия, Мексика и Турция /136, с.159-160/.

Как показывает табл.6, в отдельных случаях доля мелких и средних производственных предприятий в общем числе лицензиаров одной и той же страновой принадлежности, имеющих соглашения с национальными фирмами развивающихся государств, может достигать 40% и более.

<sup>6</sup> Статистические данные по отдельным развитым капиталистическим странам показывают однако, что хотя доля мелких и средних предприятий в совокупных инвестициях, произведенных в развивающихся государствах, не является весомой по числу своих зарубежных филиалов, они могут занимать заметное положение среди инвесторов. Так, 36% филиалов западногерманских компаний в развивающихся странах в конце 70-х годов принадлежало филиалам с числом занятых менее 500 (см. /24, с.5/).

В исследованиях практики международной передачи технологии, применяемой мелкими и средними производственными предприятиями развитых капиталистических государств, обычно отмечается, что она имеет ряд преимуществ для развивающихся стран в сравнении с практикой передачи технологии ТНК.

Во-первых, считается, что их технология будет больше соответствовать социально-экономическим условиям молодых национальных государств. Мелкие и средние производственные предприятия из-за относительно небольших масштабов своих хозяйственных операций могут использовать более трудоемкую технологию, чем ТНК. В тех же случаях, когда они применяют капиталоемкую технологию, предполагают, что она будет адаптирована к требованиям организации производственной деятельности небольшого масштаба (см. /31, с.23; 119, с.19; 172, 1981, № 6, с.295/).

Во-вторых, в результате того что экономические позиции мелких и средних предприятий развитых капиталистических государств не являются аналогичными экономическим позициям международных монополий и соответственно ближе к позициям развивающихся стран, считается маловероятным, чтобы их лицензионные соглашения по международной передаче технологии содержали дискриминационные положения по отношению к лицензиату /31, с.23; 119, с.19; 172, 1981, № 6, с.295/.

В-третьих, утверждается, что конкуренция побуждает мелкие и средние капиталистические предприя-

тия производить международную передачу технологии на более ранних стадиях ее производительного использования, чем это делают международные монополии /156, 1980, № 5, с.127/.

Приведенные аргументы показывают, что преимуществе соглашений по приобретению технологии развивающимися странами у мелких и средних предприятий развитых капиталистических государств во многом увязываются буржуазными исследователями с положениями концепции "соответствующей технологии". Появление данной концепции — своеобразная реакция на возникновение проблем, порожденных характером технологии, приобретаемой у международных монополий. Хозяство освобожденных стран характеризуется относительной узостью рынка, невысокой нормой накопления, а также низким уровнем занятости и цены рабочей силы. В то же время технология ТНК обычно ориентирована на производство с высоким органическим строением капитала, на использование относительно немногочисленной, но квалифицированной рабочей силы в сравнении с условиями развивающихся стран. Ее эффективное использование предполагает наличие емкого рынка. Наконец, технология ТНК подчас требует применения сырья такой степени обработки, какое далеко не всегда имеется у развивающихся стран.

Как следствие, механическое перенесение такой технологии в условия молодой национальной экономики может привести к возникновению дополнительных трудностей в реализации программ социально-экономического развития.

Концепция "соответствующей технологии", в свою очередь, ставит на повестку дня вопрос о том, что при выборе технологии необходимо исходить из учета условий и приоритетов национального социально-экономического развития молодых государств. Так, в Декларации принципов и Программе действия, принятой Всемирной конференцией по вопросам занятости в 1976 г., в качестве "соответствующей" признается технология, "лучше приспособленная к ресурсам и потенциальному будущему развивающихся стран" /39, с.10/. В этом же документе отмечается, что технология "должна способствовать предоставлению более широких возможностей для продуктивной занятости, искоренения бедности и осуществления справедливого распределения доходов" /39, с.2/. На совещании в Ананде (Индия), проходившем в рамках ЮНИДО в ноябре 1978 г., было достигнуто согласие относительно того, чтобы рассматривать "соответствующую технологию" как максимально способствующую реализации экономических, социальных

и экологических задач с точки зрения воздействия на ресурсы и условия применения в каждой стране (см. /38, с.7/).

Возникает, однако, вопрос, является ли технология мелких и средних предприятий развитых капиталистических государств во всех случаях действительно "соответствующей" для развивающихся стран? Если исходить из того, что данная технология более трудоемка, то это еще не доказательство ее "соответствия". В ряде отраслей капиталоемкая технология, предполагающая использование высококвалифицированной рабочей силы, оказывается единственно возможной. Ее активное применение служит важной предпосылкой ликвидации технологической зависимости от империализма. Поэтому в практике хозяйственной жизни под "соответствующей технологией" нельзя понимать какой-то отдельный ее вид (капиталоемкая, трудоемкая или промежуточная), ибо такой недифференцированный подход не отражает реальной действительности. Речь здесь может идти лишь о совокупности технологических вариантов, подходящих для условий конкретной развивающейся страны или группы стран.

При этом такая совокупность технологических вариантов должна определяться с точки зрения их соответствия: во-первых, общим целям социально-экономического развития; во-вторых, имеющимся в конкретной стране или группе стран материальным, финансовым и трудовым ресурсам и, в-третьих, природно-климатическим условиям, а также уровню развития национальной культуры и национальным традициям. Таким образом, "соответствие" технологии необходимо устанавливать в социальном, экономическом, культурном и экологическом контексте.

К отмеченному следует добавить, что утверждение о том, что и мелкие и средние производственные предприятия развитых капиталистических государств продают технологию, которая менее совершенна технически и соответственно более трудоемка, чем технология ТНК, далеко не всегда подтверждается фактическими данными. Так, исследование хозяйственных операций 185 английских фирм, в состав которых входили как международные монополии, так и мелкие, и средние капиталистические предприятия, не выявило никаких различий между ними в уровне технологии, поступавшей от них в развивающиеся страны /172, 1981, т.9, № 4, с.385/. Подобные данные вполне объяснимы, так как, несмотря на высокую степень капиталистического обобществления НИОКР, как уже отмечалось, именно мелкие

капиталистические предприятия часто выступают создателями ряда технических новшеств.

Наконец, совершенно необоснованным явилось бы наделение технологий мелких и средних капиталистических производственных предприятий "способностью" существенно влиять на социально-экономическое положение в развивающихся странах. Здесь уже и сама концепция "соответствующей технологии" не может не вызывать критику. Применение в общественном производстве молодых национальных государств технологии, ориентированной на конкретные условия этих стран, может оказать определенный позитивный эффект на снижение уровня безработицы и тем самым несколько смягчить остроту противоречия между платежеспособным спросом и предложением при условии, разумеется, что такое ее применение будет носить не очаговый характер, а охватывать все национальное хозяйство. Однако социальный эффект любого технологического решения всегда определяется господствующей системой производственных отношений, поэтому применительно к развивающимся странам он зависит от степени прогрессивных социально-экономических преобразований, которым реализация концепции "соответствующей технологии" служить альтернативой не может. Справедливое распределение доходов, ликвидация бедности возможны лишь в условиях новых общественных отношений, исключающих эксплуатацию человека человеком и обуславливающих ориентацию материального производства непосредственно на удовлетворение общественных потребностей.

Наделение "соответствующей технологии" "способностью" существенно влиять на социально-экономическое положение в развивающихся странах, "способствовать осуществлению справедливого распределения доходов" поэтому означает подмену производственных отношений отношениями технологически, которые в действительности сами по себе социального содержания не имеют. "Машина также мало является экономической категорией, как бык, который тащит плуг, — писал К.Маркс. — Современное применение машин есть одно из отношений нашего современного экономического строя, но способ эксплуатации машин — это совсем не то, что сами машины. Порох остается порохом, употребляется ли он для того, чтобы нанести рану человеку, или для того, чтобы залечить раны того же самого человека" /4, с.405/.

Отдельно следует остановиться на условиях продажи технологии мелкими и средними предприятиями развитых капиталистических государств развиваю-

щимся странам. Утверждения о том, что они не носят дискриминационного характера, также далеко не всегда подтверждаются практикой их хозяйственной деятельности. Уже упоминавшееся исследование 185 английских фирм не выявило, например, существенного различия по этим параметрам между ТНК, средними и мелкими капиталистическими предприятиями — поставщиками технологии в молодые национальные государства /172, 1981, т.9, № 4, с.386/. Разумеется, эти данные нельзя считать доказательством идентичности практики передачи технологии между народными монополиями, мелкими и средними производственных предприятий развитых капиталистических государств. Возможны различные вариации условий продажи технологии в зависимости от конкретной ситуации. Несомненно также и то, что различие в финансовой мощи международных монополий и мелких и средних капиталистических производственных предприятий может сказываться при заключении лицензионных соглашений с национальными фирмами развивающихся стран в том плане, что мелкие и средние предприятия развитых капиталистических государств могут больше, чем ТНК, быть подвержены воздействию государственной политики развивающихся стран по регулированию контактных отношений в области передачи технологии. Однако в любом случае при сравнении лицензионных операций ТНК, мелких и средних капиталистических предприятий речь может идти, на наш взгляд, лишь об эпизодических, а не систематических преимуществах, которые могут возникнуть при заключении лицензионных соглашений с мелкими и средними капиталистическими предприятиями. Если мелкое капиталистическое предприятие не настаивает на включении в лицензионное соглашение дискриминационных оговорок, то делает оно это в первую очередь из-за конкуренции со стороны других индивидуальных капиталов, которые выйдут в данный момент на рынок с аналогичным товаром. В то же время определяющий момент хозяйственной деятельности и у ТНК, и у мелких и средних капиталистических предприятий будет один — получение максимально возможной прибыли, ибо они являются представителями одного и того же способа производства, хотя их роль в его дальнейшем утверждении и различна. Если международные монополии выступают как высшая в современных условиях форма капиталистического обобществления производства и поэтому оказывают определяющее воздействие на развитие экономических отношений в рамках мировой капиталистической системы хозяйства, то мел-

кие и средние капиталистические производственные предприятия играют здесь лишь вспомогательную роль, дополняя деятельность ТНК и оперируя лишь в известных пределах, отведенных для них силами международной конкуренции. Уже поэтому нет оснований говорить о мелких и средних производственных предприятиях как постоянном альтернативном источнике технологии для развивающихся государств. Что же касается эпизодического "ослабления" технологического неокOLONиализма, то оно не может оказывать существенного влияния на положение молодых национальных государств, которые в целом и для ТНК, и для мелких и средних производственных предприятий развитых капиталистических стран остаются "периферией", объектом эксплуатации в интересах извлечения прибыли.

МНОГОУКЛАДНОСТЬ ЭКОНОМИКИ  
РАЗВИВАЮЩИХСЯ ГОСУДАРСТВ И ПРОБЛЕМЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ  
ИХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИМПЕРИАЛИЗМА

*Многоукладность экономики развивающихся стран  
и проблемы национального обеспечения  
их независимости в технико-экономической сфере*

Дискриминационный характер международной передачи технологии, осуществляемой империалистическим капиталом, и ориентация на консервацию подчиненного положения развивающихся стран в системе международного капиталистического разделения труда со всей остротой ставят вопрос о разработке этими странами эффективных мер противодействия технологическому неокOLONиализму на национальном уровне. По своей структуре эти меры призваны, во-первых, определить национальную научно-техническую политику, призванную обеспечить концентрацию материальных и трудовых ресурсов на ключевых направлениях развития научно-технического потенциала страны, и, во-вторых, принять конкретные действия, ведущие непосредственно к регулированию операций международных монополий, связанных с передачей технологии в пределах национальной хозяйственной территории развивающихся государств и в соответствии с их национальными интересами.

Разработка таких мер происходит в специфических условиях многоукладной экономики и отражает поэтому ход внутренней борьбы между зарождающимися и отживающими производственными отношениями. Вынужденное сосуществование в экономике молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки противоположных форм общественного хозяйства с присущими им закономерностями и тенденциями развития делает этот процесс сложным и противоречивым.

В национальных хозяйствах большинства развивающихся стран присутствует сразу несколько общественно-экономических укладов. В соответствии с классификацией, предложенной советским экономистом С.И.Тюльпановым, они подразделяются на основные: на натуральном хозяйстве (патриархально-

общинный, феодальный, полуфеодальный и различные промежуточные формы); на товарно-денежном хозяйстве (мелкотоварный, частнокапиталистический и государственно-капиталистический) и на государственной собственности (государственный сектор в странах, избравших путь социалистической ориентации развития) /90, с.73-74/. Каждый из этих укладов оказывает свое влияние на определение основных направлений, содержание национального научно-технического развития, а значит, и борьбы против технологического неокOLONIALИЗМА, что объясняет многообразие подходов развивающихся стран к этим вопросам. Наряду с проведением последовательной антиимпериалистической борьбы за ликвидацию научно-технической отсталости в реальной действительности часто проводится и линия на соглашения с империализмом в научно-технической сфере и открытая ориентация на технологические связи с иностранным монополистическим капиталом. В этой связи представляется целесообразным рассмотреть потенциальную роль основных общественно-экономических укладов в обеспечении национального научно-технического развития.

Значительная часть населения развивающихся стран сосредоточена в общественно-экономических укладах, основанных на натуральном хозяйстве. Производство в них строится на применении отсталых, а подчас и просто архаичных орудий труда. У этой части населения еще сохраняются формы общественного сознания, соответствующие производственным отношениям стадии разложения феодального строя, что затрудняет восприятие производителями данных укладов науки и техники как фактора социально-экономического развития. Внедрение новой техники и технологии зачастую отождествляется представителями укладов, основанных на натуральном хозяйстве, с посягательством на их культуру, обычаи и устои и может вызывать поэтому сопротивление.

Характер производственных отношений, господствующих в общественно-экономических укладах, основанных на натуральном хозяйстве, определяет границы технологического преобразования производительных сил в рамках существующих там форм собственности. Низкий уровень обобществления труда, избыток дешевой рабочей силы, частичная ориентация имущих слоев населения, связанных с феодальными и полуфеодальными формами хозяйства, на внешнеэкономическое принуждение к труду — все это не способствует возникновению здесь потребности в коренной технической модернизации, которая к тому же не может иметь собственного материального

обеспечения. Соединение производителей данных укладов с новыми средствами труда возможно, таким образом, лишь параллельно с коренным преобразованием архаичных экономических структур.

Существенно ограничены и собственные возможности технологического преобразования мелкотоварного производства. В условиях развивающихся стран данное производство ориентировано на потребности основной части городского населения, жизненный уровень которого исключительно низок. В результате мелкотоварные предприятия функционируют в условиях относительной неизменности потребительского спроса на их продукцию, что, в свою очередь, предопределяет относительную неизменность и структуры их собственного спроса на орудия труда. Необходимо также отметить, что во многих развивающихся странах мелкотоварное производство еще не сталкивается с конкуренцией со стороны крупных предприятий, вследствие недостаточного развития крупномасштабного производства, а также высоких издержек производства на крупных предприятиях, связанных с большим объемом капиталовложений, требуемых для их создания. Отсутствие конкуренции, в свою очередь, подрывает стимулы к технологическому обновлению мелких предприятий.

Наконец, особенностью мелкотоварного производства в развивающихся странах является то, что его возможности перерастания в крупное существенно ограничены, что также сдерживает там ход технологических преобразований. Во-первых, если в эпоху промышленной революции в государствах Западной Европы генезис развития крупной индустрии представлял собой процесс, в ходе которого эволюционные изменения производительных сил последовательно проходили этапы ремесленного, мануфактурного производства на пути к производству фабричному, то в условиях развивающейся экономики создание крупной промышленности происходит в условиях, когда дифференциация мелких товаропроизводителей и процесс первоначального накопления еще не достигли достаточного уровня развития. Крупное промышленное производство формируется пока еще, как правило, не столько за счет внутренних, сколько внешних факторов, т.е. посредством импорта иностранного капитала или международной технической помощи как на многосторонней, так и на двусторонней основе. Как следствие, крупные предприятия как бы перекрывают ход нормального развития мелкотоварного производства.

Во-вторых, ограничения на преобразование мелких предприятий в крупные накладывает сам застой-

ный характер рыночных связей мелкотоварного производства, которые вследствие стабильности низкого платежеспособного спроса и неизменности его товарной структуры способствуют стагнации производительных сил.

Таким образом, как и в укладах, основанных на натуральном хозяйстве, соединение производителей мелкотоварного уклада с новыми, технологически совершенными средствами труда возможно лишь через проведение прогрессивных социально-экономических преобразований, создание новых форм хозяйства.

Важное влияние на определение национальной научно-технической политики развивающихся стран оказывает частнокапиталистический уклад. Развитие данного уклада во многом связано с экспортом иностранного капитала в экономику развивающихся стран, стимулирующего процесс становления в них капиталистических производственных отношений. Это, в свою очередь, определяет особенности эволюции частнокапиталистического уклада в экономике молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки.

Развитие данного уклада происходит в определенной степени изолированно от других экономических структур развивающихся стран, а в наименее развитых из них носит ярко выраженный "очаговый" характер. Под воздействием иностранного монополистического капитала происходит быстрое формирование частнокапиталистического производства в отдельных звеньях национального хозяйства, но при этом процесс экономических преобразований может оставлять в нетронутом виде основную часть экономики с преобладанием там натуральных и полунатуральных форм производственной деятельности. Иными словами, вторжение иностранного монополистического капитала нарушает естественный характер экономических связей в развивающихся странах, в ходе развития которых формирование условий для становления частного предпринимательства должно было бы происходить параллельно с ломкой традиционных структур, а зарождающиеся капиталистические производственные отношения в значительной степени ориентируются на систему воспроизводственных связей империализма. "Технологические системы в большинстве развивающихся стран характеризуются "дуализмом": существованием современного городского анклава, связанного с международным рынком и в рамках которого производство продукции направлено, как правило, на удовлетворение потребностей промышленно развитых стран, наряду с традиционным сельским окружением, в рамках которого используется ноу-хау, накопленное за столетия, — отмеча-

ется в одном из исследований ЮНИДО. — Современный сектор зачастую функционирует независимо от традиционного сектора" /33, с.12/.

Следствием этого является то, что воздействие частнокапиталистического уклада на остальные национальные экономические структуры ослаблено. Закон стоимости в этих условиях не может подняться до уровня стихийного регулятора национальных экономик развивающихся стран.

Интересы обеспечения прибыли, по крайней мере на начальном этапе, также часто толкают местных предпринимателей на путь хозяйственного подключения к корпорационным структурам ТНК, которые рассматриваются как "надежный" канал обогащения. Промышленное предпринимательство только на собственной основе считается рискованным и менее выгодным. Тем самым изначально утверждается космополитизм национальной буржуазии, при котором ее собственные интересы вступают в противоречие с интересами страны в целом. Данное противоречие проявляется, в частности, и при проведении развивающейся страной курса на технологическое обновление национальной экономики.

Раскрывая "побудительные" мотивы смывки местного капитала с иностранными монополиями, необходимо равным образом учитывать ту характерную особенность частнокапиталистического уклада развивающихся стран, что процесс концентрации и централизации капитала исторически складывался здесь в основном в отраслях II подразделения (что составляет существенное отличие в сравнении с генезисом становления крупного капитала в государствах Запада). Тем самым местный капитал в этих странах имеет лишь ограниченный опыт предпринимательства в отраслях, производящих средства производства.

Отмеченные черты становления частнокапиталистического уклада в условиях развивающейся экономики не означают тем не менее, что национальная буржуазия выступает противником любого регулирования деятельности иностранного монополистического капитала. По мере укрепления местного предпринимательства неизбежно встает вопрос и о перераспределении результатов наемного труда. Представители частнокапиталистического уклада проявляют большее стремление к хозяйственной самостоятельности и, как следствие, выступают за установление новых, более прибыльных форм экономических связей с иностранными монополиями, за более широкий доступ к их технологии. Однако в основе этих порывов лежат не интересы независимого национального развития, а узкособственнические интересы



капитала. Поэтому данные порывы не носят последовательного характера и часто заканчиваются соглашением с иностранным монополистическим капиталом, несколько укрепляя позиции местной буржуазии в "партнерстве" с монополиями империалистических государств, но не меняя ни сути технологического неокOLONиализма, ни его негативных последствий для молодой экономики в целом.

Существенные ограничения накладываются на деятельность частного предпринимательства сам характер капиталистических отношений, в рамках которых функционирует буржуазия.

Поскольку внедрение новой технологии на капиталистических предприятиях в решающей степени определяется законом прибавочной стоимости, постольку эти предприятия в том случае, когда они ориентируются на внутреннее потребление, часто оказываются не заинтересованными в реализации достижений науки и техники в своем производстве из-за наличия большой резервной армии труда. Частный капитал не заинтересован также в технологическом обновлении целого ряда сфер национальной экономики, объективно необходимых для обеспечения нормальной процесса расширенного воспроизводства, поскольку они из-за высокой капиталоемкости и низкой скорости оборота капитала не являются привлекательными для частных предпринимателей по размеру потенциальной прибыли.

Из сказанного следует, что частнокапиталистический уклад не способен выполнять роль преобразователя экономики развивающихся стран на новой технической основе. В отличие от капитализма XIX в. выполнявшего прогрессивные функции в перестройке отсталых экономических отношений, в организации создания и применения технологически передовых в то время средств труда, позитивная роль частнокапиталистического уклада в экономике развивающихся стран в значительной мере утрачена. Развитие в существенной степени идет по пути становления здесь зависимого капитализма и сопровождается дальнейшей дезинтеграцией экономики молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки.

Рассмотренные общественно-экономические уклады в силу внутренней противоречивости своего развития не могут, таким образом, обеспечить технологическое обновление производительных сил на общенациональном уровне, как необходимого условия для ликвидации зависимости развивающихся стран от империализма. Для реализации этой задачи требуется регулирующее начало, проведение последовательной экономической политики по отношению к националь-

ной экономике в целом. Функции такого регулирующего начала в освободившихся странах все более активно выполняет государство. По данным ООН, с 1970 по 1978 г. государственные расходы, связанные с обеспечением технико-экономического развития в процентном отношении к их ВВП, существенно возросли. В таких странах, например, как Габон, Кувейт, Ливийская Арабская Джамахирия, Маврикий, Руанда, Саудовская Аравия, Того и Ямайка, данный рост составил более 100%, еще в 20 развивающихся странах — более 50%. И только в семи развивающихся странах (Гамбия, Доминиканская Республика, Египет, Каморские острова, Папуа-Новая Гвинея, Судан и Чад) государственные расходы, связанные с обеспечением технико-экономического развития в процентном отношении к их ВВП, в рассматриваемый период снизились /60, с.12-13/. Примечательно, что усиление влияния государства на экономическое развитие наблюдается, как свидетельствуют приведенные данные, в развивающихся странах самой разной политической ориентации.

Роль государства в обеспечении технологического преобразования производительных сил может быть понята лишь в том случае, если проводится его анализ не как явления надстройки, а как субъекта отношений собственности, ибо характер экономических функций государства определяется в первую очередь социально-экономической природой государственного уклада.

Государственный уклад занимает особое положение в экономике развивающихся стран. Специфика его состоит в том, что он представлен различными классами в той или иной комбинации. Соотношение сил классов — носителей государственной собственности и определяет в каждом конкретном случае его социально-экономическое содержание. В зависимости от данного соотношения сил государственный уклад может быть определен либо как специфическая форма государственного капитализма в условиях развивающейся экономики, либо как государственная собственность, представленная трудящимися классами и ориентированная на реализацию их экономических интересов. Именно это положение объясняет как различие в подходах к приоритетам развития со стороны национальных правительств развивающихся стран, так и различие в степени последовательности мер борьбы против неокOLONиализма, которые принимают они на национальном уровне.

Государственно-капиталистический уклад формируется в странах, где капиталистические производственные отношения характеризуются более высоким

уровнем развития. Отражая интересы представителей частного предпринимательства, государство в этом случае стимулирует становление рыночной экономики, что в целом облегчает проникновение в хозяйственную жизнь страны иностранного монополистического капитала. Законодательные меры по регулированию деятельности иностранных монополий, принимаемые правительством, здесь обычно не носят антиимпериалистического характера и не являются радикальными по своему содержанию. Воздействие на технико-экономическое развитие страны в этом случае обеспечивается как путем непосредственного государственного предпринимательства, обычно в области инфраструктуры, так и косвенно через различные меры поощрения частного сектора, который зачастую имеет тесные хозяйственные связи с иностранным монополистическим капиталом.

Принципиально иная политика проводится в странах, где государственный уклад выражает интересы трудящихся классов. Правительства этих стран отвергают путь капиталистического развития. Для них характерны отказ от поддержки частного сектора и принятие радикальных мер против господства иностранных монополий в их экономике. В этих странах проводится в жизнь курс на коренное преобразование отсталых общественных отношений, консолидацию национальной экономики под руководством государственного уклада, ее реконструкцию на новой технической основе, что создает объективные предпосылки для успешной борьбы против проявлений неокolonизма, в том числе и в научно-технической сфере.

Особенностью развивающихся стран вместе с тем является и то, что государственный уклад даже в том случае, когда он ориентирован на интересы имущих слоев населения, обычно имеет сравнительно но большие экономические функции общенационального содержания. Связано это в итоге со специфическим положением молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки в мировой экономике и с историческими особенностями становления в этих странах национальной государственности.

#### *Государственная политика обеспечения научно-технического развития*

Одним из важнейших вопросов, которые встают перед развивающимися странами при определении их научно-технической политики, является вопрос о соотношении между национальным развитием науки и

техники и использованием их зарубежных достижений. Молодые государства Азии, Африки и Латинской Америки, как уже отмечалось, в существующей степени зависят от импорта научно-технических знаний, и такая зависимость в силу общего уровня их экономического развития, видимо, сохранится еще в течение длительного времени.

Вместе с тем в этих государствах все более крепнет понимание того непреложного факта, что сохранение существующего статус-кво в их научно-технических связях с империализмом может привести к еще более негативным последствиям для их социально-экономического развития.

Учитывается также и то, что преимущественный упор на иностранную технологию обычно обуславливает низкий уровень творческой активности национальных научных кадров. В этой связи заслуживающими внимания, хотя и небесспорными в плане оценки роли внешнего фактора в обеспечении национального экономического развития представляются высказывания известного марокканского экономиста М. Элманджра. "Систематическая передача технологии и благоприятных условий "под ключ" не является действительным фактором экономического развития, — заявляет он. — Хотя эти меры и имеют краткосрочный позитивный эффект, в долгосрочном плане они сказываются негативно, укрепляя причины разрыва между индустриализованными странами и странами "третьего мира". "Разумеется, в наше время страна не может жить в условиях автаркии, — отмечает далее М. Элманджра. — Ей необходимо все больше и больше участвовать в обмене по всем областям человеческой деятельности. Однако концепция обмена предполагает двустороннее движение. Обмен идеями и знаниями против денег и природных ресурсов — это не обмен ... Исключив автаркию, остается поэтому зависимость от самого себя (но не самообеспечение) как направление политики научно-технического и экономического развития" /161, 1979, № 971/972, с.62/.

В современных условиях в развивающихся странах все более активно принимаются целенаправленные государственные меры по становлению собственной науки в рамках формирующегося национального научно-технического сектора, а также по утверждению такого использования научно-технических достижений в материальном производстве, которое бы соответствовало приоритетам их социально-экономического роста и способствовало укреплению их независимости.

Во многих развивающихся странах государство в настоящее время включает в свою компетенцию следующие основные вопросы национального научно-технического развития:

формирование национальных научно-исследовательских подразделений, определение главных направлений их деятельности и их координация;

стимулирование исследовательского процесса в рамках национальных промышленных предприятий;

становление национальной системы научно-технической информации;

выбор оптимальных технических средств для решения национальных социально-экономических проблем;

определение приоритетов в оснащении передовой техникой и технологией отдельных отраслей национальной экономики;

регулирование импорта технологии и деятельности ТНК в области передачи технологии в пределах национальной хозяйственной территории;

организация подготовки для нужд народного хозяйства национальных кадров как за счет использования собственных учебных заведений, так и по линии межгосударственных связей.

Для решения этих вопросов необходим конкретный институциональный механизм, способный проводить в жизнь решения правительства по обеспечению национального научно-технического развития. Создание такого механизма уже происходит в большинстве развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Хотя конкретная структура государственного управления научно-техническим развитием различается по странам, общим здесь, как правило, является стремление к централизации вопросов стратегии развития науки и техники в одном государственном органе, наделенном широкими полномочиями. Так, в Лагоском плане действий по реализации Монровийской стратегии экономического развития Африки, принятом главами государств — членов ОАЕ в апреле 1980 г., содержится рекомендация о создании каждой развивающейся страной национального центра науки и техники для развития. Главная задача такого центра, отмечается в документе, "оказание помощи стране в определении причин и последствий технологической зависимости и в достижении самообеспечения в сфере технологии посредством установления правильного с точки зрения интересов социально-экономического развития соотношения между иностранной технологией и технологией, создаваемой собственной научно-технической системой и используемой национальными сферами производства и

услуг" /54, с.51/. При этом понятие "центр" применяется здесь условно. Как указывается в Лагоском плане действий, оно используется для обозначения национального органа управления научно-техническим развитием, конкретную форму и характер которого предстоит определить каждому государством — членом ОАЕ /54, с.51/. Аналогичные решения о создании национальных центров науки и техники для развития были приняты и рядом освободившихся государств — нечленов ОАЕ.

В некоторых развивающихся странах уже сформировалась система государственного управления развитием науки и техники, а в таких государствах, как Бразилия, Венесуэла, Индия, Мексика, Пакистан, периодически разрабатываются специальные национальные научно-технические планы /33, с.19/. Такие планы определяют первоочередность технической модернизации отдельных отраслей народного хозяйства, характер технологии, которую предстоит разработать национальным научно-исследовательским учреждениям в соответствии с утвержденными направлениями их деятельности и т.д.

По данным на начало 80-х годов, в развивающихся странах насчитывалось порядка 15 тыс. научно-исследовательских учреждений /58, с.8/, созданных, как правило, при непосредственном участии государственного сектора. Параллельно с формированием национальных научно-исследовательских подразделений во многих странах происходило становление и структуры государственного управления процессом НИОКР по основным направлениям научно-технического прогресса. В качестве конкретного примера можно привести те мероприятия, которые были приняты правительством Индии. В этой стране на начало 80-х годов было создано 150 специализированных научно-исследовательских лабораторий для проведения работ по наиболее важным для страны научно-техническим проблемам /143, 7.07.1982/. В их компетенцию входило создание новых видов технологии для нужд промышленности и сельского хозяйства. Особое внимание уделялось разработке технологических процессов для атомной и электронной промышленности, а также для нужд исследования космического пространства. Координацию деятельности данных лабораторий проводил Совет научных и промышленных исследований, контролируемый правительством.

Близкая к индийской структура государственного управления НИОКР по основным направлениям научно-технического процесса существует в Бразилии,

где функции координатора национальных научно-исследовательских учреждений выполняет Национальный совет по исследованиям.

Ход развития НИОКР убедительно подтверждает, что в условиях государственного управления научно-исследовательским процессом легче обеспечить повышение эффективности национальных научных учреждений, общенациональное распространение результатов исследований. Так, Индия, где существует развитая система государственного регулирования значительной части национальных НИОКР, занимает ведущее место в развивающемся мире по числу научных публикаций. В конце 70-х годов на нее приходилось свыше 47% всех исследовательских работ, опубликованных в молодых государствах Азии, Африки и Латинской Америки (рассчитано по /58, с.9/). Именно поэтому все большее число развивающихся стран идет по пути усиления непосредственного государственного влияния на процесс развития национального исследовательского процесса в специальных научных учреждениях.

Все большее внимание уделяется в настоящее время во многих развивающихся странах и стимулированию НИОКР в рамках национальных промышленных предприятий. Конкретные меры, которые принимаются в этом плане государством, обычно включают установление обратной зависимости между размером налогообложения данных предприятий и степенью их участия в научно-исследовательском прогрессе, принятие на себя части коммерческого риска при разработке промышленными предприятиями новой технологии, допущение установления высоких норм амортизации по оборудованию, которое используется при проведении НИОКР, предоставление промышленным предприятиям активным участникам исследовательского процесса первоочередного права импорта зарубежной техники и т.д.

В отдельных развивающихся странах разрабатываются специальные программы содействия технологическим разработкам национальных промышленных предприятий. Так, финансирование такой программы проводят в Бразилии Национальный банк экономического развития, создавший в этих целях специальный фонд, а также правительственная финансовая организация ФИНЕП<sup>1</sup>. В рамках данной программы упор делается на финансовое обеспечение разработки, адаптации и распространения технологии в промышленности. С

<sup>1</sup> Сокращение происходит от португальского *Financiar Des Estudos y des Projectos*.

1973 по 1977 г. ФИНЕП осуществляла финансовую помощь в реализации 110 научно-исследовательских разработок, проводимых бразильскими предприятиями /104, с.8/. Эти разработки были направлены на создание, адаптацию и распространение технологии применительно к нуждам электронной, химической, нефтехимической, металлургической промышленности, а также транспортного машиностроения. Порядка 11 крупных научно-исследовательских разработок финансировалось в конце 70-х годов Национальным банком экономического развития Бразилии /104, с.9/.

Благодаря усилиям государства происходит постепенное укрепление систем высшего и среднего специального образования в развивающихся странах. На конец 70-х годов в них насчитывалось около 600 учебных заведений университетского типа и около 1 тыс. технических институтов и колледжей /58, с.8/.

В рамках подготовки национальных кадров правительства молодых государств уделяют важное внимание формированию собственных специалистов в сфере науки и техники. Так, предполагается, что с 1980 по 1987 г. в рамках учебных заведений развивающихся стран пройдут подготовку 23 млн. человек. Из них 8,3 млн. будут специализироваться в различных областях науки и техники /58, с.8/. Значительное количество граждан молодых государств проходят обучение за рубежом в рамках программ межгосударственного сотрудничества. Одновременно принимаются государственные меры по улучшению использования уже подготовленных специалистов в народном хозяйстве. Данные меры рассматриваются развивающимися странами как важный фактор противодействия империалистической политике "выкачивания умов" из молодых национальных государств.

Одной из важнейших проблем борьбы развивающихся государств за преодоление технологической отсталости является создание национальных систем получения, оценки и распространения научно-технической информации. Отсутствие или неправильная оценка научно-технической информации приводит к принятию необоснованных решений в области развития национальных НИОКР, технического перевооружения промышленности и сельского хозяйства, серьезно ослабляет позиции молодых государств на переговорах с ТНК по приобретению технологии. Создание национальных систем научно-технической информации идет в развивающихся странах по пути организации там с помощью государства специальных информационных центров. Данные центры формируются либо на самостоятельной основе, либо как составная часть

научно-исследовательских учреждений. В сферу деятельности информационных центров входит обычно сбор и классификация научно-технической информации, определение ее практической ценности с точки зрения нужд национального научно-технического развития и ее распространение в рамках народного хозяйства.

Отдельный аспект государственного влияния на процесс национального научно-технического развития — государственное регулирование поступлений технологии из-за рубежа. В ряде развивающихся стран (по оценкам ЮНИДО, их насчитывается около 30 /33, с.19/) установлен государственный контроль за импортом технологии. Пионерами установления такого контроля являются развивающиеся страны Латинской Америки. Впервые специальное законодательство, регулирующее импорт технологии, было введено в 1970 г. в группе государств Андского пакта<sup>2</sup>. В 1971 г. аналогичные законы были приняты в Аргентине и Бразилии, в 1973 г. — в Мексике /130, с.18/ и в Индии /23, с.3/. В последующие годы законодательные меры, регулирующие импорт технологии, были введены в ряде других развивающихся стран. Подобное законодательство направлено в основном против включения в контракты о продаже технологии дискриминационных положений, а также на защиту национальных исследовательских учреждений и промышленных предприятий, создающих отечественную технологию, от иностранной конкуренции. Положения данного законодательства обычно предусматривают получение импортером технологии разрешения от компетентного государственного органа на приобретение технологии за рубежом и ее ввоз в страну. Данный орган призван анализировать статьи предложенного контракта с точки зрения общенациональных интересов и давать свое заключение, соответственно разрешая или запрещая импорт технологии. В некоторых случаях контракты анализируются в нескольких государственных организациях, каждая из которых дает свое заключение по той части вопросов, которая вхо-

<sup>2</sup> Речь идет о принятии 31 декабря 1970 г. государствами Андского пакта Решения 24 "Общее отношение к иностранному капиталу, товарным знакам, патентам, лицензионным соглашениям и прибылям", послужившим основой для разработки странами-членами в известной степени унифицированного национального законодательства по регулированию отношений с ТНК в области производства иностранных инвестиций и приобретения технологии (см. /153, 1982, т.3, с.79-80/).

дит в ее компетенцию. Так, в Бразилии оценка всех контрактных положений о продаже технологии, за исключением финансовых, а также выдача разрешения на заключение контракта (лицензионного соглашения) и его регистрация производятся отделом контрактов Национального института индустриальной собственности (ИНПИ)<sup>3</sup>, в то время как финансовые вопросы по контрактам на продажу технологии (лицензионным соглашениям) входят в компетенцию Центрального банка Бразилии. В Боливии же, в отличие от Бразилии, всей совокупностью вопросов, связанных с заключением таких соглашений, занимается Национальный институт инвестиций, в Венесуэле — Суперинтендантство иностранных инвестиций, в Мексике — Генеральная дирекция иностранных инвестиций и передачи технологии /43, с.37/.

Учитывая, что импорт иностранной технологии обычно ложится тяжелым бременем на платежные балансы молодых государств, данные государственные органы обращают особое внимание на финансовые аспекты контрактов по приобретению технологии, переданных на их рассмотрение. Так, в Мексике за 1973-1975 гг. в результате вмешательства государства, повлекшего за собой пересмотр финансовых условий продажи технологии из-за рубежа по предложенным в этот период контрактам, была обеспечена общая экономия в 216 млн. долл. В Венесуэле в 1978 г. в результате соответствующих действий Суперинтендантства иностранных инвестиций размер технологических платежей был понижен по 46% всех предложенных в этом году контрактов в среднем на 22% /23, с.17-18/.

Государственное регулирование импорта технологии, как видно из приведенных данных, приносит большой позитивный эффект национальным хозяйствам развивающихся стран. Вместе с тем, по нашему мнению, было бы неоправданным сводить государственный контроль за поступлением научно-технических знаний из-за рубежа к регулированию лишь контрактных условий продажи технологии. Не менее важными аспектами деятельности государственных органов развивающихся стран, как представляется, должны быть анализ возможностей дезагрегации (разукрупнения) пакетной технологии, предлагаемой для импорта, и увязка ее элементов с отечественными научными исследованиями и практическими работами, а также контроль за последующим испол-

<sup>3</sup> Сокращение от португальского Instituto Nacional de Propriedade Industrial.

зованием импортной технологии национальной промышленностью.

В ряде развивающихся государств законодательство, регулирующее приобретение иностранной технологии и ее ввоз в страну, содержит специальные положения, направленные против ограничительной деловой практики международных монополий на их хозяйственных территориях. В качестве конкретного примера можно привести принятый в начале 70-х годов в Мексике Закон о передаче технологии, использовании и эксплуатации патентов и товарных знаков, направленный на защиту смешанных компаний от ограничительных мер, которые могут применяться по отношению к ним головные компании ТНК. В соответствии с этим законом головные компании международных монополий обязаны предоставлять своим зарубежным предприятиям в Мексике автономно в решении вопросов набора персонала, выбора источника сырья и запасных частей, ценообразования, объема производства и реализации, а также некоторых других, связанных с производительным использованием технологии, полученной от ТНК /163, 1982, т.22, № 1, с.91/. В случае непроизводительного использования ТНК своих патентов в Мексике закон предусматривает право выдачи принудительных лицензий. Законодательные меры, предусматривающие принудительную выдачу лицензий, были приняты также в Аргентине, Колумбии, Таиланде, на Филиппинах и в некоторых других развивающихся странах /25, с.9-10/. В Индии принят закон<sup>4</sup>, устанавливающий, в частности, зависимость между характером технологии, используемой зарубежным предприятием ТНК, и размером той части его капитала, который может находиться в собственности международной монополии. В соответствии с этим законом ТНК не разрешается иметь более 40% акций зарубежного предприятия, если последнее не использует современную технологию /150, 7.06.1982/.

Подобные законодательные меры потенциально могут играть важную роль в борьбе против дискриминационной практики международных монополий. Вместе с тем необходимо отметить, что последовательность в их применении и соответственно их полезный эффект всецело зависят от классового содержания государственной политики. В исследовании ЮНКТАД национального регулирования контрактов по приобретению технологии /23, с.33/, опубликован-

<sup>4</sup> Речь идет о Законе по регулированию обмена иностранной валюты, принятом в 1973 г.

ном в 1980 г., справедливо отмечалось, например; что во многих случаях положения законодательства развивающихся стран по этому вопросу сформулированы лишь в общем плане, что дает компетентным органам право самим трактовать понятие дискриминационных ограничений. Поэтому в тех случаях, когда государство в развивающихся странах выражает интересы национального капитала, возможен обход данного законодательства международными монополиями, которые в современных условиях часто проводят курс на смычку с местной буржуазией в стране приема. В отдельных случаях, как свидетельствует практика, ТНК, используя свое влияние в стране приема и непоследовательность национальной буржуазии, добивались пересмотра неугодного им законодательства. Конкретным примером здесь может служить обструкционистская политика международных монополий в отношении Решения 24. Данная политика привела вначале к нужной ТНК модификации национального законодательства, регулирующего приобретение иностранной технологии, в Колумбии и Эквадоре, затем в Чили и в итоге "увенчалась" ревизией самого Решения 24 непосредственно после выхода Чили из Андского пакта. Ориентированное ранее государство Андской группы на проведение политики преимущественного импорта технологии национальными предприятиями, пересмотренное Решение 24 стало инструментом установления преференцированного режима для компаний совместного владения. При этом ТНК добились положения (ст.4 пересмотренного решения), позволяющего им владеть не 20% капитала таких компаний, как было обусловлено ранее, а 49%. Одновременно с 14 до 20% был повышен размер доли прибыли, разрешенной к репатриации (ст.17 пересмотренного решения (см. /153, 1982, т.3, с.81,82/)). Нетрудно заметить, что ревизия Решения 24 существенно укрепила позиции международных монополий и сузила возможности технической реконструкции национальных предприятий на независимой основе.

В этой связи представляется целесообразным подчеркнуть, что эффективный путь борьбы против технологического неокOLONIALИЗМА предполагает не просто укрепление государственного влияния на процесс научно-технического развития страны, а проведение государством такой политики в научно-технической сфере, которая бы способствовала в конечном счете реализации социально-экономических интересов трудящихся слоев населения. Именно такая политика проводится в странах социалистической ориентации, где государство стоит на страже национальной независимости. Для этих стран характерно

принятие радикальных мер по отношению к иностранному монополистическому капиталу, отрицающему принципы равноправия и суверенитета в экономическом общении, вплоть до национализации их собственности, установление и последовательное осуществление эффективного государственного контроля за деятельностью ТНК в области передачи технологии и создание основ для планового развития национального научно-технического сектора.

Большое значение имеет то обстоятельство, что государственный сектор в странах социалистической ориентации принимает целенаправленные и последовательные меры по обеспечению реконструкции национальной экономики. При этом значительная часть ассигнований направляется им на развитие отраслей I подразделения, отличающихся высокой капиталоемкостью, в целях создания в этих государствах предприятий, производящих технически передовые средства производства. По некоторым данным, 60-80% всех капиталовложений на развитие промышленного производства осуществляется в развивающихся странах, избравших путь социалистической ориентации, государственным сектором /77, с.38/. Данные меры ведут и к укреплению позиций страны на переговорах с ТНК о приобретении технологии, ибо национальные предприятия, объединенные государственной собственностью, выступают на них, по сути дела, единым фронтом, преследуя те цели, которые определены национальными планами народнохозяйственного развития.

Благодаря последовательной государственной политике, отражающей интересы независимого экономического развития, ряду развивающихся стран социалистической ориентации уже удалось заключить долгосрочные коммерческие соглашения с ведущими капиталистическими компаниями о поставках технологии, в которых они выступают как равноправные субъекты экономических отношений. Так, в Алжире в рамках соглашений с компаниями Италии, США, ФРГ построено или строится свыше 130 объектов различного значения /86, с.73/. Реализация таких соглашений является наглядным примером того, как революционно-демократические силы молодых государств используют технологический потенциал ТНК для ликвидации хозяйственной отсталости своих стран, решения актуальных экономических и социальных задач.

## БОРЬБА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ЗА ДЕМОКРАТИЗАЦИЮ УСЛОВИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ

*Проблема установления международного контроля за условиями передачи технологии и обеспечением доступа развивающихся государств к передовым научно-техническим знаниям*

Усилия молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки по развитию собственного научно-технического потенциала и ограничению дискриминационной практики международных монополий, которые принимаются ими на национальном уровне, дополняются в современных условиях их совместными действиями на международной арене, направленными на утверждение демократических принципов в области международного распространения технологии. Рассматривая демократизацию условий международной передачи технологии как один из важнейших элементов нового международного экономического порядка, развивающиеся страны выдвинули в этой области ряд конкретных требований к империалистическим державам.

Одним из ключевых вопросов борьбы развивающихся государств за перестройку существующего международного технологического порядка на справедливой и демократической основе является внедрение в практику международных экономических отношений Кодекса по передаче технологии, проект которого был разработан в рамках ЮНКТАД. Конференция ООН по международному Кодексу поведения в области передачи технологии занимается согласованием международного документа, специально посвященного регулированию вопросов приобретения научно-технических знаний. Передача технологии будет рассматриваться в Кодексе отдельно от обычных торговых или инвестиционных сделок, что подчеркивает приоритетное значение обеспечения беспрепятственного доступа развивающихся государств к мировым достижениям науки и техники. Переговоры по Кодексу поведения в области передачи технологии проходят в условиях постоянного противодействия империалистическим державам.

листических государств, которые стремятся выхолостить содержание Кодекса, ограничить ту роль, которую он мог бы играть в регулировании международного движения технологии. Наиболее серьезные дискуссии в ходе этих переговоров вызвали само понятие "международной передачи технологии", степень учета международных соглашений при разработке национального законодательства и политики в отношении передачи технологии, сфера применения раздела Кодекса об ограничительной деловой практике, вопросы выбора законодательства и арбитража при решении споров, которые могут возникнуть при применении Кодекса поведения, юридический статус Кодекса, а также проблема ценообразования в соглашениях о приобретении технологии.

Социалистические страны с самого начала принимали конструктивное участие в переговорах по Кодексу поведения в области передачи технологии, придерживаясь тех положений по данному вопросу, которые были изложены в их совместном заявлении на IV сессии ЮНКТАД в г. Найроби (1976 г.). По мнению социалистических стран, "Кодекс поведения должен, во-первых, регламентировать передачу технологии между всеми странами без их деления на отдельные группы, во-вторых, строиться на демократических принципах и не содержать дискриминационных положений в отношении отдельных стран или групп стран" /13а/.

В настоящее время многие разделы Кодекса уже урегулированы. Достигнуто согласие о том, что он будет содержать специальные положения относительно контроля за финансовыми аспектами передачи технологии, устранения дискриминационных рестрикций в научно-технических сделках, обеспечения возможности приобретения технологии не "в пакете", а по элементам, чтобы воспрепятствовать навязыванию владельцем технологии принудительных поставок. Вместе с тем по некоторым вопросам еще не удалось достигнуть консенсуса. Так, по-прежнему сохраняются разногласия относительно порядка урегулирования споров, которые возникают при заключении и реализации контактов о приобретении технологии. В определенной степени решение этих разногласий тормозится и самой позицией развивающихся стран. Предложение "группы 77" о закреплении в Кодексе права стран-импортеров использовать в этих целях свое законодательство ставит в неравноправное положение их партнеров по контрактам о приобретении технологии в тех случаях, когда они являются объектом межгосударственных отношений. "Подобная позиция группы 77 может быть

встречена с пониманием в том случае, если речь идет об усилении контроля за сделками с участием ТНК, которые совершают внутрифирменные операции с филиалами в странах-получателях, не считаясь с их национальным законодательством, — справедливо отмечает советский экономист Э.Е.Обминский. — Однако, когда в обычных коммерческих сделках по передаче технологии участвуют равноправные партнеры суверенных стран, именно эти заинтересованные стороны, в случае возникновения спора, должны иметь возможность с общего согласия выбрать право, подлежащее применению, прибегнув к арбитражу" /87, с.138/.

На наш взгляд, принципиальному решению отмеченной проблемы способствовало бы достижение договоренности о юрисдикции филиалов международных монополий на других переговорах ООН — по выработке Кодекса поведения ТНК. Принятие развитыми капиталистическими странами справедливого требования развивающихся государств о том, что хозяйственная деятельность филиалов ТНК должна регулироваться национальным законодательством стран приема (при одновременном объективном определении понятий "филиал ТНК" и "головная компания ТНК"), существенно облегчило бы решение вопроса о юридическом закреплении разграничения между внутрифирменными операциями по поставкам технологии и куплей-продажей технологии, осуществляемой организациями — партнерами суверенных государств. Это, в свою очередь, позволило бы затем четко определить область применения национального права по контрактам о приобретении технологии. К сожалению, однако, приходится констатировать, что империалистические державы проводят обструкционистский курс на переговорах по выработке Кодекса поведения ТНК.

Еще предстоит принять решение относительно юридического статуса Кодекса поведения в области передачи технологии. Пока дебатировалась идея о том, чтобы в течение первых четырех лет после принятия он носил рекомендательный характер с последующим его пересмотром. Развивающиеся страны придерживаются мнения о том, что такой пересмотр характера Кодекса должен производиться "под углом зрения обеспечения его универсального применения как юридически обязательного документа" /48, с.20/.

К концу 70-х годов были созданы необходимые условия для реформы международной патентной системы. По предложению развивающихся стран работа с целью определения главных направлений пересмотра основного международного юридического документа, регулирующего эту область научно-техни-



ческих отношений, — Парижской конвенции по охране промышленной собственности<sup>1</sup> — велась в группе экспертов и Комитете по передаче технологии ЮНКТАД, а также в подготовительном межправительственном комитете в рамках Всемирной организации по интеллектуальной собственности (ВОИС).

Парижская конвенция была принята еще в 1883 г. и впоследствии неоднократно подвергалась дополнениям. Суть этих дополнений в конечном счете свелась к тому, что принцип производительного использования патента в пределах хозяйственной территории страны его регистрации, отвечавший потребностям мирового капитала в эпоху становления капиталистического промышленного производства, был постепенно выхолощен. Регистрация патентов стала все чаще проводиться в рамках мирового капиталистического хозяйства, в первую очередь в целях обеспечения продвижения экспорта товаров.

Подобное положение полностью отвечает интересам международных монополий, которые отстаивают право самим определять географические направления своей хозяйственной деятельности и соответственно производительного использования находящихся в их собственности запатентованных научно-технических знаний. В то же время для развивающихся стран такой произвол ТНК оборачивается большими экономическими потерями.

Молодые государства Азии, Африки и Латинской Америки выступают за такой пересмотр Парижской конвенции, который бы поставил патенты на службу развитию производства и технологии в развивающихся странах. Как отмечалось в Декларации правительственных экспертов "группы 77" в 1977 г., содержащей основные требования развивающихся стран по этому вопросу, необходимо устранить ограничения и дисбалансы Парижской конвенции и преобразовать ее в инструмент, в большей степени подходящий национальному индустриальному развитию /18, с.6/.

По мнению молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки, процесс пересмотра Парижской конвенции должен быть направлен на реализацию, как минимум, трех основных задач.

Во-первых, международные нормы системы промышленной собственности должны быть адаптированы к

<sup>1</sup> В настоящее время участниками Парижской конвенции по охране промышленной собственности являются 90 государств, в том числе 57 развивающихся стран (см. /170, 1982, ноябрь, с.59/).

экономическим, социальным, политическим условиям и целям национального развития развивающихся стран и не должны ограничивать возможности каждой страны изменять национальные законы и практику в соответствии с их потребностями.

Во-вторых, система промышленной собственности должна обеспечивать оказание широкой помощи развивающимся странам в укреплении их научно-технической инфраструктуры и подготовке специалистов.

В-третьих, международные нормы системы промышленной собственности должны отражать происшедшие исторические и экономические изменения в развивающихся странах, а также новые тенденции в их национальном законодательстве и практике /18, с.6/.

Практические предложения молодых государств по пересмотру Парижской конвенции включают требования об обеспечении производительного использования патентов; установлении преференцированного режима по отношению к развивающимся странам в плане размеров платы за пользование научно-техническими знаниями и предоставления им приоритета в их получении; улучшении патентной информации, а также обеспечении справедливого регулирования товарных знаков /18, с.9, 11/.

Определенная работа по согласованию некоторых направлений пересмотра Парижской конвенции уже проведена. Так, в докладе, представленном группой правительственных экспертов ЮНКТАД, было, в частности, рекомендовано включить в Конвенцию положение, четко признающее право государств-членов принимать любые законодательные меры против неиспользования патента, непроизводительного или дискриминационного использования патентовладельцем своих прав /17, с.33/. Подготовительный межправительственный комитет ВОИС предложил дополнить Конвенцию положениями, которые упрощали бы порядок выдачи принудительных лицензий для реализации научно-технических достижений в производстве. Одновременно им было признано, что импорт товаров по патенту не должен рассматриваться как его производительное использование (см. /21, с.15/).

По ряду вопросов переговоры еще продолжаются. В их числе — проблема справедливого регулирования товарных знаков, тесно связанная с передачей технологии и имеющая важное значение для обеспечения независимого экономического развития. В молодых государствах Азии, Африки и Латинской Америки большинство товарных знаков находится в руках международных монополий, которые благодаря усиленной рекламе создают им лидирующее положение на рынке. В результате товарным знакам ТНК при-

надлежит ведущая роль в формировании структуры потребления в развивающихся странах.

Стремясь к максимальным прибылям, международные монополии, как уже отмечалось, способствуют ориентации этой структуры на удовлетворение потребностей зажиточных слоев населения молодых государств, что на практике часто оборачивается расширением импорта как основных, так и (если товарные знаки составляют один из элементов соглашения о приобретении технологии) сопутствующих товаров из-за рубежа. Свои права владельцев товарных знаков ТНК используют также для завышения цен при выдаче лицензий.

К сказанному следует добавить, что сформированную под их влиянием структуру потребления в развивающихся странах международные монополии стараются сохранить как можно дольше, что противоречит естественному стремлению молодых суверенных государств к технологическим изменениям в их экономике, к ее реконструкции и диверсификации в соответствии с национальными целями и приоритетами. Таким образом, от справедливого регулирования использования товарных знаков зависит позитивное решение целого комплекса вопросов независимого экономического развития.

Молодые государства Азии, Африки и Латинской Америки выдвигают в этой связи требование о том, чтобы Парижская конвенция ясно признала их право на отмену юридической силы товарных знаков в пределах национальной хозяйственной территории, если они используются их владельцами в ущерб национальному экономическому развитию. Предлагается также установить преференцированный режим по отношению к развивающимся странам в плане размера платы за использование товарных знаков /18, с.11/. Одновременно молодые государства выступают за разработку в рамках ЮНКТАД типового национального законодательства, регулирующего вопросы приобретения технологии и применения товарных знаков, которое бы ставило надежный заслон на пути дискриминационного использования своих прав их владельцами /18, с.3, 12/.

Составным требованием развивающихся стран, вошедшим в программу их борьбы с технологическим неокOLONиализмом на международной арене, является принятие действенных мер по предотвращению "утечки умов" в развитые капиталистические государства. Основным элементом этого требования стало создание международного механизма адекватной финансовой компенсации за тот ущерб, который наносит хо-

зяйству молодых суверенных государств отток их квалифицированных специалистов за рубеж.

Впервые предложение о создании международного механизма компенсации за "утечку умов" было выдвинуто представителем Иордании в ходе 63-й сессии Генеральной конференции Международной организации труда в 1977 г. /42, с.281-283/ и получило полную поддержку других развивающихся стран. Дальнейшая его детализация была проведена в ходе Второй региональной конференции Экономической комиссии для Западной Азии по народонаселению (декабрь 1979 г.), принявшей документ "Идея компенсации в международной миграции", а также в ряде исследований и рабочих документов МОТ, Секретариата ООН и ЮНКТАД. В декабре 1982 г. резолюция № 207 XXXVII сессии Генеральной Ассамблеи ООН по докладу Второго комитета поставила идею компенсации за "утечку умов" на практическую основу, предложив созыв под эгидой ООН совещания группы правительственных экспертов с целью разработки конкретных рекомендаций в этой области /53, с.3/.

В настоящее время выдвинуто несколько вариантов создания механизма компенсации за "утечку умов", которые находятся в стадии изучения. Так, предлагается заключить специальные соглашения как на двусторонней, так и многосторонней основе, в соответствии с которыми развивающиеся страны, испытывающие "утечку умов", могли бы получать часть подоходного налога, которым облагают эмигрировавших специалистов развитые капиталистические страны приема /37/. В соответствии с другим вариантом предлагается обязать развитые капиталистические государства приема выплачивать развивающимся странам специальное финансовое возмещение, размер которого должен устанавливаться в зависимости от общего числа эмигрировавших специалистов, величины налогов, выплачиваемых ими на иностранной хозяйственной территории, той экономики, которую получают развитые капиталистические государства на затратах по подготовке кадров вследствие "утечки умов" и т.д. /56, с.8/. В отдельных предложениях отстаивается идея создания специального международного фонда за счет компенсационных платежей государств, в которые направлены миграционные движения специалистов из развивающихся стран мира, с последующим использованием средств этого фонда на финансирование экономического развития молодых суверенных государств /42, с.283/.

Индустриально развитые капиталистические страны стремятся не допустить принятия международным сообществом конкретных мер по обеспечению разви-

вающимся странам компенсации за "утечку умов". В этих целях они пытаются поставить под сомнение правомерность самой идеи такой компенсации, утверждая, что эмиграция кадров ведет к ослаблению проблемы безработицы в молодых суверенных государствах, а также обеспечивает им валютные поступления за счет тех денежных переводов, которые эмигрировавшие специалисты посылают на родину своим семьям /56, с.7/.

Данные аргументы, однако, не выдерживают критики. Процесс "утечки умов" охватывает в первую очередь миграционные движения тех категорий специалистов (научных работников, инженеров, врачей), в которых развивающиеся страны испытывают наибольшую потребность. Эмиграция их в развитые капиталистические государства делает нехватку таких специалистов в развивающемся мире еще более ощутимой. Что же касается валютных поступлений от эмигрировавших специалистов, то, во-первых, здесь необходимо учитывать объективный процесс воссоединения семей в странах приема и, во-вторых, то, что подобные поступления часто не попадают в непосредственное распоряжение государственных органов развивающихся стран.

Осуждая проявления технологического неокOLONиализма в современных международных экономических отношениях, молодые государства Азии, Африки и Латинской Америки требуют оказания широкой международной финансовой помощи в развитии их научно-технического потенциала. Основные предложения в этом плане были высказаны развивающимися странами в ходе Венской конференции ООН по науке и технике, состоявшейся в 1979 г.

На этой Конференции молодые суверенные государства выступили с идеей создания международной системы финансирования научно-технического развития освободившихся стран. 50% фондов данной системы, по мнению молодых государств, должно быть сформировано за счет отчислений на эти цели "средних за пятилетия излишков в доходах развитых государств от их торговли промышленными товарами с развивающимися странами" /52, с.54/, а другие 50% — за счет добровольных поступлений /52, с.55/. Общий объем финансовых ресурсов системы, по предложению молодых государств, должен достигнуть 2 млрд. долл. в 1985 г. и 4 млрд. долл. — к 1990 г. /52, с.54/.

Несомненной слабостью предложения развивающихся стран о создании международной системы финансирования их научно-технического развития явилось отсутствие в нем четкого разграничения между раз-

витыми капиталистическими государствами, несущими историческую ответственность за технико-экономическую отсталость развивающегося мира, и социалистическими странами, которые никогда не проводили колониальной политики. В этой связи социалистические страны в своем совместном заявлении на Венской конференции ООН по науке и технике подчеркнули необходимость строгого соблюдения принципа добровольности финансирования дополнительных мер содействия ООН развитию науки и техники молодых государств, а также поисков повышения эффективности уже существующих органов ООН по финансовому обеспечению помощи в этой области (см. /52, с.103/).

Конференция одобрила принципы создания международной системы финансирования научно-технического развития освободившихся стран с последующим изучением предложений относительно путей формирования ее ресурсов /52, с.82-83/. В качестве предварительной меры по обеспечению финансирования помощи развивающимся странам в сфере науки и техники был учрежден добровольный Временный фонд по науке и технике в размере 250 млн. долл. /52, с.83/. В соответствии с пожеланиями молодых государств средства Фонда (преобразованного в 1983 г. в Финансовую систему Организации Объединенных Наций по науке и технике) предназначены для оказания им содействия в решении таких проблем их научно-технического развития, как выбор, приобретение и распространение технологий; подготовка кадров; усиление связи национальных НИОКР с промышленным производством, проведение исследовательских работ по развитию энергетики и т.д. /30, с.5/.

Отмеченные направления борьбы молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки за ликвидацию неравноправия и дискриминации в международных научно-технических отношениях и обеспечение их права на развитие собственной науки и техники показывают, что эта борьба носит ярко выраженный антиимпериалистический характер. Развивающиеся страны осознают неокOLONиальное содержание политики империалистических монополий в их экономике и выдвигают в целом справедливые требования по перестройке существующего международного технологического порядка.

Вместе с тем социально-политическая неоднородность развивающегося мира, в состав которого входят как прогрессивные страны, избравшие путь социалистической ориентации, так и государства с реакционными, проимпериалистическими режимами, делает эту борьбу сложной и противоречивой. В позиции

молодых государств нередко проявляется отсутствие четкого понимания коренных различий двух противоположных мировых социально-политических систем, конкретный анализ причин их технико-экономической отсталости подчас подменяется выдвижением требований об обеспечении материальной ответственности всех индустриально развитых стран за негативные последствия колониализма в их экономике.

Все это в конечном счете отвечает интересам лишь империалистических держав, стремящихся подорвать единство социалистических и развивающихся стран, существующее по основным проблемам международного политического и экономического развития и базирующееся на общности коренных устремлений социализма и национально-освободительного движения. "Расчет империалистических стратегов прост, — отмечает советский ученый К.Н.Брутенц. — В результате совместной борьбы социалистических и развивающихся стран ряд важных политических вопросов, вокруг которых были объединены их усилия, например, ликвидация традиционного колониализма, очень близок к практическому решению. В этих условиях выдвижение претензий к социалистическому содружеству в связи с новым международным экономическим порядком могло бы, по замыслу империалистических политиков, вызвать напряженность в отношениях социалистических и освободившихся государств, а то и нарушить сотрудничество между ними" /143, 2.02.1982/. Опыт прошлых лет убедительно показывает, что достижение успеха в борьбе за национальную независимость возможно лишь в том случае, если развивающиеся страны будут последовательно придерживаться антиимпериалистического курса в области своей внешней политики, четко представляя, что именно империализм несет всю полноту ответственности за их хозяйственную отсталость, если они будут неуклонно стремиться к укреплению союза социализма и национально-освободительного движения.

*Реализация концепции коллективной опоры  
на собственные силы в науке и технике*

Неудовлетворенность молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки дискриминационным характером международного капиталистического разделения труда в науке и технике привела их к осознанию объективной потребности объединения усилий в становлении собственного научно-технического потенциала. В результате в 70-е годы в практику

международных экономических отношений постепенно вошло понятие технического сотрудничества развивающихся стран. Развитие данного сотрудничества является в настоящее время одним из важнейших направлений реализации концепции "коллективной опоры на собственные силы", как составной части Международной стратегии развития ООН на третье десятилетие.

Главные задачи, выдвигаемые данной концепцией, как известно, состоят, во-первых, в ликвидации зависимого положения развивающихся стран в экономических отношениях с развитыми капиталистическими государствами, при котором им отводится роль подчиненного звена во внешнеэкономических связях, замкнутого на рынки Запада и всецело испытывающего на себе последствия кризисных явлений в экономике развитых капиталистических стран, и, во-вторых, в усилении координации сотрудничества молодых государств как в области взаимных хозяйственных связей, так и на переговорах с развитыми капиталистическими странами. Отмеченные задачи, как очевидно, носят прогрессивный характер, и их последовательная реализация позволила бы поднять борьбу развивающихся стран за ликвидацию своей хозяйственной отсталости на качественно новый уровень. При этом особое значение в такой борьбе может сыграть сотрудничество освободившихся стран в области получения, освоения и практического использования достижений научно-технического прогресса.

Существует по крайней мере две объективные предпосылки установления широких научно-технических связей молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки. Первая предпосылка состоит в том, что опыт в развитии НИОКР и технологические потребности многих развивающихся стран сходны, вторая — опирается на прямо противоположное — экономическую и научно-техническую дифференциацию молодых государств, в ходе которой некоторые развивающиеся страны достигли такого уровня развития, когда их промышленный потенциал позволяет им выступать не только импортерами, но и (частично) экспортерами технологий (см. /76, с.116-124/). Возможности приобретения технологии в рамках технического сотрудничества молодых государств существуют, например, по таким отраслям, как машиностроение, легкая промышленность, а также в области сельского хозяйства. Реальными являются и получение в рамках такого сотрудничества консультационных услуг, организация технического обслуживания некоторой части машинной техники.

Главные направления технического сотрудничества молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки были определены на Конференции ООН по техническому сотрудничеству развивающихся стран, состоявшейся в Буэнос-Айресе (Аргентина) в августе-сентябре 1978 г., итоговый документ которой получил название "План действий Буэнос-Айреса". Рекомендации этого плана послужили в дальнейшем основой для разработки общих и специальных соглашений между молодыми государствами в этой области, а также механизма контроля за их реализацией (как правило, в форме смешанных комиссий). Дальнейшее развитие вопросы технического сотрудничества развивающихся стран получили в ходе Венской конференции ООН по науке и технике (август 1979 г.) и в Программе действий Каракаса, принятой Конференцией по экономическому сотрудничеству между развивающимися странами в мае 1981 г., которая, в частности, рекомендовала каждые два года проводить совещания национальных агентств, ведающих вопросами технического сотрудничества, с целью координации национальной политики в этой области /59, с.49/. Важный вклад в развитие организационных основ технического сотрудничества на Африканском континенте внесла также Вторая чрезвычайная сессия глав государств — членов ОАЕ по экономическим вопросам, состоявшаяся в г.Лагосе (Нигерия) в апреле 1980 г.

План действий Буэнос-Айреса определяет цели технического сотрудничества между развивающимися странами следующим образом:

способствовать самообеспечению развивающихся стран путем укрепления их созидательных возможностей для решения стоящих перед ними проблем развития в соответствии с их собственными устремлениями, ценностями и особыми потребностями;

содействовать коллективному самообеспечению развивающихся стран и укреплять его путем обмена опытом, объединения, совместного использования и эксплуатации их технических ресурсов и развития у них возможностей для взаимной поддержки;

укреплять возможности развивающихся стран в деле совместного определения и анализа основных вопросов их развития и формулирования необходимой стратегии в их международных экономических отношениях путем объединения знаний, имеющихся в этих странах, проведения совместных исследований силами их существующих учреждений в целях установления нового международного экономического порядка;

увеличивать объем и повышать качество международного сотрудничества, а также повышать эффективность ресурсов, направляемых на общее техническое сотрудничество, путем объединения потенциалов;

укреплять существующий технический потенциал в развивающихся странах, включая традиционный сектор, повышать эффективность использования этого потенциала и создавать новые возможности и в данном контексте содействовать передаче технологий и опыта с учетом имеющихся у развивающихся стран ресурсов и потенциала развития в целях укрепления их индивидуального и коллективного самообеспечения;

расширять и совершенствовать связи между развивающимися странами, способствуя более глубокому пониманию общих проблем и получению более широкого доступа к имеющимся знаниям и опыту, а также накоплению новых знаний в ходе решения проблем развития;

расширять имеющиеся у развивающихся стран возможности по внедрению и адаптации технологии и опыта в целях удовлетворения их конкретных потребностей в области развития;

выявлять проблемы и потребности наименее развитых, не имеющих выхода к морю, островных развивающихся и наиболее пострадавших стран и принимать соответствующие меры;

создавать развивающимся странам возможность добиться более широкого участия в международной экономической деятельности, а также расширять международное сотрудничество /50, с.5-6/.

Техническое сотрудничество развивающихся стран, отмечается в Плане действий Буэнос-Айреса, нельзя рассматривать в качестве альтернативы научно-техническим связям с индустриально развитыми государствами, которые должны вносить свой вклад в развитие технико-экономического потенциала развивающихся стран /50, с.3/.

Необходимо отметить, что определенная помощь в становлении технического сотрудничества молодых государств уже оказывается по линии специализированных международных организаций системы ООН, в первую очередь Программы развития (ПРООН). Конференция ООН в Буэнос-Айресе, однако, рекомендовала ПРООН выделить дополнительные финансовые средства на обеспечение сотрудничества развивающихся стран в научно-технической сфере /50, с.2/.

В соответствии с решениями Конференции ООН по техническому сотрудничеству развивающихся стран

это сотрудничество концентрируется в основном на обмене производственным опытом и научно-технической информацией (в том числе путем обмена специалистами), кооперации в подготовке кадров и поставках техники и технологии (при совместном строительстве предприятий и объектов, а также создании смешанных обществ). Реализация данных форм сотрудничества осуществляется как на двусторонней, так и на многосторонней (региональной) основе.

Особенно большой опыт сотрудничества накоплен молодыми государствами в области обмена производственной и научно-технической информацией. В плане развития двусторонних отношений конкретным примером здесь может являться сотрудничество между Ливийской Арабской Джамахирией и Пакистаном, в рамках которого происходит реализация программы обмена информацией в области медицины путем взаимного командирования специалистов. Нигерия и Зимбабве организовали обмен опытом по вопросам администрации и управления развитием. Таиланд и Непал сотрудничают в области обмена информацией по развитию средств массовых коммуникаций. Танзания и Руанда обмениваются научно-технической информацией в области развития здравоохранения. Интенсивные программы взаимного командирования специалистов в различных областях науки и техники реализуются между такими развивающимися странами, как Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Мексика и Панама /67, с.7-9/.

В плане многосторонних отношений развитие сотрудничества в области обмена производственным опытом и научно-технической информацией идет по пути создания региональных и субрегиональных центров по проблемам научно-технического развития. В числе уже созданных — Организация промышленной собственности для англоговорящих стран Африки в Найроби (Кения), Африканская организация по интеллектуальной собственности в Йоунде (Камерун), Африканская региональная организация по стандартизации в Аккре (Гана), Африканский региональный центр по инженерному проектированию и производству в Ибадане (Нигерия) и др. /54, с.77/.

Особое значение имеет создание молодыми государствами региональных центров по передаче и развитию технологии. Так, учреждены и функционируют Азиатский региональный центр по передаче и развитию в Бангалоре (Индия) и Африканский региональный центр по передаче и развитию технологии в Дакаре (Сенегал). Ведутся переговоры о создании аналогичного центра для стран Западной Азии /49, с.48/. Перед данными центрами поставлены, в част-

ности, такие задачи, как создание банков информации по технологии, находящейся в употреблении; учет производителей промышленного оборудования и предприятий, способных предоставлять инженерно-консультационные услуги в развивающихся странах с целью более полного их привлечения к реализации программ технического сотрудничества региона; организация обмена производственным опытом и научно-технической информацией через проведение региональных семинаров по комплексным проблемам развития науки и техники; оказание наименее развитым странам помощи в организации национальных центров по науке и технике и др.

В перспективе можно ожидать, что региональные центры по передаче и развитию технологии будут способны оказывать молодым государствам эффективное содействие в разработке типовых лицензионных соглашений и тем самым укреплять их позиции на переговорах с международными монополиями о приобретении технологии<sup>2</sup>. Не менее важным представляется и тот вклад, который они могли бы вносить в информационное обеспечение развивающихся стран в том, что касается альтернативных предложений на мировом капиталистическом рынке технологии. Наконец, в будущем региональные центры по передаче и распространению технологии могли бы явиться дополнительным элементом механизма контроля (наряду, например, с Комитетом ЮНКТАД по передаче технологии) за соблюдением положений Кодекса поведения в области передачи технологии.

При оценке потенциальной роли региональных центров по передаче и развитию технологии нельзя не отметить еще одну перспективную область технического сотрудничества молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки. Речь идет о совместном приобретении технологии для использования в нескольких странах путем коллективного заключения сделок. До настоящего времени это направление сотрудничества не получило развития. Причина тому, как представляется, состоит в том, что вопросы приобретения технологии рассматриваются с национальной точки зрения, а сама постановка таких вопросов осуществляется по инициативе отдельных промышленных предприятий. В этой связи региональные

<sup>2</sup> Особое значение в этой связи имела бы организация при посредничестве таких центров обмена информацией о ценах на "ноу-хау" и консультационные услуги, применимых ставках лицензионных платежей, методах калькуляции технологических выплат.

центры по передаче и развитию технологии могли бы выполнять роль координационного механизма по подготовке коллективных сделок. Возможности для их разработки имеются<sup>3</sup>. Во-первых, как уже отмечалось, технологические потребности многих развивающихся стран являются общими. Много сходных черт имеется и в определении национальных приоритетов промышленного развития. Это создает предпосылки для того, чтобы проводить реализацию проектов по созданию производственных мощностей в разных странах примерно в одно и то же время. Во-вторых, коллективное приобретение технологии представляется уместным при совместной реализации таких проектов организациями нескольких (особенно пограничных) развивающихся стран. Расширение этого направления технического сотрудничества при активной роли в нем региональных центров по приобретению и развитию технологии позволило бы укрепить позиции сторон, нуждающихся в технологии, на переговорах с продавцами научно-технических знаний и обеспечить экономию на издержках, связанных с ее выбором и приобретением.

Разумеется, создание региональных и субрегиональных центров по науке и технике — сложный и трудоемкий процесс. Молодые государства вынуждены здесь решать многие проблемы комплексного характера, такие, например, как координация работы данных центров с деятельностью национальных организаций, в чью компетенцию входят вопросы научно-технического развития, определение методов сбора и обработки научно-технической информации и т.д. В решении этих проблем развивающиеся страны рассчитывают на помощь специализированных международных организаций системы ООН. Определенная работа в этом направлении уже проводится: в соответствии с рекомендацией IV сессии ЮНКТАД создана Консультационная служба по передаче технологии с целью оказания молодым государствам за счет бюджетных средств организации содействия в развитии их технического сотрудничества, в том числе в первую очередь в создании региональных и субрегиональных центров по науке и технике /20, с.8/.

<sup>3</sup> Так, по мнению индийского экономиста — эксперта ООН Р. Сингха, развивающиеся страны могли бы осуществлять совместное приобретение технологии для нужд таких отраслей промышленности, как сталелитейная, нефтедобывающая, химическая, машиностроение, равно как и для оснащения предприятий по производству текстиля, сахара, цемента /153, 1982, т.3, с.49-50/.

Важное место в техническом сотрудничестве развивающихся стран отводится кооперации в подготовке квалифицированных кадров для нужд их народного хозяйства. Так, взаимный обмен студентами производится между сельскохозяйственным колледжем в Эгертоне (Кения) и аналогичным учебным заведением в Замбии, между университетами в Береге Слоновой Кости, Нигерии, Сенегале и высшими учебными заведениями в других африканских государствах /67, с.9/. Более развитые освободившиеся страны представляют места в своих учебных заведениях для граждан тех стран, где национальная система высшего и среднего образования находится еще на начальном этапе своего становления. Например, в Индонезии проходили обучение студенты и стажеры из Мадагаскара, Папуа-Новая Гвинея, Танзании /67, с.10/. Широкая программа подготовки специалистов для других развивающихся стран организована в Индии. Причем она охватывает подготовку кадров не только для близлежащих государств Азии, но и для некоторых африканских стран, например Ганы и Замбии /67, с.27/. Определенное развитие получил обмен профессорско-преподавательским составом между вузами развивающихся стран /69, с.5/.

Ряд учебных заведений создан развивающимися государствами на многосторонней основе. В них наряду с организацией послевузовского образования осуществляется также совместное проведение научно-исследовательских работ. Из их числа можно отметить Африканский институт высшего технического образования и исследований в Найроби /54, с.77/. Институт государственного управления в Аруше (Танзания), в работе которого участвуют Кения, Танзания, Уганда, Эфиопия /67, с.10/, и другие учебные заведения.

Совместные исследования проводятся также посредством реализации специальных научно-технических проектов на двусторонней основе. Так, Бурунди и Кения объединили свои усилия для проведения исследований в области повышения эффективности производства кофе, Замбия и Танзания — в области сельского хозяйства с целью повышения продуктивности отдельных культур и предупреждения заболеваний скота, Нигер и Того — в области использования солнечной энергии /69, с.7/.

Особое значение для развивающихся стран имеют поставки техники и технологии из более развитых освободившихся государств. Такие поставки обычно осуществляются при строительстве предприятий и объектов производственной и непроизводственной

сферы по контрактам, а также при создании смешанных обществ с участием национальных организаций и предприятий разных развивающихся стран в области промышленности, сельского хозяйства, энергетики и транспорта.

Строительство предприятий и объектов различного назначения по контракту организаций одной развивающейся страны на хозяйственной территории другой — одно из наиболее распространенных направлений сотрудничества молодых государств.

По данным на начало 80-х годов, 500-1000 таких контрактов в развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки выполнялось в рамках хозяйственных связей молодых национальных государств /108, с.162/. Конкретным примером здесь может служить деятельность бразильских компаний в Африке. Так, фирмы Бразилии принимали участие в строительстве судовых верфей, в создании систем телефонной связи и телекоммуникаций в Нигерии. В Алжире с их помощью производилось строительство гидроэлектростанции и путей железнодорожного сообщения. В Мозамбик поступает бразильская техника и технология для ряда сельскохозяйственных объектов /147, 1982, т.81, № 322, с.12-14/. Мексиканские фирмы строят рыбоперерабатывающее предприятие и причалы в Сенегале /140, 1983, № 5, с.28/. Активное участие в строительстве предприятий и объектов различного назначения в развивающихся странах принимает Индия. По данным на 1980 г., с участием индийских фирм в молодых государствах были построены или строились предприятия и объекты производственной и непроизводственных сфер общей сметной стоимостью 3,5 млрд. долл. /149, 1981, т.458, с.153/. В качестве конкретного примера участия индийских фирм в реализации проектов технического сотрудничества в других развивающихся странах можно привести деятельность индийской "Рэйл Индия Экономик энд Текнолоджикал Сервисиз Лтд", которая проводила работу по реорганизации и модернизации всей сети железных дорог Нигерии. Примечательно, что контракт на реализацию этого проекта общей сметной стоимостью 25 млн. долл. "Рэйл Индия Экономик энд Текнолоджикал Сервисиз Лтд" получила в условиях наличия конкурентных предложений от французских фирм /161, 1979, № 971/972, с.84/.

Данное направление сотрудничества имеет большое значение для обеспечения технико-экономического развития освободившихся стран, вносит важный вклад в укрепление их производственного потенциала. Необходимо также отметить, что предприятия и объекты, построенные в рамках такого сотрудничест-

ва, обычно хорошо "вписываются" в социально-экономические условия развивающихся стран, так как их технология создавалась в странах, перед которыми стоят аналогичные проблемы повышения уровня занятости населения, преодоления узости национального рынка сбыта и т.д. Исследования хозяйственной деятельности таких предприятий показали, в частности, что они, как правило, значительно менее капиталоемки, чем заграничные производственные филиалы международных монополий. В Индонезии, например, капиталоемкость в расчете на одно рабочее место составляла в начале 80-х годов в среднем 8500 долл. на предприятиях, созданных по линии хозяйственных связей с другими развивающимися странами, против 16 300 долл. на филиалах ТНК /164, 1982, 29.12/. Предприятия, построенные в рамках хозяйственного сотрудничества молодых государств, обычно больше, чем филиалы ТНК, ориентированы на использование факторов производства страны приема. Так, в Таиланде анализ предприятий, созданных в рамках хозяйственного сотрудничества с другими развивающимися странами и филиалов международных монополий, проведенный в начале 80-х годов экспертами МОТ, показал, что предприятия, построенные по линии хозяйственных связей молодых государств, импортировали 39% сырья, необходимого для их производственной деятельности, тогда как для филиалов ТНК аналогичный показатель составил 76% /164, 29.12.1982/. Наконец, технология, применяемая предприятиями, созданными по линии хозяйственных связей развивающихся стран, обычно отличается большей степенью диверсификации и соответственно открывает большие возможности ее производительного использования в интересах национального экономического развития.

С конца 70-х годов между освободившимися странами все большее развитие получает такая форма технического сотрудничества, как предоставление консультационных услуг на возмездной основе (как правило, тесно связанное с функционированием предприятий и объектов, построенных по контрактам). Наибольшую активность в реализации этой формы сотрудничества проявляют Бразилия, Индия и Мексика. Так, по данным на 1979 г., общий объем платежей за консультационные услуги, поступивших в Индию из других развивающихся стран, составил 48 млн. долл. Для Бразилии и Мексики аналогичный показатель равен, по данным на 1980 г., соответственно 48,3 млн. и 38,4 млн. долл. /108, с.163-164/.

Определенное развитие получает между развивающимися странами заключение лицензионных соглаше-



ний. Так, в 70-е годы лицензии были проданы предприятиями Аргентины фирмам Венесуэлы и Перу. Ряд лицензионных соглашений заключен между предприятиями Индии и фирмами других развивающихся стран /34, с.25/.

Активно происходит в развивающихся государствах создание смешанных обществ на основе объединения их финансовых средств в промышленности, сельском хозяйстве, энергетике и транспорте. По данным Секретариата ООН, на начало 80-х годов действовало около 600 таких обществ /68, с.9/, в том числе 177 — с участием развивающихся стран Латинской Америки /68, с.17/ и 109 — с участием Индии /124, с.36/. Конкретными примерами смешанных обществ могут являться совместные индийско-иранское предприятие по производству железной руды, бразильско-парагвайское — по совместному использованию гидроэнергоресурсов /99, с.316/, бразильско-нигерийское — по развитию животноводства /147, 1982, т.81, № 322, с.12/ и т.д. Данные общества все больше выступают как основной канал передачи технологии из одних развивающихся стран в другие. Однако их роль в обеспечении независимого технико-экономического развития освободившихся стран нельзя определить однозначно.

Состав участников технического сотрудничества развивающихся стран не однороден. Молодые государства, поддерживающие концепцию коллективной опоры на собственные силы в науке и технике, различаются по достигнутому уровню развития производительных сил, социально-политической ориентации своей внутренней и внешней политики, присутствия в их экономике иностранного монополистического капитала. Все это накладывает отпечаток на характер развития их технико-экономических связей, в котором наряду с прогрессивным стремлением к осуществлению взаимопомощи в преодолении последствий колониальной политики империализма проявляются и некоторые негативные моменты. В первую очередь они касаются процесса создания развивающимися странами смешанных обществ.

Обращает на себя внимание тот факт, что наряду с государственными предприятиями развивающегося мира в данном процессе все большее участие принимают частные фирмы молодых государств. Так, основными индийскими участниками смешанных обществ в других развивающихся странах являются такие крупные частные компании-конгломераты, как "Бирла Групп", "Тата Групп", "Дж.К.Групп", "Шарабай Групп", "Шахибаг Энтерпрайзиз", "Кирлоскар Групп" и др. /172, 1982, т.10, № 2, с.135/. Данное обстоя-

тельство вызывает законные опасения развивающихся стран.

Деятельность частных предприятий подчинена не общенациональным интересам, а интересам извлечения прибыли. Как следствие, в условиях отсутствия должного контроля за ней со стороны государства она может приводить к оттоку капиталов из национальных экономик при нерешенности собственных проблем социально-экономического развития. Практика свидетельствует о том, что передача технологии из одних развивающихся стран в другие все больше сопровождается движением в том же направлении частных инвестиций. Так, общий объем инвестиций Индии в развивающиеся страны составил на начало 80-х годов 100 млн. долл. Инвестиции в экономику государств для создания смешанных обществ Сингапура на насчитывали на тот же период 2 млрд. долл., Сингапура — 500 млн. долл., Южной Кореи — 90 млн. долл. /172, 1982, т.10, № 2, с.131-133/. Инвестиции частного капитала Бразилии только в страны Латинской Америки достигли на конец 70-х годов 60 млн. долл. /160, 1982, т.26, № 3, с.400/.

У развивающихся стран, на чьей хозяйственной территории создаются смешанные общества, также возникают определенные сомнения в отношении готовности таких инвесторов внести свой вклад в обеспечение их независимого технико-экономического развития. Основания для таких сомнений имеются. В отдельных случаях в результате экспорта частного капитала из одной развивающейся страны в другую из-под контроля государства приема могут, по сути дела, выводиться целые хозяйственные районы. Конкретным примером здесь может быть контракт, заключенный Суданом с частной саудовской компанией "Сауди Инженеринг Корпорэйшн". По этому контракту саудовская компания получила право на строительство производственных мощностей и отелей на части территории Судана площадью 4950 кв. км. Формально данные мощности должны будут представлять собой компании совместного владения, однако суданская доля в общем объеме капитала составит лишь 2% /161, 1979, №971/972, с.82/.

"Предприятия развивающихся стран должны быть предупреждены, что если их подход к инвестициям и передаче технологии будет такой же, как у ТНК индустриализированных государств, то страны приема не получат никакой реальной выгоды от такой замены", — пишет, например, индийский экономист Дж.Баджаи /99, с.316-317/.

Наконец, многие частные предприятия развивающихся стран — участники смешанных обществ имеют

тесные хозяйственные связи с иностранным монополистическим капиталом. Отсюда следует, что ТНК развитых капиталистических стран могут использовать такие общества для проникновения в экономику молодых национальных государств.

Отдельные примеры использования ТНК такой тактики имеются. Так, сборочные автомобильные заводы, созданные в Египте и Нигерии на базе объединения соответственно египетского, нигерийского и бразильского частного капитала, получающего все исходные изделия для сборки от фирмы "Фольксваген до Бразил" — филиала одноименной западногерманской компании. Аналогичным образом (т.е. через свои бразильские филиалы) проникли на африканский рынок такие автомобильные компании, как "Мерседес Бенц" и "Сааб-Скания" /147, 1982, т.81, № 322, с.12/. Индийская "Тата Груп" совместно с американской компанией "Мак Трак" строит автомобильное предприятие в Саудовской Аравии. Другая индийская компания — "Бирла Груп" вместе с филиалом нидерландской ТНК в США "Филипс" создала в Таиланде смешанное общество "Тай Блэк К<sup>0</sup>" по производству некоторых видов химических материалов, а также совместно с другими американскими фирмами строит в настоящее время обувную фабрику в Шри Ланке и химическое предприятие в Индонезии" /172, 1982, т.10, № 2, с.136-138/.

Противоречивый характер процесса создания смешанных обществ в молодых государствах на основе объединения их национальных капиталов оказывается в итоге отражением последствий социально-экономической дифференциации развивающихся стран и влияния империализма на такую дифференциацию. С формированием и укреплением в ряде молодых государств национальной буржуазии позитивные идеи концепции "коллективной опоры на собственные силы" начинают использоваться для проникновения на рынки более слабых в экономическом отношении стран, формирования элементов зависимости во взаимных хозяйственных связях. Данные явления негативно влияют и на развитие технического сотрудничества освободившихся стран, что, в свою очередь, замедляет ход реконструкции их национальных хозяйств и создания материальных предпосылок для успешного противодействия неоколониальной политике современного империализма.

Последовательная практическая реализация концепции "коллективной опоры на собственные силы" в науке и технике затрудняется еще и тем, что некоторые представители развивающихся стран подходят к ней с изоляционистских позиций, выступая с

нереальным тезисом о полном хозяйственном обособлении от развитых капиталистических государств, создании замкнутых экономических группировок.

Развитие технического сотрудничества молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки встречает также прямое противодействие империалистических держав. На это обстоятельство уже указывали экономисты из развивающихся стран (см., например, /138, с.727/). Данное противодействие объясняется, во-первых, общим стремлением империализма к сохранению раздробленности развивающегося мира в целях укрепления своего влияния на процессы социально-экономического развития освободившихся государств и, во-вторых, стремлением бывших монополий сохранить свои влияния, истоки которых уходят в колониальное прошлое. Так, развитие регионального технического сотрудничества в Африке может вступать в определенное противоречие с существованием "зоны франка" и "стерлинговой зоны", побуждая развивающиеся страны высказываться за модификацию валютных режимов. В этих условиях империализм рассматривает развитие технического сотрудничества молодых государств как фактор, направленный в известной степени против его интересов, и стремится поставить технико-экономические связи между развивающимися странами под свой контроль, используя для этого финансово-экономическую мощь международных монополий, их проникновение в экономику освободившихся стран.

*Техническое сотрудничество  
социалистических и развивающихся стран —  
образец равноправных и взаимовыгодных отношений*

Современный этап борьбы молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки за обеспечение им беспрепятственного доступа к мировым научно-техническим достижениям, за ликвидацию неравноправия и дискриминации в международных научно-технических связях капитализма характеризуется усилением обструкционистской позиции империалистических держав, стремящихся сохранить неоколониальное статус-кво в своих отношениях с развивающимся миром. Как следствие, в ближайшем будущем трудно рассчитывать на радикальное изменение неравноправного характера международного капиталистического разделения труда в науке и технике. В этих условиях особое значение приобретает развитие взаимовыгодного технического сотрудничества социалистических и развивающихся стран, направ-

ленного на ликвидацию господства иностранного монополистического капитала в экономике освобожденных стран и укрепление их подлинной независимости в экономической и научно-технической сферах.

"С освобожденными странами мы развиваем широкое экономическое и научно-техническое сотрудничество, выгодное для обеих сторон, — отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии. — Большое место в наших отношениях занимает строительство в этих государствах крупных хозяйственных объектов при той или иной форме участия СССР. Наша страна, в меру своих возможностей, оказывает многим освобожденным странам содействие и в подготовке кадров — инженеров, техников, квалифицированных рабочих, врачей, учителей. На строительных площадках в странах Азии и Африки, в промышленности и сельском хозяйстве, в больницах и учебных заведениях самоотверженно трудятся десятки тысяч советских специалистов /11, с.12/.

Отношения социалистических и развивающихся стран строятся на неуклонном соблюдении принципов равенства, невмешательства во внутренние дела друг друга, взаимной заинтересованности и взаимной выгоды. Эти принципы характерны для внешней экономической политики социализма и закреплены в ряде межгосударственных договоров и соглашений двух групп стран.

В техническом сотрудничестве с социалистическим содружеством развивающиеся страны видят реальные перспективы укрепления своей экономической независимости, преодоления вековой отсталости. Наконец, принципы сотрудничества социалистических и развивающихся стран оказывают глубокое преобразующее влияние на мировые хозяйственные связи, облегчающее борьбу молодых государств за их преобразование на справедливой и демократической основе.

Техническое сотрудничество социалистических и развивающихся стран — новая экономическая категория, выражающая новый тип производственных отношений на мировой арене. Эти отношения внутренне присущи социализму и являются проявлением прогрессивности нового общественного строя, его интернационализма и демократизма.

В основе развития совокупности взаимовыгодных хозяйственных отношений социалистических и развивающихся стран лежит общность коренных устремлений социализма и национально-освободительного движения. Поэтому сотрудничество со странами социализма ведет к укреплению позиций революционно-демократических сил в развивающихся странах, кото-

рые действительно заинтересованы в продвижении по пути социального и экономического прогресса, в получении реальных плодов национальной свободы.

Отличительной чертой технического сотрудничества двух групп государств является то обстоятельство, что оно направлено прежде всего на создание и технологическое обновление предприятий государственного сектора развивающихся стран, от уровня развития которого во многом зависит решение тех сложных социально-экономических проблем, с которыми сталкиваются молодые государства, освобожденные от колониальной зависимости.

При характеристике отношений двух групп государств в сфере науки и техники нельзя не отметить и такую черту, как стабильность, которая обуславливается плановым характером экономики стран социализма. Значение стабильности состоит в том, что она служит хорошей основой для возникновения элементов планового управления технико-экономическими процессами в развивающихся странах. В свою очередь, элементы планового управления позволяют более целенаправленно и эффективно вести борьбу за ликвидацию последствий колониализма, за независимое экономическое и научно-техническое развитие.

Сотрудничество с социалистическими странами является тем реальным каналом, по которому молодые государства Азии, Африки и Латинской Америки получают самую современную технологию. Передача такой технологии осуществляется, во-первых, при строительстве промышленных предприятий и объектов, во-вторых, посредством реализации заключенных между государствами специальных лицензионных соглашений и, наконец, при проведении совместных исследований.

По данным на начало 80-х годов, в 97 развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки при содействии стран — членов СЭВ строилось или уже было построено более 5 тыс. промышленных предприятий и объектов различного значения, из которых около 3,5 тыс. на этот период уже были введены в строй /13, с.140/.

Особенно большую помощь в сооружении предприятий и объектов производственной сферы оказывает освобожденным странам Советский Союз. С его помощью, как указывается в работе Председателя Совета Министров СССР Н.А.Тихонова, к началу 1984 г. в развивающихся странах было построено 1843 промышленных предприятий и электростанций, гидроэнергетических комплексов, сельскохозяйственных и других объектов /12, с.193/.

Предприятия и объекты, которые построены или строятся с помощью стран социалистического содружества, играют важную роль в обеспечении независимого экономического развития освободившихся стран. Прежде всего это объясняется тем, что все они становятся национальным достоянием молодых государств, не связанным с вывозом прибыли.

Большое значение имеет также то обстоятельство, что помощь социалистического содружества направлена на сооружение тех объектов, в создании которых развивающиеся страны заинтересованы в первую очередь. Так, из 3,5 тыс. промышленных и других объектов, построенных с помощью стран — членов СЭВ и введенных в эксплуатацию к началу 1983 г. около 1,7 тыс. различных объектов энергетики, более 900 — легкой и пищевой промышленности, около 400 — сельского хозяйства, около 700 — оборудования и здравоохранения /13, с.140/.

Кредиты, предоставляемые развивающимся государствам странами социалистического содружества на приобретение техники и технологии, носят более льготный характер по сравнению с кредитами развитых капиталистических государств.

Сотрудничество социалистических стран с молодыми государствами Азии, Африки, Латинской Америки в конкретных случаях осуществляется на различных условиях и в различных формах, зависящих от общего уровня экономического развития страны, ее валютно-финансового положения, технико-экономических параметров намечаемых объектов. В отличие от стран Запада страны СЭВ, в частности СССР, часто соглашаются на погашение производимых затрат не валютой, а товарами, производимыми на объектах сотрудничества, что существенно облегчает платежи по кредитам. В оплату за предоставляемые товары, за оказываемое молодым государствам техническое содействие страны СЭВ получают купленные ими готовые изделия и полуфабрикаты, некоторые виды сырья. В условиях экономического кризиса в странах капитала такие закупки позволяют полнее загружать производственные мощности многих развивающихся стран, способствуют расширению их экспортной базы. Так, только за два года одиннадцатой пятилетки с объектов, построенных в развивающихся странах при содействии СССР, получено товаров на сумму около 850 млн. руб., в том числе в 1982 г. — на 434,5 млн. руб., или около 9% импорта из развивающихся стран Азии и Африки /13, с.146/.

Содействие социалистических государств в сооружении предприятий и объектов в развивающихся странах не ограничивается лишь строительными,

монтажными, пусконаладочными работами, а также поставкой необходимой технологии. Еще задолго до начала строительства специалисты стран СЭВ готовят технико-экономические обоснования объектов, помогают плановым органам развивающихся стран выбрать наиболее оптимальные варианты их территориального размещения.

Сотрудничество продолжается и после завершения строительства, оказывается содействие в решении вопросов обеспечения созданных предприятий рабочей силой, сырьем, электроэнергией, организации производственного процесса на основе опыта, накопленного в социалистических странах, сбыта производственной продукции.

Большое значение для обеспечения независимости молодых государств в научно-технической сфере имеет приобретение лицензий на современные научно-технические достижения в социалистических странах. Опыт, накопленный в реализации лицензионных соглашений, позволяет говорить о важных преимуществах, которыми пользуются развивающиеся страны, приобретающие технологию у стран СЭВ.

Во-первых, в лицензионные соглашения социалистические государства не включают дискриминационных оговорок, снижающих экономический эффект от использования получаемой технологии.

Во-вторых, социалистические государства, предоставляя свою технологию развивающимся странам, учитывают конкретные социально-экономические условия этих стран и стремятся оказать им содействие как в решении экономических проблем (повышение темпов роста, развитие национальной научно-технической базы и т.д.), так и в решении проблем социальных (рост занятости, квалификации и т.п.).

В-третьих, это условия, на которых социалистические государства продают лицензии освободившимся странам: в лицензионных соглашениях часто предусматривается оплата технологии, передаваемой странами СЭВ, товарной продукцией, произведенной в развивающихся государствах-партнерах на ее основе. Последнее обстоятельство имеет исключительно большое значение для освободившихся стран, так как позволяет им экономить наличные средства.

В практике технического сотрудничества социалистических и развивающихся стран все более широкое распространение получает такая новая прогрессивная его форма, как совместное проведение научных и технических исследований. Использование данной формы сотрудничества свидетельствует о возросшем уровне научно-технического потенциала молодых национальных государств. В качестве приме-

ра можно привести научно-технические связи между социалистическими странами и Индией. Так, советские и индийские специалисты в течение многих лет успешно сотрудничают в проведении космических исследований, исследований земной коры, освоении земных энергоресурсов, океанографии и проблем использования солнечной энергии. НРБ и Индия проводят совместные исследования в области электроники, химической промышленности и сельского хозяйства /83, с.65-66/.

Выгоду от сотрудничества в проведении научных и технических исследований получают все его участники. Во-первых, совместное проведение научно-технических работ обеспечивает экономии материалов и людских ресурсов и, что не менее важно, экономии времени, к которой, по словам К.Маркса, сводится в конечном счете вся экономия /5, с.117/. Во-вторых, в процессе проведения исследований происходит взаимный обмен накопленным опытом в конкретных областях научно-исследовательской деятельности. И наконец, в тех случаях, когда такие исследования носят конкретно-прикладной характер, обеспечивается определенная унификация технических стандартов и норм, что, в свою очередь, представляет собой основу для последующего перенесения сотрудничества двух групп государств на сферу производства.

Одной из особенностей экономического развития в условиях современной НТР является то обстоятельство, что ведущим фактором роста материального производства наряду с совершенствованием машин и технологических процессов становится интеллектуальное развитие самого человека. По мере роста технической оснащенности производственных процессов меняется и роль занятых в них работников, которые от прямого, непосредственного воздействия на предмет труда переходят к воздействию на него через все более сложную технологическую систему. Все это предъявляет новые, более сложные требования к их профессиональной подготовке.

Подготовка национальных кадров в рамках сотрудничества со странами СЭВ осуществляется в высших и средних специальных учебных заведениях стран СЭВ путем обучения в аспирантуре, посредством производственно-технического обучения на ведущих промышленных предприятиях и объектах социалистических государств и в процессе строительства таких предприятий и объектов в развивающихся странах, а также на различных курсах повышения квалификации, организуемых в социалистических государствах.

Особенно большую помощь в области подготовки кадров оказывает развивающимся странам Советский Союз. По данным на 1981 г., с помощью СССР 1460 тыс. граждан молодых государств получили различные специальности /81а, с.16/.

С целью оказания содействия в создании и развитии национальной системы образования социалистические страны строят в развивающихся государствах средние и высшие учебные заведения, центры профессионально-технического обучения. На начало 1981 г. в молодых государствах только с помощью СССР было построено 233 учебных центра, 52 института и техникума, 181 учебный центр и ПТУ /81а, с.17/.

С 1973 г. действует специальный стипендиальный фонд Совета Экономической Взаимопомощи, созданный решением XXVII сессии СЭВ и охватывающий как среднее специальное, вузовское, так и послевузовское образование. Его денежные средства состоят из поступлений, выделяемых странами СЭВ, участвующими в этом фонде. Данный фонд имеет большое значение для освободившихся стран: стипендиаты СЭВ обучаются бесплатно; кроме того, социалистическое государство, в учебном заведении которого они проходят обучение, выплачивает им стипендии. Одновременно были разработаны Общие условия приема и обучения стипендиатов СЭВ, в соответствии с которыми стипендиатом Совета Экономической Взаимопомощи может быть гражданин освободившейся страны в возрасте до 30 лет, рекомендованный соответствующими органами своего государства и имеющий законченное среднее образование. Виды специальностей, по которым принимают в учебные заведения стипендиатов СЭВ, и количество таких стипендиатов на каждый учебный год устанавливаются СЭВ. По данным на 1982 г., в рамках стипендиального фонда СЭВ обучалось свыше 4 тыс. граждан из развивающихся стран /141, 1982, № 9, с.18/.

Техническое сотрудничество с СССР и другими странами социалистического содружества высоко оценивается представителями развивающихся стран. "Индия неоднократно публично заявляла о своей признательности за проявленное Советским Союзом понимание и его помощь в деле создания в нашей стране базы металлургической и машиностроительной отраслей промышленности. Мы ощущали вашу поддержку в трудные для нас минуты", — отмечала в ходе своего официального визита в СССР в сентябре 1982 г. премьер-министр Индии И.Ганди /143, 21.09.1982/. "Географический Страна Советов находится далеко от Йемена, — говорил, находясь с визитом в СССР, Ге-

неральный секретарь ЦК Йеменской социалистической партии, Председатель Президиума Верховного народного совета, премьер-министр ИДРИ А.Н.Мухаммед. — Однако она очень близка уму и сердцу йеменского народа, который связывает с дружественным советским народом отношения совместной борьбы, возникшие и получившие свое развитие в результате помощи и поддержки, оказанной Советским Союзом и его славной Коммунистической партией нашему народу, нашему законному стремлению к национальному освобождению и построению новой жизни. Эти отношения увенчаны Договором о дружбе и сотрудничестве между двумя нашими дружественными государствами" /143, 16.09.1982/.

Многообразие существующих форм технического сотрудничества социалистических и развивающихся стран отнюдь не является свидетельством того, что потенциальные возможности его дальнейшего развития исчерпаны. В современных условиях, наоборот, правомерно говорить о неполном использовании резервов сотрудничества двух групп государств. Так, молодые национальные государства могли бы принять полное или частичное участие в интеграционных мероприятиях, проводимых СЭВ. Такое участие предусматривается ст.11 Устава СЭВ и разд.17 Комплексной программы дальнейшего углубления и совершенствования сотрудничества и развития социалистической экономической интеграции.

Рост научно-технического потенциала освободившихся стран служит предпосылкой для дальнейшего развития сотрудничества в проведении исследовательских работ. К перспективным областям научно-технического сотрудничества двух групп государств можно отнести проблемы использования ресурсов Мирового океана, сельское хозяйство, экологическую и энергетическую проблемы. По отдельным научным проблемам не исключено сотрудничество национальных исследовательских организаций с международными научно-исследовательскими координационными центрами стран СЭВ.

Разумеется, при определении ближайших перспектив развития научно-технического сотрудничества двух групп государств нельзя не учитывать то обстоятельство, что большинство развивающихся стран находится в процессе создания собственной исследовательской базы. Поэтому, по нашему мнению, пока еще отсутствуют возможности для широкого применения кооперационной и даже координационной форм сотрудничества социалистических и развивающихся государств в проведении научных исследований как прикладного, так и фундаментального ха-

рактера. Однако активное использование такой формы сотрудничества, как проведение исследовательскими организациями стран СЭВ научно-технических работ по заказам освободившихся стран, явилось бы оправданным и уместным. Такие работы, по мнению советского экономиста А.Быкова, могли бы выполняться как за счет средств международных организаций системы ООН, так и за счет самих освободившихся стран, получивших на эти цели необходимые долгосрочные кредиты от социалистических стран /74, с.29/. Широкая сеть научно-исследовательских организаций и учреждений стран СЭВ является гарантией высокого уровня выполнения заказов на проведение научных исследований. Немаловажное значение имеет также то обстоятельство, что страны социалистического содружества имеют большой опыт выполнения таких заказов. В практике научно-технического сотрудничества стран социалистического содружества широко используется проведение исследовательских работ организациями одной страны по заказам другой, у которой отсутствует необходимый опыт, оборудование и т.д., либо в целях экономии времени и концентрации усилий на решение других задач в области науки и техники.

В 80-е годы открываются новые перспективы взаимовыгодного сотрудничества социалистических государств с освободившимися странами, связанного с использованием и распространением современной технологии. Эти перспективы вырисовываются из основных направлений развития народного хозяйства СССР и других социалистических государств, в которых уделяется большое внимание дальнейшему повышению роли их внешнеэкономических связей. "Советский Союз и впредь будет последовательно проводить курс на расширение и укрепление всестороннего сотрудничества с молодыми независимыми государствами, на упрочение союза мирового социализма и национально-освободительного движения.

Экономическое и техническое сотрудничество Советского Союза с развивающимися странами — весомый фактор в борьбе за уничтожение неокOLONиалистской системы эксплуатации. Это сотрудничество представляет собой составную часть борьбы за прогрессивную перестройку международных экономических отношений, борьбы, начатой первым в мире социалистическим государством еще на заре своего существования", — отметил член Политбюро ЦК КПСС, Председатель Совета Министров СССР Н.А.Тихонов /12, 194-195/. Дальнейшее расширение технического сотрудничества социалистических и развивающихся государств, представляющего собой образец равно-

правных и взаимовыгодных отношений, позволит молодым государствам Азии, Африки и Латинской Америки еще больше укрепить свои позиции в борьбе против технологического неокOLONиализма, за установление справедливого международного порядка в сфере науки и техники.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Борьба молодых государств Азии, Африки и Латинской Америки против технологического неокOLONиализма империалистических монополий имеет внутренний и внешний аспекты. Прежде всего такая борьба разворачивается на национальном уровне, в экономике самих развивающихся стран.

Суть технологического неокOLONиализма состоит в том, что империализм, опираясь на свой развитый технический уклад, осуществляет эксплуатацию значительной части населения земного шара, сконцентрированного в развивающихся странах, которые в результате неразвитости системы своих производительных сил зависят от него по всем основным параметрам технико-экономического роста. Преодоление технологического неокOLONиализма возможно поэтому лишь в том случае, если в молодых государствах утвердится качественно новый способ производства, способный к осуществлению всех стадий воспроизводственного процесса без империалистического капитала и подчиняющий этот процесс интересам трудящихся слоев населения.

Создание качественно нового способа производства лежит на путях длительной классовой борьбы за коренные социально-экономические преобразования в общественной жизни развивающихся стран, которая неизбежно встречает ожесточенное сопротивление имущих, эксплуататорских слоев населения, нередко открыто смыкающихся с силами империализма. "Нужно помнить, — писал К.Маркс, — что новые производительные силы и производственные отношения не развиваются из *ничего*, из воздуха или из лона самой себя полагающей идеи; они развиваются внутри и в борьбе с имеющимся налицо развитием производства и с унаследованными, традиционными отношениями собственности" /5, с.229/.

Ключевым вопросом этой борьбы является укрепление государственного уклада в экономике развивающихся стран, который, в том случае если он отражает классовые интересы трудящихся масс, способен стать действенной организующей силой в проведении прогрессивных социально-экономических

преобразований, принятии и осуществлении эффективных мер по противодействию неокOLONиальной политике современного империализма.

Задачи государственного уклада прогрессивной социальной ориентации включают определения общенациональной научно-технической политики, направленной на технологическое обновление экономики развивающихся стран, осуществление постепенной трансформации отсталых форм общественного хозяйства в передовые, базирующиеся на современном техническом укладе, установление действенного контроля за импортом технологии, а также ограничение деятельности международных монополий в их экономике. Во многих развивающихся странах, где у власти находятся революционно-демократические силы, такая политика уже принесла омутимые результаты в деле утверждения национальной экономической независимости.

Вместе с тем состав молодых государств политически неоднороден. "Страны эти очень разные, — отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии. — Одни из них после освобождения пошли по революционно-демократическому пути. В других утвердились капиталистические отношения. Некоторые из них проводят подлинно независимую политику, другие идут сегодня в фарватере политики империализма. Словом, картина довольно пестрая" /11, с.11/. Империализм укрепляет свое влияние в тех развивающихся странах, где ставка делается на техническую реконструкцию хозяйства путем привлечения иностранного монополистического капитала. Наряду с частичной модернизацией производительных сил здесь утверждается новая система зависимых связей, при которой воспроизводство местного капитала подчиняется процессу расширенного воспроизводства в рамках корпорационных структур международных монополий и происходит технологическое подключение производства местных предприятий к глобальным хозяйственным операциям ТНК.

Социально-экономические последствия новой технологии, импортируемой из-за рубежа, поэтому могут быть диаметрально противоположными, в зависимости от тех конкретных производственных отношений, в рамках которых происходит ее производственное применение. В государствах, идущих по революционно-демократическому пути, передовые научно-технические знания используются для дальнейшего укрепления командных высот народного государства в экономике, осуществления перехода к плановому развитию производительных сил в интересах

ликвидации хозяйственной отсталости и утверждения социальной справедливости. Новая технология используется здесь, иными словами, для создания материальных основ социалистического развития, последовательной ориентации на построение в перспективе социалистического общества, исключающего угнетение и эксплуатацию.

Диаметрально противоположны социально-экономические последствия производственного применения технологии в развивающихся странах, идущих по капиталистическому пути и ориентирующихся на техническую реконструкцию своего хозяйства исключительно за счет привлечения иностранного монополистического капитала. Техничко-экономическое развитие этих государств происходит в рамках становления зависимого капитализма, что означает усиление эксплуатации народных масс и углубление социального неравенства.

Вместе с тем в процессе становления независимого капитализма в развивающихся странах нельзя не увидеть и еще одну тенденцию. Те технологические преобразования в их экономике, которые происходят при посредстве международных монополий, хотя и имеют ограниченный характер, тем не менее вносят определенный вклад в создание в этих странах объективных условий для социальной революции, неизбежность которой диктуется самим ходом исторического развития. "Все, что английская буржуазия будет, вероятно, вынуждена осуществить в Индии, не принесет свободы народным массам и не улучшит существенно их социального положения, ибо и то и другое зависит не только от развития производительных сил, но и от того, владеет ли ими народ, — писал К.Маркс, анализируя деятельность британского промышленного капитала в Индии, следствием которой явилось распространение в стране машинной техники. — Но что буржуазия непременно будет делать, — это создавать материальные предпосылки для осуществления как той, так и другой задачи" /1, с.228/. Утверждение зависимого капитализма в молодых государствах сопровождается становлением в них антагонистического противоречия между уровнем развития производительных сил и производственных отношений, разрешение которого лежит на пути революционного преобразования этих отношений, отрицания капитализма как формы общественного устройства.

Социально-политическая неоднородность развивающихся стран не может не проявляться и в той борьбе, которую они проводят против технологичес-



кого неокOLONиализма на международной арене. Молодые государства едины в своем стремлении к демократизации международных научно-технических связей капитализма. Однако в рамках такого единства развивающихся стран существуют расхождения экономических интересов, различны и конечные результаты этой борьбы для стран социалистической и капиталистической ориентации. В государствах социалистической ориентации обеспечение беспрепятственного доступа к передовой технологии позволит укрепить материально-техническую базу для прогрессивных социально-экономических преобразований, расширит потенциальные возможности в этом плане сил революционной демократии. В то же время для развивающихся стран, идущих по капиталистическому пути, демократизация международных технических связей будет означать лишь большую свободу действий для местной буржуазии, которая в результате этого будет получать больше прибыли для себя, осуществляя "присвоение живого труда посредством овеществленного труда..." /6, с.204/. Преобразование международных отношений в сфере науки и техники на справедливой и демократической основе может привести к реальному улучшению жизни трудящихся масс лишь в том случае, если оно будет дополнять революционное развитие в молодых государствах, если эти государства будут твердо придерживаться курса на коренное социальное обновление своего общественного устройства.

Социалистические страны поддерживают справедливые требования развивающихся стран о демократизации международных научно-технических связей, которые являются составной частью их программы нового международного экономического порядка. "Перестройка международных экономических отношений на демократической основе, на началах равноправия исторически закономерна, — говорится в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии. — Здесь многое может и должно быть сделано" /11, с.15/.

Социалистическое содружество оказывает молодым государствам Азии, Африки и Латинской Америки большое практическое содействие по установлению справедливых международных экономических отношений. С их помощью в развивающихся странах происходит укрепление молодой национальной промышленности, формирование их научно-технической базы. Сотрудничество с социалистическими государствами способствует усилению позиций всех прогрессивных, демократических сил в развивающемся мире, выступающих за социальную справедливость.

В союзе с социалистическим содружеством эти силы видят реальные перспективы преодоления технологического неокOLONиализма иностранного монополистического капитала, достижения успеха в борьбе с местной буржуазией за то, чтобы наука и техника стали на службу общенациональным интересам, способствовали реализации надежд и чаяний трудящихся масс.

## БИБЛИОГРАФИЯ

*Труды основоположников марксизма-ленинизма, документы Коммунистической партии Советского Союза, речи и статьи руководящих деятелей КПСС\**

1. Маркс К. Будущие результаты британского владычества в Индии. — Т.9.
2. Маркс К. Капитал. Т.1. — Т.23.
3. Маркс К. Капитал. Т.3. — Т.25. Ч.1.
4. Маркс К. Павлу Васильевичу Анненкову. — Т.27.
5. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов. Ч.1. — Т.46. Ч.1.
6. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов. Ч.2. — Т.46. Ч.11.
7. Энгельс Ф. В. Боргиусу от 25 января 1897 г. — Т.39.
8. Ленин В.И. К характеристике экономического романтизма. — Т.2.
9. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма. — Т.27.
10. Ленин В.И. А.М. Горькому. — Т.48.
11. Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981.
12. Тихонов Н.А. Советская экономика: достижения, проблемы, перспективы. М., 1984.

### *Официальные и справочные издания*

13. Мир социализма в цифрах и фактах. М., 1983.
- 13а. Совместное заявление социалистических стран на IV сессии Конференции ООН по торговле и развитию. — Внешняя торговля. 1976, № 8, прил.
14. Док. ООН E/C. 10/84 6 апреля 1981.
15. Doc. UNCTAD TD/B/AC. 11/10 Rev. 2. March, 1975.
16. Doc. UNCTAD TD/195 February 12, 1976.
17. Doc. UNCTAD TD/B/C. 6/AC.3/2 June 28, 1977.
18. Doc. UNCTAD TD/B/C. 6/24 Add. 1, Annex IV, November 2, 1977.
19. Doc. UNCTAD TD/B/C. 6/AC. 4/3 December 20, 1977.

\* Произведения К.Маркса и Ф.Энгельса приводятся по 2-му изданию Сочинений. Произведения В.И.Ленина — по Полному собранию сочинений.

20. Doc. UNCTAD TD/B/C. 6/33 Add. 2. November 24, 1978.
21. Doc. UNCTAD TD/237 January 28, 1979.
22. Doc. UNCTAD TD/B/779 February 27, 1980.
23. Doc. UNCTAD TD/B/C. 6/55 août 28, 1980.
24. Doc. UNCTAD TD/B/C. 6/64 November 3, 1980.
25. Doc. UNCTAD TD/B/C. 6/AC. 5/3 November 24, 1981.
26. Doc. UNCTAD TD/B/C. 6/AC. 6/2 March 19, 1982.
27. Doc. UNCTAD TD/B/C. 2/104 Rev. 1. April 1982.
28. Doc. UNCTAD TD/B/AC. 2/104/Rev. 1.
29. Doc. UNCTAD TD/ST/ECDC/19 January 6, 1983.
30. Doc. UNDP DP/539 April 2, 1982.
31. Doc. UNIDO UNIDO/ICIS/136.
32. Doc. UNIDO ID/237.
33. Doc. UNIDO ID/262.
34. Doc. UNIDO ID/289.
35. Doc. UNIDO ID/WG. 264/1.
36. Government Patent Policy Act of 1980. Hearing at 96th Congress. February 8, 1980. Wash., 1980.
37. The Idea of Compensation in International Migration. Second Regional Population Conference of ECWA. Damascus, 1979.
38. ILO Doc. A/CONF. 81/BP/ILO.
39. ILO Doc. WEC/CW/R.1.
40. Multinational Activities of Major US Automotive Producers vol. II — Data on Foreign Facilities and Operations. US Department of Transportation. Wash., 1978.
41. National Science Foundation. 29th Annual Report for Fiscal Year 1979. Wash., 1980.
42. Record of Proceedings. International Labour Conference, Sixty-third Session, Fourteenth (Special) Sitting. ILO. Geneva, 1977.
43. Regimenes de Control de la Transferencia de Tecnologia. Banco Central del Ecuador. Quito, 1980.
44. Reviews of Data on Science Resources. NSF 79-304, № 33, 1979.
45. Statistical Abstract of U.S. Wash., 1983.
46. Survey of Current Business. Wash.
47. Transnational Corporations in World Development: A Re-examination. N.Y. United Nations, 1978.
48. United Nations Conference on an International Code of Conduct on the Transfer of Technology; Major Issues Outstanding. Geneva, UNCTAD, 1980.
49. UN Doc. A/CN. 11/12 May 1, 1981, Annex.
50. UN Doc. A/CONF. 79/13/Rev. 1.
51. UN Doc. A/CONF. 81/L. 1.
52. UN Doc. A/CONF. 81/8.
53. UN Doc. A/RES/37/207 February 22, 1983.
54. UN Doc. A/S-11/14 Annex I.
55. UN Doc. A/34/593 November 7, 1979.
56. UN Doc. A/35/198 October 3, 1980.
57. UN Doc. A/35/592/Add. 1 November 27, 1980.

58. UN Doc. A/36/240 May 18, 1981.
59. UN Doc. A/36/333 June 26, 1981.
60. UN Doc. E/1981/66 May 5, 1981.
61. UN Doc. E/C. 10/86 July 14, 1981.
62. UN Doc. E/C. 10/90 July 20, 1981.
63. UN Doc. E/C.10/1982/15 June 25, 1982.
64. UN Doc. ST/CTC/11.
65. UN Doc. ST/CTC/17.
66. UN Doc. ST/CTC/14.
67. UN Doc. TCDC/2/7 March 3, 1981.
68. UN Doc. TCDC/2/INF 6 May 27, 1981.
69. UN Doc. TCDC/3/3 March 25, 1983.
70. World Development Report 1980. Wash., 1981.

#### Исследования

71. *Аваков Р.М.* Развивающиеся страны: научно-техническая революция и проблема независимости. М., 1976.
72. *Артемов И.Е.* Американский капитализм и передача технологий. М., 1980.
73. *Белоус Т.Я.* Международные промышленные монополии. М., 1972.
74. *Биков А.Н.* Научно-техническая интеграция социалистических стран. М., 1974.
75. *Граммко А.А.* Внешняя экспансия капитала. История и современность. М., 1982.
76. *Дьякова И.С.* Развивающиеся страны Азии в международном технологическом обмене. М., 1983.
77. Зарубежный Восток и современность. Т.1. М., 1981.
78. *Зименков Р.И.* Американский неокolonизм и передача технологий. М., 1982.
79. *Иванов И.Д.* Международные корпорации в мировой экономике. М., 1976.
80. *Иванов И.Д.* Современные монополии и конкуренция. М., 1980.
81. *Иванов И.Д., Сергеев Ю.А.* Патенты и лицензии в международных экономических отношениях. М., 1966.
- 81а. *Кулев И.А.* Экономическое и технологическое сотрудничество СССР со странами Азии — итоги и перспективы. М., 1982.
82. *Маркушина В.И.* Международные научно-технические связи в системе современного капитализма. М., 1972.
83. Мировой социализм и проблемы развивающихся стран. М., 1979.
84. Научно-технический прогресс и развивающиеся страны. М., 1976.
85. *Николаев А.Б.* Общественное воспроизводство и развитие научных исследований в США. М., 1969.
86. *Нухович Э.С.* Международные монополии в стратегии неокolonизма. М., 1982.

87. *Обминский Э.С.* Группа "77". М., 1981.
88. *Плетнев Э.П.* Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., 1974.
89. США: промышленные корпорации и научные исследования. Организация, управление, эффективность. М., 1975.
90. *Тренелков В.П.* Современный капитализм и углубление его общего кризиса. М., 1979.
91. "Третий мир" и научно-технический прогресс. М., 1974.
92. *Тольпанов С.И.* Очерки политической экономики. (Развивающиеся страны). Л., 1969.
93. *Фридлендер П., Либшер Г.* Кризис неокolonизма. М., 1981.
94. *Хвойник П.И.* Международная капиталистическая торговля. М., 1977.
95. *Широков Г.К.* Индустриализация Индии. М., 1971.
96. *Широков Г.К.* Промышленная революция в странах Востока. М., 1981.
97. *Ширт А.Ю.* Научно-технический прогресс и колониализм. М., 1978.
98. *Щетинин В.Д.* Эволюция американского неокolonизма. М., 1972.
99. *Vajaj J.* The Potential Contribution of TNCs in Promoting Industrial Development in Developing Countries. — The Indian Journal of Public Administration. 1982, vol. XXXVII, № 2.
100. *Behrman J., Fischer W.* Overseas R and D Activities of Transnational Companies. Cambridge (Mass.), 1980.
101. *Bzæc R., Daudet Y.* UN Code de Conduite pour le Transfert de Technologie. P., 1980.
102. *Bolton J.* Small Firms. L., 1972.
103. *Bradbury F.* Technology Transfer. Practice of International FIRMS. Alphen AAN DEN Rijn, Niderlands, 1978.
104. Business-Government Co-operation in Science and Technology. Rio de Janeiro, 1979.
105. *Casson M.* Alternatives to the Multinational Enterprise. N.Y., 1979.
106. Controlling International Technology Transfer. Issues, Perspectives and Policy Implications. N.Y., 1981.
107. *Curhan J., Davidson W., Suri R.* Tracing the Multinationals: A Source — book on US — based Enterprises. Cambridge (Mass.), 1977.
108. The Economics of New Technology in Developing Countries. L., 1982.
109. *Edlicki C.* Transferts de Technologie et délocalisation de la production. — Revue Tiers-Monde, 1982, T. XXIII, № 91.
110. Empresas Multinationales. Buenos Aires, 1973.
111. Les Enjeux des Transferts de Technologie NORD/SUD. P., 1981.
112. *Franco L.* The European Multinationals. Stanford (Connecticut), 1976.

113. Global Companies: The Political Economy of World Business. N.Y., 1975.
114. International Subcontracting. A New Form of Investment. P., 1980.
115. Intergrated Technology Transfer. N.Y., 1979.
116. *Konz L.* The International Transfer of Commercial Technology: The Role of the Multinational Corporation. Austin, 1976.
117. *Kumar S.* Multinational Corporations and the Transfer of Technology to Developing Societies: The Case of India. Wash., 1977.
118. *Link A.* Research and Development Activity in US Manufacturing. N.Y., 1981.
119. *Little A.* Technology Transfer to Latin America from Small and Medium-Sized Firms: Broadening the Channels. Wash., 1978.
120. *Mansfield E., Romeo A.* Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by US - Based Firms. - The Quarterly Journal of Economics. 1980, vol. XCV, № 4.
121. *Mohan R., Mohan V.* The Information Revolution: Issues of Transborder Data Flows. - India Quarterly. 1982, vol. XXXVIII, № 1.
122. The New International Economic Order. Cambridge (Mass.), 1977.
123. North-South: A Programme for Survival. L., 1980.
124. Report of Workshop on Indian Joint Ventures, Turnkey and Third Country Projects. New Delhi, 1980.
125. *Ronstadt R.* Research and Development Abroad by US Multinationals. N.Y., 1977.
126. *Santikam M.* Technology Transfer. A Case Study. Singapore, 1981.
127. *Schuller F.* Foreign Innovation by U.S. Multinationals. Boston, 1982.
128. *Smith C.* Japanese Technology Transfer to Brazil. Ann Arbor (Michigan), 1982.
129. *Subrahmanian K.* Import of Capital and Technology. New Delhi, 1972.
130. Technological Progress in Latin America. Boulder (Colorado), 1979.
131. Technology Transfer. Leiden, 1974.
132. Technology Transfer and Development: A Historical and Geographic Perspective. N.Y., 1979.
133. Technology Transfer and Management in Developing Countries: Company Cases and Policy Analysis in Brazil, Korea, Peru and Tanzania. Cambridge (Mass.), 1979.
134. *Telesio P.* Technology Licensing and Multinational Enterprises. N.Y., 1979.
135. Les transferts de technologie aux pays en voie de développement par les petites et moyennes entreprises. P., 1979.
136. Transfer of Technology for Small Industries. P., 1974.

137. *Vaitsos K.* Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises. Oxf., 1974.
138. *Vaitsos K.* Crisis in Regional Co-operation (Integration) among Developing Countries: A Survey. - World Development. 1978, vol.6, № 3.
139. *Vickery G.* New Forms of Investment: evidence from balance of payments of OECD countries, 1970-1980. P., 1982.

*Периодические издания*

140. Азия и Африка сегодня. М.
141. Международная жизнь. М.
142. Мировая экономика и международные отношения. М.
143. Правда. М.
144. Проблемы мира и социализма. Прага.
145. США: экономика, политика, идеология. М.
146. Экономическая газета. М.
147. African Affairs. Wash.
148. American Journal of International Law. Phil.
149. The Annals of the American Academy of Political and Social Science. Wash.
150. Business Week. Wash.
151. The CTC Reporter. N.Y.
152. Development and Change. The Hague.
153. Development and Peace.
154. Foreign Affairs. N.Y.
155. Fortune. N.Y.
156. Harvard Business Review. Cambridge (Mass.).
157. Intereconomics. Hamburg.
158. International Organization. Madison (Wiyh.).
159. International Social Science Journal. P.
160. International Studies Quarterly. Beverly Hills.
161. Jeune Afrique. P.
162. The Journal of Modern African Studies. L.
163. Management International Review. Amsterdam.
164. Le Monde. P.
165. Multinational Business. L.
166. The New York Times. N.Y.
167. Revue Tiers-Monde. P.
168. Science. N.Y.
169. Science and Government Report. Wash.
170. South. L.
171. West Africa. L.
172. World Development. Oxf.

CONTENTS

Introduction . . . . .	3
<i>Chapter 1. Scientific and Technological Revolution and Technology Monopolization by Major Capitalist Enterprises . . . . .</i>	9
Modern Scientific and Technological Revolution and Growing Role of Technology in Development of Capitalist Productive Forces . . . . .	9
Monopolization of Technology by Major Capitalist Enterprises . . . . .	15
<i>Chapter 2. Internationalization of Merger of Science and Production Under Capitalism . . . . .</i>	23
Technological Dominance of Major Capitalist Enterprises and Development of Entrepreneurial Export of Capital . . . . .	23
Corporate Optimization of Production Process . . . . .	31
Developing Countries, a "Technological Periphery" . . . . .	42
<i>Chapter 3. Multinational Monopolies—Basic Organizational Link of Technological Neocolonialism . . . . .</i>	52
Technology Transfer to Transnationals' Subsidiaries and Mixed Companies in Developing Countries . . . . .	52
Research and Development at Multinationals' Subsidiaries . . . . .	58
Transnationals and Industrial Development in Emergent Countries . . . . .	65
<i>Chapter 4. Developing Countries and International Capitalist Technology Trade . . . . .</i>	74
Transnationals and Technology Trade . . . . .	74
Alternative Technology Sources for Developing Countries Available in Industrialized Capitalist States . . . . .	83
<i>Chapter 5. Multistructural Economy of Developing Countries and Problems Impeding their Emancipation from Imperialism . . . . .</i>	91
Multistructural Economies of Developing Countries and Problems of Ensuring their Technical and Economic Sovereignty . . . . .	91
State Scientific and Research Policies . . . . .	98
<i>Chapter 6. Developing Countries' Struggle for Democratization of International Technological Policies.</i>	109

Problems of Establishing International Control Over Technology Transfer and Ensuring Developing Countries' Access to Advanced Scientific and Technical Expertise . . . . .	109
Implementing the Idea of Joint Self-Reliance in Science and Technology . . . . .	118
Technological Cooperation between Socialist and Developing Countries—Paragon of Equitable and Mutually Beneficial Relations . . . . .	131
Conclusion . . . . .	141
Bibliography . . . . .	146

## СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
ПУБЛИЧНАЯ  
ИСТОРИЧЕСКАЯ  
БИБЛИОТЕКА РСФСР  
1985 г.

Введение . . . . .	3
<i>Глава 1.</i> Научно-техническая революция и процесс монополизации технологии крупнейшими капиталистическими предприятиями. . . . .	9
Современная научно-техническая революция и возрастание роли технологии в развитии капиталистических производительных сил. . . . .	9
Монополизация технологии крупнейшими капиталистическими фирмами . . . . .	15
<i>Глава 2.</i> Интернационализация процесса соединения науки с производством при капитализме. . . . .	23
Технологическое господство монополий и развитие предпринимательской формы экспорта капитала. . . . .	23
Внутрикорпорационная оптимизация производственного процесса . . . . .	31
Развивающиеся страны как "технологическая периферия" . . . . .	42
<i>Глава 3.</i> Международные монополии — основное организационное звено технологического неокOLONИализма . . . . .	52
Передача технологии филиалам МНК и компаниям совместного владения в развивающихся странах. . . . .	52
Научно-исследовательская деятельность филиалов ТНК	58
Воздействие ТНК на индустриальное развитие молодых государств . . . . .	65
<i>Глава 4.</i> Развивающиеся страны и международная капиталистическая торговля технологией . . . . .	74
ТНК и международная торговля технологией . . . . .	74
Альтернативные источники технологии для развивающихся стран в развитых капиталистических государствах. . . . .	83
<i>Глава 5.</i> Многоукладность экономики развивающихся государств и проблемы преодоления их технологической зависимости от империализма. . . . .	91
Многоукладность экономики развивающихся стран и проблемы национального обеспечения их независимости в технико-экономической сфере. . . . .	91
Государственная политика обеспечения научно-технического развития . . . . .	98
<i>Глава 6.</i> Борьба развивающихся стран за демократизацию условий международного распространения технологии. . . . .	109
Проблемы установления международного контроля за условиями передачи технологии и обеспечением до-	

ступа развивающихся государств к передовым научно-техническим знаниям . . . . .	109
Реализация концепции коллективной опоры на собственные силы в науке и технике. . . . .	118
Техническое сотрудничество социалистических и развивающихся стран — образец равноправных и взаимовыгодных отношений . . . . .	131
Заклучение . . . . .	141
Библиография . . . . .	146
Contents . . . . .	216