

А

К

И

М

О

Н

О

К

Э

Ю. В. Шишков

ЛЕНИНСКОЕ УЧЕНИЕ
О ВЫВОЗЕ КАПИТАЛА
И СОВРЕМЕННОСТЬ



2 • 1971

Ю. В. Шишков,
кандидат экономических наук

ЛЕНИНСКОЕ УЧЕНИЕ О ВЫВОЗЕ КАПИТАЛА И СОВРЕМЕННОСТЬ

**(ВТОРЖЕНИЕ АМЕРИКАНСКИХ МОНОПОЛИЙ
В ЗАПАДНУЮ ЕВРОПУ)**

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЗНАНИЕ» Москва 1971

Шишков Ю. В.
Ш65 Ленинское учение о вывозе капитала и современность.

М., «Знание», 1971, 48 стр. («Новое в жизни, науке и технике». Серия «Экономика», 3).

с.48

Брошюра Ю. В. Шишкова посвящена одной из актуальных проблем современной капиталистической мировой экономики — нарастающей экспансии американских международных монополий, и в первую очередь нашествию заокеанского капитала в Западную Европу. Исходя из краеугольных положений ленинского учения о вывозе капитала в эпоху империализма, автор на богатом фактическом материале анализирует особенности экспорта американского капитала в современных условиях, вскрывает экономические, социальные и политические последствия его проникновения в ведущие отрасли западноевропейской промышленности.

1-11-5

33 М

СОДЕРЖАНИЕ

В. И. Ленин о вывозе капитала	5
Экспорт капитала сегодня: масштабы, формы, особенности	12
Похищение Европы	22
Оборона или капитуляция?	36
Где же выход?	44

ЮРИЙ ВИТАЛЬЕВИЧ ШИШКОВ
ЛЕНИНСКОЕ УЧЕНИЕ О ВЫВОЗЕ КАПИТАЛА
И СОВРЕМЕННОСТЬ

Редактор Е. Л. Коган
Техн. редактор Г. И. Качалова
Корректор Р. С. Колокольчикова

А 01435. Сдано в набор 19/XI 1970 г. Подписано к печати 18/I 1971 г.
Формат бумаги 60×90/16. Бумага типографская № 3. Бум. л. 1,5 Печ. л. 3,0 Уч.-изд. л. 3,11. Тираж 75 800 экз. Издательство «Знание». Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4. Заказ 2783. Типография изд-ва «Знание». Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4.
Цена 9 коп.

*Американские монополии
внедрились в хозяйство десят-
ков стран, увеличивают там
свои капиталовложения, доби-
ваются установления контроля
над ключевыми позициями в
экономике.*

Из материалов междуна-
родного Совещания коммуни-
стических и рабочих партий.
Документы и материалы М.,
Политиздат, 1969, стр. 295.

Среди новых экономических явлений современного капи-
талистического мира одно из самых примечательных и пора-
жающих воображение — это колоссальный рост в последние
годы международных корпораций, опутавших своими щупаль-
цами множество стран. Если в довоенные годы такие корпора-
ции можно было сосчитать по пальцам, то сегодня даже по
неполным данным только в США и 14 основных западноев-
ропейских странах насчитывается 7046 материнских компаний,
имеющих свыше 50 тыс. зарубежных дочерних компаний, фи-
лиалов и иных подконтрольных фирм в различных странах
мира. При этом каждая из 1030 материнских фирм имеет до-
черние компании в 5—9 иностранных государствах, каждая из
300 фирм — в 10—14 зарубежных странах, каждая из 129—
15—19 странах, а 166 компаний раскинули свои сети в 20 и бо-
лее зарубежных странах¹.

По подсчетам западногерманского «Дейче банка», в 1969 г.
балансовая стоимость прямых² зарубежных инвестиций част-
ных концернов всех капиталистических стран превысила 100
млрд. долл. Поскольку финансовые магнаты скрывают истин-
ные размеры своих активов, предполагается, что фактически
эта величина в 1,5—2 раза больше.

Учитывая, что стоимость продукции, выпускаемой предпри-
ятиями в среднем за год, обычно вдвое превышает стоимость
вложенных в них капиталов, специалисты считают, что общий
объем «международной продукции» предприятий, контроли-
руемых такого рода «интернациональными» капиталами, сле-
дует оценивать в 300 с лишним млрд. долл. Это составляет
около $\frac{1}{5}$ валового общественного продукта всех несоциали-
стических стран мира. В связи с тем, что зарубежные инвес-

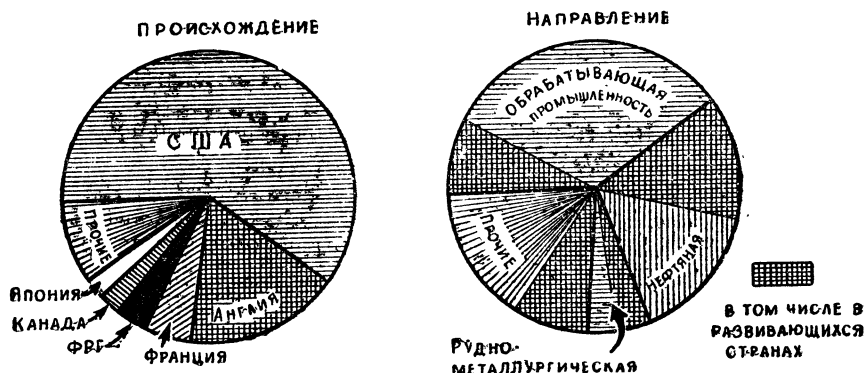
¹ «Yearbook of International Organizations. 1968—1969», Brussels, 1969, p. 1199.

² Прямыми считаются капиталовложения, обеспечивающие контроль над предприятиями со стороны владельца инвестируемого капитала, в то время как портфельные инвестиции представляют собой вложения в ценные бумаги, не дающие такого права контроля.

тиции растут в последние годы значительно быстрее, чем внутренние, ожидается, что в ближайшие десять лет около 300 многонациональных корпораций будут контролировать $\frac{3}{4}$ всего производства неосоциалистических стран¹.

Таким образом, человечество стоит перед новым серьезным мирохозяйственным явлением, непосредственные и более отдаленные проявления которого могут иметь самые неожиданные и далеко ведущие последствия экономического, политического и социального характера.

Прямые зарубежные капиталовложения в 1966 году (90 млрд. долл.)



Как это скажется на международном разделении труда, на развитии технологических связей между предприятиями разных стран, на том процессе исторического развития производительных сил человечества, который, по выражению В. И. Ленина, уже при капитализме обнаруживает «...тенденцию к созданию единого, по общему плану регулируемого пролетариатом всех наций, всемирного хозяйства как целого...»²? Какие это будет иметь последствия для экономической и политической независимости тех стран, которые подверглись нашествию международных финансовых спрутов? Повлияет ли это на развитие отношений между государствами различных социально-политических систем и если да, то в каком направлении? Эти и многие другие вопросы ждут сегодня ответа.

Эта брошюра не имеет целью ответить на все эти вопросы, так как многое здесь требует глубоких и обширных исследований. Но некоторые изложенные ниже факты и процессы современной действительности проливают свет на эту проблему и могут помочь читателю осмыслить отдельные ее стороны.

¹ «The Financial Post», November 29, 1969.

² В. И. Ленин, Полн. собр., соч., т. 41, стр. 164.

Чтобы разобраться в существе этих новых явлений, необходимо прежде всего обратиться к ленинскому учению о вывозе капитала, который образует их самую глубокую основу.

В. И. Ленин о вывозе капитала

Капитал, как известно, представляет собою стоимость, которая приносит прибавочную стоимость. Получение прибыли — главная цель существования любого капитала, в какой бы сфере он ни применялся — в промышленности или сельском хозяйстве, в строительстве или на транспорте, в сфере кредита или в сфере личных услуг. Самовозрастание стоимости — вот основной стимул жизнедеятельности всякого капитала.

Поэтому когда он не находит достаточно прибыльного применения внутри страны, его помещают за границей. «Если капитал вывозится за границу, — указывал К. Маркс, — то это происходит не потому, что он абсолютно не мог бы найти применения внутри страны. Это происходит потому, что за границей он может быть помещен при более высокой норме прибыли»¹. Повышенная норма прибыли в другой, как правило, менее развитой стране, писал В. И. Ленин, может быть обусловлена тем, что здесь «...капиталов мало, цена земли сравнительно невелика, заработная плата низка, сырые материалы дешевы»².

Эти две основные приманки: с одной стороны, превышение спроса на капитал над его предложением и, следовательно, более высокая «цена» капитала, а с другой стороны, сравнительно низкие издержки на землю, рабочую силу и сырье — вдохновляли владельцев капитала на зарубежные инвестиции задолго до появления монополистического капитализма. Начало вывоза капитала восходит к 60-м годам прошлого века. Первыми вступили на этот путь капиталисты Великобритании — самой высокоразвитой страны XIX столетия. В 1875—1879 гг. они экспортировали в среднем по 19 млн. долл., а в 1895—1899 гг. — уже по 133 млн. долл. в год. Позднее к ним присоединились предприниматели Франции, Германии, США, Нидерландов и других стран.

И все же экспорт капитала был тогда сравнительно редким и нетипичным явлением. Подавляющая часть международных экономических связей осуществлялась в их изначальной форме — в форме ввоза и вывоза товаров. Лишь смена свободной конкуренции господством монополий внесла в эти связи существенные коррективы. «Для старого капитализма, с полным

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, стр. 281.

² В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 360.

господством свободной конкуренции, типичен был вывоз *товаров*, — отмечал В. И. Ленин. — Для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз *капитала*»¹.

Почему это произошло? Почему вывоз стоимости преимущественно в товарной форме уступил место вывозу стоимости преимущественно или в значительной мере в форме производительного или ссудного капитала? В основе этого превращения, подчеркивал В. И. Ленин, как и в основе других характерных особенностей империализма, лежит смена свободной конкуренции монополий. Колоссальная концентрация капитала в руках отдельных финансовых групп и монополизация ими производства и сбыта тех или иных товаров, кредитно-страхового дела, торговли и т. п. являются основой образования монопольной сверхприбыли и присвоения ее этими финансовыми группами. Так, например, масса прибавочной стоимости, полученной всеми корпорациями обрабатывающей промышленности США, возросла с 19,7 млрд. долл. в 1929 г. до 190,4 млрд. долл. в 1966 г., т. е. за 37 лет увеличилась в 9,7 раза. Норма прибыли этих корпораций повысилась с 26,9% в 1929 году до 38,9% в 1966 году².

В наши дни крупные компании выступают «как страшное орудие непрекращающегося накопления капитала... — пишет американский буржуазный публицист Роберт Хейлбронер. — Сегодня американские корпорации накапливают примерно 90 млрд. прибылей в год. Это значительно больше, чем валовой национальный продукт Франции. Около 40% этих прибылей пойдет правительству и сколо 45% того, что останется, будет выплачено акционерам в виде дивиденгов (в основном одному или двум процентам самых богатых семей). Таким образом, все еще остается сумма примерно в 30 млрд. долл. в год, для которой нужно найти сферы приложения не только с тем, чтобы предотвратить в стране падение занятости и дохода (что привело бы к сокращению внутреннего рынка США и, следовательно, к снижению массы прибыли монополий. — Ю. Ш.), но и показать, что корпорации, контролирующие эти фонды, не утратили способности к росту»³.

Накопленный монополиями свободный капитал в силу законов капитализма ни минуты не может оставаться без дела. Но его владельцы теперь уже не хотят вкладывать этот капитал в любое «дело». Раз возникнув, монопольная сверхприбыль стала активным фактором экономической жизни и оказывает определенное давление на решения, принимаемые владельцами свободного капитала. Обычная норма прибыли их больше не привлекает. Поэтому, хотя в каждой стране капитализма имеется множество нерешенных социальных и хозяйственных проблем, требующих крупных капиталовложений, — нищета масс, городские трущобы, безработица, болезни, от-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 359.

² См. С. Л. Выгодский. Современный капитализм. М., «Мысль», 1969, стр. 249.

³ R. L. Heilbroner. The Perils of American Economic Power, «Saturday Review», August 10, 1968, p. 24.

ставание земледелия от промышленности и т. п. — частные капиталы обходят стороной эти сферы приложения, ибо на высокие барыши здесь рассчитывать не приходится. «Существует буквально бездонный колодец для инвестиций в строительство дешевых жилых домов, в реконструкцию городов, в дело борьбы с загрязнением и т. д., — признает Р. Хейлбронер, — но вовсе не сюда потечет наибольшая часть прибыли: они должны быть израсходованы в областях, сулящих наибольшие доходы». Так, все большая масса свободных капиталов становится «избыточной».

Конечно, эта «избыточность» весьма относительна. «...Если бы капитализм мог развить земледелие... если бы он мог поднять жизненный уровень масс населения, которое повсюду остается, несмотря на головокружительный технический прогресс, полуголодным и нищенским, — писал В. И. Ленин, — тогда об избытке капитала не могло бы быть и речи... Но тогда капитализм не был бы капитализмом...» А пока он остается самим собой, «избыток капитала обращается не на повышение уровня жизни масс в данной стране, ибо это было бы понижением прибыли капиталистов, а на повышение прибыли путем вывоза капитала за границу, в отсталые страны»¹.

Разумеется, кроме этих сфер приложения капитала, внутри каждой страны есть и более прибыльные, например, связанные с производством вооружений или новейшей техники. И именно сюда и устремляются в первую очередь свободные капиталы. Но в условиях монополистического капитализма возможность основания новых предприятий в этих высокоприбыльных отраслях крайне сужена.

Дело в том, что одним из основных методов создания монопольной сверхприбыли является искусственное сдерживание роста производства того или иного продукта по сравнению с ростом спроса на этот продукт. Используя этот метод, монополии, во-первых, добиваются сохранения, а то и повышения рыночных цен на данный товар, несмотря на снижение издержек его производства; во-вторых, возлагают на покупателя издержки, связанные с содержанием образующихся при этом избыточных производственных мощностей, и таким образом еще более повышают рыночную стоимость и отпускную цену этого товара; в-третьих, притормаживают технический прогресс (путем относительного сокращения спроса на рабочую силу, а, следовательно, и понижения цены товара «рабочая сила», что делает менее рентабельным внедрение дорогостоящей новой техники), и таким образом стремятся подольше сохранить за собой преимущества, вытекающие из первого применения этой техники (так называемую добавочную прибавочную стоимость)².

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 359—360.

² См. подробнее: С. Л. Выгодский. Цит. произв., стр. 39.

Но такая практика монополий возможна лишь в том случае, если в данной отрасли не появляются все новые и новые предприятия, выпускающие тот же продукт. Иначе их продукция заполнила бы рынок, что неизбежно нарушило бы выгодное монополиям соотношение между предложением этого продукта и спросом на него, и весь этот тщательно продуманный механизм создания монопольной сверхприбыли был бы разрушен. Вот почему монополии и сами не могут вкладывать все свои накопленные капиталы в такие монополизированные сверхприбыльные отрасли и тем более не позволяют это делать другим. Это еще более способствует образованию «избытка» капиталов внутри страны.

