

А. В. Березной

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ
КОРПОРАЦИИ
на рынках
развивающихся стран**

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава I. Монополистическая практика ограничения конкуренции в арсенале империализма и неоколониализма	6
Политико-экономические аспекты анализа	6
Развивающиеся страны как объект ОДП	14
Ограничительная практика в экономической стратегии неоколониализма	28
Глава II. Формы и методы монополистического диктата на товарных рынках	38
Индивидуальное доминирование на рынках	38
Групповая ограничительная практика	56
Глава III. Злоупотребления ТНК в сфере передачи технологии	81
Ограничительные условия лицензионных соглашений	83
Патенты и товарные знаки в стратегии рыночного господства	103
Глава IV. Борьба развивающихся государств: попытки контроля на национальном уровне	118
Средства противодействия на товарных рынках	118
Правовое регулирование в области технологического обмена	130
Глава V. Постановка проблемы ОДП в ООН	146
Многосторонняя дипломатия в поисках компромисса	146
Международные «кодексы поведения» в сфере конкуренции	166
Заключение	186
Использованная литература	189
Summary	195

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

А. В. Березной

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ на рынках развивающихся стран

ОГРАНИЧИТЕЛЬНАЯ ДЕЛОВАЯ ПРАКТИКА



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ ВОСТОЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
МОСКВА 1985

Ответственный редактор
И. Д. ИВАНОВ

В работе исследуются неокOLONиальные аспекты ограничительной деловой практики ТНК, под которой понимается совокупность приемов монополистического давления на партнеров в торговле и потребителей — приемов, применяемых на основе ограничения конкуренции в целях захвата, удержания и реализации господствующего положения на рынках. Выявляются предпосылки проведения такого рода практики транснациональными корпорациями в отношении освободившихся стран и ее роль в стратегии неокOLONиализма. Центральное место в работе занимает показ механизма ограничительной деловой практики западных монополий на рынках развивающихся стран.

Б 0604030000-085 112-85
013(02)-85

© Главная редакция восточной литературы
издательства «Наука», 1985.

ВВЕДЕНИЕ

Опыт развития освободившихся стран в последние годы со всей очевидностью свидетельствует о том, что империалистические державы стремятся всеми силами удержать свои экономические и политические позиции в бывших колониях и полуколониях. Приспосабливаясь к меняющимся условиям на периферии мирового капиталистического хозяйства, они используют все более изощренную стратегию и тактику неоколониализма. Как подчеркивалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXVI съезду партии, «империалистов не устраивает укрепление независимости освободившихся стран. Тысячами путей и способов они пытаются привязать к себе эти страны, чтобы свободнее распоряжаться их природными богатствами, использовать их территории в своих стратегических замыслах» [14, с. 14].

Ударной силой современного неоколониализма выступают частнокапиталистические монополии, прежде всего гигантские транснациональные корпорации (ТНК). Большой и самостоятельный интерес представляет изучение такого специфического элемента их операций, как *ограничительная деловая практика* (ОДП), под которой в международном экономическом лексиконе понимается совокупность приемов монополистического давления на партнеров в торговле и потребителей, применяемых на основе ограничения конкуренции в целях захвата, удержания и реализации господствующего положения на рынках.

Отличаясь многообразием форм, ОДП ныне стала одним из главных препятствий на пути поступательного развития международной торговли, превратилась в важную составную часть арсенала неоколониализма. По оценке Секретариата ЮНКТАД, «ограничительная деловая практика, вероятно, приобрела такое же значение, как официальные торговые барьеры, если не большее значение» [94, с. 5]. В этих условиях ОДП, во-первых, принимает характер особой международной проб-

лемы, которая требует самостоятельного осмысления. Во-вторых, исследование подобного рода монополистической практики на рынках освободившихся стран (в данной работе рынки развивающихся стран трактуются в широком смысле, включая как внутренние, так и внешние) позволяет дополнить и углубить традиционный анализ макроэффекта операций транснациональных корпораций на развивающуюся экономику разбором того конкретного механизма, который воспроизводит отношения неокOLONиального господства и эксплуатации на микроуровне отдельных фирм, межфирменных и внутрифирменных связей, коммерческих сделок с национальными предприятиями молодых государств. В-третьих, проблема ОДП постоянно фигурирует на повестке дня борьбы социалистических и развивающихся стран за перестройку международных экономических отношений на справедливых демократических началах. В 1979—1980 гг. под эгидой ЮНКТАД проводилась Конференция ООН по ограничительной деловой практике, в работе которой активное участие принимали и представители нашей страны. На конференции был принят «Свод согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной практикой» — документ, призванный внести существенный вклад в оздоровление международной торговли.

