

USA jest sam fakt metod podboju obcych rynków przez ten kapitał.

Detroit dostarcza tutaj cennych dowodów. Tak np. na szczególną uwagę zasługuje oświadczenie Henry II Forda, który wyraźnie stwierdza, że wraz z General Motors i Chryslerem zamierza nadal penetrować rynek Europy i inne rynki⁸¹.

Zaiste szczerze wyznanie, a w dodatku jeszcze raz wskazujące na ścisłą współpracę „konkurentów” z Detroit w realizacji planów podboju obcych rynków.

Na tym nie koniec. Henry II Ford wyraża się o swych „konkurentach” per „my”, mówiąc, jak następuje:

„Jesteśmy w stanie (General Motors, Ford i Chrysler — przyp. Z. R.) poprawić naszą pozycję (na światowym rynku samochodowym — przyp. Z. R.), która i tak ma już solidną bazę...”⁸²

I dalej:

„... Nie krytykujemy europejskiej technologii. Mają oni dobrych inżynierów. Ale amerykańskie kompanie rozwinęły na skalę przemysłową systemy, które pozwalają na sporządzanie dokładnych kosztorysów na zasadzie standardowej przy wprowadzaniu nowych modeli do produkcji. Możemy tego dokonać nawet przed opuszczeniem przez wozy desek projektowych. Daje nam to olbrzymią przewagę nad europejskimi kompaniami, które nie rozwinęły tak przemyślnych sposobów kalkulacji kosztów i planowania. W konsekwencji nie mogą one dokonać nic poza powtarzaniem wyuczonych przypuszczeń na temat kosztów... Nawet jeśli pomiędzy europejskimi kompaniami samochodowymi rozpocznie się ruch zjednoczeniowy, to pomoże on im w dłuższym okresie czasu, ale nie w krótszym...”

⁸¹ Ford Plans to Expand Share of Foreign Market. *Journal of Commerce*, April 19, 1965.

⁸² Op. cit.

Powyższy cytat potentata samochodowego daje więcej do myślenia niż znużające studia nad statystyką i innymi materiałami.

Przed wszystkim Henry II Ford dokonuje zwięzłego wykładu poglądów nie tylko swoich, ale i „wielkiej trójki”. Z cytatu wynika, że korporacje samochodowe USA nie tylko działają wspólnie w procesie podboju obcego rynku samochodowego, ale że uważają dotychczasowe wyniki w tej dziedzinie za „solidne”, co zresztą staraliśmy się dowieść na konkretnych faktach.

Ponadto powyższy cytat pozwala nam spojrzeć oczyma korporacji samochodowych USA na konkurentów obcych. Nie wydaje się, aby oświadczenie zawierało przechwałki na temat wyższości organizacyjnej korporacji samochodowych USA w dziedzinie programowania kosztów własnych, bez czego postęp techniczny staje się praktycznie niemożliwy. Wynika stąd dalej, że Detroit zamierza w swych filiach wprowadzać częste zmiany produkowanych modeli, co wymaga dokładnej znajomości kosztów z góry, a w dodatku angażuje poważne sumy na wymianę części parku maszynowego, oprzyrządowania i szkolenie załogi. Słabsi konkurenci USA nie będą w stanie pozwolić sobie na taki „luksus”. „Wielka trójka” rozumie to doskonale. Konkurencja na zasadzie postępu technicznego wygląda zawsze niewinnie, nawet w oczach czujnych na penetrację kapitału USA niektórych rządów.

I wreszcie z oświadczenia Forda można wyczytać nieukrywaną pewność siebie co do ostatecznych wyników walki z obcą konkurencją. Daje on bowiem do zrozumienia, że obcej konkurencji nic nie jest w stanie uratować — nawet fuzja większych firm. Fuzja taka byłaby może skuteczna w dłuższym okresie czasu,

ale nie w krótszym — peroruje Ford. Innymi słowy, w krótszym okresie czasu jest już za późno, a o dłuższym okresie czasu nie ma co mówić w tej chwili, gdyż o fuzji na skalę europejską w przemyśle samochodowym ciągle nic nie słychać, fuzje zaś na skalę krajową nie odwrócą niebezpieczeństwa, choć nawet i takie fuzje praktycznie nie istnieją.

Bitwa o rynek samochodów i traktorów w świecie kapitalistycznym trwa. „Wielka trójka” i American Motors Corp. osiągnęły w niej niezaprzeczalne sukcesy i atakują nadal zawzięcie i planowo. Ford planował zainwestowanie w swe operacje zagraniczne w 1965 r. sumy 700 mln dol., a w 1966 r. — jeszcze większej⁸³. General Motors planował zaś podniesienie swego udziału w rynku samochodowym w Europie zachodniej z 13% do 17% w 1966 r.⁸⁴

Paradoksalność całej operacji polega na tym, że korporacje samochodowe USA faktycznie osiągają wysokie salda dodatnie ze swych operacji zagranicznych, a w dodatku poważnie obciążają obce rynki kapitałowe przez zaciąganie na nich pożyczek na dalszy rozwój.

Uderzenie na obcy przemysł samochodowy ma dodatkowe ważne znaczenie z punktu widzenia strategii podbojowej monopolu USA. Przemysł samochodowy stanowi bowiem w wielu krajach wysoko rozwiniętych podstawę przemysłu w ogóle. Od koniunktury w tym przemyśle zależy koniunktura w przemyśle komplementarnych. Zdobycie więc kontroli nad takim przemysłem przez korporacje samochodowe USA stwarza solidną bazę wyjściową do atakowania wspomnianych przemysłów komplementarnych.

⁸³ Ford Plans to Expand Share of Foreign Market. Op. cit.

⁸⁴ The US Business Stake in Europe. *Newsweek*, March 8, 1965, s. 68.

Trudno oczywiście przewidzieć, czy korporacje samochodowe USA odniosą całkowite zwycięstwo w walce z obcą konkurencją. Osiągnięcie kompletnej kontroli nad rynkiem samochodowym w świecie kapitalistycznym może nie nastąpić nawet w ciągu najbliższych dziesięcioleci. Nie wiadomo nawet, czy taki jest ostateczny cel wspomnianych korporacji samochodowych USA. Kompletna kontrola może być nawet zbyt uciążliwa. Natomiast osiągnięcie *dyktatu* na światowym rynku samochodowym jest już obecnie niemalże faktem dokonanym. Jeśli tu i ówdzie korporacje te napotykają zdecydowany opór, to nie wolno zapominać, jak nierówne są walczące siły. W 1964 r. bowiem 4 korporacje samochodowe USA osiągnęły łączną sumę z tytułu rocznych sprzedaży w wysokości 31 965 mln dol., zyski netto zaś wyniosły 2480 mln dol. Jednocześnie 12 największych korporacji samochodowych poza USA (bez Rootes Motors, który został przejęty przez Chryslera i szwedzkiego Saab, specjalizującego się w zasadzie w produkcji rakiet) osiągnęło sprzedaż w wysokości 9830 mln dol., zyski netto zaś wyniosły odpowiednio 294 mln dol.⁸⁵

Jak nietrudno zauważyć, sprzedaż korporacji samochodowych USA były ponad 3-krotnie wyższe niż sprzedaż ich głównych konkurentów obcych, zyski były odpowiednio ponad 8-krotnie wyższe. W dodatku konkurencja obca jest daleko mniej skoncentrowana i rozrzucona co najmniej w 6 krajach.

Wszelkie przepowiednie są niebezpieczne, zwłaszcza w dziedzinie międzynarodowych stosunków ekonomicznych, które zależą od wielu czynników, przede wszyst-

⁸⁵ *Fortune*, July 1965, s. 150 i August 1965, ss. 170—173.

kim politycznych. Niemniej jednak konkurencja obca ma małe szanse wytrzymania presji ze strony korporacji samochodowych USA.

Tak więc jedna z podstawowych gałęzi produkcji w krajach wysoko rozwiniętych została już zaatakowana przez kapitał USA.

Nie jest to jednak jedyna gałąź. Na drugim miejscu należy postawić przemysł elektroniczny, a ściślej mówiąc — przemysł elektronicznych maszyn liczących.

Nie chodzi tu bynajmniej o wielkość bezwzględną inwestycji USA za granicą w tej gałęzi przemysłu, lecz o ich *ważność*. Produkcja komputerów, używając angielskiego określenia, nabiera z każdym dniem na znaczeniu i trudno wyobrazić sobie nowoczesne państwo bez szerokiego zastosowania komputerów w różnych dziedzinach życia. Jednocześnie znane obecnie zastosowanie komputerów jest dopiero początkiem ery ich masowego wkroczenia dosłownie wszędzie — na ziemi i w przestrzeni kosmicznej.

Rynek komputerów w świecie kapitalistycznym ocenia się obecnie na 5 mld dol. J. G. Maisonrouge, wiceprezydent IBM World Trade Corp. w Paryżu do spraw operacji europejskich, przepowiada komputerom zajęcie w najbliższych 10 latach 3 miejsca pod względem sprzedaży: po samochodach i nafcie.

Jak dotąd, rynek komputerów rozwija się najszybciej i osiąga roczne tempo wzrostu w wysokości 20—22% (samochody odpowiednio 7%)⁸⁶. Wzrost popytu na komputery jest i będzie olbrzymi. Jednocześnie produkcja komputerów jest chyba najbardziej skomplikowana ze wszystkich znanych towarów i będzie się

⁸⁶ The \$ 5-billion World Market for Computers. *Business Week*; *Special Report*, February 19, 1966, s. 110.

komplikować jeszcze bardziej. Stwierdzenie F. G. Smitha, wiceprezydenta Sperry-Rand Corp. Univac Division, że:

„...jeśli jakiś naród nie może wyprodukować komputerów teraz, to będzie je musiał importować w przyszłości”, gdyż: „... luka technologiczna będzie się poszerzać i nigdy nie będzie mogła być zamknięta”

zasługuje na uwagę.

Produkcja komputerów w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych korzysta ze szczególnej pomocy rządów, które bynajmniej nie zamierzają czekać, aż „wolne siły rynkowe” uruchomią kosztowne badania naukowe nad rozwiązaniami technologicznymi.

Przewaga USA nad pozostałymi krajami kapitalistycznymi w dziedzinie zastosowania i produkcji komputerów jest większa niż w przemyśle samochodowym. Tak np. ocenia się, że w świecie kapitalistycznym zainstalowano komputery na sumę ok. 10 mld dol., z czego 75% przypadało na USA (na 35 tys. komputerów 25 tys. pracuje w USA, 6 tys. w Europie zachodniej, 1,9 tys. w Japonii i ok. 900 w Kanadzie), reszta zaś na pozostałe kraje. Warto jednakże dodać, że wśród 10 tysięcy komputerów znajdujących się poza USA (w krajach kapitalistycznych) 75% zostało wyprodukowanych przez IBM.