Таким образом, утверждение господства монополий, с одной стороны, заметно ускорило процесс накопления и образования свободного капитала, а с другой — создало новые препятствия для его рационального использования в хозяйстве своей собственной страны, превратило его в «избыточный» капитал. Если прежде избыток капитала появлялся лишь во время кризисов перепроизводства и исчезал вместе с ними, т. е. носил, по выражению К. Маркса, преходящий характер¹, то теперь, в условиях господства монополий, он стал хроническим. Этот «избыток» является постоянным источником зарубежных инвестиций.

Помимо названных выше стимулов для вложения капитала за границей, монополистический капитализм создал и дополнительные стимулы, связанные с резким обострением конкурентной борьбы. Капиталистическая конкуренция никогда не отличалась честными и гуманными приемами. Но появление монополий вызвало к жизни новые виды оружия, новые методы расправы с конкурентом, беспощадность которых превосходит жестокости средневековья, а разрушительная сила — стихийные силы разбушевавшейся природы. Для удушения тех, кто не подчиняется произволу монополий, отмечал В. И. Ленин, последние применяют не только экономические средства, но и «постоянно прибегают к политическим и даже уголовным»². «Монополия пролагает себе дорогу всюду и всяческими способами, начиная от «скромного» платежа отступного и кончая американским «применением» динамита к конкуренту»³.

По мере усиления мощи монополий они переносят эти методы борьбы и на международную арену.

С этой целью между равными или приблизительно равными соперниками заключаются соглашения о дележе мирового рынка или мировых запасов сырья, остальных же конкурентов

¹ См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. II, стр. 552.

² В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 30, стр. 94.

³ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 323—324.

они стремятся подмять под себя или просто ликвидировать. Да и в рамках самих международных соглашений скрытая борьба не прекращается ни на час, и малейшее нарушение сложившегося равновесия сил плохо кончается для зазевавшегося или попавшего в беду партнера.

Таким образом, щупальца крупных монополистических спрутов протягиваются далеко за пределы своей страны, проникают в чужие страны и душат здесь то одного, то другого еставшего на их пути соперника. Ведь для того «чтобы монополия была полной, надо устранить конкурентов не только с внутреннего рынка (с рынка данного государства), но и с внешнего, со всего мира»¹. Правда, на страже интересов чужестранных соперников стоит их национальное государство, которое может помешать использованию против них «политических и уголовных» приемов борьбы. Но в обществе, где частный предпринимательский интерес почитается как святая святых, государству довольно трудно препятствовать чисто экономическим методам борьбы. «Есть ли экономическая возможность «в эру финансового капитала» устранить конкуренцию даже в чужом государстве? — писал В. И. Ленин. — Конечно, есть: это средство — финансовая зависимость и скупка источников сырья; а затем и всех предприятий конкурента... Крупный финансовый капитал одной страны всегда может скупить конкурентов и чужой, политически независимой, страны и всегда делает это. Экономически это вполне осуществимо»². И притом это наиболее радикальное средство покончить с соперником.

Но что такое скупка предприятий зарубежного конкурента? Это и есть вложение капиталов в ценные бумаги иностранной фирмы, приобретение всех ее активов или хотя бы ее контрольного пакета акций, позволяющего полностью контролировать ее деятельность. Иначе говоря, это и есть экспорт капитала в форме прямых инвестиций.

Однако роль экспорта капитала в конкурентной борьбе не сводится только к удушению зарубежных соперников. Не менее важны и «позитивные» его функции, связанные с прямым или косвенным расширением рынков сбыта и других выгод для капиталовывозящей страны. «Вывоз капитала за границу становится средством поощрять вывоз товаров за границу», — указывал В. И. Ленин³.

Прежде всего, вывоз производительного капитала очень часто осуществляется в форме основания в зарубежной стране новых дочерних компаний либо целиком за счет этого ввезенного сюда капитала, либо на пассивных началах с местным капи-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 30, стр. 94.

² Там же, стр. 94—95.

³ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 363.

талом¹. Создание таких новых предприятий (как, впрочем, и реконструкция скупленных заводов) сопровождается обычно импортом для них оборудования из страны, инвестировавшей этот капитал. После ввода в строй такого нового производства нередко часть узлов, деталей или полупродуктов для выпускаемой им конечной продукции тоже поставляется страной, вложившей капитал. Так, например, в 1964 г. американские филиалы в западноевропейских странах закупили 79,4%¹ общего объема товаров, вывезенных их материнскими компаниями в Западную Европу. В целом же поставки зарубежным филиалам американских корпораций составили в 1957 г. примерно 15%, а в 1965 г. уже 25% общего объема экспорта всей обрабатывающей промышленности США.

Кроме того, при экспорте некоторых своих товаров (например, автомобилей) и послесбытовом обслуживании покупателей материнские компании часто используют торговую сеть, склады, ремонтные мастерские и станции обслуживания, созданные за рубежом их филиалами и иными подконтрольными предприятиями. Это существенно облегчает проникновение на иностранные рынки и расширение там захваченных плацдармов.

Еще более широкие возможности в этом смысле открываются благодаря тому, что сами зарубежные дочерние компании, филиалы и прочие подконтрольные компании являются, по существу, «троянскими конями», проникающими на чужой рынок. Они позволяют обойти высокие таможенные барьеры, защищающие чужие национальные рынки и, кроме того, использовать некоторые местные благоприятные условия (сокращение расходов на транспортировку товаров к месту сбыта, снижение издержек на рабочую силу или на сырьевые материалы, меньшие налоговые удержания и т. п.) для расширения сбыта на данном зарубежном рынке.

В результате к настоящему времени объем продукции, сбываемой филиалами и прочими подконтрольными предприятиями за рубежом, намного превзошел общий объем товарного экспорта. Если стоимость продукции, производимой предприятиями, подконтрольными зарубежному капиталу, как мы уже видели, превышает 300 млрд. долл., то суммарная стоимость экспорта всех капиталовывозящих стран (стран—членов ОЭСР) составила в 1969 г. всего 193 млрд. долл. Особенно заметна тенденция к увеличению разрыва между экспортом американских корпораций и продукцией их зарубежных филиалов. В 1957 г. при экспорте изделий обрабатывающей промышленности США в 11,0 млрд. долл. продажи зарубежных американских предприятий в этой отрасли составили 18,3 млрд. долл., т. е. превзошли экспорт в 1,7 раза; в 1969 г. при экспорте в 25,9 млрд. долл. они достигли 65,1 млрд. долл., т. е. превзошли вывоз товаров уже в 2,1 раза.

¹ Американская статистика различает зарубежные компании с разной степенью участия материнской компании: отделение, в котором материнской компании принадлежит 95—100% капитала, дочерняя компания с 50—95%-м участием, филиал с 25—50%-м участием и ассоциированное предприятие с 10—25%-м участием материнской компании.

Таким образом, прямые зарубежные инвестиции являются не только эффективным средством удушения иностранных конкурентов, но и выступают как своеобразный скрытый способ товарного экспорта, внешнеторговой экспансии.

Этой экспансии содействует и вывоз ссудного капитала. Предоставляя внешние займы, империалистические державы и частные монополии ставят перед фирмой или страной-получательницей ряд условий и в первую очередь требуют, чтобы часть предоставляемой ссуды была израсходована на закупку товаров страны (или компании), предоставившей эту ссуду. В. И. Ленин отмечал, что в эпоху монополий само предоставление займов и кредитов приобрело специфически «монополистические начала»: займы стали использоваться в обход открытой конкуренции, чтобы навязать должнику ту или иную сделку, выгодную для кредитора. «Самая обычная вещь: условием займа ставится расходование части его на покупку продуктов кредитующей страны, особенно на предметы вооружения, на суда и т. д.»¹.

Насколько важную роль играет этот фактор поощрения товарного экспорта, можно судить на основе данных об удельном весе некоторых промышленных товаров, а также продуктов сельского хозяйства, поставленных Соединенными Штатами в счет «помощи» зарубежным странам в общем объеме американского экспорта этих товаров с 1948 по 1956 г. (в % к стоимости экспорта):

Строительное, шахтное и подъемное оборудование	— 76,8
Авиационные двигатели и части к ним	— 70,3
Транспортное оборудование (за исключ. автомобилей)	— 59,0
Электрооборудование, генераторы и моторы	— 31,4 ¹
Автомобили	— 26,0
Двигатели и турбины	— 22,0
Сельскохозяйственные товары	— 30—40

Помимо прямого воздействия экспорта производительного и ссудного капитала на развитие внешнеторговой экспансии монополий, зарубежные инвестиции оказывают на товарный экспорт и косвенное воздействие. Оно выражается в том, что «вывоз капитала в тех странах, куда он направляется, оказывает влияние на развитие капитализма, чрезвычайно ускоряя его. Если поэтому, до известной степени, этот вывоз способен приводить к некоторому застою развития в странах вывозящих, — писал В. И. Ленин, — то это может происходить лишь ценою расширения и углубления дальнейшего развития капитализма во всем мире»². Это развитие означает стягивание все новых и новых районов в систему капиталистического мирового рынка, углубление и расширение этого рынка, т. е. создание предпосылок для дальнейшей внешне-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, стр. 363.

² Там же, стр. 362.

экономической экспансии крупнейших монополий основных империалистических держав.

Таким образом, вывоз капитала стал существеннейшей чертой современного капитализма, налагающей глубокий отпечаток на многие стороны мирохозяйственных связей, и в первую очередь на развитие торговых отношений между странами мировой капиталистической системы.

Учение В. И. Ленина об экспорте капитала, разработанное им в годы первой мировой войны, нашло свое полное подтверждение в практике последующих пяти десятилетий. Вместе с тем это явление продолжало развиваться и усиливаться и обогатилось некоторыми новыми чертами.

Экспорт капитала сегодня: масштабы, формы, особенности

Прежде всего вывоз капитала приобрел гигантские размеры. Общий объем зарубежных инвестиций основных капиталовывозящих стран, как видно из следующей таблицы, возрос за полвека в 5 с лишним раз, причем основной рост приходится на период после второй мировой войны. Если за три десятилетия (с 1913 по 1945 г.) суммарная величина зарубежных вложений увеличилась всего на 15%, то за последующие 22 года (1945—1967 гг.) она возросла почти в 4,5 раза.

Даже с учетом обесценения доллара вдвое по сравнению с 1934 г. рост инвестированной за границей реальной стоимости в послевоенный период составил более 220%. Особенно бурными темпами зарубежные инвестиции росли в последнем де-

Зарубежные частные и государственные инвестиции основных стран—экспортеров капитала

	1913—1914 гг.		1938 г.		1945 г.		1958 г.		1967 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
США	3,5	7,9	12,0	24	16,8	33,1	54	53,5	117	51,3
Англия	18,0	40,9	23,0	46,1	14,0	27,6	20	19,8	43	18,9
Франция	9,0	20,4	4,0	8,0	(6)	11,8	(10)	9,9	(17)	7,4
ФРГ	5,8*	13,2	1,2*	1,9	(1)	1,9	2	2,0	12	5,3
Другие страны	7,7	17,5	13,0	20,0	(13)	25,6	15,0	14,8	39,3	17,1
Всего	44,0	100,0	53,0	100,0	(50,8)	100,0	101	100,0	228	100,0

* Вся Германия.

Источник: А. Манукян. Вывоз капитала и международные монополии. — «Мировая экономика и международные отношения», № 12, 1969, стр. 15.

сятилетия: в 1945—1958 гг. среднегодовой темп прироста составлял 5,4 %, а в 1958—1967 гг. он достиг уже 9,5 %.

Этот количественный скачок произошел прежде всего за счет стремительного роста экспорта американских капиталов. Из общего прироста в 184 млрд. долл. (прогив уровня 1913 г.) 113,5 млрд. долл., или 62 %, приходится на прирост зарубежных вложений США. За первые 32 года они возросли в 4,8 раза, а за последующие 22 года — почти в 7 раз! Если послевоенные темпы экспорта капитала сохранятся на прежнем уровне еще хотя бы в течение десятка лет, общий объем зарубежных инвестиций к 1980 г. достигнет 610 млрд. долл., а соотношение сил основных капиталовывозящих держав будет выглядеть примерно так: США — 60 %, Англия — 14, ФРГ — 8,7, Франция — 5,0, прочие страны — 12,3 %. Поэтому основные особенности современного экспорта капитала рассматриваются в дальнейшем на материалах США как основной капиталовывозящей державы.

Одной из этих особенностей является появление среди экспортеров капитала нового субъекта — буржуазного государства и громадное усиление его роли в вывозе капитала. До второй мировой войны экспорт государственного капитала не играл сколько-нибудь существенной роли. Как свидетельствует следующая таблица, доля государственных зарубежных инвестиций стала ощутимой лишь к концу войны (12,5 %). Затем она стала быстро расти, достигнув к 1953 г. 39,6 %.

Заграничные инвестиции США (млрд. долл.)

	1930 г.	1939 г.	1945 г.	1950 г.	1960 г.	1968 г.
Всего	17,2	11,4	16,8	31,5	71,4	131,7
Частные	17,2	11,36	14,7	19,0	50,3	101,9
Государственные	—	0,04	2,1	12,5	21,1	29,8

Источники: «U. S. Department of Commerce. Balance of Payments», Wash., 1958; «Survey of Current Business», Aug. 1959; Sept. 1960; Sept. 1965; Oct. 1969.

Это обусловлено резким ухудшением инвестиционного климата в связи с обострением общего кризиса капитализма и усилением антиимпериалистических настроений во многих районах мира. В этих условиях стало весьма рискованно вкладывать частные капиталы в экономику стран, выступивших на борьбу против колониализма, а также в хозяйство ряда развитых капиталистических стран, где политическая обстановка в первые послевоенные годы была нестабильной. Но в то же время в интересах сохранения самого капиталистического строя нужно было срочно оказать экономическую и военную помощь реакционным силам в этих районах. Выход

из этого противоречия был найден: бремя помощи и связанный с нею коммерческий риск были переложены с частных экспортеров капитала на государство, т. е. на плечи налогоплательщиков. Всего за 1946—1967 гг. объем правительственной «помощи» со стороны США во всех ее формах, включая военную помощь, составил почти 123 млрд. долл., тогда как объем частных прямых инвестиций за это же время достиг 81 млрд. долл. Это значит, что на каждый доллар, инвестированный за рубежом в классической форме вывоза капитала, приходилось более 1,5 долл. ссуд, займов и иных видов долгосрочной и краткосрочной «помощи» по государственной линии.

Характерен в этом отношении пример Западной Европы. Во второй половине 1940-х годов пламя социалистической революции охватило Польшу, Чехословакию, Болгарию, Венгрию, Румынию, Югославию, Албанию. Раскаты гражданской войны потрясали оккупированную англичанами Грецию. Во Франции и Италии представители коммунистических партий впервые в истории вошли в правительства этих стран. Эта грозная обстановка обратила в бегство часть ранее вложенных здесь частных американских капиталов: с 1943 по 1950 г. балансовая стоимость прямых инвестиций США в Западной Европе сократилась на 15%.