Все эти обстоятельства придают изучению проблемы ОДП не только теоретическое, но и практическое значение. Действительно, проблема ограничительной деловой практики уже прочно и надолго заняла важное место в деятельности ООН и ее специализированных учреждений. Без знания инструментария ОДП монополий ныне невозможно представить себе конкретную ситуацию на рынках развивающихся стран. Наконец, США и их союзники по НАТО не расстаются с замыслами экономической войны против социалистических стран. А в их арсенале наряду с официальными мерами экономического шантажа и дискриминации растущее значение приобретают методы ограничительной деловой практики частного монополистического капитала. В своих операциях на капиталистическом рынке советские внешнеторговые объединения постоянно сталкиваются с различными приемами ОДП. «Предприятия социалистических стран,— отмечалось в заявлении советской делегации на сессии специальной группы экспертов

Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) по ОДП,— сами подвергаются со стороны транснациональных корпораций и других капиталистических монополий ограничительной деловой практике, которая нередко смыкается и переплетается с официальной политической дискриминацией. Этим, в частности, объясняется та заинтересованность СССР и других социалистических стран в устранении ограничительной деловой практики и общность принципиальных подходов к этим проблемам с развивающимися странами» [50, с. 4].

В процессе работы над монографией автор опирался на результаты фундаментальных исследований советских ученых А. З. Астаповича, Т. Я. Белоус, К. Н. Брутенца, И. И. Дюмулена, В. Ф. Железовой, И. Д. Иванова, Г. М. Кузьмина, Э. Е. Обминского, Е. М. Примакова, Л. В. Сабельникова, Г. Е. Скорова, П. И. Хвойника, В. А. Шильдкрута. Что касается статистической и фактологической базы, то здесь возникли специфические трудности, связанные с тем, что, несмотря на нескончаемый поток публикаций по транснациональным корпорациям на Западе, вопросу их ограничительной деловой практики на рынках развивающихся стран не уделяется серьезного внимания. По свидетельству гайанского экономиста Ф. Лонга, «не существует ни одной систематической попытки изучения ограничительной деловой практики транснациональных корпораций в связи с проблемами развития третьего мира» [140, с. XIV]. И это легко объяснимо. Ведь ОДП относится к тем самым неприглядным сторонам деятельности монополий, которые не только получили формальное осуждение даже в самих развитых капиталистических странах, но и официально поставлены там вне закона как злоупотребления доминирующим положением на рынках (и преследуются антитрестовскими органами). В этих условиях особое значение приобретает использование документов и материалов Центра ООН по ТНК, ЮНКТАД, других международных организаций, публикаций исследовательских центров и антитрестовских органов самих развивающихся стран.

Разумеется, предлагаемая вниманию читателя книга не претендует на исчерпывающее освещение всех затронутых в ней проблем, многие из которых продолжают оставаться предметом творческих дискуссий и требуют дальнейшего углубленного исследования.

Глава I

МОНОПОЛИСТИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА ОГРАНИЧЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В АРСЕНАЛЕ ИМПЕРИАЛИЗМА И НЕОКОЛОНИАЛИЗМА

Термин «ограничительная деловая практика» появился в советской научной литературе сравнительно недавно. Поэтому целесообразно начать изложение с осмысления самого этого понятия, соотнесения его с основными категориями марксистско-ленинской политической экономики.

Политико-экономические аспекты анализа

Подход к анализу ОДП мы находим уже в исследовании основоположниками марксизма диалектической взаимосвязи категорий монополии и конкуренции. Вскрывая их соотношение, Ф. Энгельс подчеркивал, что «монополия не может остановить поток конкуренции; больше того, она сама порождает конкуренцию...» [1, с. 559—560]. На неразрывную связь этих двух противоречивых начал указывал К. Маркс: «В практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию и их антагонизм, но также и их синтез, который есть не формула, а движение. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монополию. Монополисты конкурируют между собой, конкуренты становятся монополистами... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу» [3, с. 166]. Конечно, классики марксизма писали о монополиях и конкуренции капитализма XIX в., но суть единства и борьбы этих противоположностей отражена здесь настолько глубоко, что их характеристика имеет универсальное значение. Речь идет о том, что конкуренция и

монополия представляют собой неразрывные стороны единого противоречия.