T. J. Watson, przewodniczący IBM, uważa, iż Europa zachodnia stanie się w najbliższych 10 latach równie chłonnym rynkiem na komputery, jak USA. Stąd też zainteresowanie tym rynkiem ze strony innych niż IBM korporacji USA jest olbrzymie. Do ataku na Europę zachodnią przystąpiły w ostatnich 2 latach takie korporacje USA, jak General Electric, National Cash

Register, Honeywell i inne, nie mówiąc o atakującym od dawna IBM.

Logika ataku „komputerowych” korporacji USA wychodzi z prostego założenia, a mianowicie zakłada, że skoro w USA na każdy 1 milion pracowników poza rolnictwem przypada 386 komputerów, podczas gdy w Szwajcarii odpowiednio 125, w Szwecji 95, Francji 60 i Hiszpanii 7, to w miarę rozwoju ekonomicznego tych krajów rynek na ten szczególny towar jest absolutnie zapewniony. Poza Europą zachodnią znajduje się ponadto wiele innych krajów, które również zaczną coraz szerzej stosować komputery, nie mówiąc już oczywiście o Japonii i Australii, które to kraje już dzisiaj osiągnęły znaczny poziom ich stosowania.

W każdym razie uważa się, że tylko w najbliższych 5 latach sprzedaże (a raczej zainstalowanie) komputerów w świecie kapitalistycznym zwiększą się w granicach 6,5—10,0 mld dol.⁸⁷

W tej sytuacji „komputerowe” korporacje w całym świecie kapitalistycznym dokonują olbrzymich wysiłków, aby możliwie najbardziej wykorzystać tak obiecujące perspektywy.

Jednakże wysokie koszty związane z badaniami naukowymi oraz niezwykle precyzyjna produkcja — z góry stwarzają określone wymogi dla konkurentów. Konkurencja w tej dziedzinie, podobnie jak w przemyśle samochodowym, zamyka się do kilkunastu gigantów.

Wśród „komputerowych” korporacji USA, a także tych korporacji, które są korporacjami wielobranżowymi, ale rozwijają również produkcję komputerów, na pierwsze miejsce wysuwają się: International Business

⁸⁷ Op. cit., s. 113.

Machines, absolutny dyktator na rynku komputerów w świecie kapitalistycznym (w 1965 r. działał w 103 krajach, zatrudniał 172 tys. pracowników, posiadał 15 zakładów i 7 laboratoriów poza USA), General Electric (posiada silną bazę za granicą, a mianowicie we Francji: Bull i we Włoszech: wydział komputerów Olivetti), Univac Div. of Sperry Rand (sprzedaje w 32 krajach i buduje komputery w NRF), Honeywell (zatrudnia 1000 osób w Europie zachodniej), National Cash Register (działa w 103 krajach i posiada 45 zamorskich stacji obsługi), Radio Corporation of America (działa za granicą głównie w drodze udostępniania swych licencji), Burroughs (zainstalowała 180 komputerów w 17 krajach), Control Data, Scientific Data Systems i Electronic Associates (buduje komputery analogowe w Anglii)⁸⁸.

Tak więc dokładnie 10 korporacji USA nie tylko produkuje komputery, ale także prowadzi operacje za granicą, aczkolwiek formy i rozmiary tych operacji wykazują duże zróżnicowanie.

Poza USA do ważniejszych producentów komputerów zalicza się (według tego samego źródła) następujące kraje:

— Anglia (International Computers and Tabulators, Elliott-Automation, English Electric-Leo-Sarconi, powiązana z RCA, Ferranti, oraz International Systems and Controls, General Electric Co.),

— NRF (Siemens und Halske, produkuje m. in. na licencji RCA, AEG Telefunken i Zuse KG),

— Francja (Bull-General Electric, produkuje własne modele oraz jest dystrybutorem komputerów Ge-

⁸⁸ Op. cit., s. 114.

neral Electric; Cie. Européenne d'Automatisme Electronique, produkuje na licencji amerykańskiej Scientific Data Systems),

— Holandia (Philips, produkuje sam oraz posiada 40% firmy Electrologica, która produkuje elementy komputerów),

— Włochy (Olivetti-General Electric, produkuje własne komputery i jest dystrybutorem komputerów Bull-GE),

— Szwecja (Saab, jest także dystrybutorem komputerów Honeywell),

— Dania (Regnecentralen),

— Japonia (Nippon Electric, powiązana z Honeywell, Hitachi, pracuje na licencjach RCA, Fujitsu, Tokyo Shibaura, zafiliowana z General Electric, Oku-Univac i Mitsubishi).

Z powyżej przytoczonych danych wynika, że poza USA produkcją komputerów zajmuje się w świecie kapitalistycznym jeszcze 20 większych firm w 8 krajach.

Jednakże wśród wymienionych firm 8 wykazuje mniejsze lub większe powiązania z komputerowymi korporacjami USA. Oprócz tego amerykańska Scientific Data System sprzedaje licencje brytyjskiej International Systems and Controls oraz francuskiej CAE.

W rzeczywistości więc powiązania obcych firm komputerowych z firmami USA są nawet jeszcze ściślejsze. Powyższe powiązania i zależność od licencji USA nie są prawdopodobnie ostateczne. Według niektórych źródeł wolny od penetracji USA Philips zamierza sam zaatakować rynek USA, przejmując jedną z korporacji komputerowych lub wydział komputerowy z wielo-

branżowej korporacji tego kraju. Podobne zamiary ma zachodniemiecki Siemens und Halske⁸⁹.

Czy tak będzie, czy nie — nie wiadomo. Natomiast jedno uważa się za pewne, a mianowicie: albo producent komputerów ma cały rynek światowy do swej dyspozycji, albo czekają go duże trudności. Problem bowiem polega na tym, że komputery w zasadzie sprzedaje się jak gdyby na zasadzie „wypuszczania w dzierżawę”. W praktyce oznacza to konieczność utrzymania obsługi zainstalowanych przez producenta komputerów u odbiorcy, a ponadto opłaty za ich eksploatację przybierają w rzeczywistości formę rat rocznych. Właśnie ta specyfika obrotu komputerami wywołała trudności finansowe Machines Bull we Francji, co w rezultacie doprowadziło do przejścia tej firmy przez General Electric, o czym będzie mowa niżej. Specyfika obrotu komputerami wymaga więc odpowiednio wielkiego rynku zbytu, aby producent mógł zapewnić sobie odpowiednio wysokie wpływy z tytułu eksploatacji zainstalowanych komputerów. Jednocześnie „system dzierżawy” wymaga odpowiednio silnej pozycji finansowej producenta.

Stąd też produkcja komputerów jest, używając określenia „Business Week”⁹⁰, „grą dla gigantów”. Rzeczywistość potwierdza to całkowicie, gdyż połowa firm produkujących komputery w świecie kapitalistycznym rejestruje sprzedaże roczne powyżej 1 mld dol. każda⁹¹.

Z przytoczonych powyżej faktów wynika, że komputerowe korporacje USA znajdują się w uprzywile-

⁸⁹ Op. cit., ss. 115—116.

⁹⁰ Op. cit., s. 113.

⁹¹ Op. cit., s. 114.

jowanej pozycji nie tylko z tytułu swej wielkości i technicznego zaawansowania, ale także z tytułu *wielkości rynku*. Jak stwierdza „Business Week”, przytaczając wypowiedź jednego z ekspertów:

„... nie jest możliwe dla firmy stać na jednej nodze, na jednym tylko rynku narodowym, tak jak np. niemożliwe jest produkowanie ręcznie jednego chevroleta dla stanu Delaware”⁹².

Dla przykładu warto dodać, że IBM musiał zaangażować wszystkie swoje filie w świecie i zakłady matczyne dla uruchomienia nowej linii komputerów „System 360”. W tym konkretnym przypadku problemem było nie tylko znalezienie dostatecznej ilości odbiorców dla zapewnienia opłacalności produkcji, ale i sama produkcja. Tak np. filie IBM w NRF, Anglii i Francji opracowały poszczególne rozwiązania do nowego modelu komputera.

Specyfika rynku komputerów polega jeszcze i na tym, że producent musi nie tylko szkolić personel do ich obsługi, ale musi zbierać szereg informacji na temat problemów, które odbiorca chciałby rozwiązywać za pomocą komputerów.

USA i w tym przypadku mają przewagę nad pozostałymi konkurentami. Tak np. IBM ma doświadczenia w dziedzinie współpracy z personelem obcym na tym odcinku, sięgające swymi początkami jeszcze roku 1922. Obecnie na 61 tys. obcego personelu zatrudnionego w produkcji i obsłudze komputerów IBM za granicą tylko 150 osób to obywatele USA⁹³.

W rezultacie specyfiki tego rynku konkurencja z silniejszym partnerem napotyka pewne zasadnicze trudności, nie znane w innych produktach. Chodzi właśnie

⁹² Op. cit., s. 116.

⁹³ Op. cit., s. 118.

o obsługę poszczególnych komputerów. Użytkownicy ich muszą inwestować w szkolenie załogi i przystosowywać układ zadań w zależności od systemów zastosowanych w posiadanych przez nich komputerach.

Powyższy fakt, w opinii „Business Week”, wysoce komplikuje, a nawet uniemożliwia zmianę źródła zaopatrzenia. Innymi słowy: rynek komputerów jest szczególnie podatny na umacnianie pozycji silnego.

Ostatnio powstają także możliwości ujednoczenia „języka” międzynarodowego komputerów i tym samym powstaje możliwość wykonywania „usług komputerowych” drogą kablową i inną, gdzie nabywca i „sprzedawca” mogą być oddaleni od siebie o tysiące kilometrów. IBM przygotowuje się nawet do tego rodzaju „usług”, na które powstaje zapotrzebowanie ze strony filii i korporacji macierzystych USA. Usługi takie wykonywane będą głównie w USA.

Dalszym czynnikiem komplikującym i tak już specyficzny rynek komputerów jest duży interwencjonizm rządów w odniesieniu do produkcji i importu tego artykułu. Wynika to m. in. stąd, że komputery odgrywają ważną rolę w przemyśle zbrojeniowym i rządy wydatkują duże sumy na badania naukowe prowadzone przez firmy prywatne, subsydiując je w ten sposób, a także są odbiorcą poważnych ilości produkowanych komputerów. W rezultacie prowadzi to do tendencji protekcyjnych w wielu krajach, które — jak np. Anglia i Japonia — są poważnie zaawansowane w produkcji komputerów.