Однако на помощь пришел американский государственный капитал. Сразу же после войны потекли в Западную Европу правительственные займы и субсидии. С 1 июля 1945 по 30 июня 1948 г. их сумма составила 16 733 млн. долл., тогда как новые частные инвестиции США в этом районе составили за тот же период всего 2859 млн. долл., т. е. лишь 15% их совокупной суммы. Затем западноевропейская буржуазия стала получать заокеанскую помощь в рамках «плана Маршалла» и программ «взаимного обеспечения безопасности». С 1948 до середины 1953 г. таким путем было получено еще свыше 14,5 млрд. долл.

Это более чем 30-миллиардное долларовое вливание в ослабленный организм западноевропейского капитализма и военное присутствие Соединенных Штатов помогло несколько приглушить революционное движение в Западной Европе. «Не может быть никакого сомнения в том, — писали позднее авторы «Важнейших принципов внешней политики США», — что американская помощь явилась главным фактором экономического восстановления Западной Европы и что без такого рода помощи этот район оставался бы открытым для использования коммунистами. Это особенно относится к Франции и Италии»¹. После 1952 г. поток американских государственных капиталов в сейфы западноевропейских казначейств посте-

¹ Major Principles of United States Foreign Policy, 1950—1951, Washington, 1960, p. 91.

пенно сужается и одновременно расширяется приток частных капиталов, которые почувствовали себя на европейской земле более уверенно.

Этого нельзя сказать об азиатской, африканской или латиноамериканской земле, которая сильно колеблется под ногами империалистов. Монополии лишились уверенности в неприкосновенности своей собственности и стабильности своих прибылей в большинстве стран «третьего мира», особенно тех, которые избрали некапиталистический путь развития.

Выясняя причины, тормозящие экспорт частного капитала в развивающиеся страны, Международный банк реконструкции и развития и Международная торговая палата опросили в середине 60-х годов около 400 крупнейших корпораций в 21 капиталистической стране. Выяснилось, что 47% опрошенных компаний главной причиной считают **политический риск** (т. е. риск утраты своей собственности в этих странах в случае решения местных властей об ее национализации, риск утраты контроля над своими предприятиями или над прибылями от них), еще 10% указали на возможность запрещения местными властями перевода прибылей от капиталовложений в этих странах или репатриации инвестированных здесь капиталов.

Даже в Латинской Америке, где позиции США, казалось бы, наиболее прочны, угроза для американских компаний становится все более реальной. В последние годы участились случаи национализации здесь американских компаний. В 1960 г. такой удар был нанесен филиалу концерна «Америкэн энд форин пауэр» в Мексике; в 1961 г. — другому филиалу этого же концерна в Аргентине; в 1962 г. — еще одной его дочерней фирме в Колумбии и филиалу «Интернэшнл телефон энд телеграф». В 1963 г. в Бразилии национализирована дочерняя компания концерна «Америкэн энд форин пауэр», в 1967 г. — еще один его филиал в Чили и принадлежащий американцам контрольный пакет акций в чилийской компании «Кеннекоп компер Ксрп»; в 1968 г. — фирма «Интернэшнл петролеум комп.» в Перу; в 1969 г. — дочерняя компания «Интернэшнл телефон энд телеграф» в Перу; дочерняя фирма нефтяного концерна «Галф ойл» в Боливии и контрольный пакет акций в чилийской фирме «Анаконда компани».

Озабоченное таким ходом событий, правительство США предоставляет частным американским экспортерам капитала специальные займы, гарантии по зарубежным вложениям, разного рода налоговые льготы и т. п. С 1948 до начала 1970 г. общая сумма таких государственных гарантий, полученных американскими экспортерами капитала, составила 9049 млн. долл., в том числе 4530 млн. — на инвестиции в странах Латинской Америки, 1231 млн. — в странах Азии и Ближнего Востока и 1938 млн. долл. — в странах Дальнего Востока¹.

Недавно в США с этой целью создана специальная корпорация заморских частных вложений, которая уполномочена предоставлять монополиям гарантии, обеспечивать определенную долю участия в капитале местных компаний, займы в местной валюте, квалифицированные консультации в отношении тех или иных проектов, связанных с инвестициями в развивающихся странах, и т. п. С другой стороны, США заключают различные соглашения с правительствами этих стран от-

¹ «The OECD Observer», № 47, August, 1970, p. 74.

носительно гарантии неприкосновенности американской частной собственности на их территории, о компенсации материального ущерба в случае так называемых некоммерческих или политических рисков, а именно: на случай национализации, конфискации или экспроприации; на случай войны, революции или гражданской войны, а также на случай запрещения перевода полученных прибылей в страну материнской компании.

Однако частные компании продолжают проявлять крайнюю осторожность при экспорте капитала в развивающиеся страны. Их сдерживают при этом и некоторые экономические факторы, в частности относительное снижение роли многих видов натурального сырья по мере того, как появились его искусственные заменители (например, натурального каучука, натурального шелка и т. п.), снижение значения развивающихся стран как источников продовольствия в связи с тем, что индустриализация сельского хозяйства в развитых странах позволила им покрывать значительную часть своих потребностей за счет собственного производства; узость местных рынков сбыта в этих странах, не позволяющая наладить массовое, т. е. наиболее рентабельное производство.

Все эти причины, вместе взятые, сдерживают поток частных капиталов в развивающиеся страны. Это, в свою очередь, обуславливает нарастание притока в эти районы мира государственного капитала в виде займов, субсидий и иной «помощи». Поэтому в последние годы направление основного потока такой «помощи» переместилось с развитых стран на развивающиеся.

Географическое распределение займов и субсидий, выданных правительством США иностранным государствам

	Всего с 1 VII 1945 г. по 30 VI 1967 г. (млрд. долл.)	В том числе			
		1945—1957 гг.		1957—1967 гг.	
		млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Развитые страны	45,7	38,2	62	7,5	13
Страны-«клиенты» *	36,9	16,2	26	20,7	37
Прочие развивающиеся страны	34,6	6,8	12	27,8	50
Всего:	117,2	61,2	100	56,0	100

* Страны, имеющие особое значение в глобальной стратегии США, в частности, предоставившие свою территорию для американских баз: Южный Вьетнам, Южная Корея, Филиппины, Тайвань, Таиланд, Лаос, Греция, Турция, Иран, Испания и Португалия. (Сюда не включены расходы на ведение войны во Вьетнаме.)

Источник: Н. Magdoff. The Age of Imperialism. New York, 1969, p. 124.

Как видно из таблицы, центром притяжения для государственных инвестиций США стали те районы, где американский империализм проводит наиболее авантюристическую агрессивную политику, а также остальные развивающиеся страны, куда направляется половина всех займов и субсидий.

Таким образом, в условиях общего кризиса капитализма вывоз государственного капитала приобретает постоянный характер, подобно тому, как стало постоянным вмешательство государства в экономику внутри капиталистических стран. Правда, после апогея «холодной войны» экспорт частного капитала вновь стал расти быстрее, чем вывоз государственного капитала, и доля государства в общей сумме экспорта американского капитала пошла на убыль (в 1957 г. — 32%, в 1968 г. — 22,9%). Тем не менее она уже не снижается ниже одной пятой.

Если государственные инвестиции устремляются в последние годы в развивающиеся страны, то частные капиталы, напротив, стали предпочитать развитые капиталистические страны. Это с особой силой проявляется в практике американских зарубежных инвестиций.

Географическая структура прямых частных зарубежных инвестиций США

	1897 г.		1929 г.		1943 г.		1957 г.		1968 г.	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Зап. Еврспа	131	20,6	1353	18,0	2045	26,0	4151	16,3	19386	29,9
Англия	.	.	485	6,5	519	6,6	1974	7,8	6703	10,3
Страны «Общего рынка»	.	.	582	7,8	888	11,3	1680	6,6	8992	13,9
Канада	160	25,2	1657	22,0	2378	30,2	8769	34,5	19488	30,1
Латинская Америка	308	48,5	3705	49,2	2721	34,6	7434	29,3	12989	20,0
Азия	36	5,7	395	5,2	377	4,8	2019	7,9	4693	7,3
Африка			102	1,3	129	1,6	664	2,6	2673	4,1
Прочие районы			316	4,2	212	2,7	2357	9,3	5527	8,5
Всего:	635	100	7528	100	7862	100	25394	100	64756	100

Источник: Cleona Lewis. *Americas Stake in International Investments*, p. 606; U. S. Department of Commerce. *Direct Foreign Investments of the United States*, Wash., 1953, p. 48; «Survey of Current Business», Aug. 1954, Oct. 1969.

До второй мировой войны 55—60% всех американских инвестиций направлялось в колониальные и зависимые страны Латинской Америки, Азии, Африки, Океании. Так продолжалось (с некоторыми отклонениями в силу чрезвычайных обстоятельств в годы второй мировой войны) до середины 50-х го-

дов, т. е. до третьего этапа общего кризиса капитализма. Затем положение изменилось: с 1953 по 1968 г. объем прямых капиталовложений во все районы (кроме Западной Европы и Канады) увеличился в 4,5 раза, в Канаду — в 3,7 раза, а в Западную Европу — в 8,2 раза! Из 3970 новых зарубежных отделений, дочерних компаний и филиалов, основанных промышленными и торговыми корпорациями США за период с середины 1960 до середины 1966 г., на долю Африки приходилось 3%, на долю Океании — 5, Азии — 16, Западного полушария — 26%, на долю же Западной Европы — 50% этих новообразований.

Эта новая тенденция обусловлена пятью основными причинами. Во-первых, распадом колониальной системы империализма и резким ухудшением в развивающихся странах инвестиционного климата для частных капиталов, о чем говорилось выше. Не желая подвергать свои капиталы риску в этих странах, американские монополии стремятся найти им прибыльное применение в развитых странах. Во-вторых, в силу ряда обстоятельств Западная Европа отличалась в 50-х годах и первой половине 60-х годов сравнительно устойчивой конъюнктурой и довольно высокими темпами экономического роста. Для частных инвесторов эти обстоятельства служат надежным компасом высоких прибылей. «Старый Свет является неотразимо привлекательной сферой вложения денежных средств, поступающих из Америки, — писал в 1965 г. оргад деловых кругов США еженедельник «Ньюсвик». — Экономический рост (Западной) Европы феноменален, но ее предприниматели все еще цепляются за методы тридцатилетней давности. Американским предпринимателям это открывает величайшую — после самой Америки — возможность».

Третья причина связана с современной научно-технической революцией, с бурным развитием космонавтики и ракетостроения, нефтехимии и металлургии сверхкачественных сплавов, электроники и вычислительной техники, авиационной и автомобильной промышленности, производства искусственных волокон и фармацевтики, лазерной техники и ряда других отраслей, которые определяют лицо современной индустрии и в то же время приносят повышенную прибыль либо обещают таковую в ближайшем будущем. Средняя норма прибыли за 1947—1956 гг. в нефтеперерабатывающей промышленности США была на 5%, в химической — на 11, в электротехнической — на 13% выше средней прибыли в американской обрабатывающей промышленности в целом.

Поэтому по мере развития научно-технической революции зарубежные инвестиции, как и внутренние, стали направляться в первую очередь именно в эти отрасли. Удельный вес обрабатывающей промышленности (куда входят эти отрасли) в общей сумме прямых зарубежных вложений США повысился

с 24% в 1929 г. до 32,5% в 1950 г. и 40,6% в 1968 г. Но перерабатывающие отрасли не могут успешно развиваться и приносить монопольно высокие прибыли в любой стране. Для этого нужны высокая техническая квалификация и общий культурный уровень производственных кадров, наличие в достаточном количестве научно-технического персонала, хорошо развитая инфраструктура, богатое энергоснабжение и ряд других условий, которыми, как правило, не располагают развивающиеся страны. Поэтому не удивительно, что из общего прироста зарубежных инвестиций США в обрабатывающую промышленность, составившего с 1957 по 1968 г. 18 345 млн. долл., 46,7% было вложено в западноевропейскую и 25,2% — в канадскую промышленность, а остальные 28,1% распределились между всеми прочими странами капиталистического мира.

Другой существенный сдвиг в отраслевой структуре американских зарубежных прямых инвестиций, связанный с научно-техническим прогрессом — повышение удельного веса вложений в нефтяное хозяйство с 14,8% в 1929 г. до 29% в 1968 г., — также играет важную роль в расширении американских инвестиций в Западной Европе. Страны этого континента не богаты собственными запасами нефти, но они имеют мощную и высоко развитую нефтеперерабатывающую промышленность. Из 695 нефтеперерабатывающих заводов, действовавших в конце 1969 г. во всем капиталистическом мире, 162 завода находились в Западной Европе, 263 — в США и 41 — в Канаде. Вот почему по мере увеличения американских вложений в зарубежное нефтяное хозяйство все большая их часть направляется в Западную Европу. Если в 1957 г. ее доля в этих вложениях составляла 13,8%, то в 1968 г. она достигла 24,7%.

Таким образом, перемещение центра тяжести зарубежных вложений США на обрабатывающую и нефтеперерабатывающую промышленность повлекло за собой сдвиги и в географическом распределении этих вложений — направление все большей их части в развитые страны.

Четвертая причина отклонения потока зарубежных американских инвестиций в сторону Западной Европы обусловлена развитием здесь интеграционных группировок: Европейского экономического сообщества («Общего рынка») и Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ).

Экономически интегрированная Западная Европа представляет особую ценность для американских экспортеров капитала прежде всего как весьма перспективное поле деятельности.

В отличие от Латинской Америки и других районов американской экономической экспансии Западная Европа обладает такими благоприятными для экспорта капитала условиями, как прекрасная инфраструктура, богатое энергоснабжение, высокая квалификация производственных кадров, отлично организованный рынок капиталов и т. п. Однако пока национальные европейские рынки оставались замкнутыми и опраужденными таможенными барьерами, американцам было трудно воспользоваться этими факторами. Образно говоря, плодородное, хорошо унавоженное и мисгообещающее западноевропейское хозяйственное поле оказалось слишком «пересе-

ценной» местностью для американского бизнеса, который у себя дома уже давно действует в условиях массового производства, рассчитанного на широкий рынок. Мелкие национальные хозяйственные комплексы Западной Европы не позволяли ему развернуться, снижая его доходы. Поэтому западноевропейское «поле» нуждалось в «землеустроительных работах»: устранении юридических и экономических разрывов, разделяющих отдельные национальные участки, нивелировке социальных условий их «эксплуатации» и т. п.

Эти работы и были в значительной мере осуществлены в ходе интеграции стран — членов обеих группировок. Заокеанский бизнес получил возможность развернуться здесь в полную силу и по мере углубления интеграционных процессов он стал все более охотно «просачиваться» в «Общий рынок» и в ЕАСТ.

