



Zdzisław Rurarz

**EKSPANSJA
KAPITAŁU
USA**



PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

EKSPANSJA
KAPITAŁU USA

Tematem pracy są problemy wywozu kapitału prywatnego z USA — przede wszystkim kapitału bezpośredniego — przedstawione na tle rozwoju gospodarczego Stanów Zjednoczonych oraz ich roli ekonomiczno-politycznej we współczesnym świecie. Celem tego wywozu jest opanowanie rynków zagranicznych. analizowane przez Autora w przekroju geograficznym i gałęziowym.

Zdzisław Rurarz

EKSPANSJA
KAPITAŁU
USA

WARSZAWA 1969

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO EKONOMICZNE

Okladkę i obwolotę projektował
WŁODZIMIERZ TERECHOWICZ

Redaktor
ANNA ROSŁAN

Redaktor techn. *Anna Komorowska*
Korektor *Alicja Bogdańska*

Printed in Poland

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1969
Zam. 5/68. Wydanie I. Nakład 2000 + 200 egz. Ark. wyd. 15,3. Ark.
druk. 20. Papier druk. sat. kl. IV, 70 g, 82×104 z fabryki papieru
w Kluczach. Oddano do składania 25. IX. 1968 r. Podpisano do druku
i druk ukończono w maju 1969

Cena zł 30,—
Druk. Rzeszowskie Zakłady Graficzne, ul. Marchlewskiego 19.
Zam. 5330/68. P-87.

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
I. EKSPANSJA KAPITAŁU USA NA RYNKI OBCE	9
1. Uwagi wstępne	9
2. Okres przed pierwszą wojną światową	12
3. Okres pierwszej wojny światowej	23
4. Lata 1919—1929	27

ERRATA

Str.	Wiersz		Jest	Powinno być
	od góry	od dółu		
144	14		ok. 9 mln dol.	ok. 9 mld dol.

Do pozycji: **Zdzisław Rurarz, Ekspansja kapitału USA**

3. „Piąta kolumna” imperialistycznych monopolii USA za granicą	192
4. Agresja monopolii USA według sektorów	203
5. Penetracja kapitału USA w poszczególnych krajach	249
IV. UWAGI KOŃCOWE	296
BIBLIOGRAFIA	315

Okladkę i obwolotę projektował
WŁODZIMIERZ TERECHOWICZ

Redaktor
ANNA ROSŁAN

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
I. EKSPANSJA KAPITAŁU USA NA RYNKI OBCE	9
1. Uwagi wstępne	9
2. Okres przed pierwszą wojną światową	12
3. Okres pierwszej wojny światowej	23
4. Lata 1919—1929	27
5. Lata 1930—1939	36
6. Okres po drugiej wojnie światowej	44
7. Programy ekonomiczno-wojskowe dla zagranicy	49
8. Długoterminowe lokaty prywatne USA za granicą	58
II. STRATEGIA PODBOJU OBCYCH RYNKÓW PRZEZ KAPITAŁ USA	79
1. Uwagi wstępne	79
2. Teoretyczne przesłanki ruchu kapitałów	81
3. Monopole USA contra monopole innych krajów kapi- talistycznych	103
4. Rola handlu zagranicznego w gospodarce USA	112
5. Eksport kapitałów a bilans płatniczy USA	124
III. MONOPOLE USA ZA GRANICĄ	158
1. Uwagi wstępne	158
2. „Multinarodowe” monopole USA	176
3. „Pięta kolumna” imperialistycznych monopoli USA za granicą	192
4. Agresja monopoli USA według sektorów	203
5. Penetracja kapitału USA w poszczególnych krajach	249
IV. UWAGI KOŃCOWE	296
BIBLIOGRAFIA	315

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1969

Zam. 5/68. Wydanie I. Nakład 2000 + 200 egz. Ark. wyd. 15,3. Ark.
druk. 20. Papier druk. sat. kl. IV, 70 g, 82×104 z fabryki papieru
w Kluczkach. Oddano do składania 25. IX. 1968 r. Podpisano do druku
i druk ukończono w maju 1969

Cena zł 30,—

Druk. Rzeszowskie Zakłady Graficzne, ul. Marchlewskiego 19.
Zam. 5330/68. P-87.

WSTĘP

Książka ta jest drugą, poprawioną wersją pracy wydanej przez Instytut Finansów pt. *Imperialistyczny kapitał USA*, napisanej w okresie od listopada 1962 r. do maja 1966 r. w Waszyngtonie i częściowo w Genewie.

W obecnej wersji uwzględnione są zarówno najnowsze wydarzenia, jak i uwagi Czytelników, a także ewolucja poglądów autora.

Zjawisko, które jest tematem pracy, znajduje się ostatnio w centrum uwagi nie tylko ludzi businessu, ale i mężów stanu. Gwałtowność, z jaką prywatny kapitał USA zaatakował wiele krajów, a szczególnie Europę zachodnią, oraz środki i metody towarzyszące temu natarciu zyskały miano „imperializmu ekonomicznego”¹.

Jednakże samo zjawisko jako takie nie doczekało się, jak dotąd, zbyt wielu naukowych analiz, ponieważ gwałtowna ekspansja kapitału prywatnego USA występuje właściwie dopiero od połowy lat pięćdziesiątych. Stąd też na pewne uogólnienia trzeba jeszcze cierpliwie poczekać, tym bardziej, że w świecie ustawnie zachodzą zmiany, przynoszące wiele niespodzianek.

Warto też podkreślić, że w ekonomicznej literaturze amerykańskiej brak jest materiałów na ten temat. Nie-

¹ The US Scene — Chemical Companies on the World Stage. *Financial Times*, September 2, 1966.

którzy ekonomiści w USA uważają nawet, że jest to swego rodzaju „zmowa milczenia”².

I jeszcze jedna zasadnicza uwaga. Aczkolwiek USA publikują na temat eksportu kapitałów prywatnych znacznie więcej materiałów niż każdy inny kraj, jednak publikują nie wszystko, a ponadto liczne dane i komentarze są bardzo rozproszone. Nie zawsze też informacje prasowe wystarczają dla wyrobienia sobie właściwego poglądu.

Autor ma nadzieję, że ekonomiści polscy więcej uwagi poświęcą omawianemu poniżej tematowi. Rola USA w dzisiejszym świecie nie zajmuje w polskich analizach naukowych proporcjonalnego do swej wagi miejsca. Zaległości w tej dziedzinie nie można oczywiście usunąć jedną książką. Powinna ona jednak zachęcić do badań zjawiska, które nie tylko budzi zwykłą ciekawość, ale również dotyczy pośrednio i bezpośrednio interesów ekonomicznych Polski.

² Por.: B. Graham. *The Case Against Foreign Investment*. W pracy zbiorowej pod redakcją B. Balassa: *Changing Patterns in Foreign Trade and Payments*. New York 1964, s. 45.

Rozdział I

EKSPANSJA KAPITAŁU USA NA RYNKI OBCE

1. UWAGI WSTĘPNE

Penetracja obcych krajów przez amerykański kapitał prywatny nie jest bynajmniej zjawiskiem nowym. Jednakże penetracja ta przechodziła różne etapy rozwoju, aby w ostatnich latach przybrać rozmiary prawdziwej ekspansji.

Stany Zjednoczone są głównym eksporterem kapitałów prywatnych, aczkolwiek niektóre inne kraje kapitalistyczne również odgrywają niemałą rolę w tym eksporcie. Dokładne dane statystyczne w dziedzinie ruchu kapitałów są jednak — poza danymi dla USA — niekompletne, nie można się też na ich podstawie zorientować w podziale tych kapitałów na poszczególne rodzaje lokat i na kierunki geograficzne.

Najbardziej porównywalne są dane statystyczne publikowane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund — IMF). Wadą tych danych jest jednak to, że podają one kształtowanie się odpowiednich pozycji w bilansach płatniczych poszczególnych krajów na zasadzie netto, przy czym tylko dla USA dane są kompletne. Taki obraz za-

ciera w sposób dość istotny dwukierunkowość ruchu kapitałów w odniesieniu do poszczególnych krajów. W dodatku statystyki IMF nie uwzględniają w tym przypadku, poza USA, podziału na kapitały długoterminowe i krótkoterminowe, nie mówiąc już o podziale na kapitał bezpośredni i kapitał portfolio.

Jednakże dla stworzenia sobie ogólnego obrazu pozycji zajmowanej przez poszczególne kraje kapitalistyczne w międzynarodowym ruchu kapitałów warto przytoczyć nawet i te niedoskonałe dane. Dane dotyczące cytowanych krajów obejmują tylko tzw. pozycję netto (tj. różnicę między eksportem a importem kapitałów).

Pozycja poszczególnych krajów w międzynarodowym ruchu kapitałów długoterminowych i pomocy rządowej przedstawiała się w roku 1967, jak następuje (minus oznacza eksport netto):

TABLICA 1

Międzynarodowy ruch prywatnych kapitałów długoterminowych i pomocy rządowej
(w mln dol.)

Kraje	Rządowe	Prywatne	Razem
USA	-2 416	-2 149	-4 565
NRF	-344	-851	-1 195
Anglia	-356	-216	-572
Włochy	-90	-339	-429
Japonia			-305
Szwajcaria	-237	-27	-264
Francja	-50	-144	-194

Źródło: *International Financial Statistics*, February 1969 (dane zebrane z pozycji tzw. „international transactions” poszczególnych krajów, zamieszczonych w tym wydawnictwie).

Dane tablicy 1 nie wystarczają do dokładnego wyrobienia sobie poglądu na temat rzeczywistych rozmiarów eksportu kapitałów, niemniej jednak wyraźnie wskazują na istnienie olbrzymiej przewagi USA; poza USA za godnych uwagi eksporterów kapitału należy uważać tylko NRF, Anglię, Włochy, Japonię, Szwajcarię i Francję, choć sytuacja zmienia się z roku na rok. Pozostałe kraje odgrywają tu minimalną rolę.

W rzeczywistości USA eksportowały we wspomnianym okresie następujące sumy (zob. tabl. 2):

TABLICA 2
Eksport kapitałów z USA w roku 1967
(w mln dol.)

Wyszczególnienie	1967
Kapitał długoterminowy w tym	
— prywatny:	
kapitał bezpośredni	-3 026
portfolio	-1 597
— rządowy:	
programy pomocy rządowej	-1 800
rządowe pożyczki długoterminowe i inne aktywa długoterminowe	-2 569
Krótkoterminowy prywatny	-1 214
Razem	-10 206

Źródło: *International Financial Statistics*, February 1969, ss. 324—325 oraz *Survey of Current Business*, March 1968.

Jakkolwiek można by mieć zastrzeżenia co do wysokości, rodzaju i przeznaczenia powyższych sum — nie zmienia to w niczym faktu, że eksport kapitału z USA jest zjawiskiem zasługującym na dużą uwagę.

Jednocześnie nie sposób oprzeć się wrażeniu, że USA są częściowo „nienormalnym” eksporterem kapitałów. Programy pomocy i kredyty rządowe pochłaniają prawie połowę tego eksportu. Uwarunkowane to jest,

w pojęciu USA, specyficzną sytuacją polityczną w świecie, a więc motywami natury bynajmniej nie ekonomicznej.

Dla zrozumienia obecnych zjawisk towarzyszących eksportowi kapitałów prywatnych USA konieczne jest przytoczenie niektórych faktów historycznych, jakie miały miejsce w ciągu ostatnich mniej więcej 100 lat.

2. OKRES PRZED PIERWSZĄ WOJNĄ ŚWIATOWĄ

Okres ten można dzisiaj bez przesady nazwać „złotym okresem eksportu kapitałów”. Trudno dokładnie obliczyć, w jakiej mierze ruch kapitałów przyczynił się do rozwoju poszczególnych krajów i całych regionów. Ruchowi temu towarzyszyła bowiem fala emigracji ludzkiej, a wolny (lub prawie wolny) handel światowy był niewątpliwie — łącznie ze wspomnianą emigracją — zarówno skutkiem, jak i przyczyną ruchu kapitałów. W każdym razie rola kapitałów obcych w rozwoju gospodarczym znacznej części świata jest bezsporna, niezależnie od tego, w jakim stopniu kapitał ten przyczyniał się do wyzysku krajów korzystających z niego.

Głównym dostawcą kapitału była wówczas Anglia, co jest zupełnie zrozumiałe w świetle odgrywanej przez nią roli pierwszego w świecie mocarstwa przemysłowego i handlowego oraz szczególnej pozycji handlu zagranicznego i nawigacji w jej gospodarce.

Po roku 1870 również Francja i Niemcy stały się poważnymi eksporterami kapitałów, aczkolwiek — w odróżnieniu od Anglii — udzielane przez nie pożyczki wynikały z określonej polityki zagranicznej tych państw.

W okresie bezpośrednio poprzedzającym pierwszą wojnę światową Anglia eksportowała przeciętnie połowę swej akumulacji, Francja zaś — $\frac{1}{3}$ — $\frac{1}{2}$ ¹. I tak eksport ten z Anglii wynosił w cenach porównywalnych ok. 1 mld dol., z Francji — ok. 250 mln dol. i z Niemiec — ok. 150 mln dol.²

USA wkroczyły na rynek światowy jako eksporter kapitałów co prawda już w końcu XIX w., ale teren ich ekspansji ograniczał się do Kanady, Ameryki Łacińskiej i Chin, a w dodatku eksport był bardzo nieregularny. W 1860 r. USA udzieliły pożyczki Peru i zezwoliły na dwie niewielkie emisje obligacji dwóm generałom Juareza w czasie francuskiej ekspedycji w Meksyku. Były to więc początki eksportu kapitału portfolio.

Jednocześnie odnotować należy eksport kapitału bezpośredniego z USA, dokonanego w kopalniach złota i srebra w Meksyku, w plantacji cukru na Kubie, budowie kolei w Panamie oraz w nowo tworzonych firmach handlowych w Peru, Argentynie i Kolumbii³.

Innym terenem lokat kapitału USA była Kanada. Prawdopodobnie pierwszym eksporterem kapitałów bezpośrednich z USA była rodzina Du Ponta, która w 1876 r. wykupiła dwie kanadyjskie fabryki prochu i tym samym utworzyła pierwsze filie amerykańskie za granicą⁴.

Do 1890 r. USA same były poważnym importerem

¹ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. *International Economics. Theory, Practice, Policy*. New York 1957, s. 133.

² L. W. Towle. *International Trade and Commercial Policy*. New York 1956, s. 757.

³ *External Financing in Latin America*. E/CN. 12(649)Rev. 1. United Nations, New York 1965, s. 13.

⁴ H. Martyn. *International Business. Principles and Problems*. Glencoe 1964, s. 30.

kapitałów obcych. Następnie sytuacja zaczęła się zmieniać. Przyczyny były wielorakie. Młody przemysł USA potrzebował rynków zbytu, w kraju wzrósł popyt na artykuły tropikalne. *McKinley Tariff Act* przyczynił się do wzrostu lokat w zagraniczne plantacje cukru i kopalnie ołowiu. Giełda nowojorska zdobyła silną pozycję i w ogóle w kraju wzrosła akumulacja wewnętrzna. W dodatku w Ameryce Łacińskiej kapitały USA były lepiej widziane niż europejskie. Jednakże dokładne dane na ten temat dostępne są dopiero począwszy od 1900 r. Z danych tych wynika, że w latach 1900—1909 eksport kapitałów z USA wynosił przeciętnie 111 mln dol. rocznie, z czego 107 mln dol. przypadało na kapitał prywatny, w tym na kapitał bezpośredni 74 mln dol. Jednocześnie napływ kapitałów obcych do USA wynosił 51 mln dol. rocznie i w całości dotyczył lokat bezpośrednich⁵.

USA były więc we wspomnianym powyżej okresie eksporterem netto kapitałów, a przy tym w eksporcie amerykańskim podstawową zarówno wówczas, jak i obecnie rolę odgrywał kapitał bezpośredni.

Jednakże następne dziesięciolecie wniosło do eksportu kapitałów z USA zasadnicze zmiany, spowodowane przez pierwszą wojnę światową. Eksport kapitałów prywatnych z USA wynosił w tym okresie 391 mln dol. rocznie, z czego na kapitał bezpośredni przypadało tylko 63 mln dol. Nowym zjawiskiem, i to na wielką skalę, stały się pożyczki rządowe, które w tym okresie osiągnęły przeciętnie rocznie 854 mln dol. Oczywiście pożyczki te skoncentrowane były w krótszym okresie, do czego jeszcze powrócimy. Jednocześnie

⁵ *Balance of Payments*. US Department of Commerce, 1963, tabl. I, s. 1.

w okresie tym wystąpiło zjawisko dezinvestycji obcych w USA. Straty w obcych lokatach bezpośrednich wynosiły przeciętnie 72 mln dol. rocznie⁶.

