

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ВОСТОЧНАЯ КОМИССИЯ
ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА СССР

СТРАНЫ И НАРОДЫ ВОСТОКА

Под общей редакцией
члена-корреспондента АН СССР
Д. А. ОЛЬДЕРОГГЕ

ВЫП. XVIII

ГЕОГРАФИЯ. ЭТНОГРАФИЯ. ИСТОРИЯ
ПАМЯТИ А. В. КОРОЛЕВА



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
Главная редакция восточной литературы:
Москва 1976

Г. И. Чуфрин

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ АЗИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ ИНДИИ

Для Индии торговля с азиатскими развивающимися странами всегда имела большое значение. Однако в начальный период ее независимого развития эти страны представляли для нее интерес в первую очередь как рынки сбыта традиционных индийских товаров (хлопчатобумажные ткани, чай, джутовые изделия) и источники получения сельскохозяйственного сырья (джут, а также продовольствие и пр.).

По мере роста экономического потенциала Индии и существенного изменения ее импортных потребностей и экспортных возможностей менялись и ее взгляды на роль азиатских развивающихся стран в индийском внешнеторговом обороте. Они стали одним из основных рынков сбыта продукции новых или, как их еще иногда называют, «инженерных» отраслей индийской обрабатывающей промышленности и одновременными поставщиками уже не столько сельскохозяйственного, сколько минерального сырья (в первую очередь нефти) для нужд национального производства Индии.

Политика жестких импортных ограничений, проводящаяся Индией на протяжении всего послеколониального периода, привела к падению темпов ввоза из азиатских стран, в результате чего к началу 70-х годов произошло не только относительное, но и абсолютное сокращение размеров индийского импорта из этих государств по сравнению с концом 40-х — началом 50-х годов. Так, в 1970/71 г. Индия закупила в развивающихся странах Азии товаров на 1787 млн. рупий, т. е. 11% общей стоимости ее импорта, тогда как в 1951/52 г. эти показатели равнялись соответственно 2199 млн. рупий и 16,0%.

Эти ограничения осуществлялись с учетом развития внутреннего производства отдельных видов сырья и продовольствия, но в то же время происходил рост импорта других видов сырья. Как следствие этого, в течение 60-х годов индийский импорт из азиатских стран претерпел серьезные изменения не только в своей структуре, но и в географическом распределении. Усилилось значение стран Западной Азии при заметном сокращении роли государств Южной и Юго-Восточной Азии.

Заметное падение доли Южной и Юго-Восточной Азии в индийском импорте к началу 70-х годов произошло отчасти в связи с уменьшением ввоза в Индию продовольствия из стран этого региона. Особенно эти изменения отразились на импорте из Бирмы и Таиланда — традиционных поставщиков риса на индийский рынок.

Главной же статьей индийского импорта из азиатских стран стала нефть, что, в свою очередь, привело к повышению доли азиатских экспортеров ее, важнейшими из которых стали страны Западной Азии, а среди последних — Иран, Саудовская Аравия, Ирак, Кувейт и Катар.

Более того, постоянно увеличивающиеся расходы Индии на закупку нефти в этих государствах обусловили в начале 70-х годов изменение господствовавшей на протяжении предыдущих двух десятилетий тенденции к падению удельного веса азиатских стран в индийском импорте. В 1974/75 г., например, общие размеры индийского ввоза из этих стран достигли 12 004 млн. рупий, причем 11 227 млн. из них было израсходовано на оплату импорта товаров из Западной Азии.

Индия заинтересована также в импорте других видов минерального и сельскохозяйственного сырья из азиатских стран (например, цветных металлов, серы, джута-сырца, хлопка), причем масштабы ее потребностей, видимо, будут возрастать и в дальнейшем благодаря растущим объемам производства и структурным сдвигам в основных отраслях национальной экономики. Но вместе с тем для закупок в азиатских странах особо важных сырьевых товаров не хватает валютных средств. Поэтому развитие импортной торговли Индии происходит весьма неустойчиво как со всем азиатским регионом, так и с отдельными его частями.

Так, в связи с валютными трудностями Индия была вынуждена с конца 50-х годов перенести основной объем закупок цветных металлов в США, где ей были предоставлены соответствующие кредиты. Одновременно резко сократился индийский импорт (с оплатой наличными) цинка и олова из Бирмы, Малайзии и Таиланда, хотя цены на цветные металлы в этих странах были значительно ниже (до 30%) цен американского рынка [1, 49].