В процессе исторического движения данного противоречия в этом единстве на первый план выдвигается сначала первое слагаемое, а затем второе. И хотя К. Маркс трактовал конкуренцию как одно из «существенных определений» капитала [6, с. 391], ее закономерное превращение в свою противоположность — монополию отнюдь не равнозначно ликвидации капиталистических производственных отношений, оно совершается в их рамках. Методологической основой для такого вывода служит раскрытие К. Марксом роли конкуренции как формы или механизма реализации законов экономической системы капитализма. «Конкуренция,— отмечал он,— приводит в исполнение внутренние законы капитала, но не изобретает этих законов. Она реализует их» [7, с. 265]. Таким образом, конкуренция является не созидющим началом наиболее глубоких экономических законов капитализма, а их исполнителем: содержание этих законов отнюдь не сводится к конкуренции и непосредственно ею не определяется. Следовательно, несмотря на то что «свободная конкуренция представляет собой адекватную форму производительного процесса капитала» [7, с. 155], последний при определенных условиях может принимать иные, чем свободная конкуренция, формы, не меняя при этом своей сущности капитала.

Когда завершается восходящее движение капиталистического способа производства и буржуазные производственные отношения становятся тормозом развития производительных сил, капитал, стремясь сохранить свое господство, оказывается вынужденным отказаться от классического механизма, который более всех других соответствует его природе, и начать стихийный поиск новых форм существования. Рассматривая экономические отношения капитализма как саморазвивающуюся систему, основоположники марксизма предвидели, что на конечной ступени развития эти формы будут формами «обуздания свободной конкуренции». «До тех пор, пока капитал слаб,— писал К. Маркс,— он сам ищет опору в прошлых или исчезающих с его появлением способах производства. Когда он чувствует себя сильным, он отбрасывает эти костыли и движется соответственно своим собственным законам. Когда он начинает ощущать самого себя пределом для развития... он ищет

прибежище в таких формах, которые, хотя они кажутся завершением господства капитала, вместе с тем, в результате обуздания свободной конкуренции, являются провозвестниками разложения покоящегося на нем способа производства» [7, с. 155].

Перерастание капитализма в монополистическую стадию полностью подтвердило эти выводы классиков марксизма, которые послужили исходным пунктом ленинской теории империализма. Определяя генезис империализма как «прямое продолжение капитализма вообще», В. И. Ленин подчеркивал, что «капитализм стал капиталистическим империализмом лишь на определенной, очень высокой ступени своего развития, когда некоторые основные свойства капитализма стали превращаться в свою противоположность... Экономически основное в этом процессе есть смена капиталистической свободной конкуренции капиталистическими монополиями» [9, с. 385]. Причем эту смену следует понимать отнюдь не как простое устранение конкуренции, а диалектически: «...монополии, вырастая из свободной конкуренции, не устраняют ее, а существуют над ней и рядом с ней...» [9, с. 386].

Таким образом, став основой хозяйственной жизни, монополия предполагает не абсолютное уничтожение конкуренции, а ее продолжение на новом, более высоком уровне. Конкуренция не устраняется, она перестает быть свободной. Она соединяется с монополией в единый механизм и становится монополистической. «Именно это соединение противоречащих друг другу „начал“: конкуренции и монополии,— отмечал В. И. Ленин,— и существенно для империализма...» [11а, с. 146].

Каким же изменениям подвергается конкуренция в процессе ее превращения в монополистическую? Эти перемены существенны и относятся в первую очередь к субъектам конкурентной борьбы, типичному конкурентному отношению и к методам конкуренции. Поскольку конкуренция по своему определению представляет собой категорию, отражающую отношения «взаимного воздействия капиталов друг на друга» [6, с. 391], необходимо иметь в виду, что в отличие от домонополистического капитализма, где конкурировало множество примерно равновеликих капиталов, в условиях господства монополий совокупный общественный капитал неизбежно выступает как противоречивое единство двух совершенно разных по экономической силе частей—

монополистических и немонополистических капиталов. «Если Маркс,— пишет В. И. Ленин,— говорил о мануфактуре, что она явилась надстройкой над массовым мелким производством, то империализм и финансовый капитализм есть надстройка над старым капитализмом. Если разрушить его верхушку, обнажится старый капитализм» [12, с. 154]. Данный тезис конкретизирует предмет исследования конкуренции в эпоху монополий. Этот предмет должен, очевидно, включать проблемы взаимодействия, во-первых, монополистических и немонополистических капиталов и, во-вторых, самих монополистических капиталов.

Заключенное в первом отношении (между монополистическими и немонополистическими капиталами) противоречие непосредственно вытекает из исходного противоречия между монополией и конкуренцией, представляет собой его более конкретное выражение. Не случайно В. И. Ленин ставит в один ряд «противоречие между монополиями и существующей рядом с ними свободной конкуренцией» и «между картелями и трестами, с одной стороны, и некартелированной промышленностью, с другой», и относит их к числу «самых глубоких и коренных противоречий империализма» [9, с. 415]. Немонополистическим предприятиям здесь противостоят во много раз превосходящие их по экономической мощи монополии и союзы монополистов, и поэтому типичное конкурентное отношение приобретает характер подавления, подчинения, дискриминации и эксплуатации первых со стороны последних. Таким образом, поляризация субъектов конкурентной борьбы, разительное неравенство их экономической мощи определяют содержание типичного конкурентного отношения. Последнее, в свою очередь, обуславливает своеобразие методов конкуренции, которые, по существу, превращаются в методы насильственного монополистического подавления или подчинения более слабых конкурентов. В. И. Ленин в своих работах приводит целый перечень подобного рода монополистических «мер борьбы» с аутсайдерами: «лишение сырых материалов», «лишение подвоза», «лишение сбыта», «закрепление покупателей путем исключительных оговорок», «планомерное сбивание цен», «объявление бойкота» и т. д. [10, с. 18]. «Перед нами,— резюмирует В. И. Ленин,— уже не конкурентционная борьба мелких и крупных, технически отсталых и технически передовых предприятий. Перед нами — удуше-

ние монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу» [9, с. 321]. Ленинский анализ, таким образом, ясно указывает на появление в эпоху империализма совершенно новой системы специфически монополистических приемов давления на конкурентов, качественно отличных от традиционных для капиталистических предприятий методов завоевания конкурентного превосходства, основанных на внедрении технических достижений, экономии на крупных масштабах и т. д. Конечно, и в условиях домонополистического капитализма конкуренция базировалась на том, что сильный побивал слабого. Однако тогда сильный побивал слабого, как правило, за счет создания лучших условий производства и снижения на этой основе издержек, улучшения качества продукции и т. п. В такой антагонистической форме пробивал себе дорогу экономический прогресс. В эпоху империализма успех в конкурентной борьбе определяется отнюдь не только эффективностью отдельных производств, но и непосредственно зависит от абсолютной величины данного капитала, от масштабов его контроля над рынком, его возможностей преградить дорогу конкурентам. Монопольное положение немногих крупнейших предприятий позволяет им целенаправленно или, по выражению В. И. Ленина, «планоммерно» подавлять хотя и менее мощных, но по своим технико-экономическим параметрам вполне конкурентоспособных соперников, причем методами, которые нельзя охарактеризовать иначе как экономическое насилие. Качественное своеобразие этих методов и составляет основу для выделения их в особую совокупность, называемую «ограничительная деловая практика», которая, представляя в условиях империализма конкретную форму синтеза монополии и конкуренции, есть не что иное, как продолжение конкуренции чисто монополистическими насильственными средствами давления.

Важным моментом подобного рода насилия, свойственного ОДП, является его сугубо экономический характер. Не случайно В. И. Ленин, указывая на использование монополиями многочисленных методов внеэкономического подавления конкуренции («начиная от „скромного“ платежа отступного и кончая американским „применением“ динамита к конкуренту» [9, с. 323—324]), в то же время вычленяет особую группу «чисто экономических приемов борьбы». «Для устранения конкурента,— пишет он,— тресты не ограничиваются эконо-

мическими средствами, а постоянно прибегают к политическим и даже уголовным. Но было бы глубочайшей ошибкой считать экономически неосуществимой монополию трестов при чисто экономических приемах борьбы. Напротив, действительность на каждом шагу доказывает „осуществимость“ этого: тресты подрывают кредит конкурента через посредство банков (хозяева трестов суть хозяева банков: скупка акций); тресты подрывают подвоз материалов конкурентам (хозяева трестов суть хозяева железных дорог: скупка акций); тресты на известное время сбивают цены ниже себестоимости, тратя на это миллионы, чтобы разорить конкурента и *скупить* его предприятия, его источники сырья (рудники, землю и пр.)» [11, с. 94—95].