Niemniej jednak penetracja rynków obcych przez korporacje komputerowe USA postępuje naprzód. Ofensywa wspomnianych korporacji USA przybiera różne formy. IBM na przykład penetruje rynek za po-

mocą swej szerokiej, dobrze zorganizowanej sieci filii i przedstawicielstw dystrybucyjnych. Innymi słowy, operacje IBM rozrastają się „od wewnątrz”.

Jednakże IBM stanowi problem sam w sobie i stąd stosowane przez nią metody nie muszą być naśladowane przez inne korporacje komputerowe USA, przynajmniej w stadium początkowym. Wdarcie się na obcy rynek przez inne korporacje przybiera w obecnej chwili zasadniczo dwie formy — przyjmowanie zakładów już istniejących i podpisywanie porozumień licencyjnych.

Najbardziej interesującą formą jest oczywiście przejmowanie obcych firm. Doskonałym przykładem jest tu przejęcie francuskiej Machines Bull przez General Electric.

General Electric, mimo swej wielkości, była jedną z tych korporacji USA, które wykazywały w dziedzinie komputerów niemal kompletny brak operacji zagranicznych. Opóźnienie postanowiono zlikwidować masowym uderzeniem na obce rynki. Okazja nadarzyła się szybko. Przy tym „ofiara” — francuska Compagnie des Machines Bull — była według wszelkich prawideł statystycznych firmą prosperującą. Jako największa we Francji firma produkująca maszyny liczące, Machines Bull przeżywała niezwykle szybki rozwój produkcji. Jeszcze w 1952 r. sprzedaże maszyn liczących przez Bulla wynosiły tylko 4 mln dol., aby w 1963 r. osiągnąć 100 mln dol.⁹⁴ Na kontynencie zachodnioeuropejskim Bull była więc poważnym konkurentem IBM.

Jednakże sukcesy były pozorne. Firma, znajdująca

⁹⁴ Machines Bull Hits Bearish Times. *Business Week*, January 25, 1964.

się w rękach rodziny Josepha Calliesa, znalazła się w poważnych tarapatach finansowych, które natychmiast wpłynęły ujemnie na kurs akcji. Trudności wynikły głównie z faktu produkowania komputerów Gamma, które „wypuszczano w dzierżawę”. Konkretnie aż 80% produkcji opierało się na systemie dzierżawy. Koszty wynikające z tego rodzaju operacji wyniosły w 1962 r. 8 mln dol., ale już w 1963 r. wzrosły do 30 mln dol. W wyniku powstania trudności finansowych kompanii ceny akcji Bulla spadły w 1963 r. aż o 53%, czyli o ponad 50 mln dol. Wówczas zaczęto mówić o fuzji z CSP (Compagnie Generale de Telegraphie Sans Fil). Rząd francuski wezwał nawet inne kompanie francuskie do udzielenia pomocy Bullowi. Reakcja rządu wynikała prawdopodobnie nie tylko ze zwykłych ambicji, ale i z konkretnych trudności powodowanych przez zakupy najnowszych komputerów w USA. Nieco później IBM nie uzyskała zgody USA na sprzedaż Francji najnowszego komputera⁹⁵. Fakt ten nie był prawdopodobnie odosobniony i rząd francuski orientował się już wcześniej, że nie może liczyć na przychyłność Waszyngtonu w dziedzinie zaopatrywania się w komputery USA z przeznaczeniem dla swego przemysłu zbrojeniowego, a zwłaszcza „force de frappe”. Stąd też trudności finansowe Bulla wywoływały w rządzie francuskim szczególne zaniepokojenie.

Tymczasem Bull „prosperował” nadal. Sprzedaże produkowanych przez niego komputerów wzrosły w 1963 r. o 32%, eksport zaś — o 20%⁹⁶.

Paradoks sytuacji polegał na tym, że sukcesy były powodem trudności. Najbardziej interesujące jest jed-

⁹⁵ France Ponders US Restraint. *Washington Post*, January 12, 1965.

⁹⁶ Machines Bull Hits Bearish Times. Op. cit.

nak zakończenie sprawy. Bull odrzucił bowiem ofertę pomocy ze strony rządu i dwóch innych kompanii francuskich, przyjął natomiast ofertę General Electric. Z kolei rząd nie zgodził się na tego rodzaju wyjście z sytuacji, ale opór jego trwał krótko, i wreszcie zrezygnował z „totalnego rozwiązania”. Akcje Bulla w ciągu 2 dni zwyżkowały o 30%⁹⁷. General Electric zabrał się ostro do dzieła. W lipcu 1964 r. zainwestował w Bulla 43 mln dol., w zamian za co uzyskał 49% udziału w produkcji i badaniach naukowych kompanii, 51% w eksporcie i 49% w sprzedaży na Francję. Faktycznie więc General Electric zdobył kontrolę nad Bullem, gdyż „druga połowa” kapitału zaangażowanego w operacjach jest wysoce rozproszona, podczas gdy GE występuje jako jeden wielki udziałowiec.

W ten sposób General Electric zdobył silny przychówek w Europie zachodniej, i to za jednym pociągnięciem.

Akcja General Electric zasługuje na baczna uwagę. Na pozór wygląda ona bowiem na konkurencję z IBM, która zaopatruje Europę zachodnią w 50—60% instalowanych tam komputerów. Jak jest jednakże w rzeczywistości — można się tylko domyślać. Trudno sobie bowiem wyobrazić, że IBM nie wiedziała o trudnościach finansowych Bulla. Działalność IBM we Francji była już przedtem bardzo ożywiona. Mniej więcej w tym samym czasie, kiedy Bull znalazł się we wspomnianych trudnościach, IBM rozpoczęła budowę w Montpellier we Francji dużej fabryki komputerów „System 360”. Fakt, że IBM nie próbowała przejąć Bulla, pozostawiając pole działania dla General Electric,

⁹⁷ Business Abroad Briefs. *Business Week*, February 8, 1964.

jest co najmniej dziwny. Trudno bowiem uwierzyć, że IBM, mająca zyski netto w 1964 r. w wysokości 431,2 mln dol., nie była w stanie znaleźć 43 mln dol. na zdobycie kontroli nad Bullem, jak to uczynił General Electric.

W powyższym przypadku wystąpiły prawdopodobnie te same zakulisowe porozumienia między komputerowymi korporacjami USA, o których wspomniano wyżej przy okazji omawiania strategii podboju rynków przez samochodowe korporacje USA.

Cała akcja General Electric zaczyna jednak wyglądać co najmniej dziwnie. Pozornie pod naciskiem konkurencji ze strony IBM zredukowano produkcję komputerów w zakładach GE-Bull. W Paryżu wybuchła wrzawa. Związki zawodowe zaczęły się nawet domagać nacjonalizacji firmy. General Electric oparł się jednak naciskom. Od chwili wejścia do akcji zainwestował w Bulla ponad 100 mln dol. Bull od 1964 r. wprowadził do produkcji 13 typów komputerów, ale GE stwierdził, że tak nie można, i przeprowadził swą decyzję zatrzymania produkcji komputerów „Gamma 140” i „145”, które weszły do produkcji w 1966 r. Powodem był brak technicznego związku z częściami dostarczonymi przez GE z zakładów Phoenix w Arizonie.

W rezultacie zaczęto zwalniać pracowników i redukować tydzień roboczy. Redukcje objęły ponad 200 osób na 10 000, ale mogą wzrosnąć do tysiąca. Rząd francuski nie przeciwstawił się. Nowe władze GE chcą przeprowadzić kompletną integrację produkcji komputerów w GE, u Bulla i Olivettiego. Bull będzie produkował komputer „GE 400” oraz „Gamma 10” i „55” i będzie mógł prowadzić prace laboratoryjne.

Jak dalece GE objął kierownictwo nad Bullem, niech świadczy fakt, że w styczniu 1968 r. zdecydował zamknąć fabrykę w Lionie, a całą produkcję skoncentrować w Belfort, gdzie dyrektorem zakładów mianowano Amerykanina, Roberta Burketta.

W ten sposób Francja, mająca ambicje mocarstwowe, stanęła w obliczu braku własnego przemysłu komputerowego, gdyż 70% jej rynku należy do IBM, a 15% do GE. Dlatego rząd chce stworzyć państwową firmę, gdyż dotychczasowe doświadczenia z korporacjami USA nie należą do obiecujących.

Akcja General Electric w dziedzinie penetracji zachodnioeuropejskiego rynku komputerowego nie ograniczała się tylko do Bulla. W końcu sierpnia 1964 r. General Electric ogłosił, że porozumiał się z Olivettim na temat uzyskania „większości interesów” w nowo powstałej Olivetti Electronic Data Processing Division. Powodem, dla którego Olivetti powiązał się z General Electric, były znów trudności finansowe. Zamówienia bowiem na komputer „ELEA 4115” wymagały rozbudowy zakładów, aby 4—6-krotnie zwiększyć produkcję. Tymczasem trudności finansowe Olivettiego zbiegły się w czasie z trudnościami Włoch w ogóle i stąd General Electric wykorzystał istniejącą sytuację. Kosztem ok. 20 mln dol. zdobył wspomnianą wyżej „większość interesów”. Udział kapitału włoskiego wynosi tylko 25%.

W ten sposób General Electric zdobył nawet jeszcze lepszą bazę operacyjną we Włoszech niż we Francji.

Jest godne zastanowienia, że w odróżnieniu od trudności we Francji akcja GE we Włoszech wygląda na pełny sukces. Produkcja komputerów u Olivettiego

wzrosła z 50 szt. w 1965 r. do 400 szt. w 1966 r., a na 1967 r. przewidywano 650—700 sztuk.

Tak więc szturm General Electric zakończył się pełnym sukcesem. Rozważania na temat, czy IBM nie mogła dokonać tego, czego dokonał General Electric, są doprawdy zbędne. Dla nas interesujące jest, że kapitał USA zdobywa kontrolę nad bardzo ważną gałęzią produkcji w Europie zachodniej, a czy jest to kapitał tej, czy innej korporacji, jest sprawą drugorzędną.

W każdym razie uważa się, że IBM i General Electric opanowały już rynek komputerów we Francji. Jednocześnie komputerowe korporacje USA mają w Europie zachodniej silne bazy operacyjne w takich krajach, jak NRF i Anglia.

Nie wiadomo oczywiście, jakie najbliższe plany opracowały komputerowe korporacje USA w dziedzinie dalszej penetracji Europy zachodniej i innych krajów. Jedno jest pewne, że przewodnictwo ich w tej chwili jest *niezaprzeczalne*. Jeśli założymy, że wielkość komputerowych korporacji USA jest jakimś sprawdzianem ich siły uderzeniowej, to wielkość ta jest olbrzymia. Co prawda, General Electric czy Radio Corporation of America produkują komputery, przynajmniej obecnie, na zasadzie „produkcji ubocznej”. Jednakże nie oznacza to, że korporacje takie w określonej sytuacji nie skoncentrują swojej potęgi finansowej dla zaatakowania obcego rynku w wybranej dziedzinie.