После того как в конце 1973 г. резко выросли мировые цены на нефть, проблема финансирования ее импорта превратилась для Индии в одну из наиболее острых. Достаточно сказать, что, по подсчетам, сделанным экспертами МБРР, Индия при сохранении неизменного уровня ввоза нефти должна затрачивать на его оплату втрое больше, чем она это делала ранее, т. е. 1,3—1,5 млрд. долл., что составляет около половины всех ее экспортных доходов.

В результате переговоров с правительствами Ирана и Ирака, проведенных в срочном порядке в начале 1974 г., Индии удалось получить кредиты для оплаты импорта нефти из этих стран и тем самым временно несколько ослабить проблему своего платежного баланса.

Вместе с тем обострение энергетического кризиса и связанный с ним рост мировых цен на нефть в очередной раз подчеркнули необходимость для Индии найти не временный, а радикальный способ разрешения противоречий ее торгового и платежного балансов.

Важным условием разрешения противоречия между необходимостью обеспечения потребностей народного хозяйства Индии в нефти, цветных металлах, хлопке и некоторых других сырьевых товарах и ограниченностью ее валютных возможностей является достижение сбалансированности индийской внешней торговли с развивающимися государствами Азии. Как было показано выше, попытки Индии сбалансировать торговлю с ними за счет существенного сокращения импорта имеют лишь ограниченный успех, ибо в значительной степени нейтрализуются ростом потребностей национальной экономики в одних видах сырья и сохранением зависимости от ввоза других его видов, важными, а иногда монопольными поставщиками которых на мировой рынок являются именно развивающиеся государства азиатского региона. В результате на протяжении большей части послеколониального периода размеры индийского импорта из азиатских стран были заметно выше стоимости закупаемых ими индийских товаров. Эта тенденция имеет все основания укрепиться в связи с увеличением цен на нефть и нефтепродукты. Поэтому для того, чтобы сбалансировать свою торговлю с

развивающимися странами Азии, не только ни снижая при этом, но по возможности и расширяя закупки различных видов минерального и сельскохозяйственного сырья, на которые существует высокий спрос на внутреннем рынке, Индии необходимо развивать свой экспорт в этот район земного шара быстрыми темпами.

Значение азиатских развивающихся стран в индийском экспорте определяется, разумеется, не только импортными потребностями Индии в этом регионе, но и в не меньшей степени их ролью одного из основных рынков сбыта индийских товаров. На протяжении всего послеколониального периода доля этих стран в экспорте Индии находилась, несмотря на имевшиеся колебания, в среднем на уровне 15—16%. Еще выше удельный вес этих стран в индийском экспорте таких важных его статей, как хлопчатобумажные ткани (25—30% их общей стоимости) или продукция машиностроения, металлообработки, черной металлургии, химии (45—50% их общей стоимости).

В четвертом и пятом пятилетних планах Индии поставлена задача обеспечить рост экспорта в 70-х годах ежегодными темпами не менее 7%, что, в свою очередь, требует поиска и освоения наиболее перспективных и устойчивых рынков сбыта индийской продукции. Анализируя развитие индийского экспорта в предыдущие годы и изменения в его объеме, структуре и географическом направлении, индийские плановые органы, практические и научно-исследовательские внешнеторговые организации пришли к выводу, что к числу таких рынков относится рынок развивающихся стран Азии. Принимая во внимание совокупность внутренних и внешних факторов, воздействующих на динамику индийского вывоза в эти страны, был подготовлен прогноз, согласно которому ежегодные темпы экспорта Индии в этот регион должны быть намного выше средних показателей на 70-е годы.

Так, среднегодовые темпы роста экспорта в Шри Ланку должны составить 27%, в Индонезию — 25, Таиланд — 29, Саудовскую Аравию — 21, Малайзию — 16% и т. д. [6, 220].

Относительная доступность рынка азиатских государств для индийских экспортеров возникла в результате географической близости, наличия традиционных торговых и культурных связей, особенно с индийскими меньшинствами в ряде этих стран. К факторам более позднего времени относятся такие, как принадлежность Индии и абсолютного большинства стран, входивших в состав бывшей Британской колониальной империи, к Британскому содружеству наций и стерлинговому блоку. Наконец, в самые последние годы на характер торгово-экономических отношений между Индией и другими азиатскими развивающимися странами стал все сильнее влиять разрыв в уровнях их экономического развития, возникший и прогрессирующий под влиянием процесса индустриализации индийской экономики.