На тех региональных или отраслевых рынках, где выделяется не одно, а целый ряд монополистических предприятий, обладающих примерно одинаковой экономической мощностью, они зачастую вступают в сговор, создавая картельное объединение для устранения конкуренции в первую очередь между собой и уже на этой основе для подавления конкуренции аутсайдеров. Таковы, например, «картели, определяющие условия отпуска товара (условия продажи, сроки, платежи etc...)», «картели, определяющие области сбыта», «картели, определяющие количество продукции», «картели, определяющие цены» [10, с. 47]. Приемы подобного рода регламентации конкуренции внутри монополистического лагеря становятся базой для оказания экономического давления на немонополистические предприятия, а также на непосредственных потребителей и поэтому органически вписываются в понятие ОДП.

Конечно, отдельные группы капиталистов в принципе никогда не брезговали ограничением свободы конкуренции, если этого требовали интересы прибыли. Так, К. Маркс писал о попытках создания регламентировавших конкуренцию ассоциаций капиталистов еще в середине XIX в. в связи с ростом цен на хлопок в Англии, а затем и на лен в Ирландии [4, с. 133]. Однако по его же свидетельству такие попытки ограничивались «имеющими характер исключения коллективными действиями» [4, с. 133]. В эпоху империализма практика ограничения и подавления конкуренции, во-первых, становится типичной чертой поведения монополий как на коллективной, так и на индивидуальной основе, а, во-вторых, непосредственно вытекает из их сущности, становится

выражением и способом реализации их господства. Поэтому отдельные проявления ограничительной практики в условиях капитализма свободной конкуренции отнюдь не противоречат утверждению о том, что подобная практика является порождением его монополистической стадии.

Итак, ОДП закономерно возникает в условиях империализма как форма разрешения и в то же время дальнейшего развития противоречия, заключенного во взаимоотношениях монополистических и немонополистических капиталов. Однако, раз возникнув, подобная практика с развитием процессов расслоения внутри монополистического лагеря и установления его подвижной иерархической структуры активно проникает и в межмонополистические конкурентные отношения.

Главным объектом конкурентной борьбы при капитализме всегда была прибыль. «Конкуренция,— писал К. Маркс,— есть соревнование ради прибыли» [3, с. 161]. Но если в условиях домонополистического капитализма свободная конкуренция служила механизмом обеспечения каждому капиталисту средней (т. е. равной на равновеликий капитал независимо от сферы его приложения) прибыли, то в эпоху империализма монополистическая практика ограничения и подавления конкуренции является важным средством захвата монополиями сверхприбыли или монопольной прибыли. Монополии препятствуют осуществлению «постоянной тенденции капиталов — производить посредством конкуренции это выравнивание в распределении прибавочной стоимости, созданной всем капиталом» [5, с. 320]. Более того, ставя барьеры на пути действия классических законов капиталистического обмена и ценообразования, ОДП нарушает не только процесс нормального распределения прибыли в рамках класса капиталистов, но и процесс реализации доходов трудящихся, модифицирует механизм этих процессов путем создания условий для регулярного нарушения пропорций обмена в пользу монополий и навязывания рынку монопольных цен. «...Монопольная цена,— писал, предвосхищая это, К. Маркс,— уплачивалась бы путем вычета из реальной заработной платы... и из прибыли других капиталистов» [5, с. 432].

Таким образом, используя инструментарий ОДП для устранения конкурентов, монополии злоупотребляют своим контролем над рынком, во-первых, для эксплуатации конечных потребителей, а во-вторых, для захвата

части прибыли более слабых в экономическом отношении предпринимателей. Непосредственным орудием эксплуатации потребителей является традиционное завышение цен на продаваемые монополиями товары. Что касается предприятий, уступающих монополистам по экономической мощи, то кроме монопольно высоких цен на продаваемую им продукцию здесь используется и занижение цен на товары, закупаемые у них самих, а также завышение (занижение) комиссионных платежей в тех случаях, когда они заключают с монополиями соглашения о торговом посредничестве. Особенно страдает неорганизованный мелкий бизнес «со своими небольшими деловыми операциями, медленными оборотами, ограниченным числом клиентов, сосредоточенных на небольшом пространстве» [2, с. 59]. Таким образом, ОДП формирует в первую очередь ту часть сверхприбыли, которая улавливается монополиями в ходе товарообмена за счет целенаправленной деформации ими механизма перераспределительных процессов в свою пользу.