С другой стороны, создание таможенного союза «шестерки» и зоны свободной торговли «семерки» имело своим результатом дискриминацию товаров всех внешних экспортеров, которым стало гораздо труднее пробиться на эти расширенные рынки, так как приходится уплачивать таможенные пошлины и иные пограничные сборы, тогда как производители стран — членов этих блоков сбывают товары в пределах своих блоков беспошлинно. Более того, вокруг «Общего рынка» воздвигнут единый таможенный барьер, более высокий, чем исходные барьеры ФРГ, Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. В этих условиях американские экспортеры стали терять свои позиции на рынках ЕЭС и ЕАСТ. Их доля в импорте «Общего рынка» с 14,1% в 1957 г. снизилась до 9,2% в 1969 г., т. е. более чем на одну треть, а в импорте ЕАСТ она упала соответственно с 10,5 до 8,4% (в 1963 г.).

Встревоженные таким развитием событий, американские монополии предприняли атаку на «Общий рынок» и ЕАСТ с тыла, в обход таможенных барьеров: усилили вывоз своих капиталов в эти группировки. В 1960 г. 150 американским промышленным корпорациям был задан вопрос о том, как создание «Общего рынка» повлияло на их деятельность. ³/₄ из них ответили, что для компенсации ущерба, причиненного потерей рынков сбыта в «Малой Европе», они переключились на экспорт капитала в эти страны или на торговлю лицензиями с ними. Более ²/₃ всех опрошенных компаний заявили, что они таким путем полностью возместили сокращение своего товарного экспорта в этом районе. «Общий рынок» столь же соблазнителен для американцев, как птичий двор для лисы, как была соблазнительна Византия для турок, — писал французский журнал «Монд дипломатик». — Крупные американские фирмы вошли на площадь «Общий рынок» еще до того, как она была обнесена оградой, опасаясь, как бы их товарам, отправляемым из США, не пришлось преодолевать препятствие в виде общего таможенного тарифа. Вскоре они заметили, что перед ними раскрывается широкое поле для завоеваний».

Этот метод троянского коня, как уже отмечалось, использовался и раньше, но с развитием интеграции в Западной Ев-

ропе его применение приобрело невиданные масштабы. Как видно из таблицы на стр. 17, за первые тринадцать послевоенных лет объем прямых инвестиций США в странах «Общего рынка» возрос на 89%, т. е. в среднем на 5%¹ в год. За последние же 11 лет этот прирост составил 435%, т. е. 16,45% в год. Темпы экспансии возросли более чем втрое!

Есть и еще одна причина усиления в последние годы притока американских инвестиций в Западную Европу — соображения политического характера. Оказывая экономическую и военную помощь западноевропейской буржуазии в послевоенный период, американский империализм ставил целью подчинить Старый Свет своему руководству, превратить западноевропейские страны в своих послушных сателлитов. Но по мере того как Западная Европа восстанавливала свой экономический потенциал, ее зависимость от США все более уменьшалась. Это вызывает растущее беспокойство Вашингтона. Роберт Шетцел, занимавший в то время пост заместителя Государственного секретаря США по европейским вопросам, откровенно писал в 1966 году: «...Если предположить, что Европейское сообщество разрешит свои нынешние трудности и снова начнет действовать, то возникает вопрос: действительно ли отвечала бы американским интересам (Западная) Европа, объединенная экономически и политически, располагающая населением более значительным, чем наше, и потенциально равными экономическими и техническими возможностями и — пожалуй, самое тревожное — мыслящая по-своему».

Тем настойчивее Вашингтон стремился связать западноевропейские страны узами военно-стратегической зависимости в рамках НАТО. Но его шансы стали падать, когда «холодная война» сменилась разрядкой напряженности. Западно-европейская общественность все более отчетливо осознает бессмысленность присутствия 300-тысячной армии США в Европе. Растущее недовольство гегемонией Вашингтона заставило Белый дом выступить в феврале 1970 г. с заявлением о пересмотре его отношений с западноевропейскими союзниками и замене гегемонистских методов методами «партнерства». В натовских кругах даже дебатировался вопрос о том, сколько американских дивизий будет выведено из Европы к 1972 или к 1975 г.

Будет ли этот вывод осуществлен или нет, покажет будущее, но американский империализм уже позаботился о замене своих солдат менее заметной, но не менее прочной опорой своего политического контроля над Западной Европой, а именно: долларами. «Идет проникновение американской технической и индустриальной мощи в большие области, обещающие в будущем экономический рост, — откровенно писал журнал «Юнайтед Стейтс ньюс энд уорлд рипорт». — ...Экспансия американской мощи в этих областях считается *более важной(!) и более прочной(!)*, чем политическое и военное

влияние, которое оказывали США в Европе в первые годы после окончания второй мировой войны» (курсив наш. — Ю. Ш.).

Несколько лет назад в дипломатических кулуарах Запада ходила горькая шутка: «холодная война» уходит, но американская морская пехота остается. Теперь ее, возможно, придется перефразировать так: американская морская пехота уходит, но остаются американские предприятия. «Численность «морской пехоты» в Европе можно сократить и отправить часть ее на родину, — писала в этой связи итальянская буржуазная газета «Паэзе сера». — Но американские капиталы остаются и даже занимают все более прочные позиции. Это — другой аспект американского присутствия на нашем континенте — экономический аспект. И если язык холодной войны постепенно становится более умеренным, то язык американских монополий становится все более резким».

Все эти факторы привели к тому, что экспорт американского капитала в Западную Европу достиг в последние годы гигантских масштабов и вырос в серьезную экономическую и политическую проблему.

Похищение Европы

...Когда юная красавица Европа, дочь сидонского царя Агенора, собирала с подругами розы на лужайке у моря, ее заметил всемогущий Зевс, — гласит древнегреческий миф. — Обратившись в быка, вся шерсть которого отливала золотом, бело-серебристое пятно украшало лоб, а золотые рога были изогнуты как молодой месяц, он стал ласкаться к Европе, лизать ей руки, а когда она легкомысленно села на его услужливо подставленную спину, — вскочил и унес ее к морю. Напрасно она кричала и звала на помощь. Бык-Зевс переплыл с ней на остров Крит, сделал ее своей женой и родились у них три сына...

Так похищали Европу много веков назад. Сегодняшняя Западная Европа — далеко не юная дева, но, как мы уже видели, она по-своему привлекательна для той заморской державы, которая мнит себя всемогущим Зевсом. Хотя грудь американского «Зевса» волнуют не амурные чувства, а коммерческие и политические страсти, действует он гораздо изобретательнее своего мифического предшественника, который, например, понятия не имел о таких приемах ухаживания, как запугивание своей возлюбленной «красной опасностью» или вовлечение ее в военный антикоммунистический союз. Тем не менее нынешний похититель охотно использует и кое-что из

древних методов, в частности, метод золотого тельца, то бишь быка. Заокеанский бык настойчиво предлагает Западной Европе свою широкую золотую спину. Но не для того, чтобы унести свою жертву за океан. Он действует проще: похищает ее на дому.

Как это выглядит на практике, можно судить по следующей «картинке с натуры», нарисованной американским журналом «Тайм» в январе 1967 г. «Когда бизнесмен во Франкфурте (на Майне) встает утром с постели, он, по всей вероятности, тянется за безопасным лезвием «Жиллет» и берет зубную пасту «Колгейт». Средство для смачивания волос он находит во флаконе, выпущенном филиалом фирмы «Оуэнс-Иллинойс». После того как он выпьет расгворимый кофе «Максуэлл» со сгущенным молоком «Либби», его жена, стройная, в своем джемпере «Ликса», целует его на прощанье, оставляя на щеке след от губной помады «Ревлон». В фордовском «Таунусе» или «Опеле» фирмы «Дженерал Моторс», заправленном бензином фирмы «Эссо», он едет в контору, оборудованную пишущими машинками фирмы «Интернешнл бизнес мэшинз». Пока его жена пользуется пылесосом «Гувер», шейной машиной «Зингер» и уютном «Санбум», он совещается со своим американским рекламным агентством и заезжает в отделение «Фёрст нейшл сити бэнк оф Нью-Йорк».

Если он начинает чихать от зимней слякоти, то вытаскивает «Клинекс». Если босс отругает его, он принимает успокоительные пилюли «Милтаун». Отдыхая вечером, он попыхиает ментоловой сигаретой «Р. Дж. Рейнольдс Рейно», слушает пластинки «Радиокорпорейшн оф Америка», «Коламбия» или «Кэпитоль». Ложась спать, он запирает дверь замком фирмы БКС — филиалом «Иэль энд Таун», самой крупной на континенте фирмы по производству замков».

Этот каскад наименований американских фирм, обосновавшихся в Западной Европе, либо захвативших здесь рынки сбыта для своих продуктов, множится с каждой неделей. По данным исследовательской группы «Чейз Манхэттен бэнк», американские корпорации с января 1958 по январь 1965 г. основали в Западной Европе 3070 своих филиалов, дочерних компаний, отделений и других подконтрольных фирм, в том числе 2290 предприятий в «Общем рынке» и 704 в странах ЕАСТ. Примером стремительного увеличения «американского сектора» в хозяйстве западноевропейских стран может служить ФРГ: еще в 1957 г. корпорации США имели здесь 350 дочерних компаний, к 1965 г. их число возросло до 1100, а к середине 1968 г. оно перевалило уже за 2000.

Всего же к 1967—1968 гг. американские монополии контролировали в западной Европе около 42 тыс. фирм. В этом легко убедиться, если скорректировать данные приведенной ниже таблицы на коэффициент, так сказать, «плодовитости» материнских компаний. Известно, что в 1967—1968 гг. в Англии при наличии, 936 «связей» материнские компании США имели около 1600—1700 подконтрольных фирм, а в ФРГ при 772 «связях» они владели 2000 подконтрольных фирм. Иначе говоря, на каждую «связь» приходилось по 1,8 подконтрольных в Англии и по 2,6—в ФРГ, т. е. в среднем по 2,2. Умножив общее число «связей» материнских компаний США с их владениями в Западной Европе (5504) на этот коэффициент, мы получим названную выше цифру.

Число связей материнских компаний с дочерними и другими подконтрольными фирмами в зарубежных странах*

Страны материнских компаний \ Страны дочерних компаний	Всего	ЕЭС	Остальные страны Западной Европы	США	Доля США
Страны ЕЭС	7085	1862	2173	3050	43%
Остальные страны Зап. Европы	5975	1697	1824	2454	41%
США	819	245	574	—	—
Всего:	13879	3804	4571	5504	39,7%

* Все подконтрольные фирмы в данной зарубежной стране учтены как одна международная личия связи, независимо от фактического числа подконтрольных фирм, которые материнская компания имеет в стране.

Источник: «Yearbook of International Organizations, 1968—1969». Brussels, 1969, p. 1199.

Уже сейчас, как видно из таблицы, на долю американских материнских компаний приходится свыше $\frac{2}{5}$ общего числа фирм в странах Западной Европы, контролируемых зарубежным капиталом. И число их непрерывно увеличивается как за счет основания здесь новых филиалов и отделений американских корпораций, так и за счет скупки ослабевших местных фирм. Судя по данным «Чейз Манхэттен бэнк», каждую неделю в западноевропейских странах тем или иным путем появляется более 8 новых американских «тройных коней», каждый месяц — 33, каждый год — 426. Если даже предположить, что эти темпы не увеличатся, то к 1980 г. здесь появится еще 5112 контролируемых американским капиталом компаний. В действительности их число будет, вероятно, еще большим, так как сами дочерние компании США обзаводятся в Западной Европе собственными подконтрольными фирмами. Количество таких зависимых фирм растет по принципу снежного кома: чем дольше он катится, тем быстрее обрастает снегом.

Действие внутреннего механизма этого «снежного кома» станет понятнее, если познакомиться со структурой источников финансирования американских зарубежных предприятий. С 1957 по 1965 г. на расширение действующих или приобретение новых предприятий в Западной Европе американские корпорации израсходовали 20 051 млн долл., из них 42% было получено за счет внутренних накоплений этих предприятий (амортизационные отчисления и нераспределенная прибыль), 35% — путем займов на местных денежных рынках и лишь 23% — за счет притока новых капиталов из США. Иначе говоря, на каждый доллар, реально вывезенный в Западную Европу, приходится 3,35 долл., полученных на месте либо от покупателей продукции американских филиалов, либо от западноевропейских банкиров и прочих владельцев «свободного» капитала.

Последнее обстоятельство особенно примечательно. Накопленный западноевропейскими предпринимателями «избыточный» капитал они предпочитают вкладывать не в свой собственный бизнес, а в американский, приносящий более высокие прибыли. Поэтому они охотно скупают акции, облигации и другие ценные бумаги, выпущенные европейскими филиалами американских корпораций. Таким образом, происходит своеобразный «вывоз» западноевропейских капиталов в США, который на деле означает финансирование долларовой оккупации самой Западной Европы. Причем масштабы этого финансирования неуклонно растут. В докладе Комиссии «Общего рынка» о вторжении американского капитала, подготовленном летом минувшего года, подчеркивается, что если в 1959 г. западноевропейские кредиторы предоставили компаниям США 447 млн. долл., то в 1967 г. эта сумма повысилась до 2600 млн. долл., т. е. в 5,8 раза. В то же время доля капиталов, поступивших из-за океана, в суммарных американских инвестициях в Западной Европе снизилась с 25 до 16,1%. «Мы как бы платим им (американцам. — Ю. Ш.) за то, чтобы они нас покупали», — писал французский публицист Ж.-Ж. Серван-Шрайбер в своей нашумевшей книге «Американский вызов»¹.

Таких явлений и в таких масштабах история развитых стран капитализма еще не знала.

Что несет с собой эта тенденция Западной Европе?

В западной печати и научной литературе последних лет можно встретить прямо противоположные ответы на этот вопрос. Американская пресса и проамериканские журналы и газеты Западной Европы внушают публике, что да, конечно, вторжение американского капитала имеет место, но не стоит преувеличивать опасность: ведь общий объем прямых и портфельных инвестиций США в Европе не намного превышает объем западноевропейских вложений в США. В самом деле, на конец 1967 г. балансовая стоимость первых составляла 22 млрд. долл., а вторых — 20,3 млрд. долл. Правда, доля американских корпораций в общей сумме капиталовложений в западноевропейскую промышленность постоянно увеличивается, достигая 6—7% в год, признает орган деловых кругов ФРГ журнал «Фольксвирт». «И все же американские предприятия не господствуют в европейской экономике, ничего похожего и нет», — уверяет он.

К тому же, утверждают сторонники этой точки зрения, американский капитал не приходит с пустыми руками, а всегда приносит с собой разные научно-технические новинки. Так называемый «технологический разрыв» между США и Западной Европой без помощи американских капиталовложений преодолеть почти невозможно, уверяют они. «Если Европа

¹ J.-J. Servan-Schreiber. «The American Challenge». New York, London, 1969, § 14.