Однако благоприятные предпосылки для индийского экспорта в развивающиеся азиатские государства отнюдь не означали, что перед индийскими товарами открыта «зеленая улица» на их рынках.

Трудности реализации экспортной продукции в странах азиатского региона обусловлены для Индии в первую очередь тем, что конкурентоспособность ее товаров сравнительно с товарами из промышленно развитых государств слаба. Низкое органическое строение капитала в промышленности и особенно в сельском хозяйстве, большой удельный вес неквалифицированного труда, применяемого в общественном производстве, а также моральный и физический износ значительной части станочного и машинного парка обуславливают заметное отставание Индии от промышленно развитых стран. Это приводит к гораздо более высокому уровню издержек производства в экспортных отраслях ин-

дийской экономики и к относительно низкому качеству индийских товаров по сравнению с товарами из высокоразвитых стран.

Серьезным препятствием на пути индийских товаров является также взаимная конкуренция между самими азиатскими странами, будь то товары традиционного экспорта Индии, с которыми конкурирует Пакистан (текстильные изделия), или Шри Ланки (чай), либо новые индийские товары, с которыми конкурируют товары Тайваня, Южной Кореи, Сингапура.

В таких условиях возрастает роль государства в осуществлении внешнеэкономической программы Индии в целом и в расширении экспорта на рынки азиатских развивающихся государств в частности. В своей экспортной политике индийское правительство придерживается тех же принципов, что и во всей национальной экономике, а именно развития ее на «смешанных» началах силами как частного, так и государственного предпринимательства. На разных этапах послевоенного развития Индии реализация этих общих принципов в конкретных формах определялась соотношением и расстановкой классовых сил в стране в данный исторический момент, в свою очередь обуславливая содержание экспортной политики индийского государства, механизм экспортного стимулирования и масштабы его воздействия.

Формы, в которых государство осуществляет стимулирование экспортных усилий частнопредпринимательских кругов Индии, весьма разнообразны и могут быть разделены на три основные категории. К первой из них относятся рупийные финансовые и фискальные льготы. Они включают в себя отсрочку или же освобождение от уплаты экспортных налогов, предоставление налоговых льгот предприятиям, работающим на экспорт, выплату экспортных премий, прямое и косвенное субсидирование экспорта, его страхование, предоставление кредитов и т. д.

Вторая категория включает в себя валютные льготы, как, например, предоставление права на использование части валютных средств, полученных от экспорта, на дальнейшее его расширение, импорт сырья и материалов для экспортного производства, предоставление премий в свободной валюте и т. д.

Третья категория включает в себя сбор и обработку информации о зарубежных рынках, проведение рекламной работы, организацию выставок, торговых ярмарок и т. п.

Вопросами оказания помощи частным экспортерам и стимулирования их деятельности занимается весьма широкий круг государственных и полугосударственных организаций. Так, вопросы государственного кредитования и страхования экспорта входят в компетенцию Резервного банка Индии, Государственного банка Индии, Корпорации по вопросам экспортного кредитования и страхования, Государственной торговой корпорации и Банка промышленного развития Индии. Исследование перспективных рынков, организация выставок и демонстрационных залов, направление за рубеж торговых делегаций проводится Всеиндийским советом по вопросам торговых ярмарок и выставок, Советами по развитию экспорта отдельных товаров (Export Promotion Councils) и специальными товарными комитетами (Commodity Boards). Большую разностороннюю помощь индийским экспортерам оказывают официальные государственные торговые представительства и миссии в зарубежных странах.

Государственное стимулирование экспорта частных предпринимателей адресовано самым различным слоям и группам национальной буржуазии — от монополистической ее части до мелких предпринимателей.

Так, в интересах крупной буржуазии правительством создана система «экспортных домов», т. е. таких объединений, которые торгуют или могут торговать широким ассортиментом товаров в больших объемах, обладают значительными собственными технико-экономическими возможностями и солидным опытом внешнеторговой деятельности [5, 95]. Создание «экспортных домов», число которых к концу 60-х годов достигло 80, всячески поощряется правительством путем предоставления им первоочередных и наибольших фискальных, валютных и прочих льгот. Для «экспортных домов» предусматриваются особые дополнительные льготы, как, например, рефинансирование экспортных кредитов, осуществляемое Корпорацией по вопросам экспортного кредитования и страхования [4, 15]. Для обслуживания «экспортных домов» создана также специальная государственная организация «Маркет девелопмент фонд».