Kapitał obcy, jak to wspomniano wyżej, odgrywał poważną rolę w rozwoju gospodarczym ówczesnego świata. Tak np. w Kanadzie w latach 1908—1913 stanowił on połowę podaży kapitału w ogóle. Podobnie było ze Szwecją w latach 1860—1890. W USA kapitał obcy stanowił 7% akumulacji w 1850 r., ale już w 1870 r. osiągnął 11%. Prawie połowa długu federalnego, ponad połowa długów stanowych i 1/4 obligacji kolejowych znajdowały się w obcych rękach⁷.

USA były więc początkowo poważnym importerem kapitałów obcych. Statystyki USA sięgają w tym wypadku znacznie wcześniejszego okresu, niż ma to miejsce w odniesieniu do eksportu kapitałów. W latach 1870—1879 przeciętny napływ kapitałów obcych do USA wynosił 40 mln dol. rocznie, a w latach 1880—1889 uległ niemal potrojeniu, wzrastając do 115 mln dol. rocznie. W obu wypadkach był to wyłącznie kapitał bezpośredni.

W następnym okresie, tj. w latach 1890—1899, napływ obcego kapitału wyraźnie zmalał i wynosił tylko 10 mln dol. rocznie⁸. Kolejne 10-lecie przyniosło jednak powtórny wzrost tego napływu, o czym wspomniano powyżej.

Mimo przejścia na pozycję eksportera netto kapitałów w dwudziestoleciu poprzedzającym pierwszą wojnę światową, USA były jednakże relatywnie skromnym eksporterem kapitałów w porównaniu do Anglii, a na-

⁶ *Op. cit.*

⁷ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. *Op. cit.*, s. 134.

⁸ *Balance of Payments*. *Op. cit.*, s. 1.

wet Francji i Niemiec, jeśli w dodatku zważy się osiągnięty już wówczas stopień rozwoju ekonomicznego i wielkość kraju. Przyczyn tego stanu rzeczy należy szukać w ogromnym zapotrzebowaniu na kapitał w samych USA, zwłaszcza w XIX w. Ciągłe przesuwanie się granic kraju na południe i zachód wymagało brzytnych inwestycji, przede wszystkim w infrastrukturę, a konkretnie w koleje żelazne. Jak dalece program transportu wewnętrznego był wówczas ważny dla integracji poszczególnych regionów USA, niech świadczy fakt, że koszt transportu lądem na odcinku 100 mil przed rokiem 1860 równał się kosztom transportu przez Atlantyk.

USA miały ponadto odmienne warunki rozwojowe niż kapitalistyczne kraje w Europie. Produkowano niemal wszystko, czego potrzebowała Europa. Zniesienie *Ustaw zbożowych* przez Wielką Brytanię w 1846 r. oraz głód w Irlandii stymulowały eksport żywności z USA. Nieco później pomór bydła w Europie i zakaz importu wołowiny przez Anglię z kontynentu w latach 1860-ych stworzyły dla USA rynek zbytu na ten artykuł. Spowodowało to napływ kapitału z Anglii do USA.

USA dostarczały też Europie bawełny i tytoniu, które odgrywały w eksporcie towarowym USA bardzo poważną rolę. Eksport bawełny wyniósł w 1860 r. 190 mln dol. i stanowił ponad połowę globalnego eksportu USA⁹. Z tego też powodu USA stanowiły atrakcyjny teren dla penetracji ze strony kapitału obcego, nie mogły zatem występować jednocześnie w roli wielkiego eksportera kapitałów. Kapitał obcy odegrał bez-

⁹ J. R. Craf. *Economic Development of the United States*. New York 1952. ss. 200—202.

sprzecznie ważną rolę w rozwoju gospodarczym USA i tym samym przyczynił się do budowy potęgi kapitału amerykańskiego, który potem sam zaczął penetrować inne kraje.

Nigdy jednak kapitałowi obcemu nie udało się osiągnąć takiego stopnia kontroli nad gospodarką USA, jaki osiągnął w Kanadzie kapitał amerykański. Przyczyny tego stanu rzeczy są wielorakie, najważniejszą z nich jednak były — jak się wydaje — sam charakter kraju i szybki wzrost liczby mieszkańców. Ludność USA po ogłoszeniu niepodległości liczyła 2,5 mln osób, a w 1900 r. — już 76 mln osób, przy czym odznaczała się ona szczególnymi cechami, a mianowicie byli to w większości ludzie pochodzenia anglosaskiego, zasobni w kapitał w momencie przybycia na Nową Ziemię, przedsiębiorczy i zdolni w zakresie organizacji pracy.

Duże znaczenie miały też olbrzymie bogactwa naturalne i urodzajność gleby, nie mówiąc już o odkryciu złota w Kalifornii, Colorado i na Alasce, co poważnie przyczyniło się do poprawy sytuacji płatniczej USA, a tym samym zmniejszyło konieczność importu kapitałów obcych.

Trudno dokładnie stwierdzić, kiedy zniknęła tzw. „luka technologiczna” między USA i Europą. Wydaje się, że nastąpiło to już w latach 1860—1870, choć eksport wyrobów gotowych z USA, który jest jakimś sprawdzianem rozwoju technicznego kraju, przewyższył import tych wyrobów dopiero w roku 1898¹⁰. Stany Zjednoczone korzystały oczywiście nadal, i to w poważnym stopniu, z obcej myśli technicznej: liczba obcych patentów zarejestrowanych w USA przed

¹⁰ Op. cit., ss. 3, 311, 334—335.

1900 r. wyniosła ok. 45 tysięcy, w następnym zaś trzydziestolecu napłynęło ich dalsze 120 tysięcy; nawet jeszcze w latach 1930—1945 co 8—9 patent, rejestrowany w USA, pochodził z zagranicy¹¹.

USA stawały się krajem silnym i dużym tak szybko, że kapitał obcy nie mógł zdobyć nad nimi jakiejś wiadczonej kontroli. Mimo że kapitał obcy odegrał niewątpliwie ważną rolę w rozwoju USA, po prostu „nie było go stać” na przejęcie kontroli nad jednym choćby z głównych przemysłów tego kraju. Warto dodać, że w latach 1860—1900 nastąpiło w USA poważne przegrupowanie się „ważności” poszczególnych przemysłów. Tak np. jeszcze w 1860 r. dominowały przemysły: tekstylny i konfekcyjny, ale w 1900 r. na czoło wysuwały się przemysły: hutniczy, mięsny, maszynowy, drzewny i młynarski.

Zapotrzebowanie na kapitał było w tym okresie olbrzymie, jak na owe czasy. Inwestycje wzrosły bowiem w latach 1850—1900 aż 17-krotnie, produkcja przemysłowa zaś — 12-krotnie¹².

Wydaje się jednak, iż kapitał obcy miał teoretyczną szansę wdarcia się w życie gospodarcze USA w omawianym okresie na znacznie większą skalę. W Stanach Zjednoczonych toczyła się w tym okresie wojna domowa, która pociągnęła za sobą więcej ofiar niż każda inna wojna w tym kraju (nie licząc oczywiście strat ludności indiańskiej w okresie podboju, które są starannie przemilczane). Europa w tym czasie przeszła również wojnę krymską, wojnę prusko-austriacką, niemiecko-francuską i wiele innych konfliktów zbrojnych, ale mimo wszystko stać ją było na większą in-

¹¹ G. Stein. *The World the Dollar Built*. New York 1953, s. 21.

¹² J. R. Craf. *Op. cit.*, ss. 334—335.

wazę gospodarczą na terenie Ameryki Północnej, niż to faktycznie miało miejsce. Tym bardziej że polityka handlowa USA od samego początku była protekcjonistyczna (słynny *Report on Manufactures* Hamiltona z 1790 r.¹³), co teoretycznie powinno było sprzyjać napływowi kapitałów obcych.

Wydaje się jednak, że na przeszkodzie temu stały nie tyle jakieś bariery natury instytucjonalnej, czy też obyczajowej (te ostatnie np. w znacznym stopniu ochroniły Japonię przed inwazją obcego kapitału), ale przeszkody tkwiące w organizacji kapitału amerykańskiego — a mianowicie *korporacje*. Znano je jeszcze przed 1800 r. tam, gdzie w grę wchodziły interesy państwowe (w bankowości, ubezpieczeniach i transporcie), a działalność ich licencjonowały stanowe władze ustawodawcze. Od roku 1811 procedurę licencjonowania działalności korporacji zaczęły przejmować stanowe władze wykonawcze.

Rozwój korporacji na dużą skalę datuje się jednak dopiero od 1860 r. Wymagania proceduralne przy zakładaniu korporacji były stosunkowo proste. W zasadzie wymagano, aby petycje o zgodę na utworzenie zrzeszenia podpisały co najmniej 3 osoby¹⁴. Wnioskodawcy otrzymywali za pewną opłatą kartę licencyjną (charter), która stwierdzała, że interesy korporacji oparte są na ograniczonej odpowiedzialności i że korporacja zezwala się na sprzedawanie akcji w celu gromadzenia kapitału na rozpoczęcie działalności.

Najważniejszą jednak cechą korporacji było, że podejmowała się ona działalności ekonomicznej z ogra-

¹³ S. Enke, V. Valera. *International Economics*. B. m. w. 1899, s. 300.

¹⁴ J. R. Craf. *Op. cit.*, ss. 312—313.

niczonym ryzykiem, którego to przywileju pozbawione były firmy „własnościowe” i „partnerskie”. Działające na takich zasadach korporacje zaczęły wykazywać niezwykłą agresywność, rejestrując na swym koncie wiele sukcesów i porażek, nade wszystko jednak rozszerzając spekulacje. Gospodarka USA została więc w poważnym stopniu oparta na swoistym modelu spekulacyjnym. Dalszym konsekwentnym krokiem były ostra konkurencja i załężki „wielkiego businessu”.

J. R. Craf twierdzi, że aczkolwiek w latach 1860—1900 nie było jeszcze koncernów-gigantów, jednakże wiele z nich sięga swymi korzeniami tego właśnie okresu. Brak koncernów-gigantów należało prawdopodobnie przypisać temu, że był to okres konsolidacji wielkiego kapitału. Towarzyszyły mu wielkie wynalazki. Na horyzoncie pojawili się Thomas Edison, George Westinghouse, C. L. Sholes i dr Penberton (wynalazca coca-coli, która nie tylko zrobiła karierę w Stanach Zjednoczonych, ale stała się ich „drugą flagą narodową”). Oprócz nazwisk tych wynalazców na arenę wkroczyli Sears, Duke, Hall, Rockefeller, Buick, Olds, Gianini i inni, którzy stali się prekursorami „wielkiego businessu”. Historia związana z działalnością tych ludzi stanowi odrębny temat, ale jedno jest pewne: ich agresywność i przedsiębiorczość bez porównania przewyższały wszelkie wzory Starego Świata. Działalności ich sprzyjał również odpowiednio organizowany rynek wewnętrzny.

Innymi słowy: kapitał obcy nie był w stanie podbić tak zorganizowanego kapitału i rynku USA, nawet jeśli miałyby takie plany.

Fakt, że gospodarka USA była w zasadzie wolna od „enklaw” obcego kapitału, wynikał i stąd, że podsta-

wową formą obcych lokat w tym kraju były lokaty *portfolio*, aczkolwiek napływ kapitału bezpośredniego dominował przed samym wybuchem pierwszej wojny światowej.

Nigdy już potem kapitał obcy nie miał takiej szansy, jak w XIX wieku. USA tuż przed wybuchem wojny stały się pierwszym mocarstwem przemysłowym świata i krajem o największej liczbie ludności miejskiej (zdobycie pierwszeństwa przypada na rok 1910)¹⁵. Oczywiście podbój USA przez kapitał obcy stał się wówczas jeszcze trudniejszym zadaniem. Kraje europejskie łącznie mogłyby prawdopodobnie liczyć na ograniczone powodzenie, ale wysiłki ich w tej dziedzinie były rozproszone i dotyczyły także innych części świata.

W chwili wybuchu wojny światowej Stany Zjednoczone były co prawda dłużnikiem wobec reszty świata, ale wspomniana wyżej ekspansja kapitału bezpośredniego poczyniła tak poważne postępy, że w tej dziedzinie USA stały się już wierzycielem netto (zob. tabl. 3).

TABLICA 3

Lokaty USA za granicą oraz lokaty obce w USA w latach 1897—1914
(w mln dol.)

Lokaty	Prywatne długoterminowe lokaty USA za granicą		Prywatne długoterminowe lokaty obce w USA	
	1897	1914	1897	1914
Bezpośrednie	0,6	2,6	.	1,3
Portfolio	0,1	0,9	.	5,4
Ogółem	0,7	3,5	.	6,7

Źródło: W. Allen, S. Allen. Foreign Trade and Finance. New York 1959, tabl. II, s. 406.

¹⁵ A. D. Chandler. Giant Enterprise, Ford, General Motors, and the Automobile Industry. New York 1964, s. 10.

Przewaga lokat bezpośrednich USA za granicą nad lokatami obcymi w USA jest bardzo charakterystyczna dla obranej już wówczas przez monopolę tego kraju strategii eksportu kapitału. W latach późniejszych eksport kapitałów z USA przechodził różne koleje, ale stworzony już przed pierwszą wojną światową wzorzec ujawnił się z całą siłą w ostatnim 15-leciu po drugiej wojnie. Będzie to jednak tematem dalszych rozdziałów.

Niewątpliwy postęp w eksporcie kapitałów z USA, osiągnięty zwłaszcza w ostatnim 15-leciu poprzedzającym wybuch pierwszej wojny światowej, nie zdołał jednak zmienić obrazu światowych lokat kapitału (zob. tabl. 4), na którego ukształtowanie złożyło się wiele dziesięcioleci.

TABLICA 4

Światowe lokaty kapitału w roku 1914

Kraj wierzycielski	Mld dol.	Obszar lokat	Mld dol.
Anglia	18,0	Europa	12,0
Francja	9,0	Ameryka Łacińska	8,5
Niemcy	5,8	USA	6,8
USA	3,5	Azja	6,0
Belgia, Holandia,		Afryka	4,7
Szwajcaria	5,5	Kanada	3,7
Inne kraje	2,2	Oceania	2,3

Źródło: International Capital Movement during the Inter-War Period. United Nations, New York 1949, s. 2.

Zdobycie statusu pierwszego w świecie mocarstwa przemysłowego przez USA dopiero w 1910 r. nie mogło oczywiście radykalnie zmienić sytuacji przedstawionej w tablicy 4, gdyż wahania koniunktury na eksportowane przez USA towary wpływały poważnie na ruch kapitałów do i z USA. Wysokie ceny na su-

rowce eksportowane przez USA przyciągały kapitał obcy, gorsza zaś koniunktura na surowce stymulowała eksport wyrobów gotowych z USA — i jednocześnie eksport kapitału.

3. OKRES PIERWSZEJ WOJNY ŚWIATOWEJ

Okres ten wniósł zasadnicze, a dla niektórych wierzycieli niespodziewane, zmiany do światowej mapy lokat kapitałowych. Dwóch największych wierzycieli — Anglia i Francja — straciło w ten lub inny sposób znaczną część swoich lokat. Anglia na przykład sprzedała część swych lokat (4 mld dol.), część zaś straciła (0,6 mld dol.). Francja znalazła się w znacznie gorszym położeniu. Straty w lokatach wyniosły 4 mld, sprzedaż zaś ok. 0,7 mld dol.¹⁶ Co się tyczy sprzedaży lokat, to w obu wypadkach głównym ich nabywcą były Stany Zjednoczone. Duże straty w lokatach poniosły również Niemcy i inne kraje. Rewolucja Październikowa zadała silny cios niektórym eksporterom kapitałów (głównie Francji) i praktycznie wyeliminowała ich z tego procederu.

Inaczej miała się jednak rzecz w przypadku USA. Lokaty tego kraju pozostały niemal nietknięte przez wojnę, zarazem jednak USA skorzystały z przymusowej sytuacji innych głównych wierzycieli, wykupując, albo — jak w przypadku Niemiec — konfiskując poważną ilość obcych lokat.

Pierwsza wojna wniosła jeszcze inny element do całokształtu wierzycielności światowych, a mianowicie pożyczki państwowe udzielane przez USA na nie znaną

¹⁶ International Capital Movement. Op. cit., ss. 1—5.

dotąd skalę. Suma tych pożyczek wyniosła na koniec 1919 r. 10 338 mln dol.¹⁷

Okres pierwszej wojny światowej zahamował jednakże ruch kapitałów prywatnych niemal całkowicie, jeśli nie liczyć wykupywania obcych lokat przez Stany Zjednoczone. Jednocześnie ruch kapitałów prywatnych zastąpiły pożyczki państwowe, przeważnie amerykańskie.

U źródła tego zjawiska leżały przesłanki polityczne, jak wspomniano wyżej. W dodatku operacja została przeprowadzona pośpiesznie, co wykluczało jakieś głębsze przemyślenie ewentualnych jej skutków. W rzeczywistości pożyczki te okazały się potem „marą dwudziestolecia”, jako że beneficjanci nie byli w stanie ich spłacać.

Najważniejsze jednak, że pierwsza wojna światowa spowodowała radykalną zmianę w pozycji dłużniczej USA. Kraj ten przeszedł z pozycji dłużniczej (-4 mld dol., wliczając zadłużenie krótkoterminowe) na pozycję *wierzycielską* (+12 mld dol.)¹⁸.

Historia była „łaskawa” dla USA nie tylko w tym zakresie. W odróżnieniu od wielu innych krajów, USA wykorzystały koniunkturę wojenną za granicą, zwiększając poważnie swój eksport towarowy. O ile np. w okresie od sierpnia 1914 r. do grudnia 1915 r. eksport USA do Europy wynosił 508 mln dol., to w nieco krótszym okresie: od stycznia 1916 r. do marca 1917 r. eksport ten wzrósł już do 1,7 mld dol., a więc prawie 3,5-krotnie¹⁹.

Za towary USA płacono złotem i papierami warto-

¹⁷ L. W. Towle. Op. cit., s. 758.

¹⁸ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. Op. cit., s. 153.

¹⁹ J. R. Craf. Op. cit., ss. 414—415.

ściowymi, a gdy tych zaczęło brakować — korzystano z *Liberty Loans*.

Tak więc USA stały się wierzycielem dzięki *nadzwyczajnym warunkom*, stworzonym przez wojnę światową, do której kraj ten przystąpił dopiero w końcowej fazie. Dzięki temu poniósł on niewielkie straty w ludziach i sprzęcie oraz uniknął zniszczeń w majątku narodowym, co stworzyło dodatkowo silną pozycję wobec dawnych konkurentów (warto zaznaczyć, że straty w ludziach wyniosły w USA 130 tys., podczas gdy u sojuszników — 5 mln osób)²⁰.

Gospodarka USA, w odróżnieniu od gospodarki sojuszników i pokonanych, wyszła z wojny wzmocniona, aczkolwiek fakt jej zakończenia spowodował poważne napięcia, wywołane spadkiem zamówień wojskowych. W 1918 r. poziom produkcji spadł w porównaniu z 1917 r., niemniej jednak produkt narodowy brutto był w 1918 r. o 15% wyższy niż w 1914 r., a produkcja przemysłowa o 38% i wydobywcza o 34%²¹.

Warunki, w jakich znalazły się USA i inne kraje w dniu zakończenia wojny, były niemal biegunowo odmienne niż w przededniu jej wybuchu. Ponieważ nie zależały one od woli czy jakichś z góry założonych planów USA, przeto nowa rola, w jakiej znalazł się ten kraj, była do pewnego stopnia przypadkowa. Dla międzynarodowego ruchu kapitałów fakt ten miał pierwszorzędne znaczenie. USA bowiem *nie dojrzały* do tej roli. Nie chodzi tu bynajmniej o ich rolę jako mocarstwa przemysłowego, czy też finansowego. W obu przypadkach USA mogły teoretycznie zastąpić Anglię jako głównego eksportera kapitałów. Praktyka

²⁰ G. Stein. Op. cit., s. 25.

²¹ J. R. Craf. Op. cit., s. 424.

wykazała jednak coś wręcz przeciwnego. Europa wyszła bowiem z wojny w stanie, który w sposób określony ukształtował międzynarodowy ruch kapitałów. Przy tym w grę weszły nie tylko, a nawet nie przede wszystkim, przesłanki ekonomiczne. Bardzo poważny wpływ na ruch kapitałów, a zwłaszcza USA, wywarł problem reparacji niemieckich. Problem ten należy rozpatrywać w szczególnym kontekście zarówno wyników pierwszej wojny światowej, które według wszelkich ówczesnych prawideł dawały prawo krajom zwyciężającym do żądania reparacji od Niemiec, jak również i rewolucyjnej sytuacji w Europie.

Można oczywiście spekulować, jaka byłaby naprawdę rola USA w eksporcie kapitałów po zakończeniu wojny, gdyby nie fakt, iż „widmo komunizmu” zmaterializowało się w postaci utworzenia Związku Radzieckiego i na serio groziło oderwaniem od kapitalizmu innych krajów. USA stać było na większy „rozsządek”, niż miało to miejsce w wypadku innych krajów zwyciężających, dlatego też troską ich nie było bynajmniej współdziałanie z innymi krajami sojuszniczymi w dziedzinie uzyskania niewątpliwie zasłużonych odszkodowań od Niemiec. Przeciwnie, USA współdziałały faktycznie z tymi ostatnimi w celu zminimalizowania efektów reparacji dla potęgi niemieckiej. Ciężar gatunkowy Niemiec w zagrożonej rewolucją Europie USA rozumiały znacznie lepiej niż ich sojusznicy. O ile sojusznicy ci upatrywali szanse ratunku dla swej gospodarki w reparacjach niemieckich, o tyle USA szukały ratunku dla kapitalizmu w odbudowaniu gospodarki przede wszystkim niemieckiej. Ta sprzeczność interesów posłużyła nie tylko do wykpienia się Niemiec od reparacji, o czym będzie mowa niżej, ale w specy-

ficzny sposób ukształtowała „geografię” ruchu kapitałów w latach 1920 i prawdopodobnie wpłynęła również na charakter kapitałów eksportowanych z USA. W odróżnieniu bowiem od wyraźnej przewagi kapitałów bezpośrednich nad kapitałem portofolio, która zaznaczyła się w eksporcie kapitałowym USA przed wybuchem wojny, tym razem przewaga zaczęła wzrastać po stronie kapitału portofolio.

4. LATA 1919—1929

Chaos polityczny, jaki ogarnął Europę po zakończeniu pierwszej wojny światowej, łączył się z chaosem gospodarczym. Nie było koncepcji przewyciężenia ani jednego, ani drugiego. Jak to już wspomniano wyżej, europejska koalicja aliancka zaczęła szukać ratunku przed dalszym pogłębianiem się chaosu ekonomicznego w reparacjach niemieckich. Jak dalece liczone na takie rozwiązanie, niech świadczy fakt, że w wyniku Konferencji Paryskiej z 1921 r. sumę reparacji niemieckich ustalono na 226 mld złotych marek płatnych w 42 rocznych ratach plus 12% eksportu rocznego Niemiec, który miał również w tej części przybrać formę spłat reparacji, i plus koszty okupacji, które miały ponosić Niemcy. Niemcy złożyły ze swej strony „kontr ofertę”, która opiewała na sumę 50 mld marek minus sumy już przekazane (obliczane na 20 mld marek). Alianci odrzucili kontrproponycje niemieckie i — chcąc wymusić respektowanie swych decyzji — dokonali nawet częściowej okupacji Niemiec. Rezultat był o tyle dziwny, że zamiast wymuszenia na Niemczech ustalonych sum reparacyjnych, obniżono je do 132 mld marek minus sumy spłacone oraz wprowadzono

wiele innych zmian do samego trybu spłat. Nowe żądania, ujęte w tzw. *Ultimatum londyńskim* z 1. V. 1921 r., zostały akceptowane przez Niemcy. Przez następne 18 miesięcy dyskutowano szczegóły; w tym czasie okazało się, że warunki reparacyjne są „nieżyciowe”, gdyż Niemcy nie były w stanie zgromadzić potrzebnej ilości waluty obcej. Nastąpił okres redukcji rat rocznych i stosowania moratoriów. Niemcy ratowały się inflacją i jednocześnie nalegały na zmianę warunków. Zdecydowana postawa Francji i Belgii, wyrażająca się nawet w wysłaniu 60 tysięcy żołnierzy do zagłębia Ruhry, nie uzyskała już jednakże poparcia pozostałych aliantów²². Wykorzystały to Niemcy. Powołując się na hiperinflację, zażądały rewizji warunków reparacji. Komisja Reparacyjna powołała dwie grupy ekspertów, w tym jedną pod przewodnictwem gen. Dawesa, która złożyła swe rekomendacje 19.IV.1924 r. Przyjęto rekomendacje grupy Dawesa, które były zapoczątkowaniem nowych rewizji.

Szczegóły „planu Dawesa” nie należą do tematu niniejszej pracy, warto jednak podkreślić, że stał się on w gruncie rzeczy mechanizmem finansowania reparacji niemieckich przy pomocy obcego kapitału, głównie amerykańskiego. Aktywną rolę odegrał tu również rząd USA, który w tym okresie zaczął prowadzić politykę popierania prywatnych pożyczek dla zagranicy, mających zastąpić pożyczki państwowe z okresu wojny, a szczególnie zachęcał do udzielania pożyczek Niemcom²³.

Niemcy, dzięki swej roli w Europie, mogły więc

²² G. von Haberler. *The Theory of International Trade*. B. m. w., ss. 103—105.

²³ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. *Op. cit.*, s. 153.

„spłacać” reparacje. Kapitał USA prawdopodobnie zastosowałby jeszcze dalsze gesty „samarytańskie”, gdyby nie wybuch wielkiego kryzysu. W każdym razie kapitał USA zdążył jeszcze wyjść z „planem Younga”, który w styczniu 1930 r. zatwierdził nowe warunki reparacyjne dla Niemiec, ustalając m. in. tak zwane „raty bezwarunkowe”. Rzeczą polegała na tym, że raty te zaczęto mobilizować drogą „pożyczki Younga” w wysokości 200 mln dol., którą, jako formę rat, przeznaczono dla krajów korzystających z reparacji. Niemcy miały tylko płacić procenty i amortyzację. Niezależnie od tego Niemcy same uzyskały pożyczkę w wysokości 100 mln dol. dla kolei i poczt²⁴.

Problem reparacji niemieckich, aż do ich niesławnego zakończenia się, o czym będzie mowa niżej, wytworzył więc szczególną sytuację w międzynarodowym ruchu kapitałów, a zwłaszcza w eksporcie kapitału z USA.

Niemcy, które przed pierwszą wojną światową były poważnym eksporterem kapitałów, stały się ich poważnym importerem. Paradoks całej sytuacji polega na tym, że działo się to w okresie „spłat” reparacji. Napływ kapitału obcego w różnych formach, w tym głównie z USA, 2-krotnie przewyższał sumę dokonanych spłat reparacyjnych!

W latach 1919—1929 Niemcy uzyskały sumę 3965 mln dol. w postaci napływu obcego kapitału, wobec sumy 9191 mln dol. uzyskanej przez 26 krajów, z Niemcami łącznie, co oznacza 43% udziału tego kraju wśród grupy beneficjentów. W ogóle zaś Niemcy były w latach 1924—1929 głównym importerem kapitałów obcych²⁵.

²⁴ G. Haberler. *Op. cit.*, ss. 107—108.

²⁵ *International Capital Movement*. *Op. cit.*, ss. 10, 11, 15.

Niemala w tym zasługa kapitału USA i polityki rządu tego kraju.

Jednakże spośród przedwojennych eksporterów kapitału nie tylko Niemcy stały się w okresie pierwszej wojny światowej jego importerem, aczkolwiek eksportowały najdłużej i na największą skalę. Tuż po zakończeniu wojny również i tacy tradycyjni eksporterzy kapitałów, jak Francja, Szwajcaria, Holandia i Szwecja — a nawet (w 1919 r.) i Anglia — same zaczęły korzystać z obcych źródeł kapitałowych. Francja w latach 1919—1920 była importerem netto kapitałów, w tym i krótkoterminowych, w wysokości 2355 mln dol.

Statystyki tego okresu nie podają ruchu kapitałów w rozbiciu na kapitał długo- i krótkoterminowy (poza USA); podają one jedynie ruch kapitałów w ogóle. Jednakże nie wolno mechanicznie oddzielać jednej formy ruchu kapitału od drugiej, gdyż w określonych warunkach determinują się one nawzajem.

W każdym razie ruch kapitałów w latach 1919—1929, mierzony deficytami lub nadwyżkami na rachunku towarów, usług i złota, daje następujący obraz sytuacji (w mln dol.):

USA	—12 892	Holandia	—365
Anglia	—4 458	Szwajcaria	—220
Francja	—662	Szwecja	+76

Źródło: International Capital Movement. Op. cit., s. 10, na podstawie tabl. I.

Powyższe liczby są oczywiście odbiciem pozycji netto, co faktycznie nie uwzględnia ruchu kapitałów w obie strony. Ponadto kumulacja za okres 11-letni nie uwzględnia rocznych przedziałów czasowych, choć te nie są istotne dla naszych rozważań. Istotne jest natomiast to, że USA były zawsze w tym okresie eksporte-

rem netto kapitałów, czego nie można powiedzieć o pozostałych krajach.

USA były też bezsprzecznie największym eksporterem kapitałów w omawianym okresie. W tym sensie USA zajęły miejsce Anglii sprzed pierwszej wojny światowej.

Bliższa analiza eksportu kapitałów prywatnych USA wykazuje, że eksport kapitału bezpośredniego i kapitału portfolio w okresie 1919—1929 przedstawiał się, jak następuje²⁶:

kapitał bezpośredni	— 2872 mln dol.,
kapitał portfolio ^a	— 7037 mln dol.

^a Tylko nowe emisje obcych papierów wartościowych.

W eksporcie kapitałów USA dominować więc zaczął kapitał portfolio, co w porównaniu do okresu przedwojennego było niewątpliwie zjawiskiem nowym. Fakt, że przewaga kapitału portfolio nad kapitałem bezpośrednim była aż 2,5-krotna, zasługuje niewątpliwie na uwagę.

Przyczyn tego zjawiska należy szukać nie tylko w wewnętrznej sytuacji, w jakiej znalazł się kapitał USA w dniu zakończenia wojny. Istotną rolę odegrały tu warunki zewnętrzne, o których była mowa wyżej, a mianowicie szczególny rodzaj popytu na kapitał w Europie, wywołany reparacjami niemieckimi.

Uwaga kapitału USA została zwrócona na Europę, która niewątpliwie szybko potrzebowała wielkich sum obcego kapitału. Zadośćuczynić temu popytowi mógł raczej kapitał portfolio niż kapitał bezpośredni. Ponadto Europa nie gwarantowała wówczas, z punktu widzenia kapitału USA, odpowiedniej rentowności lo-

²⁶ Balance of Payments. Op. cit., ss. 1—1a, na podstawie tabl. I.

kat bezpośrednich. Ryzyko z nimi związane było o wiele większe niż w wypadku lokat portfolio, które z góry określały dochody i — jako gwarantowane z reguly przez obce rządy — były odpowiednio bezpieczne. Kapitał bezpośredni nie miał też tradycji lokat w Europie w takim stopniu, jak to miało miejsce w Kanadzie i Ameryce Łacińskiej. Pewną rolę odegrały tu także czynniki psychologiczne. W dodatku sytuacja wewnętrzna w USA również ukształtowała się w sposób dość specyficzny, co sprawiało, że preferowano raczej eksport kapitałów portfolio, choć nie oznacza to, iż wielkie korporacje przemysłowe, odgrywające decydującą rolę w eksporcie kapitału USA przed wojną, uległy osłabieniu.

L. W. Towle²⁷ twierdzi, że rozpisywanie w czasie wojny w USA pożyczek (Liberty Loans) stworzyło w tym kraju szeroki rynek na papiery wartościowe, a także zapoznało społeczeństwo z obcymi obligacjami. Jednocześnie Europa potrzebowała obcego kapitału raczej w formie portfolio.

Również dalsze twierdzenia L. W. Towle'a wydają się przekonywujące. Utrzymuje on bowiem, że koniunktura lat 1920 w USA spowodowała nie znaną dotąd ekspansję kredytu bankowego, a fakt restauracji waluty złotej i stabilizacja walut w ogóle ułatwiły międzynarodowe przepływy kapitałowe. Ponadto pożyczanie na nowojorskim rynku kapitałowym było tańsze niż na londyńskim, a inne rynki kapitałowe w krajach europejskich były okresowo zamknięte dla obcych obligacji. I wreszcie lokaty kapitału portfolio za granicą dawały przeciętnie wyższe zyski niż w USA,

²⁷ L. W. Towle. Op. cit., ss. 759—760.

a liczne agencje w tym kraju wyspecjalizowały się w mobilizowaniu funduszy pożyczkowych, nakłaniając nawet potencjalnych dłużników do większych transakcji, niż to było ich zamiarem. Powyższe poglądy L. W. Towle'a tłumaczą pośrednio fakt przewagi lokat portfolio nad bezpośrednimi w eksporcie kapitału USA w latach 1920.

Jednakże przewaga w eksporcie kapitału portfolio bynajmniej nie oznaczała, że lokaty USA za granicą na koniec dekady, to jest w 1930 r., znajdowały się automatycznie pod znakiem przewagi tej formy kapitału. Świadczy o tym poniższe porównanie (w mld dol.):

Lokaty USA za granicą	1919	1930
Lokaty prywatne (długoterm.)	6,5	15,2
w tym:		
— bezpośrednio	3,9	8,0
— portfolio	2,6	7,2

Zródło: L. W. Towle. Op. cit., s. 759, na podstawie tabl. 14.

Tempo wzrostu lokat portfolio było niewątpliwie wyższe niż lokat bezpośrednich, ale w rezultacie lokaty bezpośrednio pozostały nadal lokatami *dominującymi*, choć rozpiętość między nimi a lokatami portfolio zmniejszyła się wielokrotnie w porównaniu do okresu sprzed pierwszej wojny światowej.

Biorąc jednak pod uwagę fakt, że eksport kapitału portfolio z USA był w latach 1920 przeciętnie 3,5-krotnie wyższy niż kapitału bezpośredniego, zachowanie powyższych proporcji jest i tak wysoce korzystne dla lokat bezpośrednich. Tłumaczyć to należy przede wszystkim *szybszym* wzrostem wartości lokat bezpośrednich.

Interesująca jest jednak i druga strona zagadnienia. USA, mimo niewątpliwego przewodnictwa w eksporcie kapitałów, pozostały nadal atrakcyjnym terenem lokat dla kapitału obcego. W latach 1919—1930 obce lokaty prywatne (długoterminowe) w USA wzrosły z 2,5 mld dol. do 5,7 mld dol., przy czym dominowały lokaty portfolio, wzrastając odpowiednio z 1,6 mld dol. do 4,3 mld dol.²⁸

Na uwagę zasługuje także fakt, że lokowanie kapitału obcego w USA przebiegało zgodnie z ustalonym wzorcem już przed pierwszą wojną światową, tzn. przeważały nadal zdecydowanie lokaty portfolio.

Generalnie rzecz biorąc, pozycja wierzycielska USA uległa w zakresie lokat prywatnych, w tym także i krótkoterminowych, dalszemu *wzmocnieniu* w latach 1920. Wzrosła ona z +3,7 mld dol. w 1919 r. do +8,8 mld dol. w 1930 r.²⁹ Istotne jest również i to, że eksport kapitału ze Stanów Zjednoczonych w tym okresie był zdecydowanie *wyższy* niż transfer procentów, zysków i dywidend z amerykańskich lokat zagranicznych.

O ile na przykład eksport z USA długoterminowych kapitałów prywatnych w latach 1919—1929 wyniósł 9909 mln dol. (w tym bezpośredni 2872 mln dol. i portfolio 7037 mln dol.), to transfer zysków, dywidend i procentów do USA wyniósł odpowiednio 7629 mln dol., z czego 4518 mln dol. przypadało na zyski i dywidendy, czyli dochody od lokat bezpośrednich, a 3111 mln dol. — na procenty, czyli wpływy od lokat portfolio³⁰.

²⁸ L. W. Towle. Op. cit., s. 759, na podstawie tabl. 14.

²⁹ Op. cit.

³⁰ Balance of Payments. Op. cit., ss. 1, 1a, na podstawie tabl. 1.

Aczkolwiek transfer zysków, dywidend i procentów był tylko o niecałe 2,9 mld dol. niższy niż eksport długoterminowych kapitałów prywatnych, to jednak był on naprawdę *niższy*, czego absolutnie *nie można* powiedzieć o okresie późniejszym.

Natomiast na uwagę zasługuje inny fakt. Mianowicie eksport kapitału bezpośredniego był *niższy* o ok. 1,7 mld dol. od transferu zysków i dywidend. Jednocześnie eksport kapitału portfolio był prawie 2,3 raza *wyższy* niż transfer procentów. Wyższa opłacalność lokat bezpośrednich wydaje się zatem nie ulegać wątpliwości.

Jak się później o tym przekonamy, kapitał amerykański dostrzegł tę różnicę i wyciągnął z niej wnioski praktyczne.

Eksport kapitałów prywatnych z USA wkroczył w lata trzydzieste z niewątpliwym dorobkiem. Doświadczenie zdobyte w zakresie eksportu kapitałów prawdopodobnie doczekałoby się odpowiedniej oceny przez wielki kapitał USA, gdyby nie wybuch kryzysu w końcu 1929 r. Przesłanki polityczne odegrały olbrzymią rolę w odniesieniu zarówno do formy, jak i kierunków tego eksportu. Nie ma pewności, że wzorzec ten przetrwałby bez zmian i w następnym 10-leciu. Jednakże nie zmienia to w niczym faktu, że USA były w latach dwudziestych głównym eksporterem kapitałów, przejmując tym samym rolę Anglii sprzed pierwszej wojny światowej.

Jednakże fakt pierwszeństwa w eksporcie kapitałów mimo wszystko nie dał USA pierwszeństwa, jeśli idzie o wielkość lokat zagranicznych. Anglia utrzymała prymat w tej dziedzinie, o czym świadczy poniższe porównanie:

Lokaty prywatne za granicą w 1929 r.
(w mld dol.)

	USA	Anglia
Lokaty portfolio	7 100	8 900
Lokaty bezpośrednie	7 500	7 900
Łącznie	14 600	16 800

Źródło: W. B. Brand. *The Struggle for a Higher Standard of Living*. Hague 1958, s. 254.

Zdobyta przez Anglię jeszcze przed pierwszą wojną światową przewaga była zbyt wielka na oddanie pierwszeństwa. W porównaniu jednakże do 1914 r., kiedy to przewaga lokat angielskich nad lokatami USA była przeszło 5,5-krotna, została ona w 1929 r. zredukowana do niecałych 20%. Dalszy bieg wypadków został przerwany przez wybuch wielkiego kryzysu.

5. LATA 1930—1939

Okres lat trzydziestych był „czarnym okresem” dla międzynarodowego ruchu kapitałów. Lata wielkiego kryzysu oraz okres następny nie tylko wpłynęły na rozmiary, kierunki i formy eksportu kapitałów, ale wręcz obaliły cały dotychczasowy porządek rzeczy w tej dziedzinie.

Co więcej, USA stały się niemalże główną przyczyną wybuchu wielkiego kryzysu, który ogarnął następnie cały świat kapitalistyczny. Świat ten wiele zatem stracił na objęciu przez USA roli jego bankiera. Nie ulega wątpliwości, że Anglia znacznie lepiej spełniała tę rolę przed pierwszą wojną światową.

USA zaczęły już w 1928 r. wykazywać pewne niepokojące objawy, które zaczęły natychmiast oddziaływać na rynek kapitałowy. Rozwój „boomu spekulacyj-

nego” w USA w latach 1928—1929 zaczął oddziaływać zwykle na stopę procentową, która z kolei oddziaływała niekorzystnie na rynek papierów wartościowych w tym kraju. Jednocześnie spadek aktywności gospodarczej za granicą działał zniżkowo na stopę procentową na obcych rynkach kapitałowych. Na międzynarodowym rynku kapitałowym pojawiły się więc napięcia. Eksport kapitałów z USA zareagował na to ostro, choć dotyczyło to konkretnie tylko kapitału portfolio, który po stronie wywozu zarejestrował spadek z 1019 mln dol. w 1928 r. do 415 mln dol. w 1929 r. Jednocześnie eksport kapitałów bezpośrednich wzrósł odpowiednio z 558 mln dol. do 602 mln dol., wysuwając się tym samym na czoło eksportu kapitałów z USA, co było ostatnim akordem lat dwudziestych. Należy bowiem powtórzyć, że w całym okresie 1919—1928 zdecydowanie przeważał eksport kapitału portfolio. Jedyny wyjątek stanowił ostatni rok dekady — rok 1929.

Krach giełdy nowojorskiej w październiku 1929 r. załamał zaufanie inwestorów USA. Nastąpił spadek subskrypcji obcych papierów wartościowych w USA, choć jeszcze w 1930 r. obserwuje się tu nawet wzrost wywozu kapitału portfolio w stosunku do 1929 r. (775 mln dol. wobec 415 mln dol.)³¹. Nie chodzi jednakże o jeden rok. Spadek subskrypcji obcych papierów wartościowych w USA zniwelowano częściowo rozpisaniami publicznych subskrypcji korporacji USA, z przeznaczeniem na cele ekspansji za granicą. Częściowo zniwelowano go również rozszerzeniem przez banki USA kredytów krótkoterminowych.

³¹ *Balance of Payments*. Op. cit., ss. 1—1a, tabl. 1.

W miarę jednak pogłębiania się kryzysu coraz częściej zaczęło występować niewywiązywanie się krajów dłużniczych z ich zobowiązań, aż wreszcie zagranica wprowadziła ograniczenia dewizowe. W rezultacie pożyczki USA przestały praktycznie istnieć.

Pozornie więc wydawać się może, że gdyby nie niewywiązywanie się z zobowiązań dłużniczych i ograniczenia dewizowe zagranicy, USA może pozostałaby eksporterem kapitałów mimo kryzysowej sytuacji. W rzeczywistości USA były nie tylko bezpośrednią przyczyną wybuchu wielkiego kryzysu, ale jednocześnie dotknięte nim zostały najgłębiej i tym samym spowodowały szczególne perturbacje, tracąc zaufanie w świecie kapitalistycznym.

Produkcja przemysłowa w USA spadła aż o 42%, podczas gdy w Anglii tylko o 17%³². Jednocześnie import USA podlegał także większym wahaniom niż w wypadku Anglii, co wynikało z odmienności struktury towarowej. Import Anglii był bardziej ustabilizowany, ponieważ w znacznym stopniu opierał się na żywności i niektórych surowcach, które były nieodzowne dla egzystencji ludności. Natomiast import USA oparty był na takich towarach, zwłaszcza surowcach, których wolumen określała koniunktura, a nie po prostu egzystencja kraju. Stąd też przebieg kryzysu w USA miał szczególnie negatywny wpływ na handel międzynarodowy — i tym samym na międzynarodowy ruch kapitałów.

O ile np. głównymi eksporterami kapitałów w latach dwudziestych były USA, Anglia, Francja, Holandia i Szwajcaria, głównymi zaś importerami Niemcy,

³² E. Enke, V. Valera. Op. cit., s. 126.

Australia i Japonia, o tyle w latach 1930—1939 obraz ten uległ kompletnemu *odwróceniu*.

Otóż w latach 1930—1939 tradycyjni eksporterzy kapitałów stali się ich importerami. Uwzględniając również przepływ kapitału krótkoterminowego, którego rola była wówczas szczególnie duża, wymienione poniżej kraje były importerami netto kapitałów (w mld dol.):

USA	+4964	Holandia	+133
Anglia	+993	Irlandia	+142
Szwajcaria	+221	Francja	+94

Zródło: International Capital Movement. Op. cit., s. 10, na podstawie tabl. I.

Powyższe dane nie uwzględniają oczywiście rozbięcia na poszczególne lata, w których zdarzało się wiele wyjątków od reguły, ale kumulacja ich daje jednak przytoczony obraz.

Na uwagę zasługuje fakt, że eksport kapitału bezpośredniego z USA po roku 1932 wykazywał wręcz oznaki głębokiego załamania. Jedynie w 1934 r. i 1936 roku miał on faktycznie miejsce, i to w rozmiarach niezwykle małych (17 mln dol. i 12 mln dol. odpowiednio). W pozostałych latach nastąpiło wycofywanie kapitału z lokat bezpośrednich. Jest to o tyle interesujące zjawisko, że normalnie w warunkach ograniczeń importowych, które w latach trzydziestych były szeroko stosowane przez wiele krajów, penetracja przez kapitał bezpośredni może częściowo zniwelować straty w eksporcie towarowym. Jednakże załamanie się popytu na wiele surowców, a także ogólna niepewność i ograniczenia dewizowe były znacznie silniejszym

czynnikiem odstrasżającym niż atrakcja obcych rynków jako terenu lokat bezpośrednich.

W rezultacie eksport kapitału bezpośredniego z USA w tym okresie wyniósł 435 mln dol. i dotyczył głównie lat 1930—1931. Natomiast transfer zysków i dywidend z lokat bezpośrednich USA wyniósł odpowiednio 2893 mln dol., a więc przewyższał ponad 6,5 raza odpowiedni eksport kapitału³³.

Nie oznacza to oczywiście, że lokaty USA za granicą musiały koniecznie ulec proporcjonalnemu zmniejszeniu. Mimo tak bardzo niekorzystnej sytuacji spadek tych lokat był minimalny, wysokość ich bowiem w 1940 r. wyniosła 7340 mln dol.³⁴, czyli była tylko o 160 mln dol. niższa niż w 1929 r.

Zgola odmiennie przedstawiała się sytuacja w dziedzinie lokat portfolio. W ciągu całego okresu lat trzydziestych USA nadal eksportowały kapitał portfolio, choć po roku 1931 sumy były już niewielkie. Tak np. w ciągu omawianego okresu eksport ten wyniósł 1335 mln dol., natomiast tylko w latach 1930—1931 eksport kapitału portfolio osiągnął 965 mln dol.³⁵

Mimo to wysokość lokat portfolio USA spadła w 1940 r. do sumy 3970 mln dol.³⁶, podczas gdy w 1930 r. lokaty te wynosiły 7,2 mld dol.

Lokaty bezpośrednie wykazały więc o wiele większą odporność na zamieszanie na światowym rynku kapitałowym, niż miało to miejsce w odniesieniu do lokat portfolio. Nie należy jednak wysnuwać stąd wniosku, że lokaty portfolio nie spełniły swej roli. Transfer

³³ *Balance of Payments*. Op. cit., s. 1a—2, tabl. 1.

³⁴ *Statistical Abstract of the United States 1965*, s. 857.

³⁵ *Balance of Payments*. Op. cit., s. 1a—2, tabl. 1.

³⁶ *Statistical Abstract of the United States 1965*, s. 857.

procentów do USA wyniósł w tym okresie 2757 mln dol.³⁷, a więc przewyższał ponad 2-krotnie sumę eksportu kapitału portfolio. W ten sposób również lokaty portfolio odegrały swą pozytywną rolę dla bilansu płatniczego USA, aczkolwiek nie tak pozytywną, jak w odniesieniu do lokat bezpośrednich.

Okres międzywojenny był więc świadkiem niecodziennego zjawiska w odniesieniu do głównego eksportera kapitałów prywatnych. USA dokonały dosłownie zwrotu w swej pozycji eksportera kapitałów o 180 stopni. Z głównego eksportera kapitałów w latach dwudziestych stały się ich *głównym importerem* w latach trzydziestych. Wówczas bowiem napływ kapitału długoterminowego do USA wyniósł 1382 mln dol.³⁸, a więc był tylko o niecałe 400 mln dol. niższy od eksportu długoterminowych prywatnych kapitałów z USA.

Okres lat trzydziestych pogorszył międzynarodową pozycję inwestycyjną USA w stosunku do poprzedzającej go dekady. Niezależnie od spadku lokat USA za granicą nastąpił wzrost długoterminowych lokat obcych w USA.

Tak np. obce lokaty bezpośrednie w USA wzrosły z ok. 1,5 mld dol. w 1929 r. do 2875 mln dol. w 1940 r., lokaty zaś portfolio odpowiednio z ok. 5 mld dol. do 5225 mln dol.³⁹

Pozycja inwestycyjna USA uległa tym samym równie poważnym zmianom. O ile np. w latach dwudziestych uległa ona wzmocnieniu z +3,7 mld dol. w 1919 r. do +8,8 mld dol. w 1930 r., o tyle w latach trzydziest-

³⁷ *Balance of Payments*. Op. cit., s. 1a—2, tabl. 1.

³⁸ Op. cit.

³⁹ *Foreign Business Investments in the United States*. US Department of Commerce, 1962, s. 3 oraz *Statistical Abstract of the United States 1965*, wykr. 1223, s. 857.

tych uległa ona zdecydowanemu osłabieniu, wynosząc w 1940 r. —1260 mln dol.⁴⁰ Ponieważ jednak powyższe dane obejmują i kapitał krótkoterminowy, przeto obraz nie jest pełny. Uwzględniając tylko długoterminowy kapitał prywatny, pozycja inwestycyjna netto USA (w 1940 r.) wynosiła tylko +3210 mln dol., co niewątpliwie oznaczało postęp w stosunku do okresu z 1914 r., kiedy to odpowiednia pozycja inwestycyjna netto wynosiła —3200 mln dol. Charakterystyczne, że zmieniły się tylko znaki, ale suma wierzytelności — jak na głównego eksportera kapitałów — pozostała do prawdy niewielka.

Trudności związane z porównaniem pozycji inwestycyjnej USA z pozycją innych krajów zmuszają często do posługiwania się nieco odmiennymi okresami, a także nieuwzględniania podziału na lokaty długo- i krótkoterminowe. Niemniej jednak poniższe porównanie zasługuje na uwagę.

Wynika z niego bowiem, że okres lat trzydziestych pogorszył międzynarodową pozycję USA jako inwestora za granicą, jak następuje (w mln dol.):

	1930	1938
Anglia	17 167	22 905
USA	15 400	11 491
Kanada	1 746	6 628
Holandia	3 500	4 818
Francja	3 600	4 203
Szwajcaria	1 400	1 609
Belgia	1 400	1 253
Japonia	400	1 230

Zródło: E. E. Pratt, *Modern International Commerce*, New York 1956, s. 305.

40 Op. cit.

Nawet przy uwzględnieniu, że kapitał krótkoterminowy jest poważnie odpowiedzialny za relatywne pogorszenie się międzynarodowej pozycji inwestycyjnej USA wobec innych krajów — nie ulega wątpliwości, iż USA w przededniu drugiej wojny światowej nie zdobyły pierwszeństwa w zakresie wielkości swych lokat, a lata trzydzieste pogłębiły nawet rozpiętość między nimi a Anglią.

Pogorszenie się międzynarodowej pozycji inwestycyjnej USA w latach trzydziestych wynika ze spadku atrakcyjności obcych papierów wartościowych, które w tym kraju znajdowały coraz mniej chętnych nabywców. Jednocześnie depresja cen tych papierów ułatwiała zagranicy ich wykupywanie po znacznej niższej.

Z kolei papiery wartościowe USA stały się atrakcyjne dla zagranicy ze względu na ich wyższą dochodowość, a dewaluacja dolara w 1934 r. uatrakcyjniła je jeszcze bardziej.

Innym zjawiskiem był szeroki napływ obcych kapitałów krótkoterminowych, które w USA widziały najbardziej bezpieczne miejsce lokaty.

USA nie zastąpiły więc roli Anglii sprzed pierwszej wojny światowej. W latach dwudziestych mogło się wydawać, że istotnie podolają tej roli. Jednakże już wtedy stworzyły one dość specyficzny kanał przepływu kapitałów na zewnątrz, opierając się przy tym poważnie na przesłankach politycznych w związku z sytuacją reparacji niemieckich.

Natomiast okres lat trzydziestych był niewątpliwie okresem *kompromitacji* USA jako eksportera kapitałów.

Tematem niniejszej pracy nie jest rozpatrywanie innych skutków w świecie kapitalistycznym, jakie wy-

wołał zapoczątkowany w USA wielki kryzys. Destrukcyjny jego wpływ na handel światowy, rozwój gospodarczy, a nawet układ sił politycznych w ówczesnym świecie kapitalistycznym nie ulega dzisiaj kwestii.

Prawdopodobnie zwiększony eksport kapitałów z USA mógłby poważnie zniwelować skutki depresji. Stało się jednak *odwrotnie*. Kapitały zaczęto importować, a tym samym załamano cały model spłat reparacji niemieckich opartych na pożyczkach USA. Na tym nie koniec. Wprowadzona w 1930 r. Ustawą Smoot-Hawleya taryfa celna była najbardziej protekcjonistyczna w historii USA i bodajże na świecie. W ten sposób odgrodzono się barierą celną od reszty świata kapitalistycznego, i to w momencie, kiedy świat ten w poważnym stopniu potrzebował rynku USA dla ożywienia koniunktury. W rezultacie „występ” USA w roli Anglii sprzed pierwszej wojny światowej nie mógł być doprawdy bardziej nieudany.

6. OKRES PO DRUGIEJ WOJNIE ŚWIATOWEJ

Wybuch drugiej wojny światowej, podobnie jak i pierwszej, zastał USA w pozycji neutralnej. W porównaniu z wielu innymi krajami kapitalistycznymi wojna dla USA zaczęła się o 2 lata później. Fakt ten niewątpliwie sprzyjał przestawianiu się gospodarki na tory wojenne w dłuższym okresie czasu, niż to miało miejsce w wypadku innych krajów alianckich.

USA, mimo zachowywania pozycji neutralnej, sprzyjały jednak państwom alianckim, dostarczając im wielu potrzebnych materiałów. Po wyczerpaniu się płatniczych możliwości Anglii, USA udzieliły jej kredytu w wysokości 425 mln dol. Nie wchodząc w szczegóły

tego okresu, trzeba jednak stwierdzić, że USA, w odróżnieniu od innych krajów kapitalistycznych, były w stanie, podobnie jak w okresie pierwszej wojny światowej, prowadzić wymianę handlową z korzyścią dla własnej gospodarki. Inne kraje, o ile tylko miały taką możliwość, pozbywały się resztek rezerw, aby zakupić potrzebne im towary.

Napaść Japonii i wypowiedzenie przez Niemcy wojny Ameryce zaangażowały ten ostatni kraj już nie tylko w bezpośrednie działania wojenne, ale i w pomoc sojusznikom. Ponieważ jednak wspomnienia rządowych pożyczek USA dla sojuszników w okresie pierwszej wojny światowej były jeszcze świeże, powtórzenie tego samego doświadczenia było zgoła niemożliwe. Znalaziono więc inne rozwiązanie zorganizowania dostaw dla sojuszników. Rozwiązanie to przybrało niezbyt szczęśliwie przetłumaczoną na polski nazwę „pożyczania w dzierżawę” (*lend-lease*).

Trzeba obiektywnie stwierdzić, że dostawy w ramach *lend-lease* odegrały poważną rolę w dziele rozgromienia państw osi. Zwłaszcza Anglia zawdzięcza im wiele. Cały program *lend-lease* zamknął się olbrzymią sumą 49 mld dol., z czego USA same uzyskały 8 mld dol. od innych sojuszników. Wkład USA do programu był jednak największy i wyniósł 41 mld dol. W wyniku porozumień zawartych po zakończeniu wojny do spłaty uznano tylko sumę 1,3 mld dol., płatną w rocznych ratach w ciągu 25—30 lat⁴¹.

W rezultacie drugiej wojny światowej na mapie świata zaszły decydujące zmiany, które zagroziły istnieniu kapitalizmu w ogóle. Zwycięstwo ZSRR i re-

⁴¹ J. N. Behrman, W. E. Schmidt, Op. cit., s. 349.

wolucyjne przemiany w Europie wschodniej oraz wzrost sił lewicy w całym świecie kapitalistycznym, a szczególnie w Europie zachodniej, były nowym czynnikiem, który wycisnął określone piętno na polityce zagranicznej USA. Jedyną w Europie potęgą, która, ich zdaniem, mogła sprzeciwić się postępom rewolucji — Niemcy, została pokonana i podzielona na strefy okupacyjne. Pozostałym krajom Europy zachodniej ciężka sytuacja ekonomiczna nie wróżyła pozostania w orbicie kapitalizmu. W odróżnieniu od wyczerpania wojną, które miało miejsce zarówno wśród sojuszników, jak i wrogów USA, same Stany Zjednoczone wyszły z wojny poważnie wzmocnione gospodarczo.

Gospodarka USA zaczęła się na dobre ożywiać już po ataku Hitlera na Polskę, a ściślej: po wypowiedzeniu Niemcom wojny przez Anglię i Francję. Zamówienia plasowane w USA przez te ostatnie kraje oraz gromadzenie zapasów strategicznych odegrały rolę stymulacyjną w gospodarce amerykańskiej. Jednakże koniunktura ożywiła się na dobre dopiero po ataku na Pearl Harbour.

W gospodarce USA wprowadzono scentralizowane metody zarządzania. Utworzono Zarząd Produkcji Wojennej (War Production Board), który otrzymał od prezydenta Roosevelta określone ilościowo cele w zakresie produkcji wojennej i cywilnej. Przewodniczący Zarządu, D. Nelson, w sposób planowy przystąpił do przestawiania gospodarki na tory wojenne. Stworzono także Biuro Administrowania Cenami (Office of Price Administration), które miało kontrolować ruch cen i zapobiegać inflacji.

Oszołomiony wydarzeniami wielkiego kryzysu kapitału USA nie oponował. Ciągle jeszcze był on zbyt słaby,

by przeciwstawić się Rooseveltowi, który słynął raczej ze sceptycznego stosunku do „racji” kapitału, aczkolwiek niewątpliwie działał na rzecz jego zachowania. Warto dodać, że w czasie pierwszej wojny światowej Baruchowi nie udało się uzyskać nawet w części takiej władzy nad gospodarką USA, jaką udało się uzyskać Nelsonowi.

Rząd Roosevelta nie czekał na „sygnały z rynku”, tylko sam zabrał się do rozwijania określonej produkcji. Stworzona jeszcze w sierpniu 1940 r. Korporacja Zakładów Obronnych (Defense Plant Corporation) wydatkowała w ciągu prawie 2 lat 7,5 mld dol. na cele produkcji wojennej. Rząd bezpośrednio organizował i finansował np. produkcję samolotów. Na 3,8 mld dol. zainwestowanych w przemysł lotniczy 89% pochodziło z budżetu federalnego⁴².

Inna organizacja rządowa, Korporacja Dostaw Obronnych (Defense Supplies Corporation) przejęła faktycznie całą kontrolę nad importem. W rezultacie interwencjonizmu rządu i przy braku działań wojennych na terytorium USA, produkcja tego kraju przeżyła nie znany tam dotąd rozwój. W samym tylko 1943 r. produkcja przemysłowa osiągnęła 54-procentowe tempo wzrostu⁴³.

Ostatecznie więc druga wojna światowa podwoiła produkcję przemysłową USA, produkcja rolna zaś wzrosła o 1/3.

USA wyszły z wojny poważnie wzmocnione ekonomicznie. Wzrosło co prawda zadłużenie wewnętrzne, wystąpiły trudności związane z zatrudnieniem milionów zdemobilizowanych żołnierzy, pojawiły się kłopo-

⁴² J. Craf. Op. cit., ss. 506—507.

⁴³ Op. cit., s. 534.

ty związane z przestawieniem niektórych przemysłów na produkcję pokojową itp., ale wszystko to było przysłowiową sielanką wobec sytuacji w Europie zachodniej i Japonii, nie mówiąc już o sytuacji w krajach słabo rozwiniętych, o których wtedy mówiło się względnie mało.

Zwycięska Anglia zwróciła się zaraz po zakończeniu wojny do USA z prośbą o ratunek. Delegacja brytyjska, która pod przewodnictwem J. M. Keynesa przybyła do USA w końcu 1945 r. na negocjacje pożyczkowe, miała faktycznie instrukcje uzyskania 6 mld dol. w formie daru, a gdyby to było niemożliwe — w formie pożyczki nieoprocentowanej.

W rezultacie Anglia uzyskała tylko 3,75 mld dol., i to na upokarzających warunkach. Pożyczka była niepopularna po obu stronach Atlantyku. Zwyciężyły jednak względy polityczne. USA obawiały się, że bez uzyskania pożyczki Anglia stanie się krajem socjalistycznym, Anglia zaś obawiała się, że bez tej pożyczki straci swą pozycję w Imperium.

Jak dalece decydowały względy polityczne, niech świadczy cytat z podręcznika międzynarodowych stosunków gospodarczych i wypowiedź reprezentanta Rayburna.

Oto co mówi podręcznik:

„pożyczka była... także polityczną techniką wiązania innego silnego sojusznika w zamiarze wzmocnienia jego obrony przeciwko coraz bardziej ostatnio agresywnej Rosji”⁴⁴.

Następny przykład to mowa Przewodniczącego Izby Reprezentantów Rayburna, który wystąpił w dyskusji nad ratyfikacją pożyczki w połowie 1946 r. (ratyfikacja

⁴⁴ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. Op. cit., ss. 356—357.

w Kongresie miała miejsce dopiero po ratyfikacji w Izbie Gmin). Oto co mówił Rayburn:

„... bez niego (układu pożyczkowego — Z.R.) Wielka Brytania zostałaby popchnięta dalej po drodze do socjalizmu... a nawet możliwe, iż w ramiona Rosji”⁴⁵.

Jego mowa, wygłoszona w okresie krytycznym, zapewniła ratyfikację w Kongresie. Rząd brytyjski doznał upokorzenia, ale przyjął warunki.

Powyższy epizod z międzynarodowych stosunków ekonomicznych interesujący jest głównie ze względu na treść *polityczną*; stała się ona kamieniem węgielnym polityki zagranicznej USA, do której zaprzęgnięto wszystkie programy ekonomiczne dla zagranicy, jakie mają miejsce od czasu zakończenia drugiej wojny światowej.

7. PROGRAMY EKONOMICZNO-WOJSKOWE DLA ZAGRANICY

Historia międzynarodowych stosunków ekonomicznych nie zna podobnych przykładów, jakich codziennie dostarczają USA w dziedzinie organizowania i wykonywania programów wojskowo-gospodarczych dla zagranicy od chwili zakończenia drugiej wojny światowej.

Reakcyjność tych programów zarysowała się od samego początku ich istnienia. Odrzucono na bok wszelkie skrupuły. Wczorajsi wrogowie stali się przyjaciółmi. Każdy, kto mógł się potencjalnie przeciwstawić komunizmowi, mógł liczyć na pomoc (prawdziwą i w audyzyslowie) ze strony USA. Anglii stawiano szereg

⁴⁵ Op. cit., s. 356.

warunków przy udzielaniu pożyczki, ale pokonane Niemcy (mowa tu o Niemczech Zachodnich) otrzymywały od USA pomoc w ramach GARIOA bez żadnych warunków. Niemcy Zachodnie miały bowiem pełnić szczególną rolę w amerykańskich planach.

Rolę organizatora programów wzięły na siebie rząd i Kongres USA. Środków do tej walki dostarcza podatek USA, korzyści zaś osiąga kapitał, i to korzyści zarówno ekonomiczne, jak i polityczne.

Charakterystyczne tylko, że wielki kapitał USA *niezdolny* był, podobnie jak po Pearl Harbour, do podjęcia się roli organizatorskiej w przygotowywaniu i wykonywaniu programów na wewnątrz i dla zagranicy. Europa zachodnia potrzebowała wielkich ilości kapitałów, a wielki kapitał USA był bezradny wobec tego popytu. Tymczasem czas naglił. Pożyczka dla Anglii wyczerpała się już w 1948 r., a w dodatku inflacyjny wzrost cen w USA zredukował ją faktycznie o 25%. Narzucona warunkami pożyczki wymienialność funta wyczerpała skromne rezerwy dewizowe Anglii, głównie na rzecz USA. Pojawił się „głód dolarowy”, USA musiały się zgodzić na zawieszenie wymienialności funta i dyskryminację importu brytyjskiego ze strefy dolarowej. Sytuacja ekonomiczna Anglii w 1947 r. była „czarna”. Podobnie ciężka sytuacja gospodarcza miała miejsce w innych krajach Europy zachodniej, a zwłaszcza we Francji, Włoszech i Austrii. W tej sytuacji Kongres USA został wręcz zmuszony do podjęcia „akcji ratunkowej” w drodze przyznania tym krajom półmiliardowej pomocy nadzwyczajnej⁴⁶.

W tym samym czasie rewolucja grecka odnosiła suk-

⁴⁶ Op. cit., s. 361.

cesy, a działająca po stronie monarchistów Anglia poinformowała USA, iż nie jest dłużej w stanie udzielać pomocy siłom antykomunistycznym wyłącznie na własny rachunek. Również sytuacja w Turcji wywoływała zaniepokojenie kół rządzących USA i Anglii. Rolę podtrzymywania reżimów rządzących w tych krajach przejęły USA. Nadano jej zresztą bynajmniej nie anonimową nazwę — „doktryny Trumana”. Odtąd faktycznie datują się programy wojskowo-ekonomiczne USA dla zagranicy. David Bell, b. Administrator AID (Agency for International Development) tak mówił o ich genezie:

„... Możemy powiedzieć, że nasze programy pomocy rozpoczęły się po zatwierdzeniu ustawy o pomocy dla Grecji i Turcji w maju 1947 r. ... Plan Marshalla zaś rozpoczął się w kwietniu 1948 r. Europa zachodnia i Japonia były jeszcze w ruinach. Grecja była rozdarta wojną domową, a partyzantka komunistyczna walczyła na przedmieściach Aten. Po dwóch złych zbiorach racje we Francji obcięto do 2 kromek chleba dziennie, a mięso było raz na tydzień, jeśli w ogóle można je było znaleźć. Niemcy Zachodnie próbowały utrzymać swą ludność i 10 mln uciekinierów przy mniej niż 1/3 swego przedwojennego potencjału. Silne partie komunistyczne były bliskie przejęcia władzy zarówno we Francji, jak i we Włoszech. Kolonialne imperia trzeszczały i nikt nie wiedział, co zajmie ich miejsce... Na Filipinach szerzyła się rebelia Huka, kierowana przez komunistów, a komunistyczna partyzantka zagrażała poważnej części Malajów”⁴⁷.

Nie wchodząc w ścisłość powyższych uwag, jedno można stwierdzić z pewnością: odzwierciedlają one w pełni obawy USA o rozwój sytuacji światowej w owym okresie. „Straszak komunizmu” zdobył sobie

⁴⁷ D. Bell. Foreign Aid Today. Przemówienie wygłoszone w Asilomar Beach State Park. May 1, 1964; Press Release, AID-64-100, ss. 1-2.

już prawo obywatelstwa w polityce zagranicznej USA, która zaczęła działać, posilując się wszelkimi dostępnymi jej środkami. Programy ekonomiczne, które zaczęły się odtąd pojawiać, w niczym nie przypominają lend-lease'u, czy nawet UNRRA. Ta ostatnia nie była wyłącznie programem USA, lecz programem 44 innych krajów, choć wkład USA był tu największy i wyniósł 2671 mln dol.⁴⁸ wobec 3968 mln dol. w ogóle⁴⁹. Program powstał ponadto jeszcze w czasie wojny, tj. 9.XI.1943 r., co też miało wpływ na jego charakter.

Plan Marshalla, którego autorem były już same USA, przejdzie do historii jako program ekonomiczny oparty głównie na przesłankach politycznych, a konkretnie — antykomunistycznych. Jedynie hipokryzja polityki zagranicznej USA mogła się zdobyć na zaproszenie do udziału w nim ZSRR i niektórych innych krajów socjalistycznych. Fakt, że był on wymierzony właśnie przeciwko nim, jest dziś takim truizmem, iż bez żadnej żenady powtarzają go amerykańskie podręczniki z dziedziny międzynarodowych stosunków ekonomicznych. Oddajmy im głos:

„... cel programu był polityczny... zamiarem było zapobieżenie dalszemu rozprzestrzenianiu się komunizmu w Europie i, jeśli byłoby to możliwe, odparcie jego ostatnich postępów w Polsce, na Węgrzech i w Czechosłowacji...”

Komentarz jest tu zbyt cenny. Ekonomiczna szata programu nie powinna zacierać jego politycznego sensu. Elementy ekonomiczne potrzebne były jedynie do osiągnięcia celów politycznych. Oddajmy znów głos podręcznikowi:

⁴⁸ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. Op. cit., s. 362, tabl. 11.
⁴⁹ J. R. Craf. Op. cit., s. 562.

„... Ponieważ główny cel Planu Marshalla był polityczny, przeto trzeba było określić sumę, która dokonałaby stabilizacji politycznej”⁵⁰.

Innymi słowy: polityczne zadanie miało przybrać postać ekonomicznej wielkości. Uznano, że niepokój polityczny wynika z niskiego standardu życiowego i wobec tego zaproponowano przywrócenie jego poziomu z 1938 r. Po dłuższych dyskusjach ustalono, że zadanie to będzie można wykonać kosztem 18 mld dol. w ciągu 4 lat. Faktycznie wydatkowano jedynie ok. 12 mld dol.

Warto dodać, że suma ta przybrała formę darów, a to głównie z powodu obawy, że w wypadku nadania jej formy pożyczki spłaty jej wywołają wzrost importu do USA i że w ogóle Europa zachodnia nie będzie jej w stanie spłacić. Tylko ok. 10% dostaw Planu Marshalla przybrało postać pożyczki. Dostawy w ramach Planu pochodziły głównie z zapasów, a jeśli z obcych źródeł, to przeważnie z filii USA działających za granicą. Ostatecznie 60% dostaw surowców i innych materiałów oraz 78% artykułów rolnych pochodziło bezpośrednio z USA⁵¹.

Plan Marshalla nie był więc bynajmniej obciążeniem dla gospodarki USA; przeciwnie — był dla niej odciążeniem. Odłożony popyt z okresu wojny został w ciągu 2—3 lat po jej zakończeniu poważnie zaspokojony, choć w znacznym stopniu było to zasługą wzrostu cen. Perspektywy ekonomiczne USA zaczęły się coraz bardziej zaciemniać. Ówczesny autorytet w sprawach gospodarczych, Chester Bowles (zwany „Economic

⁵⁰ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. Op. cit., ss. 364, 366.
⁵¹ Op. cit., s. 371.

Stabilizer”) oświadczył w dniu 26.IX.1947 r. przed Podkomitetem Kongresowym, że:

„... USA zmierzają do jakiejś recesji, którą można osłabić szybkim przyjęciem Planu Marshalla”⁵².

Za Planem Marshalla stały interesy przemysłu naftowego i bawełnianego, co prawdopodobnie zadecydowało o pozytywnej reakcji Kongresu na projekt rządu.

Trzeba stwierdzić, że Plan Marshalla odegrał niewątpliwie kontrrewolucyjną rolę w Europie zachodniej. Co prawda, udział dostaw Planu wynosił tylko 5% w produkcji globalnej beneficjentów⁵³, jednak dostawy te pomogły Europie zachodniej uruchomić jej „maszynę wytwórczą”.

USA dokonały wówczas znacznie większego wysiłku ekonomicznego, niż ma to miejsce dzisiaj. Tak np. w 1949 r. udział „pomocy” dla zagranicy stanowił 2% produktu narodowego brutto, a w budżecie federalnym — 12%. Natomiast w 1966 r. odpowiednie proporcje wynosiły nieco ponad 0,2% i niecałe 3%. W okresie Planu Marshalla pomoc USA przypadająca na 1 mieszkańca Europy zachodniej wynosiła 20 dol., podczas gdy obecnie wynosi ona na 1 mieszkańca krajów Ameryki Łacińskiej, które są stosunkowo najbardziej „uprzywilejowanymi beneficjentami” pomocy USA, tylko 2,5 dol.⁵⁴

Powracając jednak do Planu Marshalla trzeba dodać, że od chwili wybuchu wojny koreańskiej USA zaczęły do swych dostaw dla Europy zachodniej włączać również materiały wojenne. Od tej pory stało się to już

⁵² G. Stein. Op. cit., s. 90.

⁵³ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. Op. cit., s. 371.

⁵⁴ D. Bell. Foreign Aid Today. Op. cit., s. 3.

normalnym zjawiskiem. Na uwagę zasługuje jeszcze i inny aspekt amerykańskich programów pomocy. Otóż podobnie jak w okresie Planu Marshalla, obecnie również programy te są szczególną formą finansowania eksportu USA. Jeszcze w 1962 r. udział towarów i usług pochodzenia amerykańskiego w „pomocy” wynosił 65%, ale już w 1963 r. wyniósł 80%, a plany AID zamierzają podnieść ten udział do 90—95%⁵⁵. Ponadto zezwala się w zasadzie na eksport tylko tych towarów, których eksport w ogóle przekracza import do USA. Co więcej, nakłada się tzw. „zaopatrzeniowe embargo” na te towary, które zawierają ponad 30% tzw. „obcych komponentów” (czyli towarów importowanych).

„Pomoc” USA przybiera ponadto coraz bardziej charakter kredytów wieloletnich i choć wzrosła ona w 1964 r. o 1 mld dol., to o tyleż wzrosło zadłużenie zagranicy wobec USA⁵⁶. Jest to o tyle znamienne, że „beneficjentami” tej quasi-pomocy są kraje słabo rozwinięte, które znajdują się w o wiele trudniejszej sytuacji ekonomicznej, niż znajdowały się w niej kiedykolwiek kraje Europy zachodniej, które pomoc USA użykiwały przeważnie nieodpłatnie.

USA dokonały więc nie znanego w historii międzynarodowych stosunków ekonomicznych wysiłku, który ma wyraźne podłoże polityczne.

W okresie 1.VII.1945 r. — 31.XII.1966 r. różne programy USA dla zagranicy wyniosły łącznie — wraz z wpłatami na rzecz instytucji międzynarodowych — sumę 105 555 mln dol., z czego na tzw. pomoc ekono-

⁵⁵ 4-Point AID Plan to Boost Buying in US. *Journal of Commerce*, August 5, 1963.

⁵⁶ US AID Credit Up \$ 1 Billion During 1964. *Journal of Commerce*, December 28, 1964.

miczną przypadło 68 682 mln dol., na wojskową zaś — 36 873 mln dol. Jednocześnie „dary” stanowiły tu ok. 80%. Głównym beneficjentem programów USA była w tym okresie Europa zachodnia, mimo że od wielu lat nie korzysta z niej prawie wcale lub w niewielkim stopniu. W omawianym okresie uzyskała ona bowiem z programów USA prawie 40% całości. Należy dodać, że w latach 1945—1953 udział ten był jeszcze wyższy i wynosił przeciętnie 75%⁵⁷. Liczby są więc bardzo wymowne. USA zaangażowały olbrzymie sumy dla uzyskania celów politycznych.

Nie ulega jednocześnie wątpliwości, że programy te wykorzystywano i wykorzystuje się nadal jako narzędzie nacisku politycznego na kraje z nich korzystające. Jest to tak oczywiste, że znów stało się „truizmem podręcznikowym”:

„... Rząd USA próbuje poprzez programy pomocy pozyskać sobie współpracę innych rządów w zakresie zapobiegania rozszerzaniu się komunizmu... Pomoc jest wykorzystywana głównie jako narzędzie w ideologicznej, politycznej, ekonomicznej i militarnej konkurencji między USA a Rosją”⁵⁸.

I tym razem komentarz jest zbyteczny.

USA, rozwijając programy pomocy dla osiągnięcia celów politycznych, padły jednak ofiarą własnych koncepcji. Nie zawsze bowiem „pomoc” spotyka się z wdzięcznością. Ale wyboru nie ma:

„... Rząd USA stoi przed dylematem, nie ma pewności, że zyska na pomocy, ale uważa niemal za pewne, że straci, nie udzielając jej”⁵⁹.

⁵⁷ *Statistical Abstract of the United States 1965*. Fig. 1230, s. 861 oraz Fig. 1232, s. 864; *Survey of Current Business*, March 1967, tabl. I, s. 19 i September 1967, tabl. I, s. 22.

⁵⁸ J. N. Behrman, W. E. Schmidt. *Op. cit.*, s. 400.

⁵⁹ *Op. cit.*, s. 420.

Istotnie, dylemat jest godny samej sprawy.

Na uwagę zasługuje też rola programów USA w krajach słabo rozwiniętych. Twierdząc, że za dolary utrzymuje się wszędzie tajnych agentów, b. funkcjonariusz programów USA w Jordanii pisze:

„... Ale ich (agentów — przyp. Z.R.) zadaniem nie jest łapanie komunistów. Ich rzeczywistym celem jest węszenie za poczciwymi ludźmi...”

Nie warto podawać cytowanych przez niego konkretnych przykładów oburzającego okrucieństwa wspomnianych agentów, ale warto zacytować konkluzje owego funkcjonariusza:

„... Czemu należy przypisać paradoks rosnącej potęgi komunistycznej i spadającego woluminu pomocy? Wierzę, że odpowiedź leży w przesunięciu celów pomocy zagranicznej z regulowanej ewolucji do zwykłego popierania status quo. Taniej jest pozyskać rządy niż narody”

konkluduje ów funkcjonariusz⁶⁰. Komentarz i tym razem zbyteczny.

Do roli programów USA dla zagranicy powrócimy jeszcze na krótko w innym miejscu. Obecnie interesuje nas tylko cel ogólny tych programów. Konkretnie przykłady godne są osobnych opracowań.

Celem zaś pomocy, jak mówi Hollis B. Chenery, jest fakt, że:

„... groźba komunistycznego przewrotu jest najsilniejszym argumentem za pomocą i czasami prowadzi do takiego jej wykorzystywania, iż efektywność jej jest bardzo niska...”

Fakt jednakże niskiej efektywności pomocy USA jest tutaj najmniejszym zmartwieniem (zresztą w przy-

⁶⁰ T. S. Loeber. *Foreign Aid: Our Tragic Experiment*. New York 1961, ss. 76, 116.

padku Europy zachodniej efektywność jej była raczej znaczna). Jak bowiem mówi dalej H. B. Chenery:

„...trudno powiedzieć, jaki jest efekt pomocy USA, gdyż nie wiadomo, co stałoby się bez niej...”⁶¹.

Innymi słowy, jeśli tylko „pomoc” może zatrzymać postęp rewolucji, jest ona już *ekonomicznie opłacalna*. Interesujące jest jednakże, że wahania w wysokości programów są duże i z tendencją do kurczenia się w sensie absolutnym, nie mówiąc już o ich spadku w stosunku do produktu narodowego USA w ogóle.

8. DŁUGOTERMINOWE LOKATY PRYWATNE USA ZA GRANICĄ

Koniec drugiej wojny światowej zastał te lokaty na nieco wyższym poziomie niż w 1940 r., o czym świadczy poniższe porównanie (w mln dol.):

	1940	1945
Lokaty bezpośrednie	7 340	8 369
Lokaty portfolio	3 970	5 289
Ogółem	11 310	13 658

Zródło: *Statistical Abstract of the United States 1965*, Fig. 1223, s. 857.

Warto zaznaczyć, że z wyjątkiem roku 1945 eksport kapitału bezpośredniego z USA w okresie drugiej wojny nie miał miejsca, wręcz przeciwnie: wycofywano go. Natomiast eksport kapitału portfolio wyniósł 388 mln dol.⁶²

⁶¹ H. B. Chenery. *Objectives and Criteria for Foreign Assistance. The United States and Development Economics*. New York 1964, ss. 88, 90.

⁶² *Balance of Payments*. Op. cit., s. 2, tabl. 1.

Powiększenie więc wartości lokat prywatnych USA za granicą w przypadku lokat bezpośrednich nastąpiło wyłącznie w wyniku reinwestycji zysków i tzw. wzrostu wartości księgowej, podczas gdy wzrost lokat pośrednich nastąpił głównie z tytułu wzrostu wartości subskrybowanych w USA obcych papierów wartościowych. Przewaga lokat bezpośrednich utrzymywała się nadal, choć rozpiętość pomiędzy obu formami lokat uległa wyraźnemu zmniejszeniu. Jednakże następny okres przyniósł już nie tylko olbrzymi wzrost wartości tych lokat w ogóle, ale przede wszystkim umocnił pozycję lokat *bezpośrednich*, które odtąd zasługiwać będą na naszą szczególną uwagę. A oto odpowiednia ilustracja liczbowa (w mln dol.):

	1945	1950	1955	1960	1965	1966	$\frac{1966}{1945}$
Lokaty bezpośrednie	8 369	11 788	19 395	32 778	49 217	54 562	652
Lokaty portfolio	5 289	5 700	7 355	12 632	21 584	21 003	397
Ogółem	13 658	17 488	26 750	45 410	70 801	75 565	553

Zródło: *Statistical Abstract*. Op. cit., Fig. 1223, s. 857; *Survey of Current Business*, September 1966, s. 39, na podstawie tabl. 13 i September 1967, tabl. 2, s. 41.

Wzrost lokat prywatnych (długoterminowych) USA za granicą wykazuje zdecydowanie silną dynamikę, choć podstawa obecna jest już tak wysoka, iż zachowanie dotychczasowego tempa staje się coraz trudniejsze.

Przed przystąpieniem do analizy powyższych wydarzeń należy zaznaczyć, że USA były jednocześnie nadal poważnym terenem lokat dla obcego kapitału:

	1945	1950	1955	1960	1965	1966	$\frac{1966}{1945}$
Lokaty bezpośrednie	2 514	3 391	5 076	6 910	8 812	9 054	360
Lokaty portfolio	5 517	4 606	8 332	11 508	17 596	17 946	325
Ogółem	8 031	7 997	13 408	18 418	26 407	28 000	350

Z r ó d ł o: *Statistical Abstract*. Op. cit., Fig. 1223, s. 857; *Survey of Current Business*. Op. cit., s. 39, tabl. 13 i s. 41, tabl. 22.

Na uwagę zasługuje fakt, że lokaty portfolio w USA były tylko o 3057 mln dol. niższe niż odpowiednie lokaty USA za granicą. Natomiast lokaty bezpośrednie USA były prawie 5-krotnie wyższe od obcych lokat bezpośrednich w USA.

Zwiększyła się także w przypadku USA przewaga lokat bezpośrednich nad lokatami pośrednimi; wzrosła ona w omawianym okresie z ok. 1,6 : 1 do ok. 2,6 : 1. Tak więc wzajemne proporcje lokat USA *zbliżyły się* niemal do okresu sprzed pierwszej wojny światowej, kiedy odpowiedni stosunek wynosił prawie 3 : 1.

Wysokość lokat prywatnych USA za granicą jest więc niewątpliwie olbrzymia. Niemniej jednak USA pozostają relatywnie daleko w tyle za Anglią z okresu sprzed pierwszej wojny światowej. Lokaty Anglii w 1914 r. przewyższały jej dochód narodowy 1,75 raza (dochód narodowy szacowano wtedy na 2,5 mld f. szt.⁶³, a lokaty USA wynosiły w 1965 r. odpowiednio tylko 12,4% dochodu narodowego⁶⁴, który wynosił 610,1 mld dol.).

⁶³ D. Mac Dougall. *The World Dollar Problem*. London 1954, s. 250.

⁶⁴ Por.: *Survey of Current Business*, May 1967, s. 4, tabl. 4 oraz *Survey of Current Business*, September 1966, s. 39, tabl. 13.

Gdyby przyjąć powyższą metodę porównywania z Anglią, to lokaty prywatne USA powinny wynosić ponad 1067 mld dol., a więc ponad 14-krotnie więcej, niż wynosiły one w 1966 r.

Oczywiście tego rodzaju porównanie zawiera poważne uproszczenie. USA bowiem *miałyby* teoretycznie wielokrotnie wyższe lokaty prywatne niż mają, jeśli organizowane przez nie programy dla zagranicy przybrałyby formę prywatnego eksportu kapitału.

Z drugiej strony wydaje się rzeczą bezsporną, że wysokość prywatnych lokat USA za granicą byłaby o wiele niższa, jeśli w ogóle miałyby miejsce, przy braku wspomnianych programów. USA po prostu *nie miały* innego wyboru. Brak programów oznaczałby upadek kapitalizmu na wielu obszarach, a tym samym *nie byłoby* gdzie lokować prywatnego kapitału USA.

Rząd Trumana położył niedwuznacznie, w słynnym Punkcie IV, nacisk na znaczenie pomocy rządowej. Nie czekano, aż prywatny kapitał USA „zmobilizuje się” do napływu do Europy zachodniej i Japonii. Nie ulega wątpliwości, że spóźniłby się. Stąd też *nie można* przeciwstawiać wielkości programów USA dla zagranicy potencjalnej stracie w lokatach prywatnych USA za granicą. One sobie ani nie przeczą, ani się nie wykluczają, lecz przeciwnie, one się *wzajemnie warunkują*.

Fakt, że rząd USA nie czekał na duży napływ kapitału prywatnego do Europy zachodniej i Japonii, nie oznacza, iż nie zachęcał go do tego. Początkowo przewidywał nawet optymistycznie, że eksport ten wynosić będzie 2 mld dol. rocznie i że głównym terenem jego lokat będą kraje słabo rozwinięte. Jednakże do 1955 r. włącznie eksport długoterminowych kapitałów

prywatnych ani razu nie przekroczył przewidywanego poziomu. Przyczyn należy szukać przede wszystkim w nieustabilizowanej sytuacji politycznej i gospodarczej w ówczesnym świecie kapitalistycznym oraz w doświadczeniach lat trzydziestych, które ciągle świeże były w pamięci inwestorów USA. Zwłaszcza ekspropriacje meksykańskie z tego okresu oraz nacjonalizacja majątków obcych w krajach demokracji ludowej były czynnikiem odstrasającym. O celowości dokonywania lokat za granicą decydowały względy nie tylko ekonomiczne, ale przede wszystkim polityczne.

Niemniej jednak eksport kapitału prywatnego z USA po drugiej wojnie światowej rozpoczął się już w 1945 r. i trwa do dzisiaj. W tym sensie zerwano z tradycją lat trzydziestych, kiedy to USA stały się netto importerem kapitałów.

Jednocześnie do USA napływał również obcy kapitał. Konkretnie ruch kapitałów w obie strony przedstawiał się, jak następuje:

TABLICA 5

Kapitał bezpośredni
(w mln dol.)

Wyszczególnienie	1945	1946	1947	1948	1949	1950
— z USA	—100	—230	—749	—721	—660	—621
— do USA	19	—4	10	34	56	80
USA (netto)	—81	—234	—739	—687	—604	—541
	1951	1952	1953	1954	1955	1956
— z USA	—508	—852	—753	—667	—823	—1951
— do USA	90	132	158	124	197	232
USA (netto)	—418	—720	—595	—423	—606	—1719

c.d. tabl. 5

Wyszczególnienie	1957	1958	1959	1960	1961	1962
— z USA	—2442	—1181	—1372	—1694	—1598	—1557
— do USA	155	98	238	141	73	132
USA (netto)	—2287	—1083	—1134	—1553	—1523	—1425
	1963	1964	1965	1966	1967	
— z USA	—1976	—2377	—3371	—3543	—3026	
— do USA	—5	—5	71	86	156	
USA (netto)	—1981	—2382	—3300	—3457	—2870	

Źródła: *Balance of Payments*. Op. cit., ss. 3-4, tab. 1; L. Krause. *Private Foreign Investment, w: The US Balance in 1968*. Washington 1963, s. 127, tabl. V-2; *Survey of Current Business*, September 1965, s. 23, tabl. 1; *Survey of Current Business*. December 1966, tabl. 1, s. 21; *Survey of Current Business*, September 1967, tabl. 2, s. 41; *Survey of Current Business*, March 1968, tabl. 1, s. 23.

Nieco bardziej złożona jest sprawa ruchu kapitałów portfolio. Po stronie eksportu z USA statystyki podają dwie pozycje, a mianowicie emisję obcych papierów wartościowych i pozycję „inne długoterminowe”, które obejmują wykupywanie obcych papierów wartościowych za granicą oraz długoterminowe kredyty prywatne. Powszechnie, łącznie ze statystyką regularnie zamieszczaną w „Survey of Current Business”, obie pozycje zalicza się do kapitału portfolio.

Natomiast jeżeli chodzi o napływ do USA obcego kapitału portfolio, to jest on ujęty tylko w jednej pozycji: jako „inne inwestycje długoterminowe” (czyli inne niż inwestycje bezpośrednie). Pozycja „obce kredyty handlowe”, która figuruje po stronie napływu kapitałów do USA, obejmuje głównie kapitały krótkoterminowe i dlatego opuścimy ją w tabelicy 6, obejmującej lata 1945—1967.

TABLICA 6

Kapitał portfolio (w mln dol.)						
Wyszczególnienie	1945	1946	1947	1948	1949	1950
— z USA	—499	—181	—344	—131	—813	—796
— do USA	—123	—343	—108	—206	63	—12
USA (netto)	—622	—524	—452	—337	—120	—808
	1951	1952	1953	1954	1955	1956
— z USA	—550	—280	—270	—444	—431	—777
— do USA	115	34	70	150	193	361
USA (netto)	—335	—246	—200	—394	—238	—416
	1957	1958	1959	1960	1961	1962
— z USA	—1438	—1529	—1021	—950	—1129	—1209
— do USA	244	—35	471	289	393	139
USA (netto)	—1194	—1564	—550	—661	—736	—1070
	1963	1964	1965	1966	1967	
— z USA	—1695	—1975	—1078	—1210	—1597	
— do USA	—5	—5	—124	909	994	
USA (netto)	—1700	—1980	—1202	—301	—603	

Źródła: *Balance of Payments*. Op. cit., ss. 3-4, tabl. 1; L. Krause. Op. cit., s. 127, tabl. V-2; *Survey of Current Business*, September 1965, s. 23, tabl. 1; *Survey of Current Business*, September 1967, s. 41, tabl. 2; *Survey of Current Business*, March 1968, s. 23, tabl. 1.

Jak wynika z powyższych danych, eksport kapitałów z USA i napływ kapitałów do USA wyniósł w omawianym okresie (w mln dol.):

	z USA	do USA	saldo
Kapitał bezpośredni	—32 872	+2 267	—30 605
Kapitał portfolio	—19 637	+3 464	—16 161
Razem	—52 509	+5 731	—46 766

USA niewątpliwie *powróciły* więc do swojej roli eksportera kapitałów z lat 1900—1914 i lat dwudziestych.

W eksporcie kapitałów USA dominującą pozycję zajmuje kapitał *bezpośredni*, który, zgodnie z zapowiedzią, będzie *głównym* tematem naszych rozważań.

Zanim jednak przejdziemy do analizy przyczyn ekspansji eksportu kapitałów prywatnych z USA, która zupełnie wyraźnie zarysowuje się po 1956 r., należy przytoczyć jeszcze kilka podstawowych danych. Przede wszystkim interesujące jest porównanie eksportu kapitałów z USA w stosunku do transferu zysków, dywidend i procentów. Otóż w omawianym okresie transfer ten kształtował się, jak następuje:

TABLICA 7

Transfer zysków, dywidend i procentów

(w mln dol.)						
Wyszczególnienie	1945	1946	1947	1948	1949	1950
Z tytułu lokat bezpośrednich	426	589	869	1064	1112	1294
Z tytułu lokat portfolio	146	162	167	174	185	190
Ogółem	572	751	1076	1238	1297	1484
	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Z tytułu lokat bezpośrednich	1492	1419	1442	1725	1912	2171
Z tytułu lokat portfolio	192	205	216	230	258	297
Ogółem	1684	1624	1658	1955	2170	2468
	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Z tytułu lokat bezpośrednich	2249	2121	2228	2355	2672	3050
Z tytułu lokat portfolio	363	417	466	518	631	800
Ogółem	2612	2538	2694	2873	3303	3850

— Ekspansja kapitału USA

c.d. tabl. 7

Wyszczególnienie	1963	1964	1965	1966	1967
Z tytułu lokat bezpo- średnich	3134	3741	3961	4045	4445
Z tytułu lokat portfolio	910	1099	1428	1605	1717
Ogółem	4044	4840	5389	5640	6162

Źródła: *Balance of Payments*. Op. cit., ss. 3-4, tabl. 1; *Survey of Current Business*, August 1964, s. 11, tabl. 4; *Survey of Current Business*, September 1965, s. 25, tabl. 4; *Survey of Current Business*, December 1966, s. 21, tabl. 1; *Survey of Current Business*, September 1967, s. 22, tabl. I; *Survey of Current Business*, March 1968, s. 23, tabl. 1.

Łącznie więc w latach 1945—1967 transfer zysków, dywidend i procentów od lokat prywatnych USA wyniósł (w mln dol.):

— z tytułu lokat bezpośrednich	+49 516
— z tytułu lokat portfolio	+12 376
Ogółem	+61 892

Transfer zysków, dywidend i procentów był więc o ok. 18% wyższy niż odpowiedni eksport kapitałów prywatnych z USA. Jednocześnie transfer zysków, dywidend i procentów z tytułu obcych lokat prywatnych w USA wyniósł 13 013 mln dol.⁶⁵

W stosunku do wysokości lokat USA za granicą transfer zysków, dywidend i procentów wyniósł (do 1966 r. włącznie) ponad 73% tejże wysokości, podczas gdy odpowiedni transfer zagranicą od jej lokat w USA wyniósł tylko ok. 40% wysokości lokat. Innymi słowy, „efektywność” lokat USA była prawie 2 razy wyższa niż efektywność obcych lokat w USA.

W rzeczywistości więc kosztem prawie 30 mld dol.

⁶⁵ *Balance of Payments*. Op. cit., ss. 3-4, tabl. 1; *Survey of Current Business*, August 1964, s. 11, tabl. 4 oraz September 1965, s. 25, tabl. 4; *Survey of Current Business*, December 1966, s. 21, tabl. 1 i September 1967, s. 22, tabl. I; March 1968, s. 23, tabl. 1.

USA uzyskały (w okresie 1945—1966) wzrost lokat bezpośrednich o ponad 46 mld dol., plus transfer zysków i dywidend w wysokości ponad 45 mld dol., czyli każdy dolar przeznaczony na eksport w formie kapitału bezpośredniego „wyprodukował” w tym okresie ponad 3 dolary czystego zysku, który bądź reinwestowano, bądź repatriowano.

O „produktywności” bezpośrednich lokat USA za granicą niech świadczy fakt, że zyski netto (po potrąceniu podatków) wyniosły w 1950 r. 1766 mln dol.⁶⁶, z czego 1294 mln dol. repatriowano do USA. Zyski te zostały „wyprodukowane” przez lokaty o wysokości 11,8 mld dol., czyli stopa zysku wyniosła prawie 15%. W 1964 r. lokaty bezpośrednie USA wyniosły prawie 44,3 mld dol. i „wyprodukowały” 5118 mld dol. zysku netto, z czego ponad 3,7 mld dol. repatriowano do USA. Stopa zysku (netto) wyniosła 11,5%. W 1965 r. odpowiednie sumy wynosiły 5431 mln dol. i 3961 mln dol. od lokat w wysokości 49 217 mln dol.⁶⁷ Stopa zysku wynosiła 11%.

Powyzsza „opłacalność” lokat prywatnych USA za granicą tylko częściowo odpowiada rzeczywistości. W gruncie rzeczy zyski te są z pewnością wyższe, gdyż część ich jest ukryta w postaci niższych cen wielu surowców eksploatowanych przez filie USA, a następnie eksportowanych do firm macierzystych i do krajów trzecich w ogóle.

W porównaniu do „produktywności” lokat bezpośrednich, lokaty portfolio pozostają daleko w tyle. Tak np. w 1950 r. przeciętna dochodowość tych lokat

⁶⁶ *Balance of Payments*. Op. cit., s. 194, tabl. 54.

⁶⁷ *Survey of Current Business*, September 1965, s. 25, tabl. 4 oraz September 1966, s. 35, tabl. 7.

wyniosła 3,3%, podczas gdy w 1964 r. odpowiednio 5,3% i 6,6% w 1965 r. Lokaty bezpośrednie USA za granicą są więc niewątpliwie *bardziej* „produktywne” niż lokaty portfolio.

Dla uzupełnienia powyższego obrazu należy przytoczyć jeszcze dane dotyczące lokat bezpośrednich USA w podziale na poszczególne gałęzie gospodarki i obszary geograficzne. Okres porównywalny będzie w tym wypadku nieco krótszy, niż to miało miejsce powyżej, a to ze względu na osiągalność danych statystycznych, które są dokładne dopiero począwszy od 1950 r.

Wysokość lokat bezpośrednich USA w latach 1950—1966 według gałęzi gospodarki i obszarów geograficznych przedstawiają tablice 8 i 9 (ss. 69—71).

Jak wynika z tych tablic, decydującymi lokatami zarówno w 1950 r., jak i w 1965 r. były lokaty w przemyśle *przetwórczym* i *naftowym*.

Na uwagę zasługują także dane dotyczące „dochodowości” lokat według poszczególnych gałęzi gospodarki. W 1966 r. stopa dochodowości kształtowała się, jak następuje:

Ogółem	Górnictwo i hutnictwo	Przemysł naftowy	Przemysł przetwórczy
10,4	15,9	11,5	9,5

Źródło: *Survey of Current Business*, September 1967, ss. 42—43, tabl. 3 i 5.

Najbardziej „dochodowymi” lokatami spośród wymienionych są lokaty w produkcji surowcowej, co niewątpliwie wiąże się z eksploatacją krajów słabo rozwiniętych. Tak np. „dochodowość” lokat naftowych w Wenezueli wynosiła w 1966 r. 20,0% oraz nieco ponad 55,6% na Środkowym Wschodzie, podczas gdy

TABLICA 8

Lokaty bezpośrednie USA w roku 1950
(w mln dol.)

Obszar (kraj)	Ogółem	Górnictwo i hutnictwo	Przemysł naftowy	Przemysł przetwórczy	Gospodarka komunalna	Handel	Inne
Świat ogółem	11 788	1 129	3 390	3 831	1 425	762	1 251
Kanada	3 579	334	418	1 897	284	240	406
Republiki Ameryki Łac.	4 445	628	1 233	780	927	242	635
Meksyk	415	121	13	133	107	30	12
Kuba	642	.	20	54	271	21	277
Republika Domini- kańska	106	.	.	9	11	1	85
Gwatemala	106	.	4	.	72	3	27
Wenezuela	993	.	857	24	10	24	79
Brazylia	644	.	112	285	138	73	37
Chile	540	351	.	29	.	14	146
Argentyna	356	.	.	161	77	35	83
Kolumbia	193	.	112	25	29	9	19
Peru	145	55	.	16	.	13	61
Terytoria zależne	131	38	70	1	15	3	4
Europa zachodnia	1 733	31	426	932	27	186	130
EWG	637	3	210	317	10	49	48
Francja	217	3	76	114	5	5	15
NRF	204	.	38	123	4	19	21
Pozostałe kraje Europy zach.	1 096	28	216	615	17	137	82
Anglia	847	3	123	542	11	102	66
Afryka	287	64	124	55	3	24	17
Azja	1 001	21	769	60	52	49	50
Bliski Wschód	692	10	666	1	2	3	10
Daleki Wschód	309	11	103	59	51	46	40
Filipiny	149	.	.	23	47	30	49
Oceania	256	12	110	107	.	18	9
Australia	201	11	.	98	.	14	78

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Balance of Payments*. Op. cit., s. 210, tabl. 58.

TABLICA 9

Lokaty bezpośrednie USA w roku 1966
(w mln dol.)

Obszar (kraj)	Ogółem	Górnictwo i hutnictwo	Przemysł naftowy	Przemysł przetwórczy	Gospodarka komunalna	Handel	Inne
Świat ogółem	54 562	4 135	16 264	22 050	2 286	4 706	5 121
Kanada	16 840	1 942	3 606	7 674	495	995	2 128
Republiki Ameryki Łacińskiej	9 854	1 117	2 959	3 077	626	1 158	917
w tym:							
Meksyk	1 244	108	42	797	29	153	115
Panama	793	19	154	28	44	317	232
Inne kraje Ameryki Środkowej i Indii Zachodnich	682	35	162	80	154	38	213
Argentyna	1 031	a	a	652	a	44	335
Brazylia	1 246	58	69	846	38	182	53
Chile	844	494	a	51	a	32	267
Kolumbia	576	a	277	194	29	55	21
Peru	518	262	29	93	21	63	51
Wenezuela	2 678	a	1 922	293	19	253	190
Inne kraje	241	12	97	43	26	21	42
Inne kraje półkuli zachodniej	1 619	364	579	235	48	87	306
Europa	16 200	54	3 977	8 879	67	1 928	1 294
w tym:							
EWG	7 587	17	1 978	4 409	47	776	260
z tego:							
Belgia-Luksemb.	745	b	43	459	1	124	119
Francja	1 758	10	288	1 194	14	192	60
NRF	3 077	a	906	1 848	13	217	93
Włochy	1 148	a	474	535	1	89	49
Holandia	858	b	267	373	18	155	46
Pozostałe kraje Europy	8 613	37	1 999	4 470	20	1 152	934

c.d. tabl. 9

Obszar (kraj)	Ogółem	Górnictwo i hutnictwo	Przemysł naftowy	Przemysł przetwórczy	Gospodarka komunalna	Handel	Inne
w tym:							
Dania	226	1	151	39	b	32	3
Norwegia	167	a	81	46	b	20	19
Hiszpania	407	a	109	192	8	76	22
Szwecja	369	b	198	90	b	72	8
Szwajcaria	1 210	b	42	211	1	430	526
Anglia	5 652	3	1 167	3 714	8	412	349
Inne kraje	583	17	251	179	3	110	23
Afryka	2 078	369	1 108	331	1	136	133
w tym:							
Liberia	208	a	a	a	a	22	186
Libia	389	a	a	a	a	5	384
Republika Południowej Afryki	601	73	140	271	b	76	41
Inne kraje	879	214	559	59	5	32	9
Azja	3 891	39	2 467	794	78	285	227
Środkowy Wschód	1 671	3	1 560	51	4	16	38
Daleki Wschód	2 219	37	907	743	74	269	190
w tym:							
Indie	237	a	a	118	3	36	79
Japonia	756	.	a	333	3	73	347
Filipiny	577	a	a	180	48	86	263
Inne kraje	650	a	a	112	20	73	444
Oceania	2 064	249	521	1 060	2	116	116
w tym:							
Australia	1 918	249	a	999	a	82	588
Inne kraje	146	b	a	61	a	34	51
Firmy shippingowe	2 016	.	1 047	.	968	.	.

^a Ujęto w pozycji „inne”. ^b Mniej niż 0,5 mln dol.

Źródło: Survey of Current Business, September 1967, s. 42, tabl. 3.

w Kanadzie dochodowość ta wynosiła odpowiednio nieco ponad 5,4% aczkolwiek wysokość lokat naftowych w Kanadzie przewyższa lokaty naftowe w Wenezueli i na Bliskim Wschodzie łącznie.

Jeśli chodzi o „dochodowość” lokat w przemyśle przetwórczym, to obraz jest nieco bardziej złożony. Najwyższe są one na obszarach o najmniejszej wysokości lokat. Przewyższa tu bowiem Azja z 13,7% i Afryka z 13%, a następnie Oceania z 11,4%, Ameryka Łacińska z 10,1% i Europa z 9,5%; Kanada była na końcu z 8,2%.

Porównania za okres jednego roku nie nadają się oczywiście jako podstawa do głębszych analiz, ale wydaje się, iż można stwierdzić, że dochodowość lokat w przemyśle przetwórczym jest *nieco wyższa* w krajach rozwiniętych gospodarczo. Przemysł Azji i Afryki ogranicza się właściwie do uprzemysłowionej Japonii i Republiki Afryki Południowej.

Przechodząc do następnego zagadnienia, tj. do podziału geograficznego lokat, nasuwają się następujące wnioski:

— Kanada stanowi główny teren pod względem wysokości lokat bezpośrednich USA, a udział jej przekracza 30%. Jeszcze w 1950 r. głównym terenem lokat była Ameryka Łacińska.

— Europa zachodnia staje się głównym „konkurentem” Kanady, gdzie wysokość lokat bezpośrednich USA wzrosła w latach 1950—1966 ponad 9,3-krotnie, podczas gdy w Kanadzie — ponad 5-krotnie.

— Jednocześnie Europa zachodnia odebrała Kanadzie pierwszeństwo w wysokości lokat w przemyśle przetwórczym. Szczególnie szybki przyrost lokat bezpośrednich USA w Europie zachodniej miał miejsce w krajach EWG.

— Względnie słabe tempo wzrostu wysokości tych lokat obserwuje się w republikach Ameryki Łacińskiej, co m. in. wynika z niepewności sytuacji politycznej, zwłaszcza od czasu rewolucji kubańskiej, a także z chaosu ekonomicznego panującego w niektórych krajach tego kontynentu.

— Odwrotnie przedstawia się natomiast sprawa lokat na terytoriach zależnych Półkuli Zachodniej. Wzrost ten jest prawie 12,4-krotny.

— Dość znaczny przyrost lokat w Oceanii i Afryce, ograniczający się jednak przeważnie do terenów wysoko rozwiniętych lub do jednostronnego wzrostu tych lokat w eksploatację surowców w Libii i Liberii.

— „Unikanie” przez kapitał bezpośredni wielu krajów azjatyckich i afrykańskich.

Blizsza analiza ujawniłaby z pewnością przyczyny priorytetu poszczególnych branż w lokatach na danym obszarze geograficznym, ale ogólnie można przyjąć, że lokaty bezpośrednie zależą od *konkretnej sytuacji rynkowej*, która preferuje wzrost jednego typu lokat. Długookresowe potrzeby danego rynku nie zawsze wywołują odpowiedni wzrost poszczególnych lokat branżowych, co odnosi się zwłaszcza do rynków w krajach słabo rozwiniętych. Rynki te nadal bowiem traktowane są jako rynki dostaw dla USA i innych krajów. W znacznej mierze odnosi się to również do Kanady.

Ostatnio daje się, co prawda, zauważyć wzrost zainteresowania monopoli USA wewnętrznym rynkiem krajów słabo rozwiniętych, ale dotyczy to raczej poszczególnych krajów na Półkuli Zachodniej. Naprawdę natomiast rynek wewnętrzny interesuje monopole USA przede wszystkim w Europie zachodniej, Kanadzie oraz — w mniejszym stopniu — w Japonii i Oceanii.

Brak dokładnych (lub w ogóle jakichkolwiek) danych dotyczących wysokości sprzedaży niektórych produktów i usług, wytwarzanych w filiach USA za granicą, zmusza do skoncentrowania uwagi jedynie na artykułach produkowanych przez przemysł przetwórczy i wydobywczy, tam gdzie dane te są osiągalne.

Odpowiednie dane dotyczące „filii przetwórczych” USA prezentuje tablica 10 (ss. 75—76).

Przytoczone w tabl. 10 dane świadczą, że geograficzna orientacja filii USA działających w przemyśle przetwórczym za granicą nastawiona jest zdecydowanie na rynek lokalny lub na eksport do krajów trzecich. *Jedynym* wyjątkiem jest tu produkcja filii USA w przemyśle papierniczym w Kanadzie, gdzie tylko ok. 40% produkcji filii przeznaczone było na rynek lokalny, prawie 50% eksportowano do USA i pozostałe 10% — do innych krajów.

W pozostałych przypadkach udział USA jako odbiorcy towarów produkowanych przez własne filie był *nieznaczny* i w ogóle tylko niewiele przekraczał 4%.

Na uwagę zasługuje szczególnie mały udział eksportu maszyn i środków transportu z filii w Europie zachodniej. Zjawisko to jest wynikiem *świadomej* polityki korporacji macierzystych, o czym będzie mowa w innym rozdziale.

W każdym razie rynek lokalny był odbiorcą 82% produkcji filii, a eksport do krajów innych niż USA wynosił 14,4% tej produkcji.

Dla uzupełnienia powyższych danych warto przytoczyć sprzedaż filii przedsiębiorstw USA za granicą, produkujących surowce kopalniane. Otóż w 1965 r. sprzedaż tych filii wyniosły 3426 mln dol., z czego rynek lokalny zakupił za 784 mln dol. (22%), eksport

TABLICA 10

Sprzedaże filii USA w przemyśle przetwórczym za granicą w roku 1965
w podziale towarowym i geograficznym
(w mln dol.)

Obszar/towar	Sprzedaże globalne	Sprzedaże lokalne	Eksport do USA	Eksport do innych krajów
Świat ogółem	42 377	34 693	1 856	5 828
Produkty żywnościowe	4 020	3 490	119	411
Papier i pochodne	1 820	961	643	216
Chemikalia	6 851	5 767	171	913
Wyroby gumowe	1 650	1 509	7	134
Wyroby metalowe (t. sur.)	3 357	2 510	261	586
Maszyny	9 203	7 556	215	1 432
Środki transportowe	10 760	8 988	278	1 494
Inne wyroby	4 716	3 912	162	642
Kanada	13 445	10 908	1 458	1 079
Produkty żywnościowe	1 325	1 192	33	100
Papier i pochodne	1 366	546	638	182
Chemikalia	1 690	1 495	90	105
Wyroby gumowe	472	463	6	3
Wyroby metalowe (t. sur.)	1 513	927	253	333
Maszyny	2 368	2 129	116	123
Środki transportowe	3 226	2 863	200	163
Inne wyroby	1 485	1 293	122	70
Ameryka Łacińska	5 484	5 073	101	310
Produkty żywnościowe	867	674	46	147
Papier i pochodne	178	158	5	15
Chemikalia	1 398	1 260	34	104
Wyroby gumowe	350	348	—	2
Metale i wyroby metalowe	309	297	—	12
Maszyny	634	613	3	18
Środki transportowe	1 172	1 164	3	5
Inne wyroby	576	559	10	7
Europa zachodnia	18 761	14 357	220	4 184
Produkty żywnościowe	1 500	1 385	11	104
Papier i pochodne	166	152	—	14

c.d. tabl. 10

Obszar/towar	Sprzedaje globalne	Sprzedaje lokalne	Eksport do USA	Eksport do innych krajów
Chemikalia	2 743	2 080	18	645
Wyroby gumowe	537	420	1	116
Metale i wyroby metalowe	5 842	3 921	83	1 244
Środki transportowe	5 060	3 708	75	1 277
Inne wyroby	2 191	1 618	24	549
Inne obszary	4 687	4 355	77	255
Produkty żywnościowe	328	239	29	60
Papier i pochodne	110	105	—	5
Chemikalia	1 020	932	29	59
Wyroby gumowe	291	278	—	13
Metale i wyroby metalowe	219	213	7	6
Maszyny	953	893	6	47
Środki transportowe	1 302	1 253	—	49
Inne wyroby	464	442	6	16

Źródło: *Survey of Current Business*, November 1966, s. 9, tabl. 3.

do USA wyniósł 1225 mln dol. (pow. 36%) oraz eksport do innych krajów — 1417 mln dol. (40%)⁶⁸.

Udział rynku lokalnego w absorbowaniu produkcji filii naftowych jest prawdopodobnie jeszcze mniejszy, choć filii naftowych działających w Europie zachodniej, Kanadzie i Australii powyższe stwierdzenie z pewnością nie dotyczy. Natomiast pozostałe kraje oferują wręcz minimalne możliwości absorbowania olbrzymiej produkcji naftowej tych filii.

Reasumując trzeba stwierdzić, że eksport kapitałów z USA, a szczególnie eksport kapitałów *bezpośrednich*, nabrał w okresie powojennym *znacznego rozmachu*. Warunki do tego eksportu zostały w poważnej części

68 Por.: *Survey of Current Business*, November 1966, s. 10, tabl. 6.

stworzone przez rządowe programy dla zagranicy, które zachowały te obszary dla penetracji kapitału amerykańskiego.

Największym co do wysokości lokat bezpośrednich USA terenem jest nadal *Kanada*, ale głównym terenem eksportu kapitałów bezpośrednich z USA stała się *Europa zachodnia*.

Lokaty w przemyśle przetwórczym i wydobywaniu ropy naftowej stanowią ponad 72% lokat bezpośrednich USA za granicą w ogóle. Istnieje więc niewątpliwie silna koncentracja kapitału USA za granicą w tych dwóch dziedzinach. Koncentracja ta połączona jest ze „specjalizacją” poszczególnych regionów geograficznych. Europa zachodnia specjalizuje się w przemyśle przetwórczym, który zaopatruje przede wszystkim rynek lokalny oraz eksportuje poważną część produkcji do innych niż USA krajów.

„Specjalizacja” Kanady jest bardziej zróżnicowana i choć przemysł przetwórczy odgrywa tam również główną rolę, to jednak orientuje się on głównie na rynek lokalny, eksport zaś rozkłada się prawie równomiernie na USA i kraje trzecie. Pozostałe kraje „specjalizują” się głównie w produkcji surowcowej z przeznaczeniem na eksport, jeżeli zaś chodzi o przemysł przetwórczy, to orientuje się on prawie wyłącznie na rynek wewnętrzny.

Brak dokładnych danych utrudnia wyciągnięcie dalszych wniosków, ale nawet cząstkowe dane wystarczają do pewnych uogólnień. Otóż filie USA w Wielkiej Brytanii uczestniczyły w 1965 r. aż w 17% globalnego eksportu brytyjskich wyrobów przemysłowych⁶⁹.

69 *Survey of Current Business*, November 1966, s. 10.

Kapitał USA dokonuje więc w świecie kapitalistycznym *szczególne* podziału pracy, który może wnieść wiele zmian do znanych obecnie kanałów handlu międzynarodowego. Co więcej, świat kapitalistyczny stoi w obliczu całej potęgi konkurencyjnej USA. Kapitał tego kraju atakuje planowo i skutecznie.

Celem jego nie musi być jedynie maksymalizacja produkcji w świecie kapitalistycznym, lecz *zdobycie kontroli* nad nią.

Warto jeszcze dodać, że USA zdecydowanie zdystansowały Anglię jako inwestora długoterminowych lokat prywatnych za granicą. Jeszcze w 1938 r. Anglia wyprzedzała USA w tej dziedzinie, o czym była mowa wyżej.

W 1965 r. prywatne długoterminowe lokaty wynosiły (w mln dol.):

USA	— 70 801
Anglia	— 23 268

Zróżdła: *Survey of Current Business*, November 1966, s. 10; *Those Sterling Balances. The Economist*, January 28, 1967, s. 337 (dane oparte na szacunkach źródła).

Przewaga lokat prywatnych USA była więc ponad 3-krotna.

Nie ma najmniejszych wątpliwości, że przewaga ta będzie nadal wzrastać.

Rozdział II

STRATEGIA PODBOJU OBCYCH RYNKÓW PRZEZ KAPITAŁ USA

1. UWAGI WSTĘPNE

Ekspansja eksportu kapitałów prywatnych USA prowadzi niewątpliwie do jednego celu — do kontroli nad rynkami obcymi. Najskuteczniejszym narzędziem tej kontroli jest *kapitał bezpośredni*.

Eksport tej formy kapitału wiąże się zazwyczaj z istnieniem lub tworzeniem bezpośrednich lokat za granicą. Do lokat bezpośrednich zaliczają się przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, które są całkowicie lub w sposób decydujący kontrolowane przez kapitał obcy, najczęściej — wielkie monopole z siedzibą w kraju wierzycielskim.

Do sprawowania kontroli potrzeba formalnie 51% udziału w akcjach przedsiębiorstwa. W praktyce, przy dużym rozproszeniu akcjonariuszy, udział ten może być znacznie mniejszy. Tak np. publikowane w USA statystyki na temat eksportu kapitałów z tego kraju przyjęły jako zasadę sprawowania kontroli nad obcymi firmami przez rezydentów USA 25, lub nawet mniej,