Однако ныне ареной ОДП является не только собственно сфера распределения. На этапе научно-технической революции она пронизывает и сферу технологического обмена, обеспечивает вторжение монополий в раздел прибавочной стоимости уже непосредственно в процессе ее производства на предприятиях их лицензиатов. Последние сплошь и рядом расплачиваются за приобретенную технологию акциями или фиксируют долю лицензиара в прибылях. Прибыль в этом случае прямо распадается на предпринимательский доход лицензиата и технологическую ренту монополий; причем ОДП позволяет через ограничительные статьи лицензионных соглашений сдвигать пропорции этого раздела в пользу ренты и в ущерб предпринимателю-лицензиату, попадающему тем самым в специально очерченную В. И. Лениным категорию «слуг и данников» монополистического капитала [8, с. 428], т. е. фирм, которые, сохраняя формальную самостоятельность, находятся в зависимости от монополий и подвергаются ими эксплуатации.

Вырастая из присущих империализму противоречий (между монополией и конкуренцией, между монополистическими и немонополистическими капиталами), ОДП под воздействием характерной для зрелого капитализма объективной тенденции к интернационализации хозяйственной жизни неизбежно выносится в сферу международных экономических отношений. «Чтобы монополия

была полной,— подчеркивает В. И. Ленин,— надо устранить конкурентов не только с внутреннего рынка (с рынка данного государства), но и с внешнего, со всего мира» [11, с. 94]. Именно эта сфера применения ОДП, причем ограниченная рамками взаимоотношений центра и периферии современного мирового капиталистического хозяйства, является предметом анализа в настоящей работе.

Развивающиеся страны как объект ОДП

Рассмотрение проблемы ограничительной деловой практики в той специфической «системе координат», которая определяет ныне экономические взаимосвязи империалистических и развивающихся стран, в системе, с одной стороны, неравноправной и эксплуататорской, а с другой — находящейся в стадии ломки под воздействием процессов перестройки международных хозяйственных отношений, придает ей новые измерения.

Характерной особенностью этой системы является разительное неравенство сил контрагентов, вступающих в конкретные коммерческие сделки. Одни из участников этих сделок представлены гигантскими транснациональными корпорациями с миллиардными активами, глобально интегрированной сетью производственных и сбытовых филиалов, опирающихся на поддержку своих стран базирования. Концентрируя львиную долю финансово-технологических ресурсов современного монополистического капитала, контролируя рынки своих товаров, ТНК значительно превосходят по экономической, а следовательно, и «переговорной» силе своих партнеров из развивающихся стран, имеют возможность выбирать между ними, что и создает предпосылки для их коммерческой дискриминации. Эти же партнеры, хотя за их спиной также стоит национальное государство, а экономической опорой является подчас обладание дефицитными сырьевыми ресурсами, относятся, как правило, к разряду мелких и средних фирм, не располагают достаточными финансовыми, кадровыми и технологическими ресурсами, в сильнейшей степени зависят от импорта, далеко не всегда могут выбирать контрагентов. В итоге неравноправное положение развивающихся стран на макроуровне мировой экономики воспроизводится на микроуровне отдельных компаний и их коммерческих сделок.

Таблица 1

Контроль ТНК над международной торговлей
сырьевыми товарами в 1980 г.*

Сырье	Мировой экспорт, млн. долл.	Доля экспорта, контролируе- мого 15 крупнейшими ТНК**, %
Минеральное сырье:		
Нефть	306 000	75***
Медь	10 650	80—85
Железная	6 930	90—95
Олово	3 588	75—80
Фосфаты	1 585	50—60
Бокситы	991	80—85
Сельскохозяйственное сырье:		
Лесоматериалы	54 477	90
Хлопок	7 886	85—90
Натуральный каучук	4 393	70—75
Табак	3 859	85—90
Шкуры и кожи	2 743	25
Джут	203	85—90
Пищевые продукты:		
Пшеница	16 556	85—90
Сахар	14 367	60
Кофе	12 585	85—90
Кукуруза	11 852	85—90
Рис	4 978	70
Какао	3 004	85
Чай	1 905	80
Бананы	1 260	70—75

* Источник [178, 1983, № 15, с. 39].

** В большинстве случаев не более трех-шести ТНК контролируют подавляющую часть экспорта того или иного сырьевого товара.

*** По другим оценкам, около 60%.

Концентрированным выражением такого неравноправия и одновременно важнейшей предпосылкой проведения ОДП в отношении развивающихся стран является необычайно высокая степень монополистического контроля ТНК как над ключевыми (с точки зрения молодых государств) мировыми рынками, так и сплошь и рядом над внутренними рынками этих государств.

На тех мировых рынках, где развивающиеся страны традиционно выступают в роли экспортеров, их предприятиям противостоит узкий круг транснациональных покупателей и конкурентов. В 1980 г., по данным экс-