Значительное внимание в индийской государственной внешнеторговой политике уделяется защите интересов чрезвычайно многочисленной группы мелких производителей и ремесленников. Поддержание мелкого производства является одним из краеугольных камней государственной политики, ибо в условиях многоукладной национальной экономики по своему масштабу и значению мелкое производство уступает только сельскому хозяйству. Весьма существенна роль мелкого производства в экспорте, особенно таких товаров, как изделия из кожи, шелковые ткани, продукция кустарно-художественных промыслов, изделия из койры и керамики. В целях увеличения экспортного потенциала мелкой и кустарной промышленности индийское правительство оказывает ему финансовую помощь через Государственную торговую корпорацию, Государственный банк Индии и 14 коммерческих банков, национализированных в 1969 г. Поощряется также объединение мелких и кустарных предприятий в экспортные ассоциации. Поскольку же самостоятельная деятельность мелких производителей и торговцев на мировом рынке, как правило, сопряжена для них с труднопреодолимыми препятствиями, то зачастую государственные внешнеторговые организации берут непосредственно на себя функции сбыта продукции мелкого производства за рубежом. Так, экспорт Государственной торговой корпорации более чем наполовину состоит из продукции мелкого производства, а ее дочерняя компания «Хэндикрафтс энд хэндлум корпорейшн» торгует исключительно изделиями кустарно-художественных промыслов.

Индийское законодательство по внешнеторговым вопросам формально не включает в себя каких-либо положений, специально направленных на стимулирование экспорта в развивающиеся страны Азиатского континента, его действие распространяется на всех экспортеров в любые государства земного шара. Вместе с тем им предусматриваются особые льготы для экспортеров некоторых товаров, которые фактически составляют значительную часть индийского вывоза в азиатские страны, а следовательно, в основном используются индийскими фирмами, торгующими с этими государствами. Речь идет о продукции машиностроения, металлообработки, химии и металлургии, около половины которой реализуется на рынках азиатских стран, причем ее удельный вес в индийском экспорте в эти страны составляет его четвертую часть и является наиболее динамичным элементом. Так, рефинансирование экспортных кредитов, производимое Банком промышленного развития на срок от 6 месяцев до 5 лет, распространяется главным образом на экспорт «инженерных» товаров, тогда как в отношении других товаров необходимо специальное решение государственных органов валютного контроля [4, 15]. Аналогичным образом используется система прямого финансового субсидирования экспорта, предусматривающая

предоставление экспортеру денежных субсидий в размере от 10 до 25% цены фоб на его товары. Отмененная во время девальвации индийской рупии в 1966 г., эта система была затем восстановлена, а ее действие распространено в первую очередь на экспорт «инженерных» товаров, металлов, изделий из бумаги и картона [5, 69]. При создании «экспортных домов» наибольшими льготами пользуются те из них, которые занимаются торговлей новыми товарами [5, 95]. Наконец, деятельность некоторых государственных и полугосударственных организаций, оказывающих помощь частным экспортерам, как, например, Советов по развитию экспорта «инженерных» и химических товаров, также в основном связана с развитием индийской торговли с азиатскими развивающимися странами [2, 1].

Правительством санкционируется также экспорт частного капитала в азиатские развивающиеся страны, принявший организованные формы со второй половины 60-х годов. В результате за весьма короткий промежуток времени в 8—10 лет индийский частный капитал получил разрешение на создание около 80 промышленных предприятий в развивающихся государствах Азии, или свыше 50% их общего числа в различных странах земного шара. Иными словами, азиатские государства явились основным объектом экспорта индийского частного капитала, а среди них важнейшие — Малайзия, на долю которой приходится 33 предприятия, создаваемых или намеченных к строительству с участием Индии; Шри Ланка — 15, Индонезия — 7 предприятий.

Из их числа в азиатских странах к началу 1974 г. 21 было уже пущено в эксплуатацию, а на 44 велись строительные и монтажные работы [3, 49, 51]. По различным причинам внутреннего и внешнего характера, в том числе таким, как отсутствие политической стабильности в некоторых странах, недостаточные льготы, предоставляемые местным законодательством, а также нехватка собственных средств у индийских фирм и их недостаточная конкурентоспособность, 22 заявки на создание промышленных предприятий были аннулированы.