Przy zastosowaniu powyższej metody warto porównać siłę finansową 8 największych korporacji zajmujących się produkcją komputerów w USA i 8 odpowiednich korporacji poza USA (p. tabl. 20).

TABLICA 20

Sila finansowa największych korporacji
zajmujących się produkcją komputerów
w roku 1965
(w mln dol.)

Korporacje	Sprzedaże roczne	Zyski netto
Korporacje USA ^a	14 399 540	918 143
Korporacje obce ^b	7 768 171	276 460

^a IBM, General Electric, Sperry Rand, Honeywell, RCA, Burroughs i Control Data.

^b English Electric, brytyjskie General Electric, Siemens und Halske AEG (Telefunken, Philips, CSF, Nippon Electric i Hitachi).

Źródło: Obliczenia własne na podstawie:
The Fortune Directory, October 1966.

Przewaga „komputerowych” korporacji USA jest niewątpliwa. Co więcej, spośród wymienionych 8 obcych korporacji, 5 uzależnionych jest w ten lub inny sposób od USA.

Powyższe porównanie nie obejmuje Bull-GE i Olivetti-GE, które powstały w danej „kombinacji” dopiero w drugiej połowie 1964 r. Jednakże wyłączenie obu przypadków nie zmienia per saldo cytowanego obrazu sytuacji.

Najważniejsze jednak, że żadna z obcych korporacji nie jest tak wysoce wyspecjalizowana w produkcji komputerów, jak IBM. Odnosi się to także do innych korporacji USA. Żadna też obca korporacja, choćby nawet chciała się skoncentrować wyłącznie na produkcji komputerów, nie jest w stanie równać się wielkością z IBM.

Powyżej przytoczono więc tylko dwa przykłady walki monopoli USA o rynki światowe, a mianowicie o rynek samochodowy i rynek komputerów.

Oba rynki mają pierwszorzędne znaczenie ze względu na swą wielkość, tempo rozwoju i ważność w odniesieniu do kształtowania się koniunktury, postępu technicznego, a nawet — w przypadku komputerów — celów obronnych.

Monopole USA zdobyły silne bazy wyjściowe do podboju obu rynków. Walka nie jest oczywiście zakończona i w związku z tym poszczególne jej fazy będą przybierać różne formy i stopień nasilenia. Perspektywy jej zwycięskiego końca dla jednej ze stron mogą także być różne. Sytuacja polityczna w świecie może zmienić obecne przewidywania na ten temat. Jednakże nie ulega wątpliwości, że w dzisiejszym świecie „cud” są coraz rzadsze i w związku z tym można ryzykować stawianie horoskopów na przyszłość, gdy rozporządza się pewnymi danymi statystycznymi.

Dzisiejsza wiedza o potencjale gospodarczym poszczególnych krajów i znajomość procesów rozwojowych stwarzają dostateczne powody do formułowania niektórych tez. Tak np. trudno sobie wyobrazić, aby przewodnictwo USA w świecie kapitalistycznym w dziedzinie komputerów mogło być odebrane przez jakiś inny pojedynczy kraj, który obecnie nie może być nawet porównywany z USA. Tym bardziej nie ma mowy o takiej możliwości ze strony krajów, które w ogóle nie rozpoczęły produkcji komputerów.

To samo można powiedzieć o rynku samochodowym. Co prawda, sytuacja jest tu nieco inna: bardziej korzystna dla innych krajów konkurujących z USA, ale szanse stawienia oporu korporacjom samochodowym

tego kraju są nikłe. Opór taki byłby możliwy tylko w przypadku *fuzji* obcych korporacji samochodowych. Ponieważ na to się nadal nie zanoszą, przeto opór ten może ograniczać się tylko do strzeżenia poszczególnych rynków narodowych, jeśli w niektórych przypadkach i na to nie jest już za późno.

Reasumując akcję podbojową monopoli USA tylko na dwóch wspomnianych rynkach można powiedzieć, że akcja ta jest *nie tylko* wysoce *selektywna*, ale przede wszystkim nastawiona jest na opanowanie *rynków najważniejszych* zarówno w sensie towarowym, jak i geograficznym.

Próba podboju przez kapitał USA rynku samochodowego i komputerowego w świecie kapitalistycznym różni się zasadniczo od opanowywania źródeł surowcowych w krajach słabo rozwiniętych. Opanowywanie tych ostatnich bowiem nie jest obliczone na podporządkowywanie rynków lokalnych danej produkcji surowcowej, choć i to może mieć miejsce.

W przypadku krajów wysoko rozwiniętych akcja monopoli USA ma inne cele, a mianowicie *podbój* rynku lokalnego. Ponieważ rynki te wykazują pod względem struktury popytu, a ostatnio i jego wielkości, znaczne podobieństwo do rynku USA, przeto podbój ten jest „organizacyjnie” *ułatwiony*. Korporacje USA mogą bowiem z powodzeniem wykorzystywać doświadczenia z własnego rynku i, po dokonaniu tylko pewnych korekt, w postaci na przykład odmiennych od USA modeli samochodów, atakować dany rynek lokalny. W przypadku komputerów nawet i takie korekty są zbędne, chyba że po prostu nie chce się ujawnić przed zagranicą najnowszych rozwiązań technicznych poszczególnych systemów.

Przykłady dwóch rynków pouczające są jeszcze i z innego powodu, a mianowicie dlatego, że *brak* widomych dowodów na „wynaradawianie się” kapitału USA. Operacjami zagranicznymi kieruje się z metropolii, a jeśli wykorzystuje się lokalne talenty naukowo-badawcze i organizacyjne, to tylko na zasadzie usług, a nie partnerstwa. Fakt, że Machines Bull przejęty jest tylko w połowie przez kapitał USA, nie świadczy jeszcze o załączkach jakiejś *fuzji* między kapitałami General Electric i tej w połowie zamerykanizowanej firmy francuskiej. General Electric prawdopodobnie nie mógł zdobyć już więcej za jednym zamachem. Należy jednak wątpić, że nie będzie tego chciał uczynić w przyszłości. Ideałem bowiem filii jest filia „100-procentowa”, o czym wspomniano już wyżej.

Próby podboju rynku samochodowego i komputerowego świata kapitalistycznego przez kapitał USA są interesujące jeszcze i dlatego, że zaangażowane są w nie *największe* korporacje, i to po obu stronach (wyluczając naftowe). Innymi słowy, jest to bitwa *gigantów*. Zwycięzą niewątpliwie silniejsi.

5. PENETRACJA KAPITAŁU USA W POSZCZEGÓLNYCH KRAJACH

Powyżej wiele uwagi poświęcono agresji kapitału USA tylko na dwóch rynkach towarowych. Oczywiście oba rynki nie wyczerpują zagadnienia.

Poniżej przytaczamy niektóre dane na temat penetracji przez kapitał obcy poszczególnych rynków krajowych.

Do najbardziej penetrowanych przez kapitał USA krajów należy *Kanada*. Jak to już wspomniano wyżej,

lokaty bezpośrednie USA w tym kraju wynosiły w 1966 r. ponad 17,8 mld dol.⁹⁸ Żaden inny kraj kapitalistyczny nie może się „pochwalić” podobną liczbą. Co więcej, Kanada jest też krajem o największej ilości lokat kapitału USA na 1 mieszkańca.

Kanada należy do wyjątków, które nadal korzystają z rynku kapitałowego portfolio USA, choć ze względu na swój stopień rozwoju gospodarczego Kanada, podobnie jak i większość krajów Europy zachodniej, powinna podlegać „podatkowi wyrównawczemu” (interest equalization tax), który faktycznie powinien jej utrudnić korzystanie z tego rynku.

Monopole USA podbiły jednak Kanadę tak dalece, że traktują ją niemal dosłownie jak własny rynek lokalny. Abstrahując od faktu, że w potocznej mowie businessu za lokaty za granicą uważa się te, które znajdują się poza USA i Kanadą, kraj ten korzysta ze szczególnych przywilejów. Zamknięcie rynku kapitałowego USA dla Kanady byłoby niemal identyczne z zamknięciem giełdy nowojorskiej dla Midwestu. Jak to słusznie zauważa L. Krause⁹⁹, pożyczki dla Kanady są częściowo bezpośrednimi pożyczkami dla filii korporacji USA.

Gospodarka Kanady jest poważnie kontrolowana przez kapitał obcy w ogóle, a USA w szczególności. Żaden kraj wysoko rozwinięty nie wykazuje tak daleko posuniętej zależności od kapitału obcego. Kontrola kapitału obcego nad gospodarką Kanady wzrasta nadal¹⁰⁰.

⁹⁸ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

⁹⁹ L. Krause. *Private Foreign Investment*. Op. cit., s. 138.

¹⁰⁰ *Recent Canadian and US Government Action Affecting US Investment in Canada. Canadian-American Committee Sponsored by NPA (USA) and Private Planning Association of Canada*, February 1964, s. 3 (na podstawie oświadczenia kanadyjskiego ministra finansów, Waltera Gordona).

Obecnie osiągnęła ona już 25% dla całej gospodarki i 50% dla przemysłu przetwórczego. Mimo zaniepokojenia czynników oficjalnych Kanady postępującą penetracją gospodarki przez kapitał obcy — nic się praktycznie nie dzieje. Wiele propozycji, mających na celu ograniczenie penetracji kraju przez kapitał obcy, zostało zaniechanych lub zmodyfikowanych. W rezultacie, jak stwierdza Budget (kanadyjska komisja parlamentarna):

„... stopień posiadania i kontroli przez nierezydentów... wykracza poza wszystko, co ma miejsce w innych krajach, znajdujących się na porównywalnym etapie dojrzałości przemysłowej...”¹⁰¹

W każdym razie kontrola gospodarki kanadyjskiej przez kapitał obcy jest bardzo zaawansowana. Główną rolę odgrywa tu oczywiście kapitał USA. Na 25 mld dol. obcych lokat w Kanadzie (1963 r.) ok. 20 mld dol. przypadało na amerykański kapitał bezpośredni i portfolio¹⁰².

Można bez przesady stwierdzić, że atak kapitału na rynek kanadyjski zakończył się sukcesem. Fakt, że nie zdobył on jeszcze 100-procentowej kontroli nad tym rynkiem — nic jeszcze nie oznacza. Nie wszystkie bowiem dziedziny gospodarki kanadyjskiej zasługują na opłacalne ich przejęcie przez kapitał USA. Ponadto rynek lokalny, przy 19 milionach mieszkańców (w 1963 r.), nie jest znów tak wielki, że zaspokajanie go wymaga koniecznie tworzenia filii. Bliskość rynku kanadyjskiego od źródeł dostawczych USA oraz wiele innych względów stwarza często możliwość zaopatrywania go w drodze normalnego eksportu towarowego.

