

В ПОМОЩЬ ЛЕКТОРУ

**БИБЛИОТЕЧКА**

*Проблемы  
мировой  
хозяйства*

**Ю.С. Степанов**

**ЛАТИНСКАЯ  
АМЕРИКА  
В ЦЕПЯХ ТНК**

**Издательство  
•Знание•  
Москва 1985**

СТЕПАНОВ Юрий Сергеевич — кандидат экономических наук, сотрудник Научно-технического института межотраслевой информации ГКНТ и АН СССР, автор ряда работ по социально-экономическим и политическим проблемам стран Латинской Америки и Карибского бассейна: «Интеграция стран Карибского бассейна: характер и особенности» (1979), «Ямайка: социально-экономические проблемы» (1980), «Экспансия монополий в Латинской Америке» (1981), «Иностранные монополии в Латинской Америке» (1983) и др.

Составитель библиотечки: Плетнев Э. П. — доктор экономических наук, профессор.

Степанов Ю. С.

С79 Латинская Америка в цепях ТНК. — М.: Знание, 1985. — 64 с. — (В помощь лектору. Б-чка «Проблемы мирового хозяйства»).

15 к.

Более века иностранные монополии грабят Латинскую Америку, эксплуатируя ее богатые природные ресурсы и выкачивая из нее баснословные прибыли. Являясь своеобразным «полигоном» для ТНК, Латинская Америка превратилась в опутанный цепями иностранного капитала континент, где применяются все современные формы неокolonизма. О том, как удалось ТНК проникнуть в экономику латиноамериканских стран, каковы формы и методы этого проникновения, рассказывает данная брошюра.

Рассчитана на лекторов, слушателей и преподавателей народных университетов, всех читателей, интересующихся международной экономикой.

С 0604040000—036  
073(02)—85

ББК 65.88  
33М21

© Издательство «Знание», 1985 г.

## ВВЕДЕНИЕ

В послевоенные годы в Латинской Америке заметно ускорилось развитие капитализма. Капиталистические отношения стали основной и определяющей силой общественного производства. Благодаря значительным изменениям в экономической структуре латиноамериканских стран национальная буржуазия региона укрепила свои позиции в политической и экономической областях, а кроме того, рабочий класс, средние слои населения и интеллигенции стали играть более заметную роль в общественном производстве и политической жизни континента.

Однако этот процесс, проходивший в Латинской Америке при поддержке иностранного капитала, сопровождался обострением различных противоречий, углублением диспропорций в экономическом развитии. Появлялись серьезные предпосылки, ведущие к еще большему ужесточению кризиса социально-экономической системы и политической структуры во многих странах континента.

Проникновение иностранного капитала в страны Латинской Америки — одна из наиболее актуальных и насболевших проблем. Принимая самые разнообразные формы, иностранный капитал пронизывает всю их хозяйственную структуру, влияет на политические процессы и социально-экономическое развитие суверенных латиноамериканских государств.

Этот процесс можно подразделить на три этапа. Первый начался после завоевания политической независимости странами континента и продолжался вплоть до начала XX в. Это была эпоха домонополистического капитализма, и основной формой международных эконо-

мических отношений между латиноамериканскими странами и метрополиями был вывоз товаров.

Второй этап хронологически совпадает с первой половиной XX в. В этот период укрепились позиции крупных монополий в основных отраслях экономики стран Латинской Америки. Богатые природные ресурсы, наличие дешевой рабочей силы и возможность получать большие прибыли привлекли внимание транснациональных корпораций (ТНК), и объем иностранных капиталовложений в экономику Латинской Америки значительно возрос.

Характерной чертой третьего, послевоенного этапа стал стремительный рост производства в результате научно-технической революции и процесса концентрации капитала. Это привело к установлению полного контроля ТНК над производственной базой стран Латинской Америки. Монополистический капитал США занимает среди них ведущее место: на его долю приходится около 80% от общего объема иностранных инвестиций в этом районе мира. К 1975 г. капиталовложения ТНК в экономику стран Латинской Америки достигли 70 млрд. долл., из которых 61 млрд. долл. приходился на долю американских компаний.

Капиталовложения ТНК в латиноамериканских странах принесли им фантастические прибыли. За 1945—1975 гг. только американские монополии получили здесь более 80 млрд. долл. дохода. По подсчетам латиноамериканских экономистов, при существующих темпах эксплуатации к 1985 г. США «заработают» в Латинской Америке еще 85 млрд. долл. «Инвестиции американских капиталов на континенте снова резко возрастают», — подчеркивала администрация Белого дома в июле 1981 г. И это не просто констатация факта, а призыв к расширению экспансии в регионе, который американские монополии считают собственной вотчиной. В связи с этим отметим, что за последние три года внешний долг латиноамериканских стран увеличился более чем в 2 раза и достиг к концу 1984 г. астрономической цифры — 350 млрд. долл.

Такая грабительская деятельность иностранного капитала, направленная на извлечение максимально возможной прибыли без учета национальных интересов стран континента, обострила все проблемы Латинской Америки. В частности, усилила обнищание народных

масс, значительно сократила природные ресурсы данных стран, ухудшила в них экологическую обстановку, ущемила политические права, углубила недостатки в системе здравоохранения и образования.

Раскрыть, как влияет проникновение ТНК на экономические и политические процессы, происходящие в странах Латинской Америки, определить роль ТНК, которую они играют в обострении противоречий на данном континенте капиталистического мирового хозяйства, — задача настоящей брошюры.

## **ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**ВНЕДРЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ МОНОПОЛИЙ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.** На рубеже XIX—XX веков началось массированное проникновение иностранного капитала в латиноамериканские страны. Период до первой мировой войны характеризуется сильнейшим преобладанием английского капитала в экономике Латинской Америки, с одной стороны, и борьбой против него, развернутой соперниками Англии — Германией, Францией и Италией, с другой. Американский монополистический капитал, после первых колониальных захватов США в Западном полушарии, держался тогда в стороне от Южной Америки, ограничиваясь временно консолидацией своих позиций в Мексике и Центральной Америке. Инвестиции США в 1901 г. в странах региона оценивались в 310 млн. долл. По сравнению с капиталовложениями Англии и Франции они были меньше соответственно в 7 и 2 раза.

К началу первой мировой войны положение стало меняться. В 1914 г. общие частные инвестиции развитых капиталистических стран в регионе составляли 7,6 млрд. долл. На долю Великобритании приходилась почти половина — 3,6 млрд. долл., а капиталовложения США оценивались в 1,4 млрд. долл., Франции — 0,7 и Германии — 0,3 млрд. долл. Однако в этот период империалистические государства, занятые войной, ослабили свою экспансию в Латинской Америке. Это дало возможность некоторым крупнейшим странам региона начать развитие своей национальной промышленности, создавать и расширять собственный внутренний рынок.

Чудовищное обогащение США в результате первой мировой войны и временный упадок влияния Англии, Франции, Италии и Германии позволили американским монополиям начать генеральное наступление в Латинской Америке с целью окончательно вытеснить европейских конкурентов и установить американскую гегемонию на всем континенте. Это наступление в основном было успешным для США и прервалось лишь на незначительный срок мировым кризисом 1929—1933 гг.

Во время второй мировой войны и в первые послевоенные годы в экспансии иностранных монополий на Латиноамериканском континенте произошло некоторое затишье. Это также позволило странам региона несколько расширить свою национальную промышленность и укрепить внутренние рынки. Но такое положение существовало недолго. В 50-е годы наблюдается значительное вторжение американских и других иностранных монополий уже не в традиционные сферы приложения капитала (добывающую промышленность и сельское хозяйство), а в обрабатывающую промышленность, что было вызвано несколькими причинами.

Во-первых, в большинстве латиноамериканских стран образовались емкие внутренние рынки, которые иностранные монополии решили «освоить». Во-вторых, защищая интересы отечественной промышленности, почти все страны континента повысили таможенные тарифы. В связи с этим монополии развитых капиталистических держав стали создавать в Латинской Америке свои филиалы с соответствующими производственными мощностями, брать под контроль созданные национальные промышленные предприятия, с тем чтобы обойти изнутри повысившиеся таможенные барьеры. В-третьих, в этот период возросла конкуренция со стороны монополистического капитала ФРГ и Японии. Эти две державы, получив разрешение возобновить экспорт капитала и добившись в середине 50-х годов возвращения им конфискованных или «замороженных» во время войны авуаров, превратились в мощных и грозных для американских компаний соперников.

Послевоенный период ознаменован поворотом в отношении притока прямых американских капиталовложений в регион: направлявшиеся до этого времени в Европу, они все чаще стали устремляться в Латинскую Америку. Это послужило началом современного перио-

да экспансии иностранных монополий. В настоящее время он наиболее ярко характеризуется тем, что производительный капитал приобретает многонациональный характер. В частности, национальные проекты, как правило, начинают осуществляться с участием иностранного капитала. Процесс экспансии транснационального капитала распространялся с севера на юг Латиноамериканского континента, отбирая относительно более крупные и урбанизированные страны. Таким образом, вначале он охватывал государства Центральной Америки, а также Мексику и Венесуэлу, затем такие государства юга, как Перу или Чили.

Последний этап проникновения иностранного капитала, начавшийся в 70-е годы, определен не только значительным ростом прямых капиталовложений, но и реинвестицией части прибылей после учреждения филиалов ТНК в латиноамериканских странах. Более того, многие иностранные компании прибегают к местному кредиту для развертывания своих операций в странах континента. Сейчас большая часть капитала, финансирующего деятельность ТНК и их латиноамериканских филиалов, поступает не из США или стран Западной Европы, а мобилизуется на местном рынке капиталов.

Одновременно продолжают расти и прямые иностранные капиталовложения в промышленность и сельское хозяйство Латинской Америки. За период 1970—1980 гг. инвестиции только американских ТНК возросли более чем в 2,5 раза. Общая сумма инвестиций всех иностранных ТНК, действующих в регионе, составляла в 1982 г. порядка 80 млрд. долл., что превысило почти в 1,5 раза капиталовложения этих монополий в развивающихся государствах Азии и Африки, вместе взятых. Например, латиноамериканские филиалы японских монополий увеличили объем инвестиций с 500 млн. долл. в 1969 г. до 4,4 млрд. долл. в 1979 г., т. е. почти в 9 раз. Компании ФРГ только в Бразилии увеличили свои активы за это же время с 253 млн. долл. до 2,3 млрд. долл.

Транснациональные корпорации через свои латиноамериканские филиалы контролируют сейчас самые различные отрасли экономики стран Латинской Америки. Металлургия и металлообработка, транспортное машиностроение, химическая и нефтяная промышленность, производство синтетических материалов, электронной аппаратуры и электробытовых приборов, а также создание

агропромышленного сектора в сельском хозяйстве — все это стало объектом вторжения международного капитала. При этом особое внимание уделяется проникновению ТНК в новые отрасли экономики, возникающие под воздействием научно-технической революции. В конце 70-х годов начали расти инвестиции в сферах финансов, внешней и внутренней торговли, что привело к усилению иностранного влияния на кредитно-расчетные и посреднические конторы, брокерские фирмы, страховые общества.

Новые инвестиции ТНК в странах Латинской Америки, которые предназначены для развития сельского хозяйства, идут главным образом для обеспечения снабжения монополий сельскохозяйственным сырьем, в частности, такими масличными культурами, как соя (масло и в особенности жмыхи для скота), мясом, фруктами и овощами, продуктами моря и т. д. Наконец, новые капиталы вкладываются в земли ряда стран для их непосредственной эксплуатации (например, в Бразилии или Аргентине), где правительства стимулируют благодаря налоговым льготам приобретение и обработку транснациональными компаниями целинных земель.

Об упадке сельскохозяйственного производства по сравнению с промышленностью во всех развивающихся странах свидетельствуют следующие данные: доля сельского хозяйства в валовом национальном продукте этих стран сократилась за 1960—1980 гг. с 34% почти до 20%, тогда как доля промышленности увеличилась за этот период с 15,5 до 22,3%. В Латинской Америке же доля сельского хозяйства уменьшилась с 18,5% в 1960 г. до 12,4% в 1980 г. Что касается темпов роста выпуска латиноамериканской продукции, то они за этот срок повысились в сельском хозяйстве на 3,6%, а в промышленности — почти на 8%. Иными словами, сельское хозяйство, по мере того как оно становится звеном агропромышленного процесса, утрачивает характер самостоятельной деятельности.

При этом странам Латинской Америки навязывают специфическую модель сельскохозяйственного развития, тесно связанную с процессом модернизации земледелия, проводимой под прикрытием технических новшеств «зеленой революции». В развитых капиталистических государствах «зеленая революция» практически расчистила путь агробизнесу. В странах континента он был на-

вязан извне искусственно. В результате этого осуществленные в 70-е годы преобразования значительно отличались от тех, которые были проведены в 60-е годы в Латинской Америке (они были вызваны перераспределением земель в связи с аграрными реформами). Словом, вместо того чтобы ликвидировать исконное неравенство в отношении земельной собственности, специфический процесс агроиндустриализации углубил его, сконцентрировав в крупных и средних производственных единицах лучшие земли, капиталовложения, технологию и финансовые ресурсы.

Модель агроиндустриализации, несомненно, может способствовать повышению урожайности и увеличению всей продукции страны. Это относится, в частности, к производству сои в Бразилии, кукурузы в Аргентине, мяса в Уругвае и т. д. Однако она же создает и диспропорции не только в рамках отдельной страны, но и в региональном масштабе между различными категориями продуктов. Это вызвано тем, что хозяйства нацелены главным образом на производство сырья для экспорта.

В связи с этим возникают новые статьи импорта: необходимы машины и оборудование для земледелия и агроиндустрии. Но не только это приходится импортировать странам Латинской Америки. Порой даже ценой больших затрат приходится ввозить из-за границы такие продукты, как пшеница, кукуруза или молоко, поскольку огромные площади земель заняты исключительно под продукцией, необходимой агропромышленным ТНК.

Все перечисленное имеет тревожные социальные последствия: быстрый упадок натурального хозяйства; пауперизация малоземельных и безземельных крестьян, число которых растет; массовое переселение на окраины больших городов; введение моделей потребления продуктов с меньшим содержанием калорий и менее питательных; повышение цен на переработанные пищевые продукты, предназначенные для городских и даже крестьянских масс.

Влияние же агроиндустриализации на всю экономику латиноамериканских стран разное и зависит от специфических условий каждой из них, размеров их рынков, степени индустриализации и урбанизации, расстояния от международных рынков и возможностей доступа к ним, состояния платежного баланса и т. п. Подводя общий

итог введения модели агроиндустриализации, отметим, что, с одной стороны, наблюдается унификация национального продовольственного рынка и его качественное расширение, с другой — возрастает значение импорта и увеличиваются внутривладельческие диспропорции.