Продукция, которую должны выпускать или уже выпускают эти предприятия, весьма разнообразна. Это текстильные, джутовые и шерстяные изделия, пищевые концентраты, швейные машины, электровентиляторы, дизельные и электродвигатели, грузовики и запчасти к ним, радиоприемники, транзисторы, трансформаторы, медикаменты, химические изделия и т. д.

Индийское законодательство предусматривает экспорт частного капитала по преимуществу в натуральной форме (станки, машины, оборудование, строительные материалы и т. д.), тогда как вывоз капитала в денежной форме разрешается только «в небольших количествах для покрытия предварительных расходов по созданию зарубежных компаний» [8, 3]. Это положение дополняется требованием экспортировать оборудование лишь индийского производства.

Введение указанных правил, регулирующих вывоз индийского частного капитала за рубеж, вызвано несколькими причинами. В известном смысле запрет на вывоз капитала в денежной форме был продиктован беспокойством правительства по поводу бесконтрольной утечки капиталов за границу при острой нехватке их внутри страны [1, 136]. Немалую роль в принятии этого решения сыграло также стремление правительства Индии использовать экспорт частного капитала в натуральной форме как важное средство вывоза на внешний рынок индийской «инженерной» продукции и тем самым способствовать успешному созданию общей программы расширения внешнеторговых и экономических связей, осуществляемой совместными усилиями частного и государственного секторов индийской экономики.

Важную роль в подготовке благоприятного «климата» для укрепления торгово-экономических связей с азиатскими развивающимися странами играет оказание им государственной технико-экономической помощи, несмотря на ее ограниченный объем, определяемый возможностями Индии.

Крупнейшим получателем такой помощи на протяжении двух с лишним десятилетий был Непал, которому Индия оказала существенную поддержку в финансировании национальных программ и планов развития: в 1950—1973 гг. она предоставила Непалу кредитов на сумму около 1 млрд. рупий.

После образования в конце 1971 г. на территории бывшего Восточного Пакистана независимой Республики Бангладеш основной объем индийской экономической помощи переадресовывается этому государству. За короткий промежуток времени — с декабря 1971 по апрель 1974 г. — Индия предоставила Бангладеш даров и кредитов на сумму свыше 2,5 млрд. рупий. Во время переговоров на высшем уровне в Дели в мае 1974 г. Индия взяла на себя обязательство выделить новые кредиты по программе оказания экономической помощи Бангладеш еще на сумму 790 млн. рупий [10].

Важную роль в расширении экспорта индийских товаров в азиатские развивающиеся страны играют индийские государственные займы. В 1966—1968 гг. Индия предоставила Шри Ланке 120 млн. рупий в виде кредитов, которые были израсходованы им на оплату импорта индийских «инженерных» товаров, текстильных изделий и сухой рыбы. Аналогичным целям служило предоставление в 1966 г. кредита Индонезии на сумму 100 млн. рупий. Через механизм государственной помощи в 1971—1973 гг. Индия финансировала практически весь свой экспорт в Бангладеш.

Предоставление Индией технической помощи азиатским развивающимся странам обеспечивает ей освоение перспективных рынков. Основная часть этой помощи осуществлялась в рамках «Плана Коломбо», к середине 70-х годов она достигла 58 млн. рупий [7]. В счет этих средств Индия командировала своих специалистов в азиатские страны для оказания им технической помощи по развитию ирригации, рыболовства, мелкой промышленности, железнодорожного, морского и авиационного транспорта, по созданию сети образовательных учреждений, налаживанию статистики и т. д. Кроме того, Индия предоставила развивающимся странам Азии 6 тыс. мест для обучения специалистов, в том числе около половины мест было отдано Непалу, а остальные — Шри Ланке, Малайзии, Таиланду, Филиппинам, Афганистану, Индонезии, Бирме и Камбодже.

* * *

Решение проблем национального развития Индии тесно связано с обеспечением потребностей экономики современным оборудованием и дефицитными видами сырья. Развитие торгово-экономических отношений с развивающимися странами Азии должно сыграть важную роль, ибо эти государства являются одним из самых перспективных рынков сбыта индийских товаров и соответственно важным источником валютных поступлений для закупки в промышленно развитых странах новейшей технологии, а также непосредственным источником необходимого сырья. В этой связи, как показывает анализ господствующих тенденций в развитии индийских внешнеэкономических связей, роль развивающихся стран Азии во внешнеторговом обороте Индии во второй половине 70-х годов должна еще больше возрасти (табл. 1 и 2).

Таблица 1

Удельный вес азиатских развивающихся стран в импорте Индии *

Государство	1951/52 г.		1955/56 г.		1965/66 г.		1970/71 г.		1974/75 г.	
	млн. руп.	%	млн. руп.	%	млн. руп.	%	млн. руп.	%	млн. руп.	%
Южная и Юго-Восточная Азия . . .	1238	9,0	660	6,4	1474	6,7	416	2,6	777	1,7
в том числе:										
Бангладеш . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	92	0,2
Бирма	370	2,7	151	1,5	148	0,7	96	0,6	—	—
Малайзия	67	0,5	71	0,6	201	0,9	58	0,4	112	0,3
Сингапур	282	2,0	218	2,1	—	—	12	0,1	72	0,2
Непал	—	—	—	—	118	0,5	94	0,5	193	0,4
Шри Ланка	88	0,6	149	1,5	63	0,3	30	0,2	—	—
Прочие страны	431	3,2	71	0,7	944	4,3	126	0,8	308	0,6
Западная Азия . . .	961	7,0	833	8,1	854	3,9	1371	8,4	11 227	25,1
в том числе:										
Ирак	57	0,4	36	0,3	36	0,2	31	0,2	2 513	5,6
Иран	456	3,3	228	2,2	537	2,4	916	5,6	4 727	10,6
Саудовская Аравия	158	1,1	239	2,3	137	0,6	242	1,5	2 976	6,7
Прочие страны	290	2,1	330	3,1	144	0,7	182	1,1	1 011	2,2
Итого азиатские развивающиеся страны	2199	16,0	1493	14,5	2328	10,6	1787	11,0	12 004	26,8

* [9, 1951—1973 гг.].

Таблица 2

Удельный вес азиатских развивающихся стран в экспорте Индии *

Государство	1951/52 г.		1955/56 г.		1965/66 г.		1970/71 г.		1974/75 г.	
	млн. руп.	%	млн. руп.	%	млн. руп.	%	млн. руп.	%	млн. руп.	%
Южная и Юго-Восточная Азия . . .	1242	12,7	1113	12,0	1078	8,6	1381	9,1	3317	10,1
в том числе:										
Бангладеш	—	—	—	—	—	—	—	—	422	1,3
Бирма	309	2,8	195	2,1	56	0,4	140	0,9	46	0,1
Малайзия	58	0,5	69	0,7	198	1,6	117	0,8	281	0,9
Сингапур	188	1,7	125	1,4	—	—	175	1,1	364	1,1
Непал	—	—	—	—	309	2,4	242	1,6	424	1,3
Шри Ланка	260	2,4	319	3,5	202	1,6	318	2,1	268	0,8
Прочие страны . . .	427	4,5	405	4,3	313	2,6	389	2,6	1512	4,6
Западная Азия . . .	476	4,2	522	5,2	634	5,0	1097	7,2	5028	15,2
в том числе:										
Ирак	49	0,4	34	0,3	68	0,5	90	0,6	723	2,2
Иран	65	0,6	81	0,9	94	0,7	266	1,7	2145	6,5
Кувейт	60	0,6	55	0,5	74	0,6	157	1,0	381	1,2
Саудовская Аравия	28	0,3	95	1,0	62	0,5	145	0,9	354	1,1
Прочие страны . . .	274	2,3	257	2,5	336	2,7	439	3,0	1425	4,2
Итого азиатские развивающиеся страны	1718	16,9	1635	17,22	1712	13,6	2478	16,3	8345	25,3

* [9, 1951—1975 гг.].

ЛИТЕРАТУРА

1. Седов И. А. Экономические связи Индии с развивающимися странами Азии и Африки, М., 1971.
2. Aggarwal C. P. Export Methods and Services in India, New Delhi, 1969, pt 11.
3. Commerce. Annual Number 1973, Bombay, 1973.
4. Credit Facilities for Indian Exporters, New Delhi, 1968.
5. Export Strategy of India, New Delhi, 1969.
6. India's Export Potential in Selected Countries, New Delhi, 1970, vol. I.
7. «Financial Express», 23.VIII.1975.
8. Indian Investment Centre, Service to Investors, New Delhi, 1971.
9. Monthly Statistics of the Foreign Trade of India, New Delhi.
10. «National Herald», 17.V.1974.