¹⁰¹ Op. cit., s. 3.

¹⁰² Op. cit., s. 6.

Zresztą nie ma pewności, czy wprowadzone w życie ostatnie porozumienie o bezcłowej wymianie części samochodowych między USA a Kanadą nie jest załącznikiem „wspólnego rynku północnoamerykańskiego”¹⁰³.

Głównym jednak terenem ekspansji kapitału prywatnego USA jest *Europa zachodnia*.

Obszar ten jako całość reprezentuje największy, poza USA, i najbardziej zróżnicowany rynek. Jednocześnie tempo wzrostu tego regionu, szczególnie jego stosunek do USA, a także usprawnienia w transporcie i łączności międzykontynentalnej uatrakcyjniły go jeszcze bardziej.

W wyniku wielu okoliczności, o których była już częściowo mowa wyżej, Europa zachodnia stała się *celem* ataku kapitału USA, a konkretnie — kapitału bezpośredniego. Mimo iż lokaty bezpośrednie USA w Kanadzie były w 1966 r. ciągle jeszcze wyższe niż w Europie zachodniej (16,8 mld dol. wobec 16,2 mld dol.)¹⁰⁴, to jednak Europa zachodnia ma zdecydowane pierwszeństwo np. w napływie kapitałów bezpośrednich z USA (w latach 1960—1966 napływ ten do Europy zachodniej wyniósł 8150 mln dol., podczas gdy do Kanady — tylko 3784 mln dol.)¹⁰⁵. Ponadto Europa zachodnia ma także zdecydowane przewoźnictwo w wysokości sprzedaży przez filie przetwórcze USA (ok. 18,8 mld dol. wobec ok. 13,4 mld dol. w przypadku Kanady)¹⁰⁶.

Atak kapitału USA na Europę zachodnią wywołał w tej ostatniej szereg obaw, a nawet konkretnych ob-

¹⁰³ Canada Auto Pact Passes House Vote. *Journal of Commerce*, September 1, 1965.

¹⁰⁴ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹⁰⁵ Op. cit., s. 45, tabl. 6.

¹⁰⁶ Op. cit., s. 9, tabl. 3.

jawów wrogości, o czym będziemy wspominać przy omawianiu penetracji poszczególnych krajów przez ten kapitał.

Ostatnie jednak doniesienia prasy ekonomicznej USA wskazują na zanikanie w Europie zachodniej wrogości wobec kapitału tego kraju. Dotyczyć to ma także i Francji¹⁰⁷. Zmiana w atmosferze przypisywana jest częściowo stagnacji w EWG. W Europie zachodniej liczone się bowiem z tym, że integracja polityczna EWG, której sprzeciwił się prezydent de Gaulle, przyspieszy powstawanie wielkich przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich, które byłyby w stanie stawić czoła korporacjom USA.

Powyższa możliwość niewątpliwie została usunięta na plan dalszy. Jak stwierdza, nie ukrywając zadowolenia, „Business Week” — Europa zachodnia znów będzie zależna od kapitału i technologii USA.

Co więcej, próby przejściowego ograniczenia eksportu kapitałów z USA wywołują nawet w Europie zachodniej pewien niepokój, jako że filie amerykańskie poszukiwać będą potrzebnych funduszy na i tak już naprzężonym rynku kapitałowym na miejscu. Ponieważ wzrost inwestycji w filiach USA w Europie zachodniej w samym tylko 1965 r. oceniany jest na ok. 600 mln dol. (z 2,1 mld dol. w 1964 r. do 2,7 mld dol. w 1965 r.), tj. o prawie 30%¹⁰⁸ (warto dodać, że inwestycje te w 1967 r. oceniano na ponad 4 mld dol.)¹⁰⁹, przeto drenaż miejscowego rynku kapitałowego przez korporacje USA stanowi realne zagrożenie.

¹⁰⁷ Why Europe Wants More US Investment. *Business Week*, November 27, 1965, s. 74.

¹⁰⁸ Op. cit.

¹⁰⁹ *Survey of Current Business*, May 1967, s. 9, tabl. 1.

Tak np. tylko w 1965 r. korporacje USA w Europie zachodniej zmobilizowały na lokalnych rynkach kapitałowych olbrzymią sumę 1,7 mld dol., czyli 37% ich wydatków bieżących. Oznacza to wzrost w stosunku do 1963 r. aż o połowę. Na samym tylko „eurodolarowym” rynku pożyczki korporacji USA wzrosły z 296 mln dol. w 1965 r. do 474 mln dol. w 1966 r.

Warto przy tej okazji dodać, że eksport kapitału portfolio z USA do Europy zachodniej spadł z 347 mln dol. w 1963 r. do 9 mln dol. w 1967 r.

Nacisk korporacji USA na lokalne rynki kapitałowe, głównie w Europie zachodniej, nie jest żadną mrzonką. Nowo mianowany wówczas Sekretarz Handlu USA, Trowbridge, w liście skierowanym do 700 korporacji USA apeluje już nie o redukcję eksportu kapitałów, lecz o większe wykorzystywanie zagranicznych rynków kapitałowych¹¹⁰.

Jeśli wierzyć doniesieniom prasy ekonomicznej USA, to główny oponent przeciwko kapitałowi USA w Europie zachodniej — Francja — wycofuje się częściowo z poprzednio zajmowanego, wrogiego wobec kapitału USA stanowiska. Bezpośrednią przyczyną miały być takie wydarzenia, jak utrata przez Bordeaux fabryki polietylenu, którą miały tam wybudować Philips Petroleum z USA i francuski Rhons-Poulenc (Ministerstwo Finansów nie wyraziło na to zgody i zakłady buduje się w Belgii) oraz zamiar budowania przez Forda dużych zakładów w Saarze, ale po stronie niemieckiej. W tej ostatniej sprawie rząd francuski dawał podobno wyraźnie do zrozumienia, że chętnie powitałby takie zakłady po stronie francuskiej.

¹¹⁰ Die amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland und die Zahlungsbilanz. *Neue Zürcher Zeitung*, Juni 16, 1967, Blatt 10.

W każdym razie organizuje się szereg spotkań międzynarodowych, których celem jest wyjaśnienie stanowisk po obu stronach Atlantyku odnośnie szturmowi kapitału USA na Europę zachodnią. Ostatnią z serii zasługującej na uwagę była odbyta w końcu października 1965 r. w Paryżu sesja businessmenów, bankierów i ekonomistów obu kontynentów, którą zorganizował prywatny Atlantic Institute. Sesji przewodniczył H. Abs, prezydent Deutsche Bank, zadaniem jej zaś było, jak stwierdza „Business Week”¹¹¹, usunięcie niektórych nieporozumień. Jednocześnie Komisja EWG prowadzi studia, na ile w rzeczywistości „strach kolonizacyjny” przed kapitałem USA jest uzasadniony. Odbywa się seria innych konferencji.

Charakterystyczne jednak, że komentatorzy USA podchwytyją szczególnie te opinie w Europie zachodniej, które wydają się odpowiadać rzeczywistym poglądom samych korporacji USA. Oto co pisał „Business Week” na temat stagnacji w EWG:

„... Wśród businessmenów i ekonomistów zwiększa się przekonanie, że de Gaulle, zatrzymując postęp w EWG, stworzył nowe możliwości dla przechwycenia przez kompanie USA jeszcze większego udziału w rosnących sprzedażach europejskich”.

I dalej:

„... Twierdzą oni, że tylko całkowita integracja umożliwiłaby powstanie dostatecznie wielkich kompanii, które mogłyby konkurować z transatlantyckimi gigantami”¹¹².

Po obu stronach Atlantyku zaczyna się rozumieć, że stagnacja w dalszym rozwoju integracji w ramach

¹¹¹ *Business Week*, November 27, 1965, ss. 74—75.

¹¹² Op. cit.

EWG stwarza nowe perspektywy dla ekspansji kapitału USA. Najważniejsze bowiem, że unia celna EWG jest już prawie faktem, a to ma pierwszorzędne znaczenie dla korporacji USA, które mogą w ten sposób atakować — dzięki filiom — poprzez granice narodowe.

Paradoks sytuacji polega na tym, że Francja, walcząc z wpływami kapitału USA w EWG, działa obiektywnie na rzecz wzmocnienia pozycji tego kapitału we Wspólnym Rynku. Zwykła bowiem unia celna na artykuły przemysłowe w ramach EWG doprowadzi — przy braku odpowiednio potężnych korporacji wspólnorynkowych — do *wzmoczonej penetracji* tego obszaru przez kapitał USA od wewnątrz. Istniejące filie amerykańskie będą miały ułatwione zadanie penetrowania mało dostępnych dotąd dla niego rynków narodowych na poszczególne towary.

Opór Europy zachodniej przeciwko penetracji przez kapitał USA jest o tyle trudny, że ciągle jeszcze kapitał ten ma do swej dyspozycji, niezależnie od olbrzymich funduszy, niewątpliwą przewagę *w postępie technicznym*. Wiele firm zachodnioeuropejskich, chcąc utrzymać się na rynku światowym, a nawet na poszczególnych rynkach lokalnych, potrzebuje pomocy nie tylko finansowej, ale i technologicznej. Korporacje USA rozporządzają i jednym, i drugim. Uzależnienie się Europy zachodniej od technologii USA jest zapewne większe, niż miało to miejsce kiedykolwiek dotąd, aczkolwiek trudno zjawisko to ująć w jakichś wymiernych i aktualnych liczbach.

Wydaje się, że „Business Week”¹¹³ naprawdę nie

¹¹³ Op. cit., s. 76.

przesadza, gdy twierdzi, że wielu Europejczyków wierzy, iż poleganie w coraz większym stopniu na amerykańskim „know-how” może w rezultacie doprowadzić do „wbudowanej luki technologicznej” (built-in technological gap). Oczywiście Europa zachodnia nie rezygnuje, jak to stara się podpowiadać „Business Week”, z wysiłków na rzecz postępu technicznego, ale przodownictwo USA jest niezaprzeczalne. Nie należy zapominać, że rząd francuski nie był w stanie rozwiązać trudności technologicznych Bulla, które m. in. skłoniły go do powiązania się z General Electric. Poszczególne rządy zachodnioeuropejskie mogą służyć pomocą finansową także na badania naukowe prowadzone przez firmy prywatne, ale pomoc taka może nie dać natychmiastowych efektów, natomiast konkretna sytuacja rynkowa zmusza je do podejmowania szybkich decyzji.