будет действовать в области исследований самостоятельно и **изолированно** от Америки, — пишет «Фольксвирт», — ей **потребуется** гораздо больше средств и времени, чтобы ликвидировать отставание. Самостоятельные исследования становятся труднее, если нельзя опираться на новейшие достижения».

Апологеты американского вторжения восхваляют не только уровень заокеанской техники и технологии, но и американские методы организации управления крупным бизнесом, умение изучать рынки и организовать «размещение» произведенной продукции и т. п. Расхваливая все американское — богатство, технику, производственную мощь, изобретения, культуру, Луи Арман и Мишель Дранкур, авторы вышедшей в Париже в 1968 г. книги «Европейское пари», заявляют, что «цель Европы» заключается в том, чтобы «переводить и адаптировать Америку».

Утверждают также, что прилив американских капиталов, увеличивая общий объем капиталовложений, ускоряет экономическое развитие данной страны. «...Чем больше в стране капиталов, тем выше ее реальный доход, — пишет директор Лондонского центра по изучению торговой политики Хью Корбет. — Если американские капиталовложения являются для такой страны, как Великобритания, источником увеличения богатства на 2%, то подсчитано, что они увеличивают реальный доход Соединенного королевства на 700 млн. фунтов стерлингов ежегодно. Такого рода выгода стоит того, чтобы терпеть некоторый ущерб в области платежного баланса».

Кроме того, благодаря обширным связям между американскими филиалами в Западной Европе и их материнскими и прочими «родственными» фирмами в США и других странах, эти филиалы содействуют расширению экспорта товаров. В подтверждение этого «вклада» заокеанских благодетелей «Экономист» ссылается на то, что принадлежащие иностранному капиталу предприятия производят примерно 10% всей продукции британской промышленности, а вывозят около 20% общей массы английского экспорта.

Если верить всем этим суждениям, нашествие заокеанских капиталов на Западную Европу — это чуть ли не величайшее благо для европейцев. Лондонская газета «Обсервер» в порыве благоговения перед американским бизнесом однажды так и заявила: «Вторжение американских фирм — это одно из самых лучших явлений, когда-либо происходивших в английской промышленности».

Так ли это?

Посмотрим прежде всего на степень и характер проникновения заокеанских капиталов в западноевропейский хозяйственный организм. Хотя общая сумма долгосрочных западноевропейских капиталовложений в США и сумма американских инвестиций в Западной Европе почти одинаковы, их экономическая роль весьма различна. Дело в том, что 75% американ-

ских капиталов в западноевропейских странах (18 млрд. долл.) — это прямые вложения, обеспечивающие полный либо частичный контроль над предприятиями, в которые они вложены, тогда как западноевропейские инвестиции в США на 66% являются портфельными, а вкладчики этих капиталов остаются просто акционерами американских корпораций, довольствующимися получением дивидендов.

Конечно, некоторые западноевропейские монополии имеют на территории США свои дочерние компании и даже поглощают американские фирмы. Так, английская «Бритиш петролеум» владеет здесь крупным филиалом, который недавно поглотил американскую компанию «Стандард ойл (Огайо)» и установил таким образом контроль над 4800 автотопливными станциями, разбросанными по всей стране. Но отдельные такие примеры не изменяют того факта, что сумма прямых американских инвестиций в Западной Европе в 2,5 раза превышает сумму прямых западноевропейских инвестиций в США. Нельзя также забывать, что установление американского контроля над двумя-тремя крупными фирмами в той или иной западноевропейской стране позволяет захватить значительно большую долю ее товарного рынка, нежели приобретение европейским капиталом равновеликих производственных мощностей в США с их необъятным внутренним рынком.

Американские корпорации прибрали к рукам уже значительную часть западноевропейского производства и рынка. По разным оценкам, американский капитал в 1967—1968 гг. контролировал в Западной Европе около 15% производства радиоприемников и телевизоров, 33 — сбыта автопокрышек, 50 — выпуска полупроводников, 75 — швейных и счетных машин, 80 — электронных вычислительных машин, 90 — производства синтетического каучука, 95% интегральных схем и переключающих устройств для ракет.

Подобное засилье американских корпораций наблюдается во всех странах Западной Европы. При этом его степень имеет тенденцию к дальнейшему расширению. По-видимому, недалеко то время, когда она приблизится к тому уровню, которого уже достигла в Канаде.

В эту соседнюю, более доступную для экономической экспансии США страну американский капитал хлынул еще в 20-х годах. Методично и настойчиво он добился того, что, как писала газета «Уолл-стрит Джорнэл», «чи в одной другой промышленно развитой стране мира ведущие отрасли хозяйства не контролируются из-за границы в таких масштабах. Согласно сведениям канадского бюро статистики, три главных отрасли — обрабатывающая, нефтегазовая и горнодобывающая — в настоящее время в целом на 62 процента контролируются американскими вкладчиками капиталов». Будучи близнецом многих западноевропейских стран по уровню промышленного развития, по норме прибыли на авансированные капиталы и по многим другим показателям, Канада может служить прообразом ближайшего будущего Западной Европы с точки зрения методов и масштабов экономической экспансии США, а также последствий этой экспансии. Поэтому в дальнейшем мы еще неоднократно будем обращаться к печальному опыту Канады.

Характерно, что американский капитал овладел командными высотами главным образом в новых отраслях западноевропейской промышленности — в электронике, ряде ведущих

отраслей машиностроения, в производстве средств связи, автомобилей и электрических бытовых приборов. Большинство же старых, так называемых «традиционных» отраслей — металлургическая, текстильная, пищевая, деревообрабатывающая и другие — остаются в ведении местного капитала. «Поражает, так сказать, стратегический характер американского проникновения в промышленность», — писал французский журнал «Экономи э политик». — Американцы выбирают секторы, характеризующиеся передовой техникой, быстрым темпом обновления и высоким коэффициентом роста».

Этот «выборочный» подход американских монополий понятен: они устремляются в те отрасли, где имеют преимущества перед местными фирмами и прежде всего более высокий научно-технический потенциал, позволяющий им извлечь более высокие прибыли по сравнению с теми, которые можно получить в «традиционных» отраслях Западной Европы. Кроме того, это отрасли, где капиталовложения быстро окупаются, в отличие, скажем, от вложений в горнодобывающую или кораблестроительную промышленность.

Но это обстоятельство имеет далеко идущие последствия. Дело в том, что развитие новых наукоемких отраслей (аэрокосмическая техника, электроника и т. п.) определяет в наше время лицо всей экономики. От них зависит общий темп технического прогресса, а следовательно, и средненациональный уровень производительности труда и в конечном счете жизненный уровень нации, не говоря уже о судьбах ее обороноспособности. «Электроника, — пишет, например, Серван-Шрайбер, — это сектор, от которого зависит будущее промышленное развитие. Мы являемся свидетелями второй промышленной революции, которая позволяет заменять каждый год растущее число задач, встающих перед человеческим мозгом, работой электронных вычислительных машин. Если банкрутству (Западной) Европы в электронной промышленности суждено подтвердиться, то уже из-за одного этого факта она через одно поколение рискует перестать быть зоной передовой цивилизации». Вот почему многие европейцы так встревожены экономическим вторжением американских монополий.

Почему же случилось так, что Западная Европа, давшая миру Ньютона и Эйнштейна, Кюри и Ферми, сделавшая ряд важнейших изобретений и открытий, оказалась перед опасностью стать второразрядным в научно-техническом отношении районом мира? Потому, считает американский журнал «Тайм», что «европейцы барахтаются, когда дело доходит: во-первых, до превращения лабораторных открытий в сложные изделия и, во-вторых, до организации производства и продажи изделий, изготавливаемых на основе их технических достижений». «Во многих отношениях (Западная) Европа стоит не перед отставанием в области техники, а перед отставанием в административной и финансовой области, — продол-

жает «Тайм»... — США тратят примерно в 10 раз больше на душу населения на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и в 4 раза больше в целом, чем (Западная) Европа... Располагая огромным капиталом и огромным внутренним рынком, американские компании повседневно идут на риск затраты таких средств, о которых Европа и не мечтает... Когда европейские фирмы хотят или могут много вкладывать в исследовательские работы, они часто добиваются превосходных результатов. Но у Европы мало капиталов, которыми можно было бы рисковать».

Если, например, «Радиокорпорейшн эф Америка» могла бросить на разработку цветного телевидения 130 млн. долл. и благодаря этому далеко обогнать своих европейских конкурентов, то английская фирма «Интернэйшнэл кмпьютерс энд табулейтурс» смогла затратить на разработку электронно-вычислительной машины серии «1900» лишь каких-нибудь 20 млн. долл. и довольствовалась использованием уже существующих транзисторов и печатных схем, не имея возможности применить новейшие микросхемы.

Приток американских капиталов мало помогает делу, так как предоставляя дополнительные финансовые ресурсы, которые могли бы внести вклад в технический прогресс Западной Европы, американские корпорации прибирают к рукам сами западноевропейские предприятия со всеми их научно-техническими идеями и кадрами. Иначе говоря, Западная Европа в большинстве случаев остается ни с чем.

Но дело не только в этом. Богатые и предприимчивые американские бизнесмены вообще широко и беззастенчиво скупают западноевропейскую науку и технику, жнут там, где не сеяли. И в этом отношении филиалы и отделения американских корпораций в Западной Европе играют огромную роль. Им гораздо легче вступить в «долю» с той или иной западноевропейской лабораторией или фирмой, обладающей каким-либо изобретением, но не имеющей денег и организационного опыта, чтобы довести его до производства и рынка. Они сплошь и рядом основывают совместно с местными компаниями дочерние предприятия для разработки определенных технических идей и налаживания на их основе той или иной новой продукции.

Филиалы американских корпораций в Западной Европе служат своего рода магнитом, притягивающим научно-технические достижения, и в то же время насосом, перекачивающим эти достижения за океан. «Открытия европейских исследователей, сделанные в филиалах,— писала парижская газета «Монд»,— идут на пользу прежде всего американским материнским фирмам и экономике США. Таким образом, наряду с прямым бегством ученых (за океан) возникает невидимый экспорт умов». Что же касается притока новых технических идей из-за океана, то американские материнские фирмы ведут

себя здесь очень осмотрительно. По признанию американского журнала «Ньюсуик», «многие американские гиганты проводят все свои основные исследования дома, лишая таким образом свои европейские филиалы стимулов и престижа работать на передовых технических рубежах».

Наконец, американцы оптом и в розницу скупают сами «европейские мозги». О масштабах эксплуатации этих «мозгов» дают представление сведения об исследованиях, выполняемых университетами, научно-исследовательскими институтами и организациями Западной Европы по заказам одного лишь министерства обороны США. На 1 января 1969 г. выполнением таких исследований было занято 163 различных научно-исследовательских учреждения, в том числе 54 — в Англии, 15 — в ФРГ, 13 — во Франции, 17 — в Италии, 11 — в Норвегии. Общая стоимость этих контрактов составила 13 068 тыс. долл. Для сравнения отметим, что во всех остальных странах мира такого рода контракты выполняли 145 научно-исследовательских учреждений, а их стоимость составила 17 252 тыс. долл. Кроме того, тысячи ученых и инженеров переманиваются за более высокую плату на работу в филиалы американских компаний и еще десятки тысяч вывозятся за океан.

Таким образом, нашествие заокеанского капитала не столько обогащает, сколько опустошает Западную Европу в научно-техническом отношении.

Вместе с тем монополизация американскими филиалами в Западной Европе производства некоторых важнейших продуктов означает сужение рынков сбыта для этих продуктов, производимых местными фирмами. «Если Соединенным Штатам удастся заполучить достаточное число контрактов для английской военной и гражданской авиации, то авиастроительная промышленность Англии сама по себе умрет от истощения, — пишут Дж. Макмиллан и Б. Харрис в своей книге «Захват Англии Америкой». — Английские конструкторы и инженеры эмигрируют в США, либо будут работать в Англии по подрядам для (американских) фирм «Боинг», «Локхид», «Дуглас» или «Дженерал дайнэмикс». Такой процесс, кстати говоря, уже начался».

Монополизация американскими филиалами западноевропейских рынков сбыта усиливается по мере нарастания объема прямых инвестиций США. Подсчеты показывают, что в 1950 г. на каждый доллар продукции, вывезенной из США в порядке экспорта в зарубежные страны, приходилось 2,4 долл. продукции, произведенной за рубежом в результате прямых вложений американских капиталов, и еще 2 доллара продукции, произведенной в результате прочих вложений американского капитала. В 1964 г. эта пропорция составила уже 3,5 долл. и 2,2 долл. Если эти темпы прироста сохранятся, то к 1980 г. на каждый доллар американского экспорта будет при-

ходиться 7,72 долл. продукции, произведенной на месте с участием американского капитала. Применительно к Западной Европе это означает, что в 1980 г., когда объем товарного экспорта из США в западноевропейские страны достигнет примерно 28 330 млн. долл., американские прямые и прочие инвестиции обеспечат здесь производство товаров еще на 218 700 млн. долл. Если учесть, что совокупный объем рынка западноевропейских стран (измеряемый величиной, суммарного национального дохода этих стран) составит к тому времени около 590 млрд. долл., то нетрудно увидеть, что общая масса американских товаров как ввезенных из-за океана, так и произведенных на месте достигнет примерно 42% этого объема! Для сравнения отметим, что в 1965 г. эта доля составляла около 18%.

Неуклонное расширение «американского сектора» в западноевропейской промышленности влечет за собой не только вытеснение местных производителей со своих национальных рынков, но и другие неприятные для Западной Европы последствия. Прежде всего, это ведет к тому, что все большая часть ее национального дохода становится собственностью американцев.

С 1960 по 1968 г. объем прибылей, полученных на американские прямые инвестиции в Западной Европе (после вычета налогов), возрос с 769 млн. долл. до 1365 млн. долл., т. е. на 77,5%, тогда как объем совокупного национального дохода всех западноевропейских стран увеличился за тот же период на 39,5%. Это значит, что каждый процент роста национального дохода Западной Европы сопровождается увеличением прибылей подконтрольных американскому капиталу фирм на 1,93%. Иначе говоря, часть национального дохода, созданного трудящимися западноевропейских стран и поступающая в распоряжение американцев, растет не только абсолютно, но и относительно. По очень приблизительным расчетам, ее удельный вес в национальном доходе стран Западной Европы к 1980 г. увеличится в 1,5 раза.

Причем все большая часть этих прибылей отправляется за океан. Если до сих пор приток прямых американских инвестиций в Западную Европу превышал сумму прибылей, переводимых обратно в США, то не за горами то время, когда отлив капиталов из Европы станет превышать их приток.

С 1950 по 1965 г. включительно приток прямых американских инвестиций составил 8,1 млрд. долл., а переведенные за океан прибыли — 5,5 млрд. долл., т. е. 68%. В 1966 г. превышение притока прямых инвестиций над вывозом прибылей за океан составило 1072 млн. долл., в 1967 г. оно снизилось до 592 млн., в 1968 г. — до 79 млн., а в 1969 г. отток прибылей уже превысил прилив инвестиций на 95 млн. долл. Тенденция совершенно чечкая!

Специалисты считают, что уже в 70-х годах эти переводы прибылей в США будут представлять серьезное бремя для экономики западноевропейских стран. Вполне вероятно, что Западная Европа окажется вскоре в таком же положении, как Канада, которая получила с 1960 по 1967 г. в виде прямых американских инвестиций 4219 млн. долл., а лишилась 4639

млн. долл., переведенных в США, хотя, может быть, и не досидит до полтора жения Латинской Америки, которая за тот же период получила таким образом из Соединенных Штатов 1540 млн. долл., а выплатила им 7699 млн. долл.

Но это лишь официально зафиксированные прибыли и притом без учета доходов от не прямых инвестиций. А ведь помимо этого, американские монополии получают огромные «невидимые» прибыли, скупая за бесценок обанкротившиеся или ослабевшие предприятия со всем их имуществом: земельными участками, железнодорожными путями, зданиями и сооружениями, оборудованием, жилым фондом и т. п. Нередко муниципальные власти западноевропейских стран, желая привлечь в свой округ крупное американское предприятие, которое помогло бы оживить хозяйственную жизнь, решить проблему занятости и т. п., идут на баснословные жертвы.

Западногерманский журнал «Штерн» сообщил, например, такой факт. Чтобы заинтересовать американский химический концерн «Дюпон де Немур», Общество по развитию экономики в округе Унна (Вестфалия) предоставило ему для строительства завода искусственного волокна 160 гектаров земли в общине Юнтроп по 3 марки за кв. метр, хотя само купило этот участок по цене от 6 до 20 марок за кв. метр. По желанию концерна это Общество построило шоссе и дороги и коммуникации, а также трехкилометровую железнодорожную ветку, заплатив за все это 25 млн. марок. Только после этого «Дюпон» согласился принять этот участок за 4,7 млн. марок и начать строительство, пообещав возместить убытки путем выплаты промыслового налога общине Юнтроп. Не зря известный западногерманский промышленник фон Оппель заявил, что «даже во времена колониализма вряд ли какая-нибудь держава в мире получала столько прибыли из своей колонии, сколько ее получают американские компании из своих предприятий в Западной Германии». И дело, конечно, не ограничивается одной лишь ФРГ.

С особой силой эту американскую «колонизацию» ощущают на себе западноевропейские трудящиеся. Приобретая то или иное предприятие, заокеанские хозяева начинают его «рационализировать», а это, как правило, сопровождается сокращением производственного персонала. Нередко, купив местную фирму, американцы попросту закрывают часть ее фабрик как нерентабельные. Например, захватив контроль над небольшой английской авиационной компанией «Хендли пейдж», американская фирма «Крейзен корпорейшн» в начале 1970 г. закрыла принадлежавший ей завод и выбросила на улицу 2600 рабочих. Так же поступают транснациональные американские корпорации и со своими дочерними зарубежными компаниями, если последние оказываются нерентабельными с точки зрения глобальных масштабов, в которых осуществляют свои операции эти корпорации-гиганты.

Заокеанские бизнесмены при этом грубо попирают права западноевропейских профсоюзов, завоеванные десятилетиями упорной классовой борьбы и всюду, где только можно, выступают против их требований. Это имеет место и при увольнении и при заключении коллективных договоров. Выплачивая нанятым рабочим и служащим несколько более высокую по

сравнению со средним местным уровнем заработную плату, они навязывают им свою особую систему повременной оплаты труда, основанную на учете затрат рабочего времени и определенных норм выработки, и всячески противятся введению сдельной оплаты труда, которой, например, добиваются профсоюзные организации в Англии. Эта американская система оплаты ведет к интенсификации труда и сокращению занятости; она означает также, что коллективный договор заключается раз в три года, а не всякий раз с изменением условий труда, и, кроме того, ведет к расширению прав администрации в ущерб правам профсоюзов.

Если же профсоюзы проявляют настойчивость и при этом получают поддержку национальных властей, американцы без стеснения прибегают к шантажу и угрожают закрыть свои предприятия в данной стране и перебазировать их в более гостеприимные места. «В конечном итоге политические деятели испытывают дрожь в коленях перед такими угрозами, а несговорчивые профсоюзные лидеры становятся сговорчивыми», — пишут Дж. Макмиллан и Б. Харрис в упомянутой выше книге.

Вторжение американского капитала ведет, далее, к нарастанию экономической зависимости Западной Европы от хозяйственной конъюнктуры в США. Чем больше сращивается американский и западноевропейский капитал, чем прочнее экономические и технологические связи между американскими материнскими компаниями и их филиалами в Западной Европе, тем более чутко реагирует западноевропейская экономика на всякие капризы конъюнктуры за океаном. Западный мир оказывается в опасном положении, пишет западногерманская газета «Индустрикурир». В результате все более тесного переплетения экономических связей здесь действует теперь круговая порука — как в период подъема, так и в случае катастрофы. «Мы теперь подобны альпинистам, которые связаны одним канатом: достаточно оступиться одному, и внезапно все мы рухнем в пропасть».

Следует заметить, что чаще всего и наиболее опасным образом «оступается» самый грузный «альпинист» — американский. Если западноевропейские страны за послевоенный период испытали лишь один общий кризисный спад в 1958 г. (не считая коротких спадов в отдельные годы в той или иной стране), то в США кризисные спады имели место в 1945—1946 гг., в 1948—1949 гг., 1953—1954 гг., 1957—1958 гг., в 1960—1961 гг.; резкое сокращение производства произошло в 1967 г. В конце 1969 — начале 1970 г. обозначились симптомы застоя в ряде отраслей производства, который может перейти в новый кризис.

Каждый новый спад в США все более сильно затрагивает рыночную конъюнктуру по эту сторону Атлантики. Это совершенно наглядно проявилось во время паники на фондовых биржах США в мае 1970 г. Известие об авантюристском вторжении войск США в Камбоджу вызвало 25 мая резкое падение курсов акций многих американских промышленных и финансовых корпораций, и на другой же день паника охватила биржи Лондона и Парижа, Франкфурта и Милана, Цюриха и Брюсселя, Амстердама и Стокгольма. Западноевропейским

держателям акций пришлось расплачиваться за агрессивную политику Белого дома, вызвавшую эту финансовую лихорадку.

Впрочем, это не ново: Канада ощущает такую зависимость уже многие годы. Здесь влияние американской экономической конъюнктуры настолько сильно, что, по выражению влиятельной канадской газеты «Файнэншл пост», «когда нью-йоркская биржа испытывает легкое недомогание, канадские биржи немедленно заболевают двусторонним воспалением легких». Еще красноречивее эту зависимость выразил министр финансов Канады Митчел Шарп: «Каждый вечер, — заявил он уолл-стритовским банкирам, — ложась спать, я молю бога о стабильности американской экономики!»

Зависимость от Соединенных Штатов нарастает при этом не только в сфере экономики. Она распространяется и на область культуры, идеологии, быта. Американцы ведут наступление не только на карман англичан, подчеркивается в книге «Захват Англии Америкой», но и на их сердце и ум. Америка почти полностью подмяла под себя и переделала на свой вкус и лад культурную жизнь англичан. Современная культура Англии, пишут авторы этой книги, не что иное, как «ответвление преобладающей инородной культуры».

Нечто подобное ожидает, по мнению Серван-Шрайбера, и другие, неанглоязычные западноевропейские нации. «В тот день, когда наша решимость самостоятельно определять свою судьбу, — предсказывает он, — ослабнет до такой степени, что народы Европы оставят «тому, кто больше их», заботу прокладывать им дорогу, порыв нашей цивилизации погаснет, как много веков назад погас порыв арабской цивилизации или индийской. Ибо не представляется возможным оставить американцам один лишь «экономический сектор» и благоустроить по нашему усмотрению политический, социальный и культурный сектор, как могли бы надеяться некоторые. Американские капиталы, американский менеджмент не остановятся на границе культуры... Они завладеют большинством акций и властью в компаниях, которые господствуют на рынке прессы, книги, кинофильмов, пластинок и которые завтра будут контролировать телевизионные программы».

Еще опаснее, однако, возможность возрастания политической зависимости стран Западной Европы от США. Захватывающие ведущие отрасли национальной экономики этих стран, океанские монополии привязывают их правительства к американской колеснице не менее прочно, чем это делает Белый дом с помощью НАТО.

Так, например, до 1963 г. Национальный комитет по ядерной энергии Италии во главе с Феличе Ипполито, стремясь обеспечить независимость итальянской атомной энергетики от поставок обогащенного урана из США, выступал за постройку собственного завода ядерного горючего для будущих атомных электростанций страны. Это вызвало недовольство крупных американских фирм, строящих в Италии атомные электростанции, работающие только на том горючем, которое экспортируют США. Вскоре

1963 г. на Уолл-стрите собралось «на высшем уровне» совещание представителей «Дженерал электрик», «Вестингауз», «Эллис Чалмерс» и «Американ машин энд фаундрии», которые пришли к выводу, что итальянский Национальный комитет по атомной энергии действует вопреки их интересам, и решил, что Ипполито должен быть устранен от руководства. Было дано соответствующее распоряжение американским делегатам в Италии, приведены в действие итальянские силы, связанные с американским капиталом (в частности концерны ФИАТ и «Эдиссон»), и через некоторое время Ипполито был снят со своего поста. С тех пор, пишет еженедельник «Вие нуове», Италия, отказавшись от своих ценных научных исследований, на которые были израсходованы миллиарды лир, открыла свободный путь для «Дженерал электрик».

Подобная судьба может постигнуть и более крупных политических деятелей, чем Ипполито. Когда известный западногерманский адвокат Дуфус попытался в 1965 г. спасти одич из концернов ФРГ от «опасной для жизни» договорной связи с крупным американским нефтяным трестом, он хотел апеллировать к законодательству США о картелях. Но более сведущий в закулисных делах американских финансовых магнатов директор «Немецкого банка» Герман Абс предупредил: «Если ведомство США по картелям расторгнет этот договор, то через 24 часа после этого Ничерсон (босс американского треста) будет находиться у президента Джонсона. Еще через 24 часа посол США в Бонне Макги сделает представление (канцлеру ФРГ) Эрхарду, и еще через 24 часа — Эрхард падет»¹.

И это — не гротеск. Опыт Канады полностью подтверждает опасения Абса. Четыре года назад здесь вышла книга бывшего министра финансов Уолтера Гордона под характерным названием: «Выбор для Канады: независимость или колониальный статус». Американцы «через своих канадских друзей и агентов оказывают очень сильное влияние как непосредственно, так и косвенно на государственную политику Канады, — пишет У. Гордон. — ...Временами это влияние подкреплялось официальными представлениями, которые делали государственный департамент и американское правительство в целом... Эффект этого нажима на лидеров и представителей всех политических партий в Канаде огромен и слишком часто он оказывается действенным». Иногда Соединенные Штаты действуют даже через голову канадского правительства. Автор приводит такой факт. Канада подписала международное соглашение о поставке пшеничной муки на Кубу. Однако три крупнейшие мукомольные компании Канады, будучи филиалами американских корпораций, получили из США предписание не выполнять этого соглашения, так как американские законы запрещают торговлю с Кубой.

По свидетельству американского журнала «Ю. С. ньюс энд уорлд рипорт», многие канадцы высказывают опасения, что «глубокое проникновение США в экономику Канады приведет к политическому господству и в конечном итоге к поглощению Канады Соединенными Штатами».

Таким образом, те выгоды, которые якобы приносит приток американских капиталов в Западную Европу, на деле

¹ «Der Spiegel», 26. Mai, 1965, s. 31.

оборачиваются для нее серьезными убытками и представляют растущую угрозу для экономической и политической независимости западноевропейских народов.

Оборона или капитуляция?

На эту опасность «американизации» Западной Европы давно указывали коммунистические партии многих стран континента. На нее пытались обратить внимание общественности и некоторые другие реально мыслящие деятели по обе стороны Ла-Манша. Но печаль монополий всячески затушевывала негативные стороны вторжения доллара, стремилась убедить публику, что связанные с ним блага намного перекрывают некоторые неудобства.

Однако к началу 60-х годов стало очевидным, что судьбы ряда жизненно важных отраслей западноевропейской экономики в сущности уже оказались в руках американских монополий. Некоторые бесцеремонные действия последних придали этому на первый взгляд незаметному факту черты грубой действительности. Когда почти одновременно янки уволили 600 французских рабочих на принадлежащем им заводе холодильников в Жервильере и 800 рабочих на заводах пишущих машин в Кальюре, а затем концерн «Крайслер» захватил французскую автомобильную фирму «Симка» и, наконец, «Дженерал Электрик» поглотил «Машин Буль» — крупнейшую компанию по производству электронной аппаратуры и вычислительных машин, составляющих мозг современной науки и обороны, — терпению французов пришел конец. Взрыв патристических чувств охватил промышленные и политические круги.

Аналогичные факты имели место и в Англии, Италии, ФРГ, Швейцарии и в других странах. В Западной Германии, например, обнаружились огромные махинации американских фирм по сокрытию доходов от налогообложения. Ее общественность тоже была потрясена, когда крупнейшая в стране компания по продаже бензина «АРАЛ» (имевшая 9 тыс. бензозаправочных станций и контролирующая еще 3,5 тыс. таких станций) перешла под контроль заокеанского капитала.

Тревога за судьбы отечественного производства овладевала все более широкими слоями западноевропейской общественности. С наибольшей остротой — независимо от того, какие субъективные цели при этом преследовались — сформулировал эти настроения Серван-Шрайбер. «Европейцы стоят перед дилеммой, — писал он, — которую без преувеличения можно назвать исторической:

— Если мы согласимся на свободный доступ американских капиталовложений, то в нынешних условиях мы обречем европейскую промышленность, во всяком случае, самую науч-

но и технически развитую ее часть, представляющую будущее, на второстепенную роль, а саму (Западную) Европу — на положение спутника.

— Если мы примем эффективные ограничительные меры, мы, бесспорно, обречем себя этой политикой автаркии на слаборазвитость.

Перед (Западной) Европой стоит проблема — стать силой. Сегодня мы нуждаемся в пробуждении, в резком пробуждении. Если этого не произойдет, то Европа, как до нее многие другие славные цивилизации, покатится к упадку, даже не поняв, почему и отчего».

Но как остановить американское нашествие или по крайней мере уменьшить опасность экономического порабощения западноевропейских стран? Представители большого бизнеса и политических кругов Западной Европы видят выход в создании собственных крупных компаний, которые могут противостоять заокеанским гигантам. В 1962 г. в Западной Германии вышла книга буржуазного публициста Дитера Штольце «Третья мировая сила», который заявлял, что западноевропейские страны стоят перед необходимостью создания своих супергигантов в промышленности и в финансовом деле и призывал во чтобы то ни стало усилить концентрацию капитала в Западной Европе. Деятель Французской социалистической партии Гастон Деффер, со своей стороны, выступил с предположением: «Европа будет колонизована Соединенными Штатами, если мы не решим объединить свои ресурсы для того, чтобы создать промышленные концерны, которые будут равны по размерам американским и смогут конкурировать с ними на равной основе».

Этот ответ на американский «вызов» осуществляется на двух уровнях: на частнопредпринимательском и на государственно-монополистическом. С одной стороны, частные фирмы принимают все меры для укрупнения своих размеров путем слияния друг с другом, поглощения менее сильных более сильными, взаимного переплетения капиталов, развития разнообразных форм производственной, научно-технической, бытовой кооперации и т. д. С другой стороны, государственные власти большинства западноевропейских стран принимают меры для поощрения концентрации национального производства и капитала, для усиления научно-исследовательских работ в промышленности и т. д.

Содействие концентрации провозглашено официальной целью экономической политики западноевропейских стран. Во Франции, например, концентрация производства и капитала признана одной из основных целей так называемых «планов» развития. Пятый план (1966—1970 гг.) предусматривал в качестве первоочередной задачи создание одной или двух групп крупнейших предприятий в каждой отрасли, всего около тридцати групп во всей французской промышленности с последующим объединением их воедино. В начале 1968 г. во Франции учреждено специальное «бюро по вопросам слияния и объединения предприятий», как бы официальное «бюро

бракосочетаний» фирм, которое консультирует заинтересованные предприятия, помогает им укреплять свои позиции путем слияния и иных форм сотрудничества.

Осенью 1967 г. подсобная организация под названием «Корпорация промышленной реорганизации» была создана в Англии. Ей были предоставлены денежные средства для поощрения слияния фирм. Например, она вложила 15 млн. долл. для того, чтобы помочь «Ичглиш электрик компани» слиться с «Эллиот оутомэйшн» и повысить конкурентоспособность английских фирм перед лицом такого гиганта международного класса, как американский концерн «Интернэйшнл бизнес мэшинз».

В иных формах, и может быть не в таких масштабах, аналогичная политика проводится правительствами Италии и ФРГ, Бельгии и Голландии и т. д. Итальянское правительство, например, больший упор делает на создание государственных предприятий типа нефтегазового объединения «Энте национале интрокарбури» (ЭНИ), огромных холдинг-компаний (типа «ИРИ»), крупнейших учреждений промышленного кредита («ИМИ», «Медиобанка», «Медиокредита» и др.), которые содействуют концентрации производства и капитала.

Эти мероприятия привели к значительному ускорению слияний и поглощений промышленных компаний во всех странах Западной Европы. Во Франции, например, в 1919—1929 гг. среднегодовое число слияний составляло 22,7, в 1930—1945 гг. — 29, в 1946—1957 гг. — 46,6, в 1958—1963 гг. этот показатель подскочил до 760,6, в 1964—1968 гг. — до 1500—1600 слияний в год. При этом сливаются все более крупные фирмы: если в 1960 г. стоимость активов слившихся английских компаний составляла 338 млн. фунтов стерл., а в 1965 году — 507 млн., то в 1968 г. она составила уже 1653 млн. фунтов стерл. В Западной Германии в 1955—1957 гг. средний размер основного капитала объединяющихся компаний (с ограниченной ответственностью) составлял 321 тыс. марок, в 1958—1963 гг. этот показатель возрос до 572 тыс. марок, а в 1964—1968 гг. — до 968 тыс. марок.

Слияния и поглощения происходят и между компаниями различных стран Западной Европы, в особенности в рамках «Общего рынка». Если в 1961 г. в странах ЕЭС было зарегистрировано 19 таких слияний и поглощений, то в 1964 г. их насчитывалось 34, а в 1969 г. — примерно около 100. При этом иногда объединяются очень крупные компании. Так, в 1964 г. «породнились» крупнейшие в своих странах фирмы по производству кинофотоматериалов — «Агфа» (ФРГ) и «Гэвэрт» (Бельгия), в 1968 г. — итальянский автомобильный концерн «ФИАТ» и французская компания «Ситроэн». В начале 1970 г. произошло объединение двух крупных западноевропейских фирм в области производства автопокрышек и других резиновых изделий — «Данлоп» (Англия) и «Пирелли» (Италия). Образовавшийся европейский «резиновый гигант» занял третье место в мире по производству этих изделий (первые два места занимают американские тресты). Комментируя это слияние, итальянский еженедельник «Эспрессо» писал: «Нельзя сдерживать захватнические поползновения американских гигантов».

Однако на пути к созданию таких крупных западноевропейских компаний международного класса имеется целый ряд трудностей, связанных с различиями в национальном законодательстве о корпорациях, о налогах, о социальном страховании и т. д. Поэтому европейские компании типа «Агфа» — «Гэвэрт» или «Данлоп» — «Пирелли» — явление крайне редкое. Чтобы облегчить такого рода слияния, органы «Общего рынка» пытаются выработать статут так называемой «европейской компании», который позволил бы создавать крупные международные компании, не связанные с местным законодательством и действующие в рамках международного корпоративного права. Одновременно разрабатывается проект так называемого «европейского патента», который позволил бы западноевропейским фирмам гораздо лучше осуществлять научно-техническое сотрудничество между собой. В пределах «Общего рынка» созданы также условия для более или менее свободного перемещения прямых инвестиций из одной страны в другую.

Но все эти меры мало помогают делу, так как подлинному сплочению и созданию монолитных компаний международного класса мешает прежде всего глубокое, воспитанное десятилетиями конкурентной борьбы и взаимной вражды, недоверие партнеров друг к другу. Характерна в этом отношении система управления компанией «Агфа—Гэвэрт», основанная на скрупулезном паритете. На совместных заседаниях правления этой компании руководители немецкой и бельгийской частей председательствуют попеременно, как это общепринято, а сопредседательствуют одновременно. Все обзоры и доклады компании ведутся параллельно на двух языках. Даже место таких совещаний — г. Херсталь (Бельгия) выбрано равно на полпути от штабквартиры «Гэвэрта» в г. Морстале до штабквартиры «Агфы» в г. Леверкузене. «Никогда не следует забывать, — поясняет бельгийский директор этой объединенной компании Альберт Бекен, — что бельгийцы на протяжении многих, многих лет испытывали глубокое недоверие к немцам. Многие наши члены правления, служащие, акционеры и рабочие понесли тяжелые утраты в двух последних войнах. Этот психологический фактор создавал проблемы в начале объединения, он сохраняет силу и сегодня». Экономическое недоверие, помноженное на политические опасения и усиленное разнообразием в национальном налоговом и корпоративном праве, разъедает самые основы, на которых могли бы возводиться компании европейского класса.

Наряду с укрупнением европейских фирм предпринимались и другие попытки противостоять американскому нашествию. Американский журнал «Форчун» жалуется, например, на то, что западногерманские банки в вопросе кредитования промышленных фирм отдают предпочтение западногерманским фирмам и создают препятствия для американских компаний.

Предпринимались некоторые шаги и по государственной линии. В частности, для того, чтобы создать трудности в экспорте американского капитала в Западную Европу, французское и некоторые другие правительства предприняли в 1965—1966 гг. массовый обмен накопившихся бумажных долларовых авуаров на золото. В течение 1965 г. Франция обратила

в золото 884,2 млн. долл., остальные западноевропейские страны — еще около 1 млрд. долл. Это нанесло серьезный удар по платежному балансу США и по устойчивости валютного курса американского доллара.

Встревоженное этими явлениями, правительство США приняло меры к ограничению экспорта капитала. С 1968 г. оно установило определенные лимиты вывоза капитала из страны и призвало своих капиталистов проводить в этом отношении политику добровольного самоограничения. Но, как мы уже видели, экспорт капитала из США является далеко не главным источником роста американских инвестиций в Западной Европе. Так, на 1970 г. программа ограничения утечки долларов из США предусматривала чистый отлив капиталов в размере 3,6 млрд. долл. Тем не менее, по данным министерства торговли США, американские компании намерены были на протяжении этого года инвестировать за рубежом 12,7 млрд. долл., т. е. на 20% больше, чем в 1969 г. В частности, в странах «Общего рынка» намечалось инвестировать в 1970 г. 2,8 млрд. долл., т. е. на 37% больше, чем в предыдущем.

Несмотря на все эти усилия, западноевропейским компаниям пока не удалось догнать, а тем более превзойти американцев в экономической мощи. Средний объем ежегодного выпуска продукции крупнейших компаний ЕЭС, входящих в сотню ведущих промышленных гигантов мира, возрос с 750 млн. долл. в 1957 г. до 1622 млн. долл. в 1967 г., и все же он все еще в 1,7 раза ниже, чем средний объем производства американских концернов, входящих в эту сотню.

Но дело даже не в самих размерах акционерного капитала и не в объеме выпускаемой продукции. Как справедливо отметил французский экономист Комбьен, «размер — это средство, а не цель. Проблема состоит не в том, чтобы заменить бронтозавра динозавром путем удвоения его размеров, а в том, чтобы сформировать биологические единицы, приспособленные к условиям конкуренции». А практика показывает, что американские корпорации гораздо лучше приспособлены к этим условиям в Западной Европе, чем сами западноевропейские фирмы. Именно американцы создали здесь наиболее жизнеспособные «транснациональные» корпорации, именно они сумели мобилизовать европейские научно-технические кадры, европейский рынок капитала, именно они стали снимать сливки с западноевропейской интеграции. «Основатели «Общего рынка», — иронизирует в этой связи американская издательская фирма «Макгроу Хилл», — такие люди, как Робер Шуман, Жан Монне и Вальтер Хальштейн, могут гордиться тем, что они помогли сломить барьеры, разделяющие Европу. Но именно американский бизнес понял их идею и, применяя с некоторыми вариациями те же методы, которые Америка использовала при создании своего громадного рынка, помогает Европе уразуметь ее собственные потенции».

В этой ситуации руководители ряда западноевропейских стран, и прежде всего стран «Общего рынка», пытаются предпринять коллективные меры для спасения от американских завоевателей. Выдвинутые в декабре 1969 г. французским правительством предложения, направленные на усиление и укрепление действующих в странах «Общего рынка» компаний, на гоошрение слияния фирм разных стран «шестерки», на сотрудничество этих стран в области ядерной энергетики, получения и обработки экономической информации, ускорения развития электронной промышленности этих стран, создания единой системы гарантирования капиталовложений в третьих странах и выработки единой политики в отношении американских инвестиций, встретили благожелательное отношение со стороны ФРГ и других стран ЕЭС.

Комиссия «Общего рынка» подготовила весной 1970 г. памятную записку по вопросам промышленной политики, в которой намечается развернутый круг мероприятий в этом направлении. Важное место среди этих мероприятий занимает попытка координации валютной политики стран ЕЭС и учреждение европейского валютного фонда, а также в будущем (примерно к 1978 г.) создание единой денежной единицы, способной противостоять доллару. В конечном итоге имеется в виду противопоставить мощный европейский финансовый рынок рынку так называемых «евродолларов», колоссальный объем которого достигает почти 40 млрд. долл. и который является привилегированным рынком капитала, доступным в первую очередь американским фирмам.

Однако, если даже и удастся осуществить эти планы, в чём есть основания сомневаться, — все это вряд ли принесет больше пользы, чем мероприятия, предпринимаемые по линии самих монополий. И дело здесь не в какой-то неполноценности западноевропейских бизнесменов или политиков, а в самой частнокапиталистической природе производственных отношений в Западной Европе. Ведь каждая монополия, каждая национальная группа монополий, каждое национальное государство защищают не общенациональные интересы, а лишь узкие частные интересы той или иной корпорации, той или иной национальной группы финансового капитала, а интересы эти, как известно, заключаются в получении максимальной прибыли.

Поэтому американским завоевателям очень легко удастся предотвратить создание единого антиамериканского фронта, раздробить, расколоть сторонников борьбы против нашествия заокеанских капиталов, связать им руки различного рода экономическими, финансовыми, научно-техническими подачками.

«Каждая (французская) фирма, которая не могла подняться собственными силами до американского (или западногерманского) технического уровня, — рассказывает французский журнал «Нуэль обсерватёр», — получает предложение об американской технической, финансовой и коммерческой

помощи и чаще всего соглашалась на эту помощь, считая, что она заключила выгодную сделку и ловко провела своих конкурентов. Правительства, в свою очередь, рассуждали следующим образом: «Если мы захлопнем дверь перед той или иной американской компанией, то она может обосноваться у соседа. Так пусть же она лучше обоснуется у нас, в противном случае она наводнит наш рынок сбыта по ту сторону границы, обрекая наших рабочих на безработицу».

При этом правительства стран Западной Европы нередко предоставляют американским компаниям особые налоговые льготы, ставящие их в неравноправно выгодное положение по сравнению с местными фирмами, а тем более с компаниями других западноевропейских стран. Некоторые нейтральные страны разрешают фирмам США использовать в своих интересах лазейки и противоречия в налоговом законодательстве различных западноевропейских стран. Правительства ряда стран соперничают между собой и в предоставлении субсидий американским компаниям, чтобы стимулировать их строить свои предприятия в менее развитых районах этих стран. В ряде случаев правительства стран «Общего рынка» субсидировали до 70% стоимости строящегося американского промышленного объекта.

Немаловажным фактором, определяющим политику тех или иных западноевропейских правительств в отношении заокеанских пришельцев, является, далее, общий политический курс данной страны. Так, основой реваншистского внешнеполитического курса партии ХДС—ХСС, почти 20 лет возглавлявшей правительство Бонна, была ставка на неминуемый военно-политический конфликт в Европе. Но без прочного «американского тыла», без поддержки Вашингтона ни о каком пересмотре границ и «воссоединении Германии» эти деятели не могли и мечтать. Поэтому естественной их целью было втянуть США как можно глубже в европейские дела. Отсюда стремление правившей тогда верхушки ФРГ иметь в Западной Европе в качестве «заложников» не только 300 тыс. американских солдат и офицеров в составе войск НАТО, но и миллиарды американских долларов в составе западногерманской промышленности. Известный западногерманский финансист Рудольф Мюнеман говорил: «Чем больше денег вкладывает Америка в Германии, тем больше наша уверенность в том, что Америка будет на нашей стороне при критических ситуациях».

В силу всех этих обстоятельств отношение западноевропейских стран к американским инвестициям глубоко противоречиво. Даже позиция Франции в этом вопросе, которую, казалось бы, можно считать наиболее последовательной, в действительности таковой не является. Разъясняя отношение Парижа к американским капиталовложениям, премьер-министр Франции Шабан-Дельмас заявил в апреле 1970 г., что правительство будет проводить «выборочную политику» в отношении тех компаний США, которые намерены приобрести французские предприятия в свою собственность, поскольку это отражается на занятости, на научных исследованиях, на экспорте и промышленной структуре Франции. Но «не может быть и речи, — сказал он, — о том, чтобы ограничивать дея-

тельность предприятий, уже оказавшихся под контролем какой-либо американской компании», хотя каждому понятно, что в последнем случае влияние этих предприятий на занятость, экспорт или промышленную структуру ничуть не меньше, чем в первом случае. В целом же отношение Парижа к этим инвестициям является весьма благоприятным, и, по мнению Шабэн-Дельмаса, они должны увеличиваться.

Тем более непоследовательной является эта политика в рамках «Общего рынка» или всей Западной Европы в целом. Об этом свидетельствуют данные о международных слияниях фирм стран «шестерки». За период с 1961 г. по первое полугодие 1969 г. имели место 257 слияний и поглощений фирм, принадлежащих только странам «Общего рынка», и 1035 слияний между фирмами «Общего рынка» и третьих стран, из которых большая часть приходится на долю американских компаний. В 1968 г. в пределах «Малой Европы» зарегистрировано 653 операции по взаимному «проникновению» промышленных компаний, т. е. по приобретению доли в капитале, поглощению или слиянию фирм различных стран. Из этого числа 202 операции были произведены только между фирмами «шестерки» и 216 операций — между ними и концернами США. Можно ли при такой тенденции говорить о едином фронте против за океанского нашествия? Даже правая французская газета «Монд» воскликнула однажды в сердцах: «Кому служит Общий рынок: Европе или США? Десять лет назад только коммунистическая партия или почти только она отвечала: Соединенным Штатам. Сегодня мысль о том, что европейское строительство служит больше интересам заатлантических бизнесменов, чем интересам промышленников «шестерки», является общепризнанной. Из года в год усиливается тревога».

Где же выход?

Некоторые западноевропейские деятели пытаются найти выход из этого тупика в расширении рамок «Общего рынка» за счет принятия в него Англии и ряда других западноевропейских стран. Особенно усердно эту идею проповедуют сами английские руководители, желающие заинтересовать «шестерку» своим присутствием. Однако можно сказать заранее, что эти надежды обречены на провал. Увеличение количества стран в «Общем рынке» отнюдь не меняет того принципиального положения, что частнокапиталистическая Западная Европа не в состоянии противостоять наступлению американского капитала. Более того, чем больше круг стран-участниц, тем больше противоречивых интересов, тем труднее согласовывать совместную позицию. Нельзя также забывать, что Англия была и остается одним из главных проводников американского империализма в Западной Европе и что Бри-

танские острова буквально наспигованы филиалами американских компаний.

Прогрессивные силы Западной Европы и в первую очередь коммунистические партии видят выход в другом. Они считают, что подлинный отпор заокеанским завоевателям может дать лишь национализация ведущих отраслей национальной промышленности и установление в каждой стране Западной Европы демократического контроля общественности через государственные органы над всей экономикой. Компартии ряда стран Западной Европы выработали конкретные пути расширения и укрепления контроля общественности над монополиями, над важнейшими отраслями народного хозяйства. Так, Итальянская коммунистическая партия требует:

- создать новые орудия контроля и антимонополистического государственного вмешательства от реформы акционерных обществ до перестройки правительственной антитрестовской комиссии;

- обязать крупные предприятия сообщать правительству сведения о программах своих капиталовложений, о проектах слияния с другими компаниями и проектах уступки иностранным корпорациям доли в своем акционерном капитале с тем, чтобы эти данные рассматривались специальной парламентской комиссией;

- активно ограничить руководящую роль крупных монополистических групп в экономической жизни страны.

Этот демократический путь борьбы с нашествием американского капитала, естественно, может быть осуществлен лишь в условиях острых классовых конфликтов, в ходе наступательной борьбы рабочего класса. Столь же естественно, что этих взглядов не разделяют нынешние правящие круги западноевропейских стран.

В этих условиях имеется иная возможность, которая активно поддерживается коммунистическими партиями и другими демократическими силами на западе континента и постепенно находит все более широкий отклик в западноевропейских деловых кругах. Речь идет о расширении экономического и научно-технического сотрудничества между Западной и Восточной Европой. Еще в ноябре 1966 г. итальянская буржуазная газета «Паэзе сера» писала в связи с усилением американского проникновения в Европу: «Есть ли выход из этой ситуации, которая имеет тенденцию к ухудшению? Безусловно, есть. Но его нельзя найти ни путем монополистической концентрации с целью контроля отдельных национальных рынков, ни тем более посредством связи между европейскими группами, находящимися в подчиненном положении, и американскими группами, занимающими позицию гегемона... Средство нужно искать в определенном полигическом курсе, в общественном контроле, который защищал бы — но не только в экономическом плане — национальные интересы; в лик-

видации тесных границ «Общего рынка»; в более акцентированном сотрудничестве с Восточной Европой; в переговорах по всем мировым проблемам, начиная с проблемы мира в Азии (имеется в виду американская агрессия в Индокитае.— Ю. Ш.) и кончая системой европейской безопасности». Иначе говоря, нужно повернуться лицом к Восточной Европе и искать решения не в атлантическом, а в общеевропейском сотрудничестве.

Проблема экономических отношений между Восточной и Западной Европой перед лицом нашествия американского капитала имеет два аспекта. Самым непосредственным и сравнительно простым выходом из создавшейся в Западной Европе ситуации является расширение ее торговли с Восточной Европой. Мы уже видели, что продукция американских материнских компаний и филиалов занимает все более значительную часть европейских рынков, вытесняя отсюда местных предпринимателей. Вполне естественно, что в этих условиях предприниматели стран Западной Европы ищут рынки сбыта на востоке континента, ибо отсутствие широких рынков является часто тормозом не только для дальнейшей концентрации производства, но и для технического прогресса западноевропейских компаний.

Так, например, французская промышленность электронных схем в результате значительных усилий добилась в последние годы серьезных успехов. Еще два года назад считали, что в области передовой электроники Франция отстает от американцев минимум на 3—4 года. В начале 1970 г. Андре Данзен, один из руководителей компании «Томсон—КФС», имел уже возможность заявить: «В области передовой техники мы отстаем не более, чем на 18 или даже 12 месяцев. В то время когда в США начинается сбыт, в наших лабораториях существует прототип. Мы отстаем не на уровне техники, а на уровне рынка. Последний уже открыт в США, тогда как в Европе производство не может быть начато: еще нет спроса». Это «узкое место» можно было бы в значительной мере ликвидировать, если бы западноевропейская промышленность имела тесные и постоянные связи с высокоразвитыми отраслями промышленности в Советском Союзе и других социалистических странах Европы.

Второй, более сложный аспект этой проблемы касается самого научно-технического сотрудничества между Востоком и Западом Европы. Сможет ли Западная Европа в ходе такого сотрудничества преодолеть свое отставание в научно-технической области от США? Блестящие достижения Советского Союза в области космонавтики, ракетной техники, атомной, электронной, радиопромышленности и в некоторых других ведущих областях современной индустрии говорят сами за себя. Замечательных успехов в области научно-технического прогресса добились за годы социализма ГДР, Чехословакия, Польша, Венгрия, Румыния, Болгария.

Объединение научно-технического потенциала Восточной и Западной Европы открывает заманчивые перспективы. «Если взять всю Европу, включая Советский Союз, то не трудно уви-

деть, что Европа располагает огромными природными богатствами, значительно большими, чем США, — говорил А. Н. Косыгин, выступая в феврале 1967 г. на встрече с руководителями Конфедерации британской промышленности, — Европа имеет огромные возможности и в области научно-технического прогресса. Только в Советском Союзе в области научных исследований и техники работает более миллиона ученых и инженеров. Мы выступаем за то, чтобы научно-техническое сотрудничество между европейскими странами, в том числе и между нашими двумя странами, все более развивалось». Вот ответ на безвыходную альтернативу Серван-Шрайбера: не автаркия, не замыкание в рамках узких западноевропейских экономических блоков, а сотрудничество в общеевропейских масштабах.

Развивая эту мысль, итальянский железячник «Астролябио» рассуждает так: «Если к высокому уровню СССР прибавить Англию, несомненно, хорошо подготовленную в научном плане, и остальную Европу, которая, несмотря на свои трудности, все-таки кое-что значит, то общую сумму основных знаний и персонала можно считать прочной исходной базой... Сумма знаний Западной Европы и Советского Союза (включая, естественно, весь восточный блок) больше знаний США». И в этом направлении уже предпринимаются определенные шаги. К середине 1969 г. между правительствами западноевропейских стран и государств СЭВ заключено 81 соглашение о научно-техническом сотрудничестве, в том числе 12 с Советским Союзом, 11 с Польшей, 23 с Румынией, 8 с Венгрией и т. д. В ряде случаев, например, в ходе франко-советского сотрудничества, результаты уже оказались весьма обнадеживающими.

Вашингтону, конечно, не нравится такой поворот событий и он стремится всячески помешать укреплению деловых отношений между Востоком и Западом Европы. Из-за океана все еще слышится старая патовская песня об опасности и недопустимости оказания помощи коммунистам в стратегически важных отраслях промышленности и техники. По этим же мотивам Вашингтон сорвал намечавшееся соглашение об участии американской автомобильной компании Форд в строительстве в Советском Союзе завода грузовых автомобилей, пытался помешать заключению соглашения между СССР и Италией о поставках сибирского газа в обмен на итальянское оборудование для нефтепровода.

Но жизнь берет свое. Сотрудничество между Востоком и Западом континента неуклонно расширяется. Объем товарооборота между социалистическими и капиталистическими странами Европы увеличился с 3,3 млрд. долл. в 1958 г. до 9,6 млрд. долл. в 1968 г. В последние годы получила развитие также производственная кооперация между ними. Взаимовыгодные формы сотрудничества имеют тенденцию к дальнейшему расширению. Заключены новые долгосрочные соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве между СССР и Францией на 1970—1974 гг.; между СССР и Италией на тот же период; между СССР и Англией на 1969—1975 гг. Торго-

вые и научно-технические связи расширяются также с ФРГ, Финляндией, Австрией, Швецией, Бельгией и другими странами Запада.

Социалистические страны приветствуют развитие этих отношений, рассматривая их как прочную базу не только экономического и технического прогресса своих стран, но и как основу для укрепления мира в Европе. Выражением этой политики является инициатива социалистических стран в деле созыва общеевропейского совещания по вопросам экономического сотрудничества и безопасности. Предлагаемая ими повестка дня будущего совещания включает пункт «о расширении торговых, экономических, научно-технических и культурных связей на равноправных началах, направленных на развитие политического сотрудничества между европейскими государствами».

Сумеют ли западноевропейские государства преодолеть силу политической инерции, накопившуюся за годы «холодной войны», и сопротивление Вашингтона, чтобы воспользоваться этой возможностью для укрепления своей экономической и научно-технической независимости от США, — покажет будущее. Определенные надежды в этом отношении вселяет новый курс правительства ФРГ, возглавляемого социал-демократами, и, в частности, подписание ими Договора с СССР о взаимном отказе от применения силы от 12 августа 1970 г. и Договора о нормализации отношений с Польшей от 7 декабря 1970 г. Несомненно одно: сохранение нынешней политики западноевропейских стран в отношении заокеанских монополий и все предпринимавшиеся до сих пор на базе капиталистических производственных отношений меры по защите Западной Европы от вторжения американского капитала не могут решить этой задачи.

* * *

Изложенные факты свидетельствуют о том, что вывоз капитала как явление, составляющее один из пяти коренных признаков империализма, претерпел за последние десятилетия существенные изменения. Те черты этого явления, которые В. И. Ленин в своих работах отмечал еще в зародыше, предстают сегодня как зрелые и опасные проявления монополистического капитализма. Вывоз капитала не просто разросся до гигантских размеров, но все в большей мере становится тем каналом, через который реализуются остальные особенности империализма. Именно экспорт капитала является основой развития новой ступени монополизации — создания гигантских международных корпораций, этих современных финансовых империй, в пределах которых никогда не заходит солнце. Именно на базе вывоза капитала происходит сегодня наиболее разностороннее переплетение банковского и про-

мышленного капитала, образующего особо маневренный международный финансовый капитал. Экспорт государственного и частного капитала стал в наши дни главным орудием экономического раздела мира между крупнейшими монополиями и основным средством осуществления политики неоколониализма.

Вместе с тем на примере проникновения американского капитала в Западную Европу мы видели, как международное переплетение капиталов ведет к усилению экономической взаимозависимости основных империалистических держав, к зарождению крупных международных хозяйственных комплексов, руководимых всего из нескольких центров международного финансового капитала, как судьбы целых народов ставятся в зависимость от тех или иных решений этих монополистических штабов. На этом пути современный капитализм пытается найти ответ на потребности развития производительных сил, на прогрессивную тенденцию к интернационализации производства.

Но опыт американского вторжения в Западную Европу свидетельствует и о том, что этот процесс складывания больших мирохозяйственных комплексов сопровождается обострением межимпериалистических противоречий и усилением неустойчивости во всей экономике империалистического лагеря. «...В отличие от первых послевоенных лет, — говорил Л. И. Брежнев в Отчетном докладе XXIII съезду КПСС, — американские монополии теперь имеют дело с окрепшими конкурентами, которые все чаще наносят доллару ответные удары.. Происходит процесс расшатывания империалистических блоков вследствие обострения противоречий между их участниками... Таким образом, разворачивается новая полоса противоречий и соперничества внутри капиталистического мира»¹.

¹ Материалы XXIII съезда КПСС. М., Политиздат, 1966, стр. 10—11.

УВАЖАЕМЫЙ ТОВАРИЩ!

ИЗВЕЩАЕМ ВАС, ЧТО В ИЗДАТЕЛЬСТВЕ «ЗНАНИЕ» ВЫХОДИТ СЕРИЯ БРОШЮР «НАУЧНЫЙ КОММУНИЗМ», КОТОРАЯ ЗНАКОМИТ ЧИТАТЕЛЕЙ С ТВОРЧЕСКИМИ РАЗРАБОТКАМИ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ НАУЧНОГО КОММУНИЗМА.

НАПОМИНАЕМ, ЧТО ПОДПИСАТЬСЯ НА ЭТУ СЕРИЮ МОЖНО И ТЕПЕРЬ. ПОДПИСКА НА ВТОРОЙ КВАРТАЛ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ДО 5 МАРТА.

ИЗ ПЕЧАТИ ВЫЙДУТ, В ЧАСТНОСТИ, СЛЕДУЮЩИЕ РАБОТЫ:

Б о в и н А. Е. В. И. Ленин о политике и политической деятельности.

Б у т е н к о А. П. Социалистическая интеграция.

С е м е н о в В. С. XXIV съезд КПСС и актуальные проблемы научного коммунизма.

СО ВТОРОГО КВАРТАЛА СТОИМОСТЬ ПОДПИСКИ НА СЕРИЮ «НАУЧНЫЙ КОММУНИЗМ» — 81 КОП. ИНДЕКС В КАТАЛОГЕ «СОЮЗПЕЧАТИ» — 70093.

Издательство «З н а н и е»