Проникновение иностранного капитала в латиноамериканскую промышленность на современном этапе состоит в реализации концепции «нового международного разделения труда», являющейся частью общего стратегического курса ТНК. Она отражает реальную тенденцию свертывания в промышленно развитых капиталистических странах материалоемких, трудоемких, а также загрязняющих окружающую среду отраслей производства и перенос их в развивающиеся страны.

Строительство предприятий обрабатывающей промышленности началось в Латинской Америке в 60-е годы. Все они, как правило, ориентировались на производство экспортной продукции. Развитие обрабатывающей промышленности происходило и происходит до настоящего времени значительными темпами. На протяжении последних десятилетий латиноамериканская обрабатывающая промышленность повысила свой удельный вес в региональном хозяйстве с 20% в 1960 г. до 26% в 1980 г. Так, если средние темпы общего роста экономики региона составляли 5,6% в год, то темпы роста обрабатывающей промышленности достигали 6,5% в год.

По имеющимся зарубежным данным, к началу 80-х годов предприятия обрабатывающей промышленности с ориентацией на экспорт, которые контролируются ТНК, существовали более чем в 20 латиноамериканских странах (хотя основная их часть сконцентрирована в Бразилии, Мексике и Аргентине). Эти предприятия производят и экспортируют различные потребительские товары — одежду, обувь, части и агрегаты для бытовой техники, некоторые виды транспортных средств, химические товары, удобрения и т. д.

Важное значение имеет организация ТНК предприятий, специализирующихся на производстве отдельных частей, сборке узлов и агрегатов и поставке их другим предприятиям материнской компании. Значительное количество таких предприятий создано в Мексике. Подобная практика получила распространение в последние годы также в Бразилии, Аргентине, Колумбии, ряде стран Центральной Америки и Карибского бассейна.

Значительную роль в контроле над промышленными отраслями экспортной ориентации играют и крупные торговые монополии США и страны Западной Европы, через сбытовую сеть которых реализуются такие традиционные для Латинской Америки товары, как текстиль, обувь, одежда, изделия из кожи и другая продукция.

Анализ структуры иностранных капиталовложений в обрабатывающую промышленность латиноамериканских стран свидетельствует о том, что большая их часть приходится на предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья, текстильную промышленность. Что касается машиностроения, то подавляющая часть инвестиций ТНК направляется в производство легковых автомобилей, электробытовых приборов и т. п. Последнее в условиях острой нехватки капиталов для развития ключевых отраслей промышленности только усиливает диспропорции в экономике стран Латинской Америки и мало способствует общему ее развитию.

В большинстве латиноамериканских стран ТНК привлекают более благоприятные экономические условия, чем в развивающихся странах Азии и Африки. К их числу, в частности, относятся общий инвестиционный климат, признающий правомочность деятельности транснациональных корпораций, относительно высокие темпы развития экономики, более высокий уровень производительности труда, а также хорошо развитая инфраструктура и средства коммуникации. Наконец, важным обстоятельством является наличие в Латинской Америке относительно квалифицированной и в то же время дешевой рабочей силы и присутствие местной буржуазии, практически всегда согласной на создание смешанных предприятий.

В течение почти всего послевоенного периода ведущие позиции в экономике большинства латиноамериканских стран занимали монополии США. Однако в последние годы активную деятельность в странах региона развернули монополии стран Западной Европы и Японии. Притоку западноевропейского и японского капиталов в значительной степени способствовала политика многих латиноамериканских государств, проявляющих все больший интерес к связям с другими регионами мира с целью ослабления господства США. Законодательства, регулирующие деятельность иностранного капитала в Бразилии, Аргентине, Мексике, странах Андской груп-

пы (Боливии, Колумбии, Перу, Эквадоре и Венесуэле), в большей степени направлены на то, чтобы ослабить подчинение национальной экономики капиталу США.

Одна из причин организации транснациональными корпорациями филиалов в латиноамериканских странах — стремление к снижению себестоимости продукции, повышению прибылей ТНК в целом. Так, норма прибыли на заводе бразильского филиала западногерманского концерна «Фольксваген» в 5 раз выше, чем в ФРГ. С 1957 по 1975 г. этот концерн вложил в развитие автомобильной промышленности Бразилии всего 120 млн. долл., тогда как лишь в 1965—1975 гг. он вывез из страны в виде прибылей и платежей за технологию почти 280 млн. долл. Только в 1979 г. прибыли этой крупнейшей в Латинской Америке автостроительной компании составили 64,3 млн. долл. Такое же положение существует и на другой автомобильной фирме «Мерседес-Бенц до Бразил», 55% акций которой принадлежит западногерманской компании «Даймлер-Бенц». Автомобильные компании ФРГ имеют подобные филиалы в Аргентине, Мексике и других странах<sup>1</sup>.

Активную деятельность по строительству новых заводов, расширению действующих, поставкам оборудования и материалов развернули в Латинской Америке западногерманские металлургические концерны «Крупп», «Маннесман», «Клекнер» и «Тиссен». Химические фирмы ФРГ «Фарбен фабрикен Байер», «Фарбверке Хехст» и другие вложили капитал в строительство предприятий, выпускающих красители, ядохимикаты, синтетические волокна, моющие средства, растворители и фармацевтические препараты. Фирмы Западной Германии принимают участие в осуществлении программ по развитию ядерной энергетики в ряде латиноамериканских стран.

Электроэнергетическая промышленность Латинской Америки находится под контролем монополий США. Например, крупнейшая американская компания «Америкэн энд форин пауэр» через свои филиалы и дочерние компании контролирует большую часть установленных мощностей в электроэнергетике Бразилии, Гватемалы, Венесуэлы, Колумбии, Коста-Рики, Панамы, Чили и Эк-

<sup>1</sup> О западногерманском капитале в латиноамериканских странах см. статью О. А. Жирнова «Монополии ФРГ в борьбе за латиноамериканский рынок». — Латинская Америка, 1984, № 4.

вадора. Ее дочерняя компания «Чилектра», находящаяся в Чили, является одним из трех крупнейших поставщиков электроэнергии в стране. «Дженерал электрик» владеет электротехническими предприятиями в Бразилии и господствует в электротехнической промышленности Уругвая.

Велико присутствие иностранного капитала в нефтедобывающей и особенно в нефтеперерабатывающей промышленности стран Латинской Америки. На побережье и островах Карибского моря находятся мощные нефтеперерабатывающие заводы, принадлежащие «Бритиш петролеум», «Тексако», «Шелл», «Эксон» и другим нефтяным компаниям. В горнодобывающей промышленности сильные позиции занимают в латиноамериканских странах 20 крупных монополий США, входящих в финансовые группы Морганов, Рокфеллеров и Меллонов. В их числе компании «Анаконда», «Кеннекотт», «Америкэн металл», «Ньюмонт майнинг», «Алюминий компани оф Америка» и др.

Таким образом, иностранные инвестиции и деятельность транснациональных корпораций играют весьма заметную роль в экономической жизни стран Латинской Америки. С их участием происходит изменение структуры сельскохозяйственного производства, расширение горнодобывающей, нефтяной, металлургической и других отраслей промышленности. С помощью иностранного капитала заметное развитие получила латиноамериканская обрабатывающая промышленность, при его участии здесь были созданы и создаются новые современные предприятия.

Однако эти положительные факторы экономического развития Латинской Америки полностью перечеркиваются тем, что контроль над производством, а значит, и львиная доля прибылей от него не принадлежат латиноамериканцам (рис. 1). Не говоря уже о промышленных предприятиях, полностью принадлежащих иностранным монополиям, даже в различных смешанных компаниях, в которых присутствует местный капитал, все блага от ускоренной индустриализации достаются иностранным вкладчикам капитала, в связи с чем расширение выпуска промышленной и сельскохозяйственной продукции мало способствует повышению уровня национального дохода латиноамериканских стран. Скорее наоборот, по-

скольку вывозимые из этих стран прибыли: значительно превышают новые инвестиции.

**ФОРМЫ И МЕТОДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОНОПОЛИЙ.** Начиная с 50-х годов в странах Латинской Америки принимаются различные программы промышленного развития, специальные законы и декреты, направленные на стимулирование промышленного производства. Одновременно с этим для защиты местного рынка от иностранной конкуренции создаются всевозможные протекционистские барьеры, затрудняющие проникновение иностранных готовых изделий.

Все это обострило проблему сбыта промышленной продукции из США, стран Западной Европы и Японии. Это же обстоятельство заставило иностранные монополии в целях сохранения своих позиций в Латинской Америке активизировать деятельность по созданию дочерних предприятий и филиалов. Под влиянием политики латиноамериканских стран ТНК начали расширять уже действующие на континенте заводы и фабрики в наиболее динамичных и перспективных с точки зрения



Рис. 1. Чем оборачивается западная «помощь» (рис. В. Чакиридиса. Правда, 1983, 13 сентября)

долгосрочного развития отраслей обрабатывающей промышленности.

Захват латиноамериканского рынка изнутри давал иностранным монополиям возможность не только обходить высокие протекционистские барьеры, воздвигнутые латиноамериканскими правительствами на пути промышленного импорта, но и пользоваться различными льготами и преимуществами, предоставляемыми местным законодательством для стимулирования процесса индустриализации. Вот почему организация филиалов и дочерних предприятий иностранных монополий становится в послевоенный период основной формой деятельности предпринимательского иностранного капитала на Латиноамериканском континенте. Эта форма деятельности ТНК сохраняется и в настоящее время.

Сейчас иностранный капитал в Латинской Америке организует филиалы по производству и реализации продукции как промышленности, так и сельского хозяйства, создает юридически самостоятельные дочерние и смешанные предприятия с участием национального и иностранного капитала, приобретает концессии на разведку и эксплуатацию природных ресурсов, покупает ценные бумаги латиноамериканских фирм и предприятий. Кроме того, в последнее время начала развиваться и такая форма деятельности ТНК, как заключение соглашений о научно-техническом сотрудничестве и передаче технологии.

Анализ форм и методов деятельности иностранного капитала на Латиноамериканском континенте убедительно показывает значительный размах активности транснациональных корпораций. В настоящее время ТНК (особенно американские) играют ведущую роль в экономической экспансии развитых капиталистических стран в регионе. Иностранные монополии стараются удержать латиноамериканские страны в сфере своего влияния, сохранить отсталый характер их развития в рамках мирового капиталистического хозяйства. Колоссальная финансовая мощь ТНК (обороты крупнейших монополий превышают валовой национальный продукт многих латиноамериканских стран), разнообразные средства влияния, которыми они владеют, позволяют иностранным корпорациям вступать в единоборство с суверенными государствами Латинской Америки, бро-



сать вызов законным правительствам, оказывать влияние на их политику.

В частности, один из главных методов деятельности ТНК заключается в объединении всех филиалов в единую вертикально интегрированную производственную систему. Каждое ее звено функционирует согласно так называемой «глобальной стратегии» развития, планируемой в штаб-квартире данной корпорации и направленной на получение максимально возможной прибыли в масштабе всей ТНК. Объединение всей зарубежной сети латиноамериканских филиалов под единым оперативным контролем в целях включения каждого предприятия в систему внутрифирменного планирования придает действиям любого филиала ТНК все более анклавный характер, как бы он глубоко ни был интегрирован в местную производственную структуру. Подобная независимая деятельность латиноамериканских филиалов ТНК, отнюдь не соотносящаяся с насущными интересами стран региона, неизбежно порождает диспропорции в экономике и острые противоречия в процессе их социально-экономического развития.

Благодаря своей экономической мощи ТНК, проникая и усиливая свое влияние в экономике латиноамериканских стран, поглощает уже действующие национальные предприятия путем скупки их акций. Подобная практика широко распространена в тех странах, где правительства проводят политику «открытых дверей» для иностранного капитала или направленную на денационализацию национальной экономики.

Особенно широкий масштаб этот процесс приобрел в Чили, где после 1973 г. сотни национальных предприятий и фирм перешли в руки иностранного капитала в результате приобретения активов чилийских компаний иностранцами<sup>2</sup>. Подобные методы проникновения иностранных монополий в национальную экономику стали характерны в 80-е годы для Аргентины, где в результате осуществления военным правительством политики денационализации участились случаи банкротств национальных фирм, которые иностранцы скупают за бесценок.

<sup>2</sup> Более подробно о политике ТНК в Чили см.: Сергеев Ф., Хунта в Чили и американские монополии. — Мировая экономика и международные отношения, 1978, № 6.

Примеры подобных случаев существуют и в других латиноамериканских странах. Причем «жертвами» иностранных монополий обычно становятся солидные национальные предприятия, имеющие прочные позиции и репутацию на местном рынке, а также тесные связи с банками, что позволяет новым иностранным владельцам экономить на таких издержках, как организация рекламы, найм нового персонала, установление доступа к местным источникам финансирования и т. п.

Важными формами проникновения в экономику стран региона, которые широко практикуют ТНК в последние годы, являются продажа лицензий, заключение соглашений о технической помощи, а также договоров по составлению проектов и строительству объектов, что очень выгодно для иностранных инвесторов. Подобные соглашения позволяют им без особых капитальных затрат укреплять свое положение на внутреннем рынке стран Латинской Америки.

Страны региона все еще продолжают сильно зависеть от иностранной технической помощи в своем промышленном развитии. Это проявляется как в значительной доле машин, оборудования, прочих средств производства в импорте латиноамериканских стран, так и в использовании лицензий, патентов и технических услуг. Например, импорт средств производства в начале 80-х годов по всем странам континента достигал 80% от всего импорта.

Все большую тревогу латиноамериканских предпринимателей и экономистов вызывают вопросы, связанные с передачей технологии. Пользуясь общей научно-технической отсталостью стран Латинской Америки, ТНК путем продажи лицензий, патентов, фирменных знаков и т. п. получают не только дополнительные возможности для легального вывоза из стран континента скрытых прибылей, но и используют торговлю технологией как один из рычагов для усиления своего контроля над латиноамериканской экономикой. Главным поставщиком технологических знаний на латиноамериканский рынок являются североамериканские ТНК, на долю которых приходится около 50% от общей суммы выплат за их использование.

Импорт технологии филиалами ТНК или смешанными компаниями продиктован не только их стремлением повысить свою конкурентоспособность на местном рын-

ке. Заключение соглашений на поставку технологии между головной организацией и филиалами ТНК представляет, по сути дела, для монополии сделку с самим собой. Это открывает широкие возможности для произвольного завышения цен как на поставляемую технологию, так и на дополнительные условия поставки оборудования, материалов, оказание технической помощи, управленческих услуг и т. п.

Чем выше цены на любой из этих компонентов, тем больше отчисления за границу в виде платы за импортируемую технологию и тем меньше размеры объявленной прибыли филиала, которая облагается повышенным налогом и часть которой предназначается для выплаты дивидендов местным акционерам в смешанных компаниях. Таким же образом иностранные монополии действуют и при осуществлении своих внешнеторговых операций: расчеты (между латиноамериканскими филиалами и головной компанией) определяются исходя из интересов ТНК в целом. Иными словами, транснациональные корпорации, действующие в Латинской Америке, имеют возможность завышать цены в счетах-фактурах при поставке товаров или занижать их при экспорте из стран региона.

Проблема передачи технологии затрагивает и еще один важный вопрос. Речь идет о существующей практике продажи технических знаний национальным латиноамериканским компаниям, которые попадают в прямую зависимость от иностранной монополии — продавца импортной технологии. Платежи за используемые лицензии, патенты, «ноу-хау» или фирменные знаки в подавляющем большинстве случаев начисляются пропорционально сумме произведенных продаж лицензионных товаров или прибыли от них.

Поэтому поставщик технологии непосредственно заинтересован в наиболее рентабельном функционировании предприятия, применяющего его технологию. Под этим предлогом иностранные монополии не только берут на себя функции контроля за чисто технической стороной дела, контроля над качеством выпускаемой продукции, но и лишают национального предпринимателя самостоятельно действовать в таких вопросах, как ценовая политика, расширение производства, организация рекламы и т. д. Иными словами, центр принятия решений перемещается от формального собственника капитала (ла-

тиноамериканской национальной компании) к владельцам передовой технологии — иностранным монополиям.

**ЭКСПАНСИЯ ТНК — УГРОЗА ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.** Пытаясь извлекать как можно больше прибыли, иностранные монополии в Латинской Америке все глубже внедряются в экономику региона, во многом определяя ее развитие. ТНК не учитывают планов национального экономического развития отдельных стран, хищнически эксплуатируют природные ресурсы континента.

Так, до национализации нефтяной промышленности в Венесуэле американские нефтяные монополии, занимавшиеся добычей нефти в стране, выработали почти все месторождения, где содержались легкие фракции нефти, из которых получают наиболее ценные нефтепродукты. По мнению венесуэльских специалистов, при существующих уровнях нефтедобычи такой нефти может хватить на 5—10 лет. Нефтяные ТНК, действовавшие в стране до 1975 г., не заботились о разведке новых месторождений легкой нефти, что в настоящее время вызывает большие трудности в деле дальнейшего развития национальной нефтяной промышленности Венесуэлы.

В Ямайке, небольшом островном государстве в Карибском море, бокситовые компании «Алкоа», «Алкан», «Кайзер алюминий» и другие практически меняют ландшафт страны. Прекрасные Голубые горы, которые увидел Христофор Колумб в конце XV в., по-видимому, скоро перестанут существовать. Дело в том, что эти горы состоят из бокситов — важного стратегического сырья для алюминиевой промышленности, которые интенсивно вывозятся за бесценок в США и Канаду<sup>3</sup>.

Хищническая деятельность ТНК приводит в упадок и другие карибские государства. Так, американские компании переносят туда производства, сильно загрязняющие окружающую среду. На той же Ямайке, Багамских и Виргинских островах находятся крупнейшие в мире нефтеперегонные заводы, где используются установки открытого типа. Отходы производства или выпускаются в атмосферу, или сбрасываются в море. В странах Карибского бассейна расположены предприятия металлургической и химической промышленности, также загрязняющие окружающую среду. В результате уже

<sup>3</sup> См.: Степанов Ю. С. Ямайка. М., Мысль, 1980.

сейчас в Карибском море нарушен экологический баланс, что приводит к изменениям в растительном и животном мире субрегиона, отрицательно сказывается на здоровье людей.

Наглядным примером неблагоприятной деятельности транснациональных корпораций в сельскохозяйственном секторе экономики латиноамериканских стран может служить Мексика — страна, обладающая прекрасными природными ресурсами, способная производить многие виды сельскохозяйственной продукции для удовлетворения собственных нужд<sup>4</sup>. Аграрная реформа, проведенная после революции 1917 г., преобразовала социальные уклады Мексики и структуру ее сельскохозяйственного производства.

Эта реформа особенно активно проводилась при президенте Карденасе (1934—1940): распаивались новые земли, крупные капиталы вкладывались в орошение, механизацию и улучшение семенного фонда. Зарождалось и развивалось новое современное сельское хозяйство, но оно весьма неравномерно распространялось по районам — динамичный и современный сектор был создан на северо-западе и на северо-востоке страны, тогда как на юге Мексики традиционные методы возделывания земли остались неизменными. В освоенных районах процент механизации земледелия был самый высокий по стране, на их долю приходилось 25% удобряемых площадей страны и 53,8% орошаемых земель.

Именно эти факторы послужили активному проникновению иностранного капитала в наиболее развитые сельскохозяйственные районы Мексики. В штатах Сонора, Синалоа, Южной Калифорнии и Тамаулипас ТНК организовали производство агропромышленного сырья. Сначала это был хлопок. Однако после падения цен на него на мировом рынке монополии внесли значительные изменения в производство типов культур на орошаемых землях. Так появились и распространились небывальными в истории Мексики темпами три культуры, неизвестные до 1960 г.: сорго, соя и сафлор. Таблица дает представление о диспропорциях, созданных в мексиканском земледелии агроиндустриализацией в некоторых районах, где лучшие орошаемые земли теперь предназначены для экспортных культур.

<sup>4</sup> См.: Максименко Л. Н. Мексика. М., Мысль, 1983.

Эволюция производства сельскохозяйственных культур в Мексике (индексы, 1960 г.=100)

	1965 г.	1970 г.	1975 г.	1980 г.
Кукуруза . . . . .	164,7	163,6	143,3	140,5
Пшеница . . . . .	181,2	225,5	234,7	241,3
Черная фасоль . . . . .	162,5	174,8	169,2	182,6
Рис . . . . .	115,3	134,8	168,8	190,7
Сафлор . . . . .	248,5	899,6	857,5	876,4
Соя . . . . .	1164,0	4309,6	11536,7	12132,8
Сорго . . . . .	356,9	1313,7	1503,9	1713,0

Отказ от увеличения площадей под продовольственные культуры, так необходимые стране, в интересах интеграции земледелия с промышленностью повлек за собой уменьшение производства основных продуктов питания — кукурузы, черной фасоли и пшеницы. Таким образом, Мексика под влиянием ТНК превратилась в импортера зерна и других сельскохозяйственных продуктов.

Но повышение урожайности экспортных культур требует удобрений, инсектицидов, пестицидов, тракторов и машин, которые необходимо импортировать. Именно так родилась новая форма зависимости страны от ТНК. Снижение урожаев основных продовольственных культур, увеличение поставок технологического оборудования для достижения целей ТНК — требование глобальной политики монополий.

И действительно, «Форд мотор компани» (США), никакого отношения не имеющая к сельскому хозяйству, «Интернешнл Харвестер», «Месси фергюстен» и «Джон Дир» (США) между 1966 и 1977 гг. произвели и импортировали в Мексику 70 тыс. тракторов. Семена сорго, сафлора и сои, а также удобрения поставлялись американскими компаниями «Нор-крюн Кинг», «Декальб», «Асгроу» и «Доу Кемикл». В период 1960—1977 гг. «Андерсен — Клейтон» и «Ралстон пурина» (США) производили корма для скота. «Каргилл», «Бенг корпорейшн», «Кук индастриз» (США) и «Мицубиси» (Япония) поставили 17,8 млн. т основных сельскохозяйственных продуктов. «Нестле» (Швейцария) увеличила производство молока и молочных продуктов с 23 800 т в 1960 г. до 79 483 т в 1974 г. «Карнейшн» (США) ознаменовала

тридцатую годовщину своего проникновения в Мексику открытием самого крупного в мире завода по изготовлению сгущенного молока.

Однако последствия для страны, хотя бы с экономической точки зрения, тревожны. Орошаемая зона северо-востока (Тамаулипас), которая является главным районом, производящим сорго, охватывает 280 тыс. га. В настоящее время 80 тыс. га здесь превратились в бесплодные земли вследствие засоления почвы, причем такая же участь грозит еще 64 тыс. га. Что касается орошаемой зоны северо-запада (Синалоа, Сонора и Южная Калифорния), главного производителя сои и сафлора, то положение там такое же: вследствие неправильного использования воды и неправильных методов дренажа 172 тыс. га стали непригодны для возделывания. В целом интенсивное земледелие, практикуемое сельскохозяйственными ТНК, привело к тому, что около 600 тыс. га земель стало бесплодными в результате засоления почвы. Отметим, что в скором времени по той же причине будут заброшены еще 700 тыс. га (рис. 2).

В качестве другого примера, характеризующего грабительскую сущность ТНК, можно привести центральноамериканские страны, в частности Гватемалу. Как и



Рис. 2. «Ограбление века» (рис. Л. Чепрунова. Правда, 1983, 9 февраля)

в других странах континента, в ней преобладает американский капитал: из 115 млн. долл. иностранных капиталовложений 86% приходится на долю США. Особенно среди компаний США выделяются размерами капитала и влиянием на соответствующие секторы экономики три: это «Дель монтес» (банановые плантации и консервная промышленность), «Хенна майнинг ла инко» (добыча никеля), «Петромайя» (добыча нефти).

В конце 50-х годов в Гватемале невиданно возросли капиталовложения в обрабатывающую промышленность — с 1,1 до 90,3%. Этот запоздалый процесс индустриализации положил конец мечтам о «развитии, направленном вовнутрь», которое в той или иной форме осуществлялось в других странах Латинской Америки. Такое развитие было невозможно в Гватемале по нескольким причинам: экономика носила характер колониальной зависимости и находилась под контролем монополий; кроме того, получаемые прибыли направлялись непосредственно в метрополию.

Проникновение американского капитала, усилившее процесс концентрации и централизации, осуществлялось различными путями: приобретение местных предприятий, создание смешанных компаний во главе с местными предпринимателями, заключение производственных соглашений с конкурирующими фирмами.

Наряду с филиалами ТНК в 70-е годы возникло множество небольших предприятий. Их сейчас 1400, что составляет 66% от общего числа. Национальная буржуазия, которой принадлежат эти предприятия, играет роль посредника по отношению к иностранной монополистической буржуазии. Продукция мелких предприятий рассчитана на внутренний и региональный рынки.

Особого внимания заслуживают горнодобывающий сектор экономики и финансы. После открытия в конце 70-х годов в стране месторождений никеля и нефти началось усиленное развитие района добычи этих полезных ископаемых, расположенного вдоль северной границы, который приобрел стратегическое значение. Недра страны поделили между собой два американских концорциума — «Эксмибаль» и «Петромайя».

В сельскохозяйственном секторе Гватемалы самой насущной является проблема землепользования. Кратко ее можно выразить следующим образом: 2,1% землевладельцев имеют в своем распоряжении 62% земель, при-

годных для обработки, а на долю 87% населения приходится 19% таких земель. Первая группа землевладельцев составляет агроэкспортную олигархию. На их землях производится 35% всей сельскохозяйственной продукции, из которой 95% идет на экспорт. А население страны (87% землевладельцев) на своей земле производит 50% жизненно необходимой для них сельскохозяйственной продукции, из которой 0,7% экспортируется. Основными источниками валютных поступлений остаются, как и прежде, кофе, мясо, сахар, кардамон, хлопок и бананы.

Экономическая история Сальвадора, другой центральноамериканской страны, очень похожа на историю Гватемалы. Промышленная экспансия, проводимая при непосредственном руководстве монополий, привела к относительным успехам в отдельных отраслях экономики, таких, как текстильная, швейная, пищевая, химическая и нефтяная промышленность. ТНК тесно связаны с местной олигархией, которая существует исключительно благодаря армии, способной осуществлять террор среди крестьян и рабочих, а также благодаря эмиграции в другие страны Центральной Америки «избыточного» населения и существующим высоким ценам на экспортную продукцию — хлопок и кофе.

Проиллюстрируем социальные язвы Сальвадора: 1% населения владеет 57% земель, а 91,4% населения — 22% земель. Уровень безработицы среди сельского населения достиг 63%, а среди городского населения — 60%. В промышленности средняя заработная плата за 1 ч работы — 0,45 долл. Экономические неурядицы сопровождаются соответствующими социальными последствиями: уровень детской смертности возрос до 58%. Половина детей умирает, не достигнув пяти лет. 50% населения неграмотны. При всем, что было написано о Сальвадоре в последнее время, нет смысла говорить о его истории. Сальвадор — это не история, это сегодняшний день. Он наглядно демонстрирует, что система неокOLONIALИЗМА, которую искусственно насаждают транснациональные монополии в странах Латинской Америки, изживает себя, ибо именно она является катализатором социальных потрясений в регионе.

**ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИНТРИГИ ТНК В ЛАТИНО-АМЕРИКАНСКИХ СТРАНАХ.** В последнее время у транснациональных монополий начали вызревать свои

собственные далеко идущие политические планы: претензии на «надсуверенность» в отношении тех латиноамериканских государств, где они действуют, и даже на выступление в качестве некоей независимой силы в международных отношениях наряду с национальными правительствами.

«Мы еще не привыкли мыслить такими категориями, как внешняя политика «Стандарт ойл» или «Дженерал моторс», — отмечают американские экономисты А. Саид и Л. Симмонс. — Однако решения, принимаемые этими корпорациями, оказывают не меньшее влияние на формирование сфер международных конфликтов или сотрудничества, чем внешнеполитические акции самих государств... Характер инвестиций ТНК затрагивает ныне такие ключевые проблемы, как война и мир, вмешательство или невмешательство, и могут даже предопределять долгосрочные перспективы экономического развития мира»<sup>5</sup>.

Вмешательство ТНК во внутренние дела стран Латинской Америки ставит своей целью подчинить контролю природные и людские ресурсы континента. Производя свои операции в регионе, монополии США, Западной Европы и Японии практикуют прямое политическое вмешательство во внутренние дела этих стран, не останавливаясь перед акциями, которые имеют исключительно негативные последствия, включая государственные перевороты, смену правительств, создание угодных им политических партий или подрыва позиций прогрессивно настроенных организаций, провоцирование вооруженных конфликтов.

При этом ТНК часто используют для таких целей официальных представителей своих правительств или специальные органы разведки. Как отмечалось в документах ООН, филиалы американских ТНК «будучи тесно связанными с национальными кругами, благоприятствующими иностранным инвестициям, могут использовать свои ресурсы и ресурсы головной организации для поддержки отдельных политических партий по своему выбору, а также объединяться в борьбе против групп, выступающих за социальные реформы»<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> The New Sovereigns. Multinational Corporations as World Powers, Ed by A. Said, L. Simmons. Englewood, 1975, p. V.

<sup>6</sup> Влияние многонациональных корпораций на процесс развития и международные отношения. Док. ООН E/5500, русский текст, Нью-Йорк, 1974, с. 62.

Все разнообразие методов политического и экономического вмешательства, к которым прибегают ТНК в латиноамериканских странах, можно отнести к четырем группам: использование средств массовой информации, создание «пятой колонны» среди местных деловых кругов, давление на государственный аппарат, включая шантаж и, наконец, подкуп.

Особенно широко корпорации прибегают к поддержке угодных им политических партий и режимов. Например, известная в Латинской Америке американская компания «Интернешнл телефон энд телеграф» (ИТТ), кроме передачи денег противникам Народного единства в Чили, практиковала такое же «участие» в политической деятельности в Перу и Эквадоре. Вместе с тем, когда попытки привести к власти нужные монополиям силы оказывались неудачными, они шли на прямые подрывные акции. В этом смысле трагедия Чили является далеко не единственной.

Две американские сельскохозяйственные ТНК в 1975 г. в знак протеста против политики центральноамериканских государств в области экспорта бананов создали специальный фонд в 5 млн. долл. с целью подорвать стабильность правительств Панамы, Коста-Рики и Гондураса. Для этого монополии провоцировали вооруженные беспорядки и столкновения, саботаж, забастовки и даже планировали покушение на жизнь президента Панамы. Политика дестабилизации проводилась бокситовыми монополиями США и Канады в отношении правительств Гайаны и Ямайки.

Пристальное внимание ТНК уделяют формированию опоры в местных общественных, деловых и политических кругах. Распространенным приемом является приглашение в качестве хорошо оплачиваемых должностей директора или консультанта зарубежных латиноамериканских филиалов ТНК лиц, влиятельных в местных политических кругах. Орудием «цементирования» таких связей служит распространение среди них акций монополий. «Тексако» (США), например, записала в директора-акционеры своего парагвайского филиала многих членов правящего режима, в том числе администраторов, контролирующих нефтеносную зону Чако.

Так, в октябре 1982 г. в мексиканской печати появились разоблачительные статьи о подкупе двумя американскими компаниями мексиканских должностных лиц.

«Кроуфорд энтерпрайз компани» и «Растон Гастон тербайнз», выпускающие нефтяное оборудование и продающие его мексиканской государственной нефтяной компании «Пемекс», в период с 1977 по 1982 г. в обмен за различные незаконные услуги передали ее служащим взятку на общую сумму, превышающую 116 млн. долл. В докладе генеральной прокуратуры Мексики отмечалось, что только компания «Кроуфорд», выплатив должностным лицам «Пемекса» 19 млн. долл., обеспечила себе заключение контрактов на сумму 647 млн. долл. Турбины и газодобывающее оборудование, поставленные этой компанией в Мексику, были проданы по завышенной цене — в общей сложности более чем на 97 млн. долл.

Воздействие на органы массовой информации стран Латинской Америки в выгодном для иностранного капитала свете осуществляется через рекламу и платные объявления. Таким образом была, например, спасена от финансового краха чилийская газета «Меркурио», сыгравшая зловещую роль в заговоре против правительства С. Альенде в 1973 г. Крупнейшие монополии прямо контролируют около 35% телевизионных программ и около 5 тыс. местных изданий в Латинской Америке, что дает им возможность развязывать кампании давления, направленные против негодных им мер правительств латиноамериканских стран или отдельных политических деятелей.

Только в Мексике из 34 наиболее популярных и чаще всего передаваемых телевизионных программ 30 контролируется иностранными компаниями, 26 из которых — американские. Организации рекламы в деятельности ТНК уделяется большое внимание. На нее тратятся огромные деньги. Помимо коммерческой рекламы, радио и телепередачи, субсидируемые иностранными монополиями, проводят обработку общественного мнения, рекламируют американский образ жизни. Из 10 иностранных рекламных агентств, действующих в Мексике, 9 принадлежат капиталу США<sup>7</sup>.

В издательской сфере Венесуэлы господствуют два главных объединения — семейный клан «Блоке де Армас» и «Кадена Каприлес». Первый из них тесно связан с трестом Херста (США), имеет акции или своих

<sup>7</sup> Мишин С. С., Степанов Ю. С. Иностранные монополии в Латинской Америке. М., Мысль, 1983, с. 42—44.

представителей в 38 крупных издательствах стран мира. «Блоке де Армас» является официальным посредником по распространению в Венесуэле выпускаемых этими издательствами на испанском языке информационных материалов. «Кадена Каприлес» выпускает в Каракасе две газеты и пять журналов.

Данные национальные монополистические группы тесно сотрудничают с иностранным капиталом, предоставляя ТНК неограниченные возможности использования средств массовой информации в своих целях. Именно эти два издательских треста во многом способствовали дискредитации правительства Карлоса Андерса Переса, проводившего негодный монополиям курс на ограничение деятельности иностранного капитала в стране.

Монополистические круги западных стран, и прежде всего США, сопротивлялись претворению в жизнь законодательных актов правительства Венесуэлы, которое возглавлялось К. А. Пересом — лидером социал-демократической партии Демократическое действие. В период его правления (1973—1978) в стране была осуществлена национализация двух важнейших отраслей экономики — железорудной и нефтяной промышленности. Транснациональные корпорации вынуждены были передать Венесуэле свои концессии, занимающие площадь более 2 млн. га, контракты и собственность общей стоимостью более 5 млрд. долл. Несмотря на то что монополиям была выплачена значительная компенсация в размере более 1 млрд. долл., они были недовольны деятельностью правительства, возглавляемого социал-демократом.

Представители национальной буржуазии, тесно связанные с американским капиталом, всячески препятствовали проведению национализации железорудной и нефтяной промышленности в стране. Когда же национализация стала фактом, они предприняли все, чтобы заполучить эти отрасли экономики в свои руки. Всевозможные препятствия также чинили и американские монополии. При помощи ЦРУ они пытались вызвать в стране беспорядки, распространяли лживые слухи о том, что правительство якобы ликвидирует завоевания, достигнутые за многие годы трудящимися этих отраслей экономики, что национализация вызовет безработицу и голод, подстрекали рабочих к забастовкам.

Однако кульминацией антивенесуэльской компании,

спровоцированной американскими ТНК, прежде всего нефтяными монополиями, была компрометация президента страны К. А. Переса, в чем, как уже упоминалось, немаловажную роль сыграли контролируемые ТНК средства массовой информации. Будучи социал-демократом, президент Венесуэлы начал проводить в середине 70-х годов политику диверсификации внешнеторговых связей и осуществлять отход от тесного сотрудничества в этой области с США. Он стал поощрять привлечение западноевропейских и японских капиталов в экономику страны, использовать их новую технику и технологию. Возникла острая конкурентная борьба между американскими, западноевропейскими и японскими монополиями, в результате которой участились случаи дачи взяток и подкупа должностных лиц в обмен на предоставление режима наибольшего благоприятствования на венесуэльском рынке.

И в данном случае этими фактами не преминуло воспользоваться ЦРУ, обвинив президента страны якобы причастным к этим негативным процессам. Дальше все обстояло очень просто: всевозможные «разоблачения» полились грязным ручьем со страниц газет и журналов, издаваемых «Блоке де Армас» и «Кадена Каприлес». В условиях предвыборной кампании дни социал-демократического правительства Венесуэлы были сочтены. Американские монополии одержали победу, поставив у власти правительство, которое стало проводить угодный им проамериканский курс.

А вот еще примеры вмешательства ТНК во внутренние дела латиноамериканских государств, которое они предпринимает при поддержке своих правительств. Так, когда в 1976 г. встал вопрос о национализации собственности американской «Маркона корпорейшн» в Перу, администрация США оказывала сильный нажим на военное правительство в защиту интересов этой монополии. Однако в то время Вашингтон побоялся применить так называемую «поправку Хикенлупера», которая предусматривает различные репрессивные акты против государств, стремящихся утвердить свой суверенитет в отношении действий американских корпораций на своей территории. Впоследствии ТНК осуществили другие меры против военного правительства Перу.

В период проведения избирательной кампании в Перу в 1979 г. американские нефтяные компании вкуже

с «Маркона корпорейшн», заинтересованные в возвращении им концессий на разработку природных богатств страны, которые в свое время были национализированы правительством Веласко Альварадо, проводили активную работу с целью поставить у власти выгодное им правительство. В результате этого через посольство США в Лиме американским монополиям удалось практически расколоть Народную партию Перу (АПРА), лидер которой баллотировался на пост президента, и тем самым ослабить ее позиции среди избирателей. К власти, как и до переворота 1968 г., снова пришел ставленник американских монополий Белаунде Терри.

Когда затрагиваются интересы их капитала, ТНК могут пойти даже на провоцирование локальных войн и вооруженных конфликтов, как это случилось весной 1982 г. во время так называемой англо-аргентинской войны из-за Фолклендских (Мальвинских) островов, которая была, по своей сути, столкновением интересов ТНК из-за газо-нефтеносных месторождений этого архипелага. Этот военный кризис имел широкий политический резонанс не только на Латиноамериканском континенте, но и во всем мире (рис. 3).

Еще в конце 70-х годов правительство Аргентины разрешило двум нефтяным гигантам «Экссон» и «Ройал



Рис. 3. Переделка Фолклендских островов в британскую колонию (рис. В. Фомичева. Правда, 1983, 12 октября)

датч шелл» вести морское бурение около своих южных берегов с целью обнаружения там нефти. Геологи-нефтяники полагали в то время, что участки осадочных пород аргентинского шельфа площадью более 600 тыс. миль<sup>2</sup> содержат количество нефти, достаточное для покрытия внутренних потребностей Аргентины в жидком топливе и равное нефтяным месторождениям Англии и Норвегии в Северном море. В 1981 г. эти предположения подтвердились.

Компании «Ройал датч шелл» и «Экссон», ведущие разведку нефтяных месторождений в Южной Атлантике, сообщили, что на обширных площадях континентального шельфа и в районе Фолклендских (Мальвинских) островов обнаружена нефть. Причем данные об этих месторождениях намного превышали предварительные прогнозы. Именно эти факторы послужили глубинным процессам, которые привели в апреле-мае 1982 г. к вооруженному конфликту между Англией и Аргентиной в споре из-за Фолклендских (Мальвинских) островов, на которые вот уже на протяжении более 150 лет претендуют обе страны. Нефтяные монополии, опиравшиеся на военную мощь Великобритании (при молчаливой поддержке США), вышли, как известно, победителями из этой авантюры.

Среди основных негативных последствий операций ТНК в странах Латинской Америки, которые отчетливо видны из приведенных выше примеров, следует отметить не только вмешательство во внутренние дела, но прежде всего подрыв суверенитета, создание препятствий борьбе народов латиноамериканских стран за свое самоопределение<sup>8</sup>.

Действуя на территории какой-либо латиноамериканской страны, филиалы ТНК получают распоряжения по главным вопросам своих операций из штаб-квартиры своей головной корпорации, которая находится, как правило, в США или другом капиталистическом государстве. Таким образом, уже само присутствие филиала ТНК в латиноамериканской стране в какой-то мере подрывает ее суверенитет. Как показали события, в связи с закупкой Кубой автомашин в Аргентине филиалы ТНК могут экстерриториально, применяя законодательство

<sup>8</sup> См.: Плетнев Э. П. Космополитизм капитала и интернационализм пролетариата. М., Международные отношения, 1974.



своего государства, пытаться навязать принимающей стране решение, угодное стране базирования головной организации ТНК. В то время в филиалы американской автомобильной ТНК в Аргентине — стране, являющейся суверенным государством, поступило указание из Вашингтона не продавать грузовиков Кубе. Однако лишь твердая позиция правительства Аргентины не позволила нарушить суверенное право государства осуществлять свои внешнеторговые операции с любой страной, с какой оно сочтет нужным.

Форсируя экспансию в латиноамериканские страны, ТНК сталкиваются прежде всего с их хозяйственными планами и национальной экономической политикой. Поэтому первыми объектами атаки корпораций становятся национальные планы развития принимающих латиноамериканских стран, особенно в том случае, если они не вписываются в их глобальную коммерческую стратегию. Занимая в экономике стран Латинской Америки относительно гораздо более сильные позиции, чем в развитых капиталистических странах, используя сильную зависимость стран региона от внешних рынков и иностранной технологии, и наконец, сталкиваясь в лице латиноамериканских предпринимателей с гораздо меньшей конкуренцией, ТНК в особенно широких масштабах прибегают здесь к недобросовестной конкуренции и ограничительной деловой практике<sup>9</sup>.

Вот почему все с большей энергией правительства латиноамериканских стран осуществляют меры, направленные на ограничение бесконтрольной деятельности монополий на континенте. Проблемы, связанные с деятельностью ТНК, широко обсуждаются в таких международных организациях, как ООН, ЮНКТАД, ЮНИДО, ЮНЕСКО, в международных профсоюзных объединениях, других неправительственных организациях. Как отмечается в документах этих организаций, ТНК — это важнейшая составная часть неокOLONИализма — системы международных отношений, основанной на неравенстве, диктате и эксплуатации, т. е. тех элементах, против которых выступает международное сообщество.

<sup>9</sup> Более подробно см.: Иванов И. Д. Транснациональные монополии — угроза суверенитету. — Мировая экономика и международные отношения, 1978, № 1.

## СОЗДАНИЕ СМЕШАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ — ОДНА ИЗ ФОРМ ОГРАБЛЕНИЯ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

НОВОЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК. На современном этапе в экономике стран Латинской Америки все большее значение приобретает деятельность смешанных компаний, в создании которых активную роль играют и местное государство, и транснациональные компании, и национальная буржуазия. Парадоксальность этого «союза» объясняется просто: государство стремится ограничить деятельность иностранного капитала путем ассоциации его с местным, а ТНК увидели в системе смешанных компаний новый путь для расширения своей экспансии в регионе.

Смешанные предприятия получают многочисленные льготы и преимущества в большинстве латиноамериканских стран по сравнению с чисто иностранными компаниями, что и побуждает зарубежных инвесторов к участию в них. Немаловажным обстоятельством является и то, что объединение иностранного и местного капитала становится гарантией от национализации, поскольку латиноамериканские правительства, как правило, подвергают национализации лишь полностью иностранные фирмы и предприятия.

Латиноамериканские страны проводят в отношении иностранного капитала, и в частности при создании смешанных предприятий, следующую политику. Предпринимая меры к ограничению деятельности иностранцев в хозяйственной жизни, правительства стран Латинской Америки привлекают иностранные капиталовложения в определенные отрасли промышленности, в развитии которых они заинтересованы.

Это предопределяется тем, что латиноамериканские страны предпочитают займы, которые могут быть использованы по их собственному усмотрению. Что касается прямых иностранных инвестиций, то частный иностранный капитал встречается в странах региона благодетельный прием в тех случаях, когда он вкладывается в новые отрасли хозяйства и не порождает при этом конкуренцию, наносящую ущерб уже существующим предприятиям. Иностранный капитал должен объединяться с местным капиталом и участвовать в предприятиях в

меньшей доле, чем национальный. Особо важное значение придается последнему требованию.

Даже крупные латиноамериканские предприниматели далеко не всегда в состоянии успешно конкурировать с экономически значительно более мощными иностранными монополиями. Поэтому они стремятся обеспечить за собой хотя бы роль партнеров, что дает им возможность участвовать в прибылях, а также оказывать известное влияние на ведение дел данной компании. В ряде случаев латиноамериканские капиталисты, учреждая совместные предприятия, по необходимости приглашают в качестве участника одну или более иностранные фирмы, которые имеют возможность предоставить им современное оборудование, патенты, лицензии или торговые знаки.

В Аргентине, Мексике, странах Андской группы и ряде других государств приняты законы, закрепляющие за местным капиталом права на участие в иностранных компаниях. Например, мексиканский закон от 6 февраля 1961 г. предписывает, что только мексиканцы или компании, в которых национальный капитал присутствует в доле не менее 51%, могут получать новые концессии на добычу минералов. В 70-е годы во многих латиноамериканских странах были приняты законы, распространяющие соотношение 49% — иностранный капитал — 51% — национальный на предприятия не только добывающей, но и обрабатывающей промышленности.

Сам факт издания законов, предписывающих сотрудничество иностранного капитала с латиноамериканским, свидетельствует об усилении позиций национальной буржуазии, которая считает возможным ставить свои условия иностранным инвесторам и несколько потеснить их с занимаемых позиций. Однако эта политика чревата серьезными последствиями для национальной экономики латиноамериканских стран. В результате такого объединения происходит укрепление и расширение связей латиноамериканской крупной буржуазии с иностранным, главным образом американским капиталом. Для иностранных компаний подобная система представляет немалые выгоды, так как укрепляет их политические и экономические позиции в регионе, как правило, несколько не умаляя контроля над совместными предприятиями.

В настоящее время более 20% из всех крупнейших в Латинской Америке промышленных предприятий и ком-

паний являются смешанными. Наиболее распространенным типом смешанной компании являются фирмы, в которых объединены частный иностранный и частный местный капиталы. В некоторых смешанных компаниях партнером иностранного капитала выступает государственный капитал латиноамериканской страны, имеются также компании, в которых совместно с иностранным участвует местный частный и государственный капитал<sup>10</sup>.

Объединяя свои интересы с национальным капиталом, ТНК, помимо преимуществ политического характера, извлекают и определенные экономические выгоды. Например, даже сравнительно небольшая доля участия в капитале смешанной компании позволяет иностранным инвесторам в силу их финансового и технологического превосходства над местным партнером сосредоточивать в своих руках административное и техническое руководство предприятием. По мнению ряда американских экономистов, любую компанию можно рассматривать как филиал современной ТНК, если последняя владеет 5% и выше капитала данной компании. Это в первую очередь относится к компаниям, объединяющим иностранный и местный частный капиталы. В смешанных компаниях с участием латиноамериканского государственного капитала иностранный капитал играет, как правило, дополнительную роль, при помощи которого осуществляется передача технологии, оказание технических и административных услуг и т. д.

В деле организации смешанных предприятий наибольшую активность проявляют в Латинской Америке японские и западногерманские монополии. В отличие от своих североамериканских конкурентов, отличающихся меньшей склонностью к разделу собственности с местным капиталом, монополии ФРГ, Франции, Италии, Японии и других стран идут на ассоциацию с государственной формой собственности ряда латиноамериканских стран.

Это обстоятельство явилось одной из причин относительного ослабления позиций американского капитала в таких странах, как Бразилия, Аргентина, Мексика и Пе-

<sup>10</sup> См.: Клочковский Л. Л. Латинская Америка в системе мировых хозяйственных связей. М., Международные отношения, 1984.

ру. Проявляя большую гибкость в отношении национального капитала в этих странах, западноевропейский и японский капитал сумел заметно потеснить своего американского соперника во многих отраслях латиноамериканской промышленности, где он ранее безраздельно господствовал: автомобильной, электротехнической, химической и др. Более того, завоевав поддержку латиноамериканских правящих кругов, западноевропейские и японские фирмы получили доступ к заказам на строительство крупных государственных экономических объектов.

В то время как американские монополии стремятся с самого начала захватить максимально большую долю акций, сохраняя лишь видимость статута смешанной компании, западноевропейские и японские фирмы стремятся к получению лишь минимально необходимого перевеса капитала в этих компаниях, пытаясь в то же время максимально расплыть остальную часть по многочисленным акционерам.

Кроме того, японские и западногерманские инвесторы не пренебрегают участием в деятельности средних и мелких смешанных компаний, приобретая незначительную долю акций у национальных компаний, оставляя за собой право сбыта продукции. Последнее обстоятельство является весьма привлекательным для национальных средних и мелких предприятий, так как они сталкиваются с большими трудностями в сбыте своей продукции и полагаются на авторитет, опыт и связи своих компаньонов. Что же касается зарубежных совладельцев, то те получают почти полный контроль над ассоциированным местным капиталом, хотя он по размерам в несколько раз превышает иностранный.

В борьбе за право выступать подрядчиком (еще одной формы смешанных предприятий, которые предусматривают проектирование и строительство объектов, в которых особенно заинтересованы латиноамериканские государства) существует неприкрытое соперничество между западноевропейскими, японскими и североамериканскими компаниями, а также и внутри каждой группировки. Это происходит потому, что стоимость отдельных заказов очень велика и часто превышает совокупные инвестиции в экономике отдельных малых и средних латиноамериканских стран. Например, заказ на строительство третьей в Аргентине атомной электростан-

ции «Атуча-2», который получила западногерманская компания «Крафтверк Юнион» в 1979 г., оценивается более чем в 700 млн. долл.

Выступая на правах подрядчиков, иностранные монополии получают доступ в те отрасли местной экономики, которые латиноамериканские государства в силу их общенационального значения или принятого законодательства резервируют за собой и в которых прямое участие иностранного капитала запрещено (энергетика, добыча некоторых видов минерального сырья, связь и др.). Условия подряда, как правило, предусматривают предоставление иностранной компанией новой технологии, оказание технических и управленческих услуг и т. п. и таким образом позволяют ей долгое время осуществлять контроль над деятельностью предприятия, которое на первом этапе его создания считалось смешанным.

Отметим, что такое положение создается даже в том случае, когда после окончания строительства иностранная компания перестает быть совладельцем пущенного в производство предприятия. При этом западноевропейские фирмы иногда бывают частично или полностью государственными. Эти компании, как правило, получают поддержку со стороны своего правительства, что облегчает им экспансию в латиноамериканские страны.

Постоянно приспосабливаясь к меняющимся условиям политической и экономической ситуации в странах Латинской Америки, ТНК продолжают свою хищническую деятельность в регионе, используя малейшие послабления в национальном законодательстве латиноамериканских стран и применяя новые формы их эксплуатации.

**КОНТРОЛЬ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НАД СМЕШАННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ.** До начала 70-х годов иностранные капиталовложения в латиноамериканские страны направлялись главным образом на создание новых предприятий, особенно в обрабатывающей промышленности. Это имело определенный положительный эффект для региона, поскольку вело к увеличению занятости и созданию дополнительных рабочих мест. В последнее время, а именно в 80-е годы, скупка латиноамериканских предприятий стала одним из основных способов внедрения иностранных филиалов ТНК на местный рынок.

Например, в Мексике из 294 филиалов ТНК в обра-

батывающей промышленности 126, или 43%, были приобретены у местных предпринимателей. К покупке мексиканских предприятий ТНК прибегали в текстильной, бумажной, стекольной и других отраслях, но особенно в химической и пищевой промышленности. Приведенные выше сведения относятся лишь к наиболее крупным американским компаниям, которые приобрели значительное количество национальных предприятий, входящих в список 500 крупнейших предприятий страны. По некоторым зарубежным данным, скупка мексиканских предприятий, имеющих меньший капитал, носит гораздо большие масштабы и не поддается учету. Такое же положение существует и в других латиноамериканских странах.

Мы уже отмечали, что скупка части акций национальных компаний и создание, таким образом, смешанных предприятий уменьшает риск национализации иностранного капитала и дает возможность зарубежным инвесторам извлекать дополнительные выгоды. Такие предприятия рассматриваются в большинстве латиноамериканских стран наравне с национальными и могут пользоваться всеми привилегиями, установленными для категории национальных компаний. Что же касается вопроса о собственности смешанного предприятия, то у иностранной монополии имеется много средств, чтобы осуществлять полнейший контроль над работой такого предприятия.

К числу таких средств относится, например, «распыление» местной доли акционерного капитала среди множества мелких акционеров. ТНК идет «навстречу» требованиям правительств латиноамериканских стран о привлечении местного капитала в деятельности созданного предприятия, продавая акции компании на местном рынке. При этом ТНК делают так, чтобы контрольный пакет акций не находился в руках какого-то одного латиноамериканского компаньона, а расходился бы среди многих не связанных друг с другом предпринимателей. Такая практика позволяет иностранным монополиям сохранять контроль над формально смешанным предприятием<sup>11</sup>.

В Бразилии, например, понятие «смешанное предприятие» носит весьма расплывчатый характер, так как ино-

<sup>11</sup> См.: Зименков Р. И. Партнерство или эксплуатация? М., Политиздат, 1980.

странные компании в этой стране очень часто маскируются под якобы «бразильские», поскольку по местному закону иностранному предприятию достаточно иметь  $\frac{2}{3}$  членов дирекции бразильцев, для того чтобы считаться местной компанией. В таких отраслях, как производство транспортных средств, электротехническая и электронная промышленность, машиностроение, химико-фармацевтическая, резиновая промышленность, производство пластмасс и синтетических материалов, табачная промышленность, удельный вес иностранного участия находится в пределах по основному капиталу от 71 до 99%, в объеме производства от 66 до 99% и в чистом доходе от 63 до 99%. И несмотря на это подобные предприятия зачастую считаются «бразильскими» или смешанными<sup>12</sup>.

Капитал стран Западной Европы и Японии в условиях распыленности местного капитала, большой зависимости от технической помощи Запада также имеет возможность контролировать смешанные предприятия. Не только минимальные пакеты акций, но и простые технические и организационные связи обеспечивают иностранному капиталу в Латинской Америке значительные, а подчас преобладающие позиции.

В ряде случаев монополии западноевропейских стран идут на сотрудничество с национальным капиталом (частным и государственным) на базе долевого участия в промышленной продукции. При этом иностранные инвесторы предоставляют национальной латиноамериканской компании, занятой в строительстве нового предприятия, кредит в виде поставок оборудования и услуг. Задолженность по такому кредиту погашается поставками продукции, которая производится по завершении строительства предприятия и пуска его в ход. Расходы же на строительство оплачиваются, как правило, в местной валюте, что также весьма выигрышно для иностранного компаньона смешанной компании.

Если до 70-х годов ТНК всячески противились развитию государственного сектора в латиноамериканской промышленности, то сейчас они изменили свою тактику в этом вопросе, поскольку ликвидировать государственный сектор в базисных отраслях экономики им не удалось. Проникновение иностранного капитала в ведущие

<sup>12</sup> Более подробно об этом см.: Мишин С. С. Бразилия. М., Мысль, 1976.

отрасли промышленности латиноамериканских стран в 70-е годы послужило началом активного сотрудничества с государственным сектором. Стимулируемое правительствами стран региона, это сотрудничество проявлялось в разных сферах (финансирование проектов, оказание технической помощи, строительство совместных предприятий и т. д.) и вело к более полному контролю государственного сектора со стороны ТНК и снижению роли правительств стран Латинской Америки в антимонопольной борьбе против засилья иностранного капитала. Наряду с этим государство все больше втягивалось в орбиту интересов иностранной монополии и ориентировалось на активизацию деятельности иностранного капитала в ведущих отраслях национальной промышленности.

Именно стремлением расширить сферу влияния и контроля объясняется активная политика ТНК, проводимая в настоящее время, по привлечению государственных предприятий путем продажи им части своих акций. Так, в 1979 г. филиал ИТТ «Стандарт электрик», действующий в Аргентине, продал 25% своих акций местной компании «Бридас С. А.». Казалось бы, позиции национального сектора экономики должны были бы улучшиться. Однако за этим актом стояли далеко идущие планы ИТТ в диверсификации своей экспансионистской деятельности. Об основном направлении ее можно судить по тому факту, что главной сферой деятельности ассоциированной с ИТТ компании «Бридас С. А.» является исследование и разработка нефтяных месторождений Аргентины по контрактам с государственной нефтяной компанией ЯПФ.

Надежда получить мексиканскую нефть привлекает в эту латиноамериканскую страну капиталы из ФРГ, Японии, Испании, Швейцарии. Западноевропейские и японские концерны построили вдоль американской границы автосборочные и моторостроительные заводы, продукция которых предназначена на экспорт. Такие предприятия начали создаваться с 1965 г. в соответствии со специальной программой развития отсталых районов, которая была навязана Мексике иностранным капиталом. Официально же провозглашенная цель этой программы — привлечение иностранного капитала и ТНК для повышения доходов и занятости населения припограничной зоны.

Созданные предприятия получили право беспошлинного ввоза оборудования, сырья и вспомогательных материалов. Их экспорт также освобождался от пошлины. Эти предприятия специализируются на производстве (сборке) из импортных полуфабрикатов, частей, деталей (узлов) более сложной продукции, выпускаемой на головных предприятиях. Прежде всего это электронные и электротехнические изделия, автомобили, части и узлы к ним. Кроме того, организуется производство потребительских товаров, бытовой электротехники, одежды, обуви, пищевых продуктов, которые почти полностью направляются на рынки США и Западной Европы.

Подобные предприятия, по мексиканскому законодательству, не обязаны передавать свои акции и управленческий аппарат мексиканцам. Если же это имеет место, то правительство предоставляет 25% налоговых льгот на капиталовложения, 20% скидки на взносы в фонды страхования по безработице, 30% скидки на затраты на электроэнергию и другие финансовые льготы.

Несмотря на то что  $\frac{3}{4}$  всех иностранных капиталовложений приходится на долю США, большая часть смешанных предприятий в Латинской Америке контролируется не американским, а западноевропейским и японским капиталом. Объясняется это тем, что Япония и страны Западной Европы не в состоянии еще конкурировать с США на рынке капиталов, а вынуждены приспособляться к существующим в регионе условиям. Кроме того, к созданию смешанных компаний в Латинской Америке западноевропейские и японские ТНК подталкивает политика правительств стран региона, направленная на диверсификацию внешнеэкономических связей. Этому же способствует и политика в области экономики в самих западноевропейских странах и Японии.

В последние годы (конец 70-х — начало 80-х годов), например, правительство ФРГ стало выступать за увеличение частных западногерманских капиталовложений в Латинской Америке, рассчитывая таким путем сократить государственные расходы, связанные с предоставлением странам региона кредитов, займов, субсидий. За счет частного капитала ФРГ в латиноамериканских странах строятся промышленные предприятия, объекты, связанные с энергетикой, перерабатывающие заводы и фабрики. Подавляющая часть прямых частных инвестиций ФРГ в развивающихся странах приходится на долю

Латинской Америки, а по размерам частного капитала в регионе Западная Германия стоит на третьем месте после США и Англии. Особенно сильные позиции ФРГ занимает в Аргентине, Бразилии и Мексике, в которые направляется около 80% вывозимого из страны капитала. В вывозе капитала в Латинскую Америку сейчас принимают участие наиболее мощные западногерманские монополии: электротехнические, машиностроительные, металлургические, химические и др.

Свыше 50% западногерманских частных инвестиций в латиноамериканских странах приходится на Бразилию, что составляет 20% всех иностранных частных капиталовложений в этой стране. В настоящее время в Бразилии действует около 300 западногерманских фирм. По своим капиталовложениям в Бразилии монополии ФРГ занимают второе место после американских компаний<sup>13</sup>.

Для французских компаний характерно участие в смешанных предприятиях совместно с другими иностранными компаниями. Монополии Франции владеют большим числом акций бразильских компаний, а также американских, английских, голландских, итальянских и других, вкладывающих свои капиталы в экономику латиноамериканских стран. Наибольшую активность в регионе развернули французские концерны: «Шнейдер» (тяжелая промышленность), «По Муссо», «Родиа», «Жилье» (текстильная промышленность), «Руссэ» (химическая промышленность), «Симка» и «Рено» (автомобилестроение), «Альето» и «Мейрпик» (строительство электростанций).

Значение Латинской Америки как сферы приложения итальянского капитала в настоящее время также резко возрастает. Наибольшую активность итальянские монополии проявляют в Бразилии и Аргентине. Во всех же латиноамериканских странах действует свыше 100 итальянских компаний, среди которых «Оливетти», «Вигорелли», «Пирелли», «Фиат», «Анжела» и ряд других. Участие итальянских фирм в смешанных предприятиях стран Латинской Америки тесно связано с американским капиталом.

Голландские и бельгийские капиталовложения в страны региона составляют незначительную часть иностранных частных инвестиций. Они участвуют главным

<sup>13</sup> См.: Жирнов О. А. Монополии ФРГ в борьбе за латиноамериканский рынок. — Латинская Америка, 1984, № 4.

образом в расширении уже созданных смешанных компаний. Крупнейшими экспортерами капитала из Голландии являются «Юнилевер», «Ройал датч шелл», «Филлипс» и «Акю».

С превращением Японии в экономически мощную державу в ходе ускоренного послевоенного развития усилился интерес японских правящих кругов к Латинской Америке. Роль этого региона как сферы приложения японского капитала и рынка сбыта японских товаров в последние годы значительно возросла. В свою очередь, латиноамериканские государства также проявляют заинтересованность в расширении отношений с Японией.

В настоящее время по объему японских частных капиталовложений Латинская Америка занимает третье место после Азии и Северной Америки. В конце 70-х годов в этом регионе компаниями Японии было вложено около 4 млрд. долл., или 17% от общей суммы их зарубежных инвестиций.

Так же как и в Азии, основная часть японских инвестиций в Латинской Америке приходится на обрабатывающую промышленность. Следующие по важности сферы капиталовложений — горнодобывающая промышленность, финансы и страхование, торговля. Значительная часть инвестиций японских монополий приходится на Бразилию (59,5% от всех японских инвестиций в Латинской Америке), Мексику, Перу и Чили (всего около 15%). Однако японские монополии не обходят своим вниманием и остальные страны Латинской Америки: Венесуэлу, Колумбию, Эквадор, Боливию, Парагвай, Сальвадор, Гватемалу и др. Таким образом, сейчас Япония осуществляет всестороннее «освоение» Латинской Америки с помощью активного внедрения предпринимательского капитала в экономику практически всех стран этого района.

Для завоевания доверия латиноамериканских деловых кругов японские фирмы готовы предложить более выгодные и приемлемые условия строительства промышленных предприятий и объектов инфраструктуры или продажи оборудования. Одним из таких условий стала сдача объектов «под ключ». В отдельных случаях японские компании реализуют оборудование по более низким ценам или идут навстречу требованиям латиноамериканских стран о допуске местных промышленных фирм к выполнению части заказа.

Японские монополии более охотно, чем их конкуренты из западноевропейских стран, не говоря уже о компаниях США, идут на организацию смешанных предприятий. Создавая иллюзию равного партнерства, компании Японии глубоко проникают в экономику латиноамериканских стран, получая при этом высокие прибыли. Такая практика приносит и другие выгоды. Поскольку, например, в ряде латиноамериканских стран партнерами японских монополий в смешанных предприятиях нередко являются государственные компании, это обеспечивает им поддержку правительств стран Латинской Америки как в борьбе с конкурентами, так и в конфликтах с трудящимися.

Отметим, что японские компании первыми среди иностранных монополий вступили на путь создания смешанных предприятий с участием государственного латиноамериканского капитала. Такая позиция по отношению к государственному сектору выгодно отличает японские ТНК в глазах общественности латиноамериканских стран от монополий США, которые, пустив глубокие корни в сфере частного бизнеса, видят в государственном секторе угрозу своему безраздельному господству в странах континента.

Итак, анализируя механизм создания смешанных производственных предприятий, где участвует латиноамериканский и иностранный капитал, а также формы контроля над такими предприятиями, можно увидеть два ярко выраженных направления: укрепление позиций иностранных монополий и углубление деформированного развития экономики, выгодного ТНК. Возникновение смешанных предприятий не ослабило, а укрепило положение иностранных инвесторов в регионе, существенно затормозило самостоятельный хозяйственный рост латиноамериканских стран, отразилось на ключевых экономических проблемах региона, прежде всего на характере индустриализации, который не отвечает интересам стран континента, а выгоден лишь ТНК и иностранному капиталу.

**УЧАСТИЕ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА В ЭКСПЛУАТАЦИИ СТРАН.** Обстановка, складывающаяся сейчас в Латинской Америке, заставляет иностранные монополии не только приспосабливаться к новым экономическим условиям, возникающим в регионе, но и маскировать свое проникновение в хозяйственную жизнь кон-

тинента. В этой связи важнейшим элементом стратегии ТНК становятся поиски путей для укрепления связей с национальным капиталом, для превращения латиноамериканской буржуазии в надежного союзника и младшего партнера иностранного капитала. Видную роль в решении этой стратегической задачи играет банковская деятельность монополий США, стран Западной Европы и Японии.

Со второй половины 60-х годов кредитно-финансовая сфера латиноамериканских стран стала областью исключительно широкой экспансии иностранного, в первую очередь североамериканского, капитала. Так, частные инвестиции США в этой сфере приложения капиталов составили к концу 70-х годов более 8 млрд. долл., увеличившись только за пять лет (1976—1980 гг.) почти в 4 раза.

Для подчинения своему влиянию больших масс национального капитала банковские монополии США, Англии, ФРГ, Франции, других западноевропейских стран, а также Японии используют свою огромную финансовую мощь. Они весьма активно мобилизуют средства на местных денежных рынках в форме депозитов, налаживают разветвленные контакты с национальными частными промышленными предприятиями и финансовыми учреждениями, устанавливают связи с государственными учреждениями. Латиноамериканские вкладчики капитала во многих случаях предпочитают держать свои средства не в национальных банках, а в филиалах иностранных банковских учреждений, исходя из их большей надежности, более разветвленных международных связей, способности предоставлять услуги широкой номенклатуры.

О финансовой мощи кредитных систем высокоразвитых капиталистических стран можно судить по следующим данным. Например, финансовые ресурсы 50 крупнейших коммерческих банков Бразилии не доходят и до половины объема ресурсов такого банковского гиганта, как «Бэнк оф Америка» (США). Даже «Банко до Бразил», находящийся в десятке крупнейших банков мира, по своим активам уступает таким институтам, как французский «Банк насьональ де Пари» или западногерманский «Дойче банк». Между тем нельзя не признать, что за последние десятилетия потенциал местных ссудных рынков Латинской Америки заметно вырос<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> См.: Железова В. Ф. Клан 20-ти. М., Мысль, 1981.

Традиционной формой экспансии иностранных банковских монополий в Латинской Америке является расширение сети филиалов. Наряду с этим иностранный банковский капитал использует и такой метод, как скупка акций местных кредитных институтов. Например, на средства «Чейз Манхэттен бэнк» (США) было куплено несколько бразильских банков в Рио-де-Жанейро и аргентинские «Банко архентино де комерсио», «Банко де Байя Бланка» и «Банко архентино дель Атлантико». В Колумбии из 25 существующих коммерческих банков 6 являются филиалами зарубежных банковских монополий, в том числе США, Франции, Англии, Канады. Значительно присутствие зарубежного банковского капитала в кредитных системах Аргентины, Бразилии, Мексики и Венесуэлы.

Проникая в область кредитной системы латиноамериканских стран, иностранный капитал приспособляется к меняющейся обстановке и модифицирует формы экспансии. Так, в современных условиях все более распространенной формой становится создание смешанных кредитных учреждений совместно с латиноамериканскими капиталами. Такое партнерство дает возможность сократить вероятность политических рисков, обходить законы, которые порой запрещают иностранное предпринимательство в банковской сфере, или пользоваться рядом льгот, распространяющихся на национальные кредитные институты.

Именно таким способом «Чейз Манхэттен бэнк» (США) и «Дрезденер банк» (ФРГ) стали ведущими акционерами бразильского «Банко Лар Бразилейро». В Колумбии «Чейнз Манхэттен», используя подставные финансовые институты, стал владельцем 43% акций четвертого по величине банка в стране — «Банко дель комерсио». «Сити бэнк» (США) держит в своих руках 45% акционерного капитала колумбийских «Банко де Кальдас» и «Банко де Оксиденте».

Ряду американских банков удалось проникнуть даже в государственные кредитные институты некоторых стран Латинской Америки. Во многих государственных банках развития стран региона стало уже нормой поступление иностранного капитала из зарубежных официальных кредитных институтов. Таким образом, все заметнее становится тенденция банковских монополий вли-

ять извне на внутреннюю кредитную политику государств региона.

Через смешанные банки, а также через филиалы международных банков осуществляются многообразные операции по привлечению местных вкладчиков в деятельность промышленных ТНК и созданию смешанных обществ. Новая линия инвестиционной политики монополий США, стран Западной Европы и Японии в Латинской Америке состоит в постепенном переходе от прямого контроля над принадлежащими им предприятиями к формам скрытого косвенного подчинения.

Мобилизованные на местном рынке денежные средства, а также собственные капиталы и доходы составляют основу для финансовых операций филиалов банковских монополий зарубежных стран и смешанных банковских институтов в Латинской Америке. Одно из главных направлений их деятельности — кредитование иностранных ТНК, действующих в регионе. Предоставляя деловые ссуды, филиалы «материнских» банков обеспечивают их дополнительными источниками финансирования как в местной, так и в иностранной валютах. Свободный доступ к таким источникам — действенный фактор повышения конкурентоспособности иностранных фирм по сравнению с местными. Он дает возможность лучше приспособляться к быстро меняющейся обстановке и проводить деловые операции в таких масштабах, которые недоступны местным компаниям.

Нередко промышленные или торговые предприятия, ранее принадлежавшие латиноамериканским владельцам, оказываются скупленными иностранной компанией на средства, мобилизованные здесь же и предоставленные ей своим «дочерним» банком. Операции иностранных банков по кредитованию латиноамериканских компаний отличаются большой осторожностью и осуществляются, как правило, при помощи местного банка.

Таким образом, значительная часть иностранных капиталовложений поступает в Латинскую Америку не из-за рубежа, а изыскивается в самом регионе. Реинвестиции прибылей ТНК и новые капиталовложения в виде ссуд, предоставляемые иностранным монополиям банками, находящимися в Латинской Америке, составляют 80% капитала, финансирующего деятельность латиноамериканских филиалов ТНК. Иными словами, большая часть капиталов поступает в Латинскую Америку не из



США или стран Западной Европы, а основывается на эксплуатации финансовых возможностей региона. Вот почему многие экономисты считают иностранные банки в Латинской Америке инструментом ограбления, а не источником финансирования хозяйства латиноамериканских стран<sup>15</sup>.

Обременительные условия займов — один из основных факторов усиления эксплуатации по линии международного кредита. Это выражается в резком увеличении выплат странами региона в счет процентов по полученным иностранным кредитам. Например, выплаты латиноамериканских стран частным финансовым учреждениям только США увеличились за период 1975—1978 гг. с 1,6 до 4,0 млрд. долл.

Отметим, что сложившаяся практика предоставления «связанных» займов лишает латиноамериканские страны возможности выбора поставщиков, предлагающих более благоприятные условия поставок. В конечном счете это выливается в прямые потери латиноамериканских стран, которые, по далеко неполным данным, превышают в среднем 300 млн. долл. в год.

Деятельность ТНК, иностранных и смешанных финансовых учреждений, а также внешнее финансирование Латинской Америки стимулируют внешнею задолженность региона, которая нарастает лавинообразно (см. рис. 4). Только по займам и кредитам, полученным либо гарантированным государственными организациями Латинской Америки, он, по оценкам на начало 80-х годов, достигал более 100 млрд. долл., а если принять во внимание средне- и краткосрочные займы и кредиты, предоставляемые частными банками без официальных гарантий, то общая сумма внешней задолженности региона возросла до 140—150 млрд. долл. По данным Международного валютного фонда, внешний долг Латинской Америки к 1983 г. составил 250 млрд. долл., из которого на долю Мексики и Бразилии приходилось по 80 млрд. долл., Аргентины — около 40 млрд. долл. А к концу 1984 г., как мы уже отмечали, внешний долг Латинской Америки достиг рекордной цифры — 350 млрд. долл.

Погашение основных сумм и выплата процентов по этим займам и кредитам становятся все более крупной статьей платежных балансов стран Латинской Америки

<sup>15</sup> Международная жизнь, 1981, № 10, с. 52.

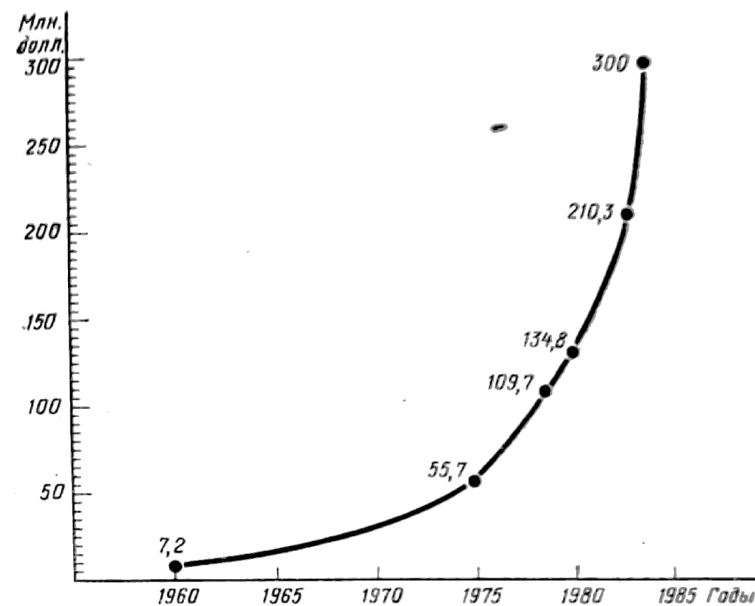


Рис. 4. Рост внешней задолженности стран Латинской Америки (по годам)

и поглощают значительную часть их валютных доходов. В среднем по региону на эти цели расходуется более 20% экспортной выручки, а у отдельных латиноамериканских стран еще больше. Например, в 1982 г. Мексика перевела зарубежным кредиторам, и прежде всего в США, около 50% своих доходов от экспорта, Чили — 32,5, Перу — 38,6, Уругвай — 27,9, Бразилия — 25,8%.

Такова неприглядная роль иностранного капитала, который, сообразно новым условиям в Латинской Америке, меняет формы и методы своей деятельности, приспособляясь к обстоятельствам и все глубже проникая в экономическую жизнь региона. С приходом к власти в США администрации Р. Рейгана в деятельности американских ТНК взято направление подчинить экономику латиноамериканских стран военно-стратегическим интересам США.

## СРАСТАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ВОЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКИХ ГОСУДАРСТВ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ

**РОЛЬ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В СТРАТЕГИИ США.**  
Латинская Америка явилась одним из первых районов мира, которую Вашингтонская администрация включила в сферу «американской военной ответственности». До начала 80-х годов главная забота о регионе была возложена на многочисленные американские монополии, действующие в Латинской Америке и пользующиеся там неограниченными правами.

Однако с тех пор, как латиноамериканские страны, вставшие на путь борьбы за национальные интересы, стали вводить ограничения в отношении иностранного капитала и в ряде случаев национализировать собственность ТНК, монополистические круги потребовали от администрации США активного вмешательства в дела латиноамериканских государств для защиты своих интересов. ТНК настаивали на создании в регионе таких условий, которые гарантировали бы им получение в необходимом количестве промышленного и сельскохозяйственного сырья, предоставили бы возможность широко использовать местные рынки и дешевую рабочую силу.

Требования монополий имели прямое отношение к военно-стратегическим интересам США в Латинской Америке. Прежде всего это касалось сырья и топлива. В такой жизненно важной области, как обеспечение США минеральным сырьем и топливом, Латинская Америка занимает весьма видное место. Из 20 основных видов сырья, импортируемых США, 13 поступают исключительно из данного региона.

Причем латиноамериканские страны являются главными поставщиками как раз тех видов сырья, от импорта которых экономика США зависит в наибольшей степени и без которых они не могут наращивать свою военную мощь. На долю региона приходится 99% американского импорта оловянного концентрата и кобальта, 98 — марганца, 96 — бокситов, 90 — хрома, более 80 — ниобия, плавикового шпата, ртути и олова, 72 — никеля, около 60 — цинка, 57 — свинца, 53 — молибдена, 47 — меди, 35% — железной руды.

Такие важные минералы и металлы для военной промышленности, как кобальт, хром, бокситы, марганец и др., США вынуждены почти полностью ввозить из Латинской Америки. Не случайно американские специалисты рекомендуют Белому дому уже сейчас для укрепления военно-промышленной базы выделить миллиарды долларов на создание стратегических запасов этих, а также ряда других металлов.

Наличие крупных потенциальных (пока еще слабоизученных) ресурсов минерального сырья и топлива, возможность вынесения в этот район первичной обработки сырья, обилие источников энергии, географическая близость к США побуждают американские ТНК ориентироваться на всевозрастающее использование сырьевых ресурсов региона.

Этот факт ныне широко признается авторитетными специалистами и в США, и в Латинской Америке. Говоря об экономическом потенциале региона, исполнительный секретарь Экономической комиссии ООН для Латинской Америки (ЭКЛА) Энрико Иглесиас отмечал в газете «Файнэншл таймс» 30 июля 1980 г., что для успешного развития континента имеется все необходимое.

Во-первых, природная база большинства стран Латинской Америки весьма благоприятна. Подсчитано, что из потенциально пригодных для обработки земель, составляющих в регионе 575 млн. га, сейчас используется только 170 млн. га. По сравнению с мировыми запасами, на Латинскую Америку приходится третья часть запасов меди, более чем треть бокситов, пятая часть железной руды. С осуществлением в Бразилии проекта «Большой Каражас» — разработка железорудных месторождений — Латинская Америка может претендовать на первое место по экспорту данного сырья в капиталистическом мире.

Потенциальные запасы гидроэнергии Латинской Америки на  $\frac{1}{3}$  превышают запасы гидроэнергии Советского Союза, более чем в 2 раза — запасы США и Канады, вместе взятых, и в 4 раза — запасы Европы. В настоящий момент используется не более 15% гидроэнергоресурсов континента. Имеются также огромные запасы газа и нефти.

Во-вторых, наличие в достатке рабочей силы, которая довольно быстро овладевает профессиональными на-

выками, в том числе искусством управлять производством.

В-третьих, Латинская Америка обладает широкой и разнообразной промышленной базой. К началу 80-х годов регион производил 23,5 млн. т стали — это в 5 раз больше, чем в 1960 г. Выработка энергии, увеличившаяся с 1950 по 1970 г. в 5 раз, за 70-е годы снова удвоилась.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что Латинская Америка располагает значительными возможностями экономического роста, которые можно сравнить лишь с немногими другими районами мира. Однако, как отмечают эксперты ЭКЛА, плоды экономического роста не распределяются сколько-либо справедливым образом, что сохраняет социальную напряженность в регионе, возникшую в результате того, что 40% латиноамериканского населения страдает от крайней нищеты и половина этих людей — от голода.

В связи с большой зависимостью США от латиноамериканских источников сырья администрация Белого дома, разрабатывая глобальные военно-стратегические планы, отвела этому региону роль надежного тыла, обеспечивающего допуск США к его стратегическому сырью. Вторую важную задачу, тесно связанную с первой, США видят в «стабилизации» политической обстановки в Латинской Америке. Для ее решения американская администрация намерена активно использовать одновременно экономические и военные рычаги, прежде всего по отношению к тем районам и тем странам, в которых существует или потенциально возможно национально-освободительное движение. Эти цели были открыто изложены в выступлениях государственных деятелей США, которые заявляли, что необходимо увеличить экономическую и военную поддержку странам, которые в противном случае могут пасть жертвой коммунистических подрывных действий.

Поэтому военная помощь США латиноамериканским странам в последнее время резко увеличилась. Если в 1981 г. она составила более 45 млн. долл., то в 1982 г. увеличилась вдвое.

Сейчас особое внимание уделяется подготовке латиноамериканских специалистов по ведению специальных операций, особенно противопартизанских, которых готовят в военных центрах США, а также в зоне Панамско-

го канала (Форт Гулик, Форт Шерман, Говард-Фильд), в Пуэрто-Рико и в некоторых странах региона (Бразилия, Боливия, Колумбия). Значительное количество военнослужащих из Латинской Америки готовят также расположенные в зоне Панамского канала «Школа Америк» в Форт Гулик, радишкола в Форт Клейтоне, авиационные школы в Альб-рук-Фильд и Говард-Фильд, а также центр подготовки морской пехоты на островах Вьекас и Кулебра (Пуэрто-Рико). Всего за 70-е годы военные учебные заведения США окончили более 100 тыс. латиноамериканских военных.

В отношении стран и территорий Карибского бассейна администрация Белого дома применяет так называемую доктрину «вакуума», согласно которой Соединенным Штатам самой судьбой будто бы предоставлено заполнить «пустоты», образующиеся вследствие ухода из субрегиона Англии, Франции или Нидерландов в результате проходящего там процесса деколонизации<sup>16</sup>. Доктрина базируется, как известно, на более чем одиозной идее панамериканизма, в соответствии с которой Карибское море рассматривается как «внутреннее озеро США». Отсюда проистекает широко распространенное определение, пущенное в оборот администрацией Картера и подхваченное Рейганом, что Карибский бассейн является как бы «третьей границей Соединенных Штатов».

На островах Карибского моря сосредоточены гигантские нефтеперегонные заводы, снабжающие нефтепродуктами восточное побережье США. Пользуясь тем, что нефтепереработка экологически весьма вредный процесс, крупные нефтяные ТНК стремятся производить очистку и перегонку нефти не в США или странах Западной Европы, а в островных государствах карибской зоны. В настоящее время около 75% перерабатывающих мощностей всей Латинской Америки сосредоточено в Карибском бассейне.

В силу этого США считают Карибский бассейн своей естественной или законной сферой влияния. Они заинтересованы в этом районе мира по коммерческим, политическим, военным и территориальным соображениям. «В военное время этот район, — отмечает лондонский ин-

<sup>16</sup> Начиная с 1962 г. вплоть до наших дней в карибском субрегионе постоянно образуются новые государства.

ститут анализа конфликтных ситуаций, — может стать источником угрозы для атлантических морских путей, более того, для самого материка... В коммерческом плане он представляет собой важнейшую транзитную зону для сырья; в территориальном плане в нем находятся некоторые американские владения и Панамский канал, представляющий собой важнейшую стратегическую артерию, а в политическом плане он служит базой для подрывных действий против американских интересов в Центральной и Южной Америке».

В результате мощного давления на конгресс со стороны Белого дома палата представителей в 1984 г. одобрила так называемую «карибскую инициативу», разработанную администрацией Р. Рейгана совместно с крупными монополиями США. Этот план предусматривает меры военно-политического и экономического порядка. «Дружественным» режимом выделяется 350 млн. долл. в виде военно-экономической помощи. Основная их часть предназначена Сальвадору, а также Гондурасу, Гватемале и Гаити. «Карибская инициатива» откровенно провозгласила, что государства указанной зоны должны идти по пути свободного предпринимательства. Главные усилия направлены на укрепление частного сектора карибских и центральноамериканских стран.

Что касается помощи на развитие национальной экономики, то администрация Белого дома не стремится ее увеличивать. Например, в 1981—1984 гг. ее объем почти не изменился. Вашингтон призывает оказывать экономическую помощь по частным каналам, не расширяя государственные затраты на эти цели.

Экономическую помощь центральноамериканским и карибским странам США рассматривают в качестве важного средства для достижения своих политических и военно-стратегических целей. Государственная экономическая помощь США оказывается строго на выборочной основе. В 1982—1983 гг. она была оказана Сальвадору, Ямайке и странам восточной части Карибского бассейна. Кроме того, США предоставили отдельным странам Центральной Америки и Карибского бассейна, в «стабильности» которых они особенно заинтересованы, возможность экспортировать продукцию традиционных отраслей экономики на американский рынок в неограниченном количестве, не облагая ее таможенными пошлинами. Подобная экономическая политика, по мнению

правительства США, позволит «устранить основные причины нестабильности».

Заметим при этом, что только за последние три года ЦРУ США израсходовало на тайную помощь бандам никарагуанских контрреволюционеров по меньшей мере 75 млн. долл. Сумма, запрошенная администрацией у конгресса на военную помощь ее сальвадорским марионеткам в 1984 финансовом году, равна 243 млн. долл. Для сравнения отметим: в 1980 г. она составила всего 5,9 млн. долл.!

Иной характер взаимосвязи экономических и военно-стратегических интересов американской администрации находит свое проявление в отношениях США со странами Южной Америки, и прежде всего с Бразилией и Аргентиной. Относительно высокий уровень экономического развития этих стран, их возможности в области производства вооружения предопределили место и роль этих стран в военно-стратегических планах США.

Военное превосходство США, являющееся особым фактором достижения и усиления их гегемонии над Латинской Америкой, служит разнообразным целям и интересам Вашингтона. Среди таких целей можно выделить: сохранение за собой латиноамериканских природных, людских, производственных ресурсов (наличных или потенциальных); защита рынков и капиталовложений ТНК; охрана морских и воздушных путей; ограждение сфер влияния для своей торговли и инвестиций, политико-дипломатических и военных акций; создание клиентуры и благоприятных условий для капиталовложений посредством комбинирования военной и экономической помощи.

**ВТОРЖЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ТНК В ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ОБЛАСТЬ.** Важной особенностью развития военной промышленности стран Латинской Америки долгое время было отсутствие сколько-нибудь значительной производственной базы. Военная экономика как таковая, игравшая и играющая столь заметную роль в хозяйстве развитых капиталистических стран, в Латинской Америке практически не существовала, что накладывало отпечаток и на характер латиноамериканского милитаризма. Вооруженные силы стран Латинской Америки в очень высокой степени зависели от поставок вооружений из-за рубежа.

Политика официального Вашингтона до середины

70-х годов, направленная на ограничение поставки в регион наиболее современных видов оружия (с тем чтобы избежать возникновения опасных конфликтных ситуаций в непосредственной близости от своих границ), которая резко контрастировала с его политикой нагнетания гонки вооружений в Европе и приграничных с СССР странах, вызывала растущее недовольство как американских фирм — поставщиков оружия, так и военных кругов латиноамериканских стран, стремившихся получить не устаревшее, а современное вооружение.

Это обстоятельство обусловило переориентацию целого ряда стран Латинской Америки на покупку военных материалов не в США, а в других странах. Особенно отчетливо такая тенденция начала проявляться после того, как в 1967 г. американские власти не разрешили продажу для перуанских ВВС реактивных истребителей «Нортроп» и правительство Перу закупило французские «Миражи». В результате в период 1966—1976 гг. доля Соединенных Штатов в поставках вооружений в Латинскую Америку снизилась с 70 до 32%, а в последующие годы до 15%. Одновременно в некоторых экономически наиболее развитых странах региона активизировались усилия по созданию и расширению собственной индустрии, способной выпускать современные виды вооружений.

Стремление некоторых латиноамериканских стран, в особенности Бразилии и Аргентины, добиться военной независимости является серьезным препятствием к сближению США со странами региона. Так, по мнению американских экспертов, основой военного сближения Бразилии и Аргентины с США, а в перспективе и создания военного союза, может служить общность их интересов в обеспечении безопасности района Южной Атлантики, имеющего важное экономическое значение как для США, так и для Бразилии и Аргентины.

Именно поэтому США стремятся не выпустить из-под своего контроля развитие военной экономики латиноамериканских стран и весьма ревностно относятся к стремлению Бразилии и Аргентины добиться военной независимости. Среди ведущих ТНК, активно внедряющихся в обрабатывающую промышленность стран Латинской Америки, фигурируют основные подрядчики Пентагона: «Дженерал дайнэмикс», ИТТ, «Дженерал моторс», «Форд», «Экссон», «Вестингауз электрик» и мно-

гие другие. Из 100 основных фирм, сотрудничающих с министерством обороны США, около 60 имеют предприятия в Латинской Америке и заняты производством военной продукции.

В 1975 г. Бразилия, объединив в единый военно-промышленный комплекс (ВПК) различные частные и государственные предприятия, производящие вооружение, ускорила модернизацию многих производственных процессов, добилась определенной самостоятельности в производстве военной техники и оружия. Бразилия сейчас занимает шестое место в мире по производству вооружения. В стране производится стрелковое оружие, бронетранспортеры, пусковые установки, ракеты, самолеты и другие виды вооружения. Бразилия вынуждена импортировать лишь сверхзвуковые реактивные самолеты, подводные лодки и отдельные виды ракет. На эти цели она тратит в среднем около 0,5 млрд. долл. в год.

Аргентина также производит широкий ассортимент вооружения: стрелковое оружие, бронетранспортеры, танки, самолеты, вертолеты, военные суда, подводные лодки. Значительная их часть производится по лицензиям западноевропейских компаний. Обе страны в ближайшем будущем будут иметь собственное ядерное оружие.

Помимо Бразилии и Аргентины, Чили, Колумбия, Доминиканская Республика, Мексика, Перу и Венесуэла также располагают предприятиями, выпускающими различные виды вооружений. Во всех перечисленных странах в 70—80-е годы возникли своеобразные мини-военно-промышленные комплексы, отличительной чертой которых является наличие в них иностранного капитала.

Военные руководители Бразилии и Аргентины неоднократно заявляли и заявляют, что их страны приближаются к решению задачи обеспечения своих вооруженных сил техникой исключительно национального производства. К началу 80-х годов, например, бразильская армия закупала уже 80% вооружения на внутреннем рынке. Однако в обеих странах тщательно скрывается тот факт, что в «национальной» военной промышленности активнейшую роль играют международные монополии и прежде всего американские ТНК.

С середины 70-х годов в Аргентине военные заводы, являющиеся фактически дочерними предприятиями американской фирмы «Рокуэл интернешнл», выпускают во-

енно-транспортные самолеты «Турбокомандер 690-А» из узлов и деталей, импортируемых из США. Бразильские авиационные заводы выпускают тактические истребители АТ-26 «Шаванте» и разведывательные самолеты «Паулистиньо» в сотрудничестве с итальянской фирмой «Макки», которая сама является дочерней компанией американской корпорации «Локхид».

Кроме того, с участием американского капитала Бразилия производит турбовинтовые самолеты «Бандейранте», причем выпускающая их фирма «Эмбраэр» экспортирует некоторые запасные части к этим машинам, а также к американским истребителям F-E в те страны, где они находятся на вооружении.

В Аргентине при участии американских ТНК впервые в Латинской Америке начато производство вертолетов. Созданная в 1973 г. специальная компания «РАКА», заключив соглашение с американской «Хьюз тул компани эркрафт», вскоре начала сборку вертолетов «Хьюз» для оснащения аргентинских ВВС. Таким же образом осуществляется сотрудничество с американской компанией «Сессна» в производстве аргентинских военных самолетов «модель-182» и «модель-150».

Большое участие в милитаризации экономики латиноамериканских стран принимают и западноевропейские военно-промышленные монополии. И это не просто проявление конкурентной борьбы, хотя межимпериалистические противоречия присутствуют и в этой области, а действие в полной мере законов капиталистической конкуренции. Западноевропейские ТНК преследуют одинаковые с американскими монополиями цели, что налагает и на них ответственность за наращивание гонки вооружений и ее пагубные последствия для латиноамериканских стран.

Западноевропейские союзники США по НАТО, в частности Италия и Западная Германия, ведут работы по созданию оригинальных моделей подводных лодок, многоцелевых реактивных истребителей, бронетранспортеров. В конце 70-х годов фирмой «Тиссен — Хеншель» (ФРГ) по контракту с министерством обороны Аргентины начато серийное производство первого «латиноамериканского» танка «ТАМ». Позже на его основе была разработана боевая машина пехоты «ВКИ» с пушкой фирмы «Рейнметал» на вращающейся башне. На бразильских бронетранспортерах используются двигатели,

система трансмиссии и подвески западногерманской фирмы «Мерседес-Бенц», а пушка для них, ранее поставлявшаяся Францией, делается по ее лицензии.

Военно-промышленные комплексы латиноамериканских государств — это закономерный продукт развития современного капитализма в Латинской Америке. Общую базу под ВПК подвели бурный рост производительных сил и прогрессирующее обобществление производства, а непосредственно он сформировался на стыке государственно-монополистических и милитаристских процессов, внутренне присущих этим странам.

Помимо выполнения значительной роли в управлении страной, латиноамериканские военные сохраняют свою традиционную функцию защиты национального суверенитета. Почти все страны Латинской Америки вовлечены в территориальные споры. Расходы на обычные вооружения представляют собой одну из основных статей государственного бюджета многих из этих стран, а конкуренция за выделение средств между отдельными видами вооруженных сил весьма ожесточенная. Доктрина же, разделяемая большинством военных в Латинской Америке и претворенная в жизнь в виде законов в области национальной безопасности в большинстве латиноамериканских стран, тесно увязывает концепции безопасности и развития страны, что дает военным постоянное оправдание для вмешательства в политические, социальные и экономические дела.

В последнее десятилетие роль ВПК в экономической жизни США, западноевропейских стран и Японии значительно возросла. Ряд факторов способствовал укреплению их позиций и выдвинул на первый план крупнейшие монополии и ТНК, которые связаны с военным производством. Большинство монополий такого типа действуют и в странах Латинской Америки, где они делают основной упор на добычу и вывоз стратегических видов сырья, а также на создание в этих странах различного рода производств, главным образом в обрабатывающей промышленности, прямо или косвенно работающих на интересы ВПК. В своей деятельности в странах Латинской Америки большинство ТНК исходят из интересов ВПК США, ФРГ, Японии, а также других империалистических держав, осуществляют хищническую эксплуатацию природных ресурсов континента, еще больше ус-

ливают степень эксплуатации местной дешевой рабочей силы и в результате получают огромные прибыли.

Милитаризация экономики США и усиление роли ВКП в определении и в осуществлении внешнеполитического курса администрации Рейгана существенно сказывается на характере экспорта государственного капитала и программах помощи странам Латинской Америки. Экспорт государственного капитала США в значительной степени обеспечивает эффективность функционирования американских монополий в латиноамериканских странах и, следовательно, выполнение ими же и военно-экономических функций. Военно-экономическое значение этого экспорта раскрывается в целенаправленной инфраструктуре интересующих США отраслей латиноамериканской промышленности, освоения крупных новых месторождений минерального сырья, геологических исследований. Создаваемая в странах региона система производственной инфраструктуры, активное внедрение в их промышленность американских монополий, широкая помощь в расширении их военно-экономических возможностей — все это свидетельствует о развернутом внедрении военно-промышленного комплекса США в Латинскую Америку.

Общая деятельность ВПК США привела к преобладанию в вооруженных силах ряда государств региона американской боевой техники и снаряжения. Особенно ярко выражено засилье американской боевой военной техники в вооруженных силах малых стран Латинской Америки, а также в Колумбии, Эквадоре, Парагвае и Уругвае. В наибольшей степени были «американизированы» военно-воздушные и военно-морские силы, в меньшей — армейские подразделения.

Вплоть до начала 70-х годов США были главным поставщиком в Латинскую Америку стрелкового вооружения, танков, бронемашин и бронетранспортеров, артиллерийского и ракетного вооружения, авиационной техники (как правило, морально устаревших в США). Особенно значительной была их роль в поставках кораблей и корабельного имущества. Только за период с 1945 по 1970 г. страны Латинской Америки закупили около 150 военных кораблей, причем 130 в США. В результате к началу 70-х годов 90% кораблей ВМС латиноамериканских стран были американского производства. Кроме того, еще в 60-е годы для расширения экс-

порта боевых кораблей в Латинскую Америку конгресс США разрешил министерству обороны перейти к практике сдачи военных кораблей в аренду странам региона. В 1945—1970 гг. почти все латиноамериканские страны удовлетворяли свои потребности в боевой технике для военно-воздушных сил также за счет поставок из США.

В связи с отказом США продавать латиноамериканским странам современную военную технику их правительства перешли в 70-е годы к широким закупкам этой техники в четырех крупных странах Западной Европы: Франции, Англии, ФРГ и Италии, а также в Израиле, Канаде, Австралии, Швеции, Швейцарии, Австрии и в других странах. Таким образом, в первой половине 70-х годов США начали утрачивать свое монопольное положение на рынке военной техники стран Латинской Америки. В 1970—1974 гг. на долю США приходилось только 24% импорта вооружений странами Латинской Америки, тогда как находящаяся на первом месте Франция достигла 27%, Англия — 21 и ФРГ — 10%.

Основу военного экспорта Франции составили сверхзвуковые самолеты типа «Мираж» в различных модификациях, а также тренировочные самолеты, танки, вертолеты и ракеты. Франция заключила многочисленные контракты на поставку авиационной техники, танков и стрелкового вооружения в Аргентину, Бразилию, Чили, Колумбию и в другие страны. Великобритания поставляет в Латинскую Америку многоцелевые сторожевые корабли, подводные лодки и реактивные истребители-бомбардировщики. Крупных успехов на рынке вооружений стран региона добились также ФРГ, Италия, а во второй половине 70-х годов и Израиль.

Подобное положение не могло не волновать военные круги США. Поэтому начиная с 1972 г. Белый дом стал уделять значительно больше внимания военному экспорту США в латиноамериканские страны, а позже снял большую часть ограничений на поставку современных видов оружия странам Латинской Америки. В результате к 1979 г. США снова удалось занять ведущее место по поставкам военной техники в страны региона, а основу их военного экспорта составляли самолеты «Скайхок», транспортные вертолеты и различные виды военно-морской техники, в частности, корабли-амфибии, предназначенные для десанта бронетанковых сил.

Значительную прибыль приносит продажа технологии и совместное участие со страной-получателем в разработке и производстве вооружения. Этому виду деятельности в настоящее время уделяется особое внимание со стороны администрации Рейгана. По мере того как увеличивается количество стран, способных производить вооружение, участие США в создании и производстве вооружения возрастает. В числе стран, с которыми США намерены развивать подобное сотрудничество, является Аргентина и Бразилия. Бразилия, например, уже изъявила готовность участвовать в производстве современных самолетов совместно с США, а также с ФРГ и Францией.

Большую роль в расширении сотрудничества США в области создания и производства вооружения должны сыграть действующие в странах Латинской Америки американские компании и банки. Администрация Рейгана всячески поощряет направление частного американского капитала в латиноамериканские страны. Так, в Аргентине содействие в этом плане наряду с другими компаниями оказывает компания «Крайслер», участвующая в производстве двигателей для аргентинских бронетранспортеров. В Бразилии — «Дженерал электрик», тесно связанная с правительственными кругами, а также «Крайслер», «Алкоа», «Дженерал моторс», банки «Чейз Манхеттен», «Кемикал бэнк», предоставившие свои средства для развития бразильской промышленности, и многие другие представители монополистического и финансового капитала.

Латиноамериканский социолог А. Варас отмечал, что развитие военной промышленности в Латинской Америке в конечном итоге может включать производство ядерного оружия. В Аргентине и Бразилии действуют атомные установки, поэтому эти страны в состоянии быстро начать производство атомной бомбы. Он утверждает, что, создавая постоянную военную промышленность, латиноамериканские страны делают крупные долгосрочные ассигнования, мало способствующие экономическому и социальному прогрессу. «Создание и развитие местной военной промышленности расходует средства, которые позже могли бы удовлетворить национальные потребности»<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> Journal of Commerce, 6.1.1982.

Деятельность современных монополий США, стран Западной Европы и Японии в Латинской Америке ярко отражает стремление финансового капитала к расширению хозяйственной территории и сферы влияния, к захвату источников сырья и рынков сбыта. Экспансия ТНК не принимает в расчет национальные интересы латиноамериканских стран, потребности их экономического роста. Она тормозит свободное развитие производительных сил, препятствует соблюдению принципов равноправия и взаимовыгодности в контактах между странами.

Наметившаяся тенденция к ограничению деятельности иностранного капитала в ряде латиноамериканских стран вынуждает ТНК приспосабливаться к этим условиям. Новым моментом в их деятельности явилось то, что иностранные монополии стали вторгаться в военную область латиноамериканской экономики. Соединенные Штаты объявили регион зоной своих «жизненных интересов» и всячески поощряют распространение деятельности ТНК на военную промышленность латиноамериканских стран.

Процесс перестройки международных экономических отношений, в который включились государства Латинской Америки, возможен только при активной борьбе против методов и практики ТНК. Установление контроля над их деятельностью послужит демократизации экономических отношений в рамках всего мирового сообщества наций.

## ЛИТЕРАТУРА

- Материалы XXVI съезда КПСС. М., Политиздат, 1981.  
 Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС, 10 апреля 1984 г. М., Политиздат, 1984.  
 Громыко А. А. Внешняя экспансия капитала. М., Мысль, 1982.  
 Глинкин А. Н. и др. Эволюция латиноамериканской политики США. М., Наука, 1982.  
 Ключковский Л. Л. Латинская Америка в системе мировых хозяйственных связей. М., Международные отношения, 1984.  
 Мишин С. С., Степанов Ю. С. Иностранные монополии в Латинской Америке. М., Мысль, 1983.



## СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . . .	3
Иностранный капитал в латиноамериканской экономике . . . . .	5
Создание смешанных предприятий — одна из форм ограбления стран Латинской Америки . . . . .	33
Срастание экономических и военно-политических интересов империалистических государств в Латинской Америке . . . . .	50
Литература . . . . .	63

«Составитель библиотечки — Эрик Пантелеймонович Плетнев

Юрий Сергеевич СТЕПАНОВ  
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА В ЦЕПЯХ ТНК

Главный отраслевой редактор *В. А. Бабайцев*  
Редактор *Н. Л. Тиохина*  
Мл. редактор *Е. М. Авешникова*  
Худож. редактор *Т. С. Егорова*  
Техн. редактор *А. М. Красавина*  
Корректор *В. И. Гуляева*

Сдано в набор 06.12.84. Подписано к печати 15.03.85. А 09213. Формат бумаги 84×108<sup>1</sup>/<sub>2</sub>. Бумага тип. № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. печ. л. 3,36. Усл. кр.-отт. 3,57. Уч.-изд. л. 3,48. Тираж 5000 экз. Заказ 2443. Цена 15 коп. Издательство «Знание». 101835, ГСП, Москва, Центр, проезд Серова, д. 4. Индекс заказа 853802.  
Типография Всесоюзного общества «Знание», Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4.