Tak więc Europa zachodnia stoi w obliczu wzmoczonej penetracji przez kapitał USA i jest — po okresie pewnego zaniepokojenia w niektórych krajach — niestety ogromnie sparaliżowana w swym oporze przeciwko tej penetracji.

Równie wątpliwe są korzyści z technologicznej penetracji Europy zachodniej przez kapitał USA. Uzależnianie się od tej technologii nie byłoby nawet samo przez się złe, ale chodzi o to, *jaka* jest ta technologia. „Business Week”¹¹⁴ sam przyznaje, iż w Europie zachodniej istnieją obawy, że USA wykorzystują postęp techniczny najpierw do produkcji najnowocześniejszych wyrobów *u siebie*, potem dopiero przeznaczają je *na eksport* i wreszcie *na końcu* technologię tę udostępniają swym *filiom*.

¹¹⁴ Op. cit.

Penetracja Europy zachodniej przez kapitał USA jest więc, z tych czy innych powodów, niezaprzeczalnym faktem.

Interesujące jest natomiast pobieżne zaznajomienie się z przebiegiem wspomnianej penetracji w poszczególnych krajach Europy zachodniej.

Najbardziej penetrowanym krajem jest tu Wielka Brytania. Trzeba doprawdy złośliwości losu, aby największy ongiś eksporter kapitału w świecie stał się sam ofiarą obcego kapitału. Lokaty bezpośrednie USA w Anglii wynosiły w 1966 r. ponad 5,65 mld dol., z czego ponad 3,7 mld dol. przypadało na lokaty w przemyśle przetwórczym¹¹⁵. Wyżej wspomniano już o roli Detroit na angielskim rynku samochodowym. Jednakże trzeba bezstronnie podkreślić, że inne dziedziny, poza samochodowymi, są bardziej odporne na penetrację kapitału USA, choć — generalnie rzecz biorąc — nie występuje tam otwarta wrogość wobec tejże penetracji. Wynika to prawdopodobnie i stąd, że Anglia wykazuje stosunkowo daleko posuniętą koncentrację produkcji i wielkie korporacje miejscowe potrafią skutecznie bronić swoich zdobyczy. Ponadto, jeśli już w ogóle może być mowa o „multinardowych” korporacjach, to ze względu na wspólnotę językową i silne więzy kulturalne angielsko-amerykańskie penetracja przez kapitał USA może w formach zewnętrznych znacznie łatwiej przypominać quasi-multinardowość w Anglii niż w każdym innym kraju zachodnioeuropejskim (może z wyjątkiem Irlandii). Fakt, że Anglia właściwie nie podnosi wrzawy wokół penetracji przez kapitał USA, choć miejscami stawia mu opór, należy

¹¹⁵ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

tłumaczyć szczególnym układem wzajemnych stosunków i niewątpliwie innym „posmakiem” samej penetracji jako podboju obcego rynku, który to „posmak” towarzyszy tej penetracji w innych krajach zachodnioeuropejskich.

Anglia jest więc w szczególnym położeniu — i choć jest ona najważniejszym w Europie zachodniej terenem ekspansji kapitału USA, to jednak „amerykanizacja” jej jest tylko swoistą odpłatą za wcześniejszą „anglicyzację” USA. Że prestiż największego ongiś mocarstwa przemysłowego i eksportera kapitałów niewątpliwie na tym cierpi, to już inna sprawa. Anglicy w końcu łatwiej mogą znieść niektóre obyczaje amerykańskie przywożone z kapitałem, niż ma to miejsce w odniesieniu do Francuzów, Niemców czy Włochów.

Nieco inaczej przedstawia się sytuacja w NRF, która jest drugim po Anglii krajem w Europie zachodniej o największym nasileniu penetracji kapitału USA. Lokaty bezpośrednie USA wynosiły tam w 1966 r. ponad 3,07 mld dol. i, podobnie jak w przypadku Anglii, skoncentrowane były głównie w przemyśle przetwórczym (ponad 1,8 mld dol.)¹¹⁶.

O penetracji rynku samochodowego NRF przez Detroit była już mowa wyżej. Obecnie warto podać kilka innych szczegółów, które są dość istotne dla uzupełnienia ogólnego obrazu penetracji tego kraju przez kapitał USA.

Przede wszystkim, poza nielicznymi wyjątkami, w NRF nie obserwuje się wrogiego stosunku wobec omawianej penetracji. Business NRF, podobnie jak w przypadku Anglii, wykazuje duży stopień koncen-

¹¹⁶ Op. cit.

tracji — i tym samym przyzwyczajony jest do istnienia korporacji-gigantów. W odróżnieniu od Francji, wielki kapitał NRF popierał od początku ideę liberalizacji handlu światowego, zmaterializowaną w „rundzie Kennedy'ego”, a tym samym zademonstrował swego rodzaju „pewność siebie”, której brak wielkiemu kapitałowi francuskiemu.

Nie oznacza to jednak, że wielki kapitał NRF jest zupełnie beztroski w odniesieniu do poczynań kapitału USA na jego własnym rynku i na rynku światowym w ogóle. Dla odparcia konkurencji Eastman Kodak nastąpiła quasi-fuzja zachodniemieckiej filii Bayer Farbenfabriken — Agfy z belgijskim Gevaertem¹¹⁷. Podobnie Volkswagen wraz z Daimler-Benzem zablokowały Chryslerowi przechwycenie Auto-Union DKW, o czym wspomniano wyżej.

Udział kapitału USA w globalnych aktywach przedsiębiorstw NRF waha się w granicach 3,5%, ale wśród największych 35 firm tego kraju 3 firmy (Esso, czyli Standard Oil of New Jersey, Opel i Ford of Germany) są filiami USA, zajmując pod względem wielkości 10, 18 i 30 miejsce¹¹⁸.

Jednakże nie wszystkie filie USA w NRF mogą się równać swą wielkością ze wspomnianą „wielką trójką”. Według tegoż źródła na ok. 1000 firm kontrolowanych przez kapitał USA tylko 30 zatrudniało bowiem powyżej 1000 pracowników, a w ogóle filie USA zatrudniały tylko 1% siły roboczej w NRF.

Na uwagę zasługuje jedna istotna przeszkoda, która w zasadniczy sposób ogranicza ekspansję kapitału USA

¹¹⁷ US Capital Stirs Fear in Europe. *Business Week*. Op. cit., s. 119.

¹¹⁸ W. Germany Lures US Investors. *Journal of Commerce*, November 4, 1964.

w NRF, a mianowicie brak siły roboczej. Fakt ten niemal uniemożliwia korporacjom USA budowę nowych zakładów w NRF¹¹⁹. W związku z tym ekspansja tego kapitału dokonuje się przez przejmowanie istniejących już zakładów i stopniowe ich rozwijanie. Jedyne korporacje naftowe USA nie odczuwają tych trudności, jako że budowane przez nie w NRF rafinerie są niemal całkowicie zautomatyzowane i stąd problem siły roboczej jest marginesowy. Nieprzypadkowo więc największą filią w NRF jest wspomniana wyżej Esso.

Przy okazji omawiania lokat bezpośrednich USA w NRF warto nieco uwagi poświęcić specjalnej dziedzinie tych lokat — zbrojeniom. Otóż trzecia co do wielkości korporacja aeronautyczna USA, Boeing, rozpoczyna penetrację Europy zachodniej od NRF. Penetracja ta, jak pisze „*Journal of Commerce*”, stanowi:

„... preludium do rozwoju produkcji samolotów ponaddziesiękowych i rakiet w Europie zachodniej pod przewodnictwem USA...”¹²⁰

Konkretnie Boeing wykupił 1/3 udziałów w firmie Boelkow w NRF, która produkuje sprzęt latający (początkowe zaangażowanie kapitału Boeinga wyniosło tylko 3,1 mln dol). Współpraca objęła przede wszystkim produkcję helikopterów, które zresztą już przedtem korzystały z „know-how” Boeinga. Ale jest to tylko część planu, polegająca na zgrupowaniu wokół Boelkow produkcji rakiet. Boeing prowadził także poufne rozmowy z Telefunken i francuską Nord Aviation, która już produkuje rakiety i pozostaje w kontakcie z Boelkow. Boelkow z kolei jest tylko częścią

¹¹⁹ *Business Week*, December 5, 1964, s. 119.

¹²⁰ Boeing Gets Foothold in Europe. *Journal of Commerce*, December 23, 1964.

większego konsorcjum zwanego „Luft und Raumreise”, utworzonego w sierpniu 1964 r., do którego wchodzi Messerschmitt i Siebelwerke.

Powyższe konsorcjum, zatrudniające 10 tys. pracowników, ma być głównym dostawcą helikopterów i raket w NRF.

Na uwagę zasługuje także fakt, że Boelkow ogłosiła jeszcze w połowie 1963 r., iż pracuje nad niemieckim sztucznym satelitą, który miał wejść na orbitę w końcu 1968 r. przy pomocy amerykańskiej rakiety chemicznej „Agena B”.

Jak widać, kapitał USA odgrywa bardzo istotną rolę, w dopomożeniu NRF do awansowania do rzędu mocarstw raketowych. Na tym nie koniec. Przemysł raketowy wymaga odpowiedniego wyposażenia elektronicznego. W tym celu inna korporacja USA, specjalizująca się w elektronice wojskowej, Defense Electronics, Inc., utworzyła w NRF „100-procentową” filię w Monachium pod nazwą DEI Elektronische Geräte GmbH, która ma się również specjalizować w elektronice wojskowej¹²¹.

Oczywiście powyższy obraz sytuacji jest bardzo niekompletny. Omawianie innych powiązań, a raczej daleko posuniętej kontroli, nad niektórymi (nawet wielkimi) firmami NRF zajęłoby zbyt wiele miejsca. Istotne jest to, że klimat w NRF dla inwestycji USA jest generalnie przyjazny. Od tej reguły istnieją także wyjątki. Tak np. browary zachodniemieckie ogłosiły nawet rezolucję, która głosi, iż gdyby któryś z nich sprzedał się USA, pozostałe będą go bojkotować¹²². Jednak-

¹²¹ DEI in Germany. *Journal of Commerce*, September 17, 1965.

¹²² US Investments Fan European Hostility. *Journal of Commerce*, April 16, 1965.

że głos browarów w NRF nie jest decydujący. Bardziej miarodajną wypowiedzią w tej materii są słowa F. Berga, prezydenta BDI (Bund der Deutschen Industrie), który powiedział:

„... przemysłowcy NRF chcą ścisłych stosunków między EWG a USA”,

a nawiązując do poglądów de Gaulle'a na ten temat dodał:

„... tylko spoista EWG może mówić z USA jak równy z równym”¹²³.

Co prawda, powyższe słowa traktują raczej o stosunkach EWG — USA, trudno się jednak doszukać jakichś nieprzyjaznych aluzji pod adresem USA. Wynika to prawdopodobnie stąd, że Berg przeświadczony jest wręcz o konieczności opierania się EWG na imporcie kapitałów z USA, ponieważ:

„... występuje tam niezdolność zaoszczędzenia rezerw finansowych w tempie równym postępowi technologii...”¹²⁴

Jeśli Berg widzi taką konieczność w odniesieniu do EWG jako całości, to z pewnością nie uważa, iż NRF, działając w osamotnieniu, byłaby w stanie dotrzymać kroku USA w postępie technicznym.

Mimo jednak generalnie przychylniej atmosfery wobec inwestycji USA w NRF nie oznacza to, iż ta ostatnia zamierza pomagać nadal tym inwestycjom, jak to niewątpliwie było w niedalekiej przeszłości. NRF wprowadziła bowiem podatki od zysków filii obcych w wysokości 51%, zrównując je z firmami NRF (filie obce płaciły dotąd jedynie 25%)¹²⁵. Co prawda, powyż-

¹²³ German Group Urges Closer US-EEC Ties. *Journal of Commerce*, September 16, 1965.

¹²⁴ Op. cit.

¹²⁵ *US News and World Report*, October 4, 1965, s. 134.

sze „wyrównanie” nie było imiennie wymierzone w USA, ale wiadomo, o kogo chodzi.

Nieco inaczej przedstawia się natomiast sprawa w trzecim pod względem wysokości lokat USA w Europie zachodniej kraju — Francji. Przysłówek „nieco” jest o tyle na miejscu, że polityka Francji w odniesieniu do lokat USA jest raczej głośna niż skuteczna.

W każdym razie lokaty bezpośrednie USA we Francji w 1966 r. wynosiły 1758 mln dol., z czego prawie 1,2 mln dol. przypadało na lokaty w przemyśle przetwórczym¹²⁶.

Francja, trzeba przyznać wbrew wszelkim krytycznym uwagom, stara się trzymać „na dystans” penetrację swego rynku przez kapitał USA. Polityka jej nie wyklucza dostępu tego kapitału, ale ostatnio zdecydowanie ogranicza się do tzw. „minority interests”, nie pozwalając na przejmowanie francuskich firm¹²⁷. Doświadczenia z Simcą i Machines Bull wywołały pewne praktyczne skutki, choć nie wiadomo, na jak długo.

Gwoli ścisłości trzeba dodać, że w USA uważa się, iż wrzawa wokół inwestycji USA we Francji jest celowo podtrzymywana przez Patronat, aby odwrócić uwagę, a raczej usprawiedliwić proces koncentracji produkcji w tym kraju. Co więcej, „Business Week”¹²⁸ zauważa nawet sarkastycznie, że gdy Simca była dawniej kontrolowana przez Fiata, nikt nie robił problemu z tego powodu. Podobnie nie robi się problemu z faktu, że holenderski Philips zdobył silną bazę operacyjną w przemyśle radiowo-telewizyjnym Francji, a szwajcarska Nestlé — w mleku skondensowanym.

¹²⁶ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹²⁷ *US News and World Report*, October 11, 1965, s. 134.

¹²⁸ *Business Week*, December 5, 1964, s. 119.

Powyższa „dyskryminacja” kapitału USA ma jednak swoje uzasadnienie. Ostatecznie różnica między penetracją przez ten kapitał czy kapitał szwajcarski lub holenderski jest aż nadto wyraźna. Kapitał USA ponadto uzyskał już poważną kontrolę nad niektórymi dziedzinami gospodarki francuskiej. Tak np. kapitał USA kontroluje 90% produkcji kauczuku syntetycznego, 80% łożysk kulkowych, 70% maszyn rolniczych, 60% dźwigów elektrycznych i 50% żarówek¹²⁹.

Niemniej jednak rząd francuski nie zakazuje korporacjom USA budowy nowych zakładów produkcyjnych. W ten sposób filie USA mają możliwość rozwoju i penetracji rynku, aczkolwiek penetracja ta byłaby niewątpliwie łatwiejsza, gdyby rząd francuski nie sprzeciwiał się przejmowaniu firm francuskich przez kapitał USA. Filie USA we Francji mają jednak, jak to wspomniano, już obecnie silną bazę wyjściową. Przy tym filie te reprezentują wielkie monopole USA. Niezależnie od General Electric, Chryslera, IBM i Westinghouse, działają tam filie Timken Roller Bearing w łożyskach kulkowych, Singer, Hoover i Frigidaire (związana z General Motors) w sprzęcie domowym i Firestone w produkcji włókien sztucznych.

Nie bez znaczenia są również filie należące do mniejszych korporacji USA, odznaczających się wysoką specjalizacją produkcji, jak np. Ralston Purina Co., która penetruje przetwórstwo drobiu w Bretanii.

W każdym razie wielkość filii USA jest już obecnie w wielu przypadkach dostateczna, aby skutecznie konkurować z lokalnym przemysłem, jeśli ten jest w niektórych dziedzinach konkurentem w ogóle. W 1963 r.

¹²⁹ France Ponders US Restraint. *Washington Post*, January 12, 1965.

25 filii USA we Francji zatrudniało po przeszło 1 tys. pracowników¹³⁰. Biorąc zaś pod uwagę, że filie te z reguły należą do wielkich korporacji USA i mają możliwość wzrostu od wewnątrz, lekceważenie ich siły konkurencyjnej przez francuski Patronat byłoby zwykłą ślepotą. Stąd też Patronat (ściśle — Le Conseil National du Patronat, lub inaczej: związek przemysłowców francuskich) nie bez powodu zaniepokojony jest dotychczasowymi sukcesami korporacji USA w penetracji rynku francuskiego.

Francja jest, jak dotąd, znacznie bardziej zagrożona przez filie USA, niż ma to miejsce w odniesieniu do Anglii i NRF, aczkolwiek wysokość lokat bezpośrednich USA w tych krajach jest o wiele większa niż we Francji. Wynika to stąd, że przemysł francuski wykazuje znacznie mniejszą koncentrację niż przemysły obu wspomnianych krajów. W 1965 r. największa firma we Francji, państwowa Renault, była mniejsza od 55 największych korporacji USA¹³¹. To jeszcze nie wszystko. USA wydaje na badania naukowe (R. and D.) ponad 25 razy więcej niż Francja. Fakt ten daje korporacjom USA przewagę w postępie technicznym. Jeśli w dodatku uwzględnimy fakt, że na 1000 największych korporacji USA aż 700 miało już swe filie we Francji¹³², to sprawa nie jest bynajmniej godna lekceważenia. Należy bowiem pamiętać, że roczne sprzedaże General Electric są ponad 6-krotnie wyższe niż sprzedaże całego francuskiego przemysłu elektrotechnicznego¹³³. General Electric ma zaś swoje filie we Francji.

¹³⁰ *Business Week*, December 5, 1964, s. 116.

¹³¹ Por.: *The Fortune Directory*. Op. cit.

¹³² *Washington Post*, January 12, 1965.

¹³³ *Business Week*, December 5, 1964, s. 114.

Mimo więc niewątpliwie najmniej przychylnego stanowiska rządu i kapitału francuskiego wobec penetracji kraju przez kapitał USA nie oznacza to bynajmniej, że takiej penetracji nie ma. Wartość lokat bezpośrednich USA we Francji wzrosła w latach 1950—1965 ponad 3-krotnie¹³⁴. Fakt ten ma wymowę sam przez się. Nie należy się też sugerować tym, że lokaty USA stanowią tylko 1/3 obcych lokat we Francji¹³⁵. Siła stojąca za tymi lokatami jest wielokrotnie wyższa niż siła pozostałych konkurentów.

Francja jest jednak *jedynym* krajem, który w ramach ogólnie przyjętych reguł gry w systemie kapitalistycznym stara się bronić przed atakiem kapitału USA. Jedną z użytych broni jest zamiana części francuskich aktywów dolarowych na złoto, a także niechęć do rozwiązania w skali Międzynarodowego Funduszu Walutowego tzw. problemu „płynności” według „Planu Roosa”.

Co się tyczy pierwszej broni, to nie ulega wątpliwości, że była ona skuteczna do pewnego stopnia. USA straciły tylko w 1965 r. 1406 mln dol. ze swych rezerw złota, z czego aż 1262 mln dol.¹³⁶ popłynęło do Francji¹³⁷. Możliwość zastosowania tej samej broni przez inne kraje wierzycielskie zmusiła USA do swego rodzaju „opamiętania się”. Dalsze utrzymywanie deficytu w bilansie płatniczym stało się niebezpieczne dla USA. W konsekwencji zaczęto ograniczać eksport kapitału.

¹³⁴ *Survey of Current Business*, September 1965, s. 24, tabl. 2 oraz September 1965, s. 34, tabl. 5.

¹³⁵ *Washington Post*, January 12, 1965.

¹³⁶ United States Gold and Silver Movements in 1965. US Dpt. of Comm., FT 2402, s. 1.

¹³⁷ W 1966 r. spadek rezerw złota w USA wyniósł 571 mln dol. i w całości przypisywany jest Francji (US Economy Faces a Glower Rate of Growth. *Financial Times*, March 13, 1967).

Jednocześnie Francja zdecydowanie oponuje przeciwko proponowanemu przez USA („Plan Roosa”) rozwiązaniu w skali MFM problemu „płynności” według zasad, które faktycznie uświęcałyby trwałość deficytu w bilansie płatniczym USA.

Francja była również tym krajem przemysłowym świata, który torpedował ofensywę kapitału USA poprzez GATT („runda Kennedy’ego”).

Skutki praktyczne oporu francuskiego niewątpliwie istnieją, ale są chyba *spóźnione*. Kapitał USA zdobył już poważną bazę operacyjną we Francji, z której może atakować lokalną konkurencję. Ponadto rynek francuski jest i będzie atakowany przez filie USA działające w innych krajach zachodnioeuropejskich, a przede wszystkim w EWG.

Penetracja Francji przez kapitał USA ma jeszcze i tę ujemną stronę, że konsoliduje wielki kapitał francuski, który — używając „patriotycznych” frazesów antyamerykańskich — może zaatakować uzyskane wcześniej przez świat pracy koncesje w dziedzinie socjalnej. Francja jest pod względem zdobyczy socjalnych niewątpliwie jednym z najbardziej zaawansowanych krajów kapitalistycznych. Wpłaty na te cele mogą być przedmiotem ataku ze strony wielkiego kapitału francuskiego, jako że redukcja one jego zyski konieczne dla zwiększenia inwestycji w gałęziach atakowanych przez obcą konkurencję, a USA w szczególności. Klimat dla zaatakowania zdobyczy socjalnych we Francji przez rodzimy kapitał jest obecnie lepszy niż kiedykolwiek dotąd.

Kolejnym krajem w Europie zachodniej pod względem wysokości lokat jest Szwajcaria. W 1966 r. wy-

sokość lokat bezpośrednich wyniosła 1210 mln dol.¹³⁸ Uwzględniając jednak liczbę ludności, można uznać ten kraj nawet za *pierwszy* pod względem lokat bezpośrednich USA w Europie zachodniej.

Szwajcaria jednakże, w odróżnieniu od wyżej wymienionych krajów, wykazuje koncentrację wspomnianych lokat nie w przemyśle przetwórczym, lecz w handlu, bankowości i innych usługach. Ostatnio jednak Standard Oil of New Jersey, który już miał poważnie rozbudowaną sieć stacji benzynowych w Szwajcarii, wykupił wielką rafinerię nafty Rhone Valley¹³⁹.

Małe Szwajcaria jest bezsprzecznie „amerykanizowana” przez kapitał USA, i to w dziedzinach, które — jak na przykład handel detaliczny — tracą swe tradycyjne oblicze. Rząd szwajcarski nie wykazuje jednak najmniejszego zaniepokojenia z tego powodu, jeśli nie brać pod uwagę akcji ograniczających liczbę biur regionalnych korporacji USA w Europie zachodniej, które chętnie obierają za swe siedziby Genewę i inne miasta szwajcarskie. Na interpelację jednego ze szwajcarskich posłów socjalistycznych, który wyraził zaniepokojenie z powodu inwazji kapitału USA, rząd odpowiedział, że inwazja idzie w obu kierunkach. Formalnie rzecz biorąc, stanowisko rządu szwajcarskiego odpowiada prawdzie, gdyż wobec 944 mln dol. lokat bezpośrednich USA w Szwajcarii w 1964 r., lokaty tej ostatniej w USA wynosiły 896 mln dol. Nie potrzeba jednak zbyt wiele rozwodzić, aby zauważyć różnicę mniej więcej równych sum w nierównych krajach. Inwestycje szwajcarskie w USA są przysłowiową kroplą

¹³⁸ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹³⁹ Alps Safe from US Inroads. *Journal of Commerce*, March 3, 1966.

w morzu, ale inwestycje USA w 35-krotnie mniejszym kraju są więcej niż kroplą w naporstku wody.

Następnym krajem Europy zachodniej pod względem lokat bezpośrednich USA są Włochy. Lokaty te wynosiły w 1966 r. 1142 mln dol. i skoncentrowane były głównie w przemyśle przetwórczym i naftowym¹⁴⁰.

We Włoszech nie ma oficjalnie żadnej kampanii przeciwko kapitałowi USA. Za jedynych przeciwników tego kapitału uważa się tylko komunistów włoskich, którzy szczególnie ostro zareagowali na przejście jednego z wydziałów Olivettiego przez General Electric¹⁴¹. Jeśli wierzyć „Business Week”, to na obszarach bezrobocia nawet i komuniści popierają napływ kapitału z USA.

W każdym razie lokaty bezpośrednie USA we Włoszech wzrosły w latach 1950—1965 ponad 18-krotnie, przyływ zaś tego kapitału wzrósł tylko w latach 1962—1964 z 35 mln dol. do 203 mln dol.¹⁴² Atak kapitału USA na Włochy ma jeden poważny atut w ręku, którego brak mu w innych krajach EWG, a mianowicie, że kraj ten ciągle jeszcze ma nadwyżki siły roboczej, a firmy włoskie, jak to określa „Business Week”¹⁴³ desperacko potrzebują kapitałów oraz pomocy technicznej.

Zarazem jednak pewien niepokój wywołuje we Włoszech istnienie nadprodukcji w niektórych działach gospodarki i w związku z tym wiele firm znajduje się w trudnej sytuacji finansowej. Fakt ten wywołuje poszukiwania za kapitałem, w tym także obcym. W ten

¹⁴⁰ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹⁴¹ *Business Week*, December 5, 1964, s. 119.

¹⁴² *Survey of Current Business*. Op. cit., s. 24, tabl. 2 oraz *Journal of Commerce*, September 10, 1964.

¹⁴³ *Business Week*, December 5, 1966, s. 119.

sposób kapitał USA ma ułatwioną penetrację. Problem polega tylko na tym, że Włosi, podobnie jak Francuzi, poszukują kapitału obcego, o ile jest to możliwe, na „minority interests” i w znacznym stopniu opierają swoją politykę gospodarczą na zasadach indykatywnego planowania, która stwarza pewne preferencje, nie zawsze dogodne dla penetracji kapitału USA.

Korzystając z generalnie dobrej atmosfery, kapitał USA uzyskał mocne podstawy wyjściowe do dalszego podboju rynku, i to nie tylko lokalnego. Pomijając już omówioną wyżej sprawę komputerów, warto dodać, że ostatnio powiązana z Fordem Philco otwarła w Bergamo duże zakłady produkujące sprzęt domowy. Zadaniem Philco, która będzie największą filią USA produkującą sprzęt domowy w Europie zachodniej, ma być zaatakowanie takich konkurentów na rynku sprzętu domowego, jak Philips i Siemens¹⁴⁴. Można dodać, że General Electric ma na tym odcinku również wiele do powiedzenia poprzez kontrolowaną przez siebie włoską Compagnia Generale di Electricità.

Powyższy przykład jest jeszcze jednym z serii potwierdzających ogólną strategię korporacji USA penetrujących rynek Europy zachodniej, a mianowicie tworzenie w wybranych dziedzinach silnych filii, których zadaniem jest walka z konkurencją lokalną i obcą w ogóle.

Gwoli ścisłości trzeba jednak przyznać, że USA nie są największym inwestorem we Włoszech. Pierwszym jest Anglia, a następnie USA i NRF. USA są jednak najbardziej agresywne i — korzystając z recesji włoskiej — przejęły szereg firm włoskich.

¹⁴⁴ To Succeed in Europe. Philco Goes European. *Business Week*, October 2, 1965, ss. 132—136.

Jak dalece Włochy pozwolą penetrować swój rynek w przyszłości — nie wiadomo. Brak oficjalnej kampanii przeciwko inwazji kapitału USA nie oznacza, że rząd i kapitał włoski chętnie go widzą w każdym przypadku. Ostatnio uchwalona ustawa daje rządowi szerokie uprawnienia do wglądu w działalność obcego kapitału. Rok 1965 nie przewidywał też żadnych porozumień typu Shell-Montecatini czy General Electric-Olivetti, które były wielkimi wydarzeniami roku 1964¹⁴⁵.

Oprócz wyżej wymienionych krajów Europy zachodniej pozostały jeszcze dwa inne, które zasługują na kilka słów. Są nimi Holandia i Belgia-Luksemburg. Biorąc pod uwagę wielkość tych krajów, można nawet powiedzieć, iż relatywnie są one ważniejsze od strony wysokości lokat bezpośrednich USA niż Francja, Włochy, a także NRF.

Co się tyczy Holandii, lokaty USA w 1966 r. osiągnęły tam sumę 858 mln dol. i skoncentrowane były głównie w przemyśle naftowym i przetwórczym¹⁴⁶.

Holandia należy jednak do krajów, które są zaniepokojone penetracją kapitału USA. Co prawda, nie podejmuje się tam jakichś skutecznych kroków, ograniczających tę penetrację, niemniej jednak Katolicka Federacja Pracodawców ostrzega, że:

„siła finansowa korporacji USA jest tak wielka, ... iż stosunki konkurencyjne mogą być kompletnie zakłócone, jeśli Amerykanie nie utrzymają koniecznej samokontroli”¹⁴⁷.

W Belgii natomiast brak nawet i tego rodzaju ostrze-

¹⁴⁵ Italy Remains Uncritical About US Investments. *Journal of Commerce*, April 29, 1965.

¹⁴⁶ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹⁴⁷ *Business Week*, December 5, 1964, s. 116.

żeń, choć są ku temu powody. Lokaty bezpośrednie USA osiągnęły tam sumę 745 mln dol. w 1966 r. i skoncentrowane były głównie w przemyśle przetwórczym¹⁴⁸.

Rząd belgijski udziela nawet pomocy tym korporacjom USA, które budują zakłady, zwłaszcza na terenach objętych bezrobociem. Tak np. kiedy Ford zdecydował zamienić swą montażownię w Antwerpii w fabrykę traktorów, rząd wniósł nawet swój wkład w wysokości 540 tys. dol. na przeszkolenie robotników oraz przyrzekł udzielić Fordowi 20 mln dol. pożyczki. Przychylność rządu wobec korporacji USA tłumaczy się i tym, że produkcja ich filii w znacznym stopniu przeznaczona jest na eksport¹⁴⁹.

Jednakże są i pretensje, że filie USA oferują zbyt wysokie, jak na warunki lokalne, płace dla personelu lokalnego, a Fordowi zarzuca się wręcz, że wywrócił całą strukturę płac w Belgii.

O znaczeniu filii USA w życiu Belgii świadczy cytowany już wyżej fakt, że General Motors był największym pojedynczym inwestorem w Belgii¹⁵⁰. Przykład ten jest o tyle ważny, że podchodząc mechanicznie do zagadnienia wielkości lokat USA w Belgii można by dojść do uproszczonego wniosku, iż nie są one znów tak ważne w życiu tego kraju. Wysokość bowiem tych lokat równała się tylko 2% akumulacji brutto kompanii belgijskich¹⁵¹. Oto jak przeciętne statystyczne mogą zaciemniać rzeczywistość.

Warto jeszcze dodać, że na 500 największych korp-

¹⁴⁸ *Survey of Current Business*. Op. cit., s. 42, tabl. 3.

¹⁴⁹ *Business Week*. Op. cit., s. 116.

¹⁵⁰ Trek of US Companies to Belgium Continuing. *Journal of Commerce*, May 4, 1965.

¹⁵¹ *Business Week*. Op. cit., s. 116.

racji USA więcej niż 350 prowadzi swe operacje bezpośrednio w Belgii. Nietrudno sobie wyobrazić, pod jaką presją znajduje się ten mały kraj. W ogóle aż 728 korporacji USA ma swe filie w Belgii¹⁵².

Podsumowując powyższy obraz sytuacji należy stwierdzić, że korporacje USA uzyskały w Europie zachodniej kilka silnych przyczółków mostowych, a mianowicie: w Angli, NRF, Francji, Włoszech, Holandii, Belgii i Szwajcarii. Ta ostatnia powinna znajdować się raczej na czwartej pozycji wśród wymienionych krajów, ale ze względu na strukturę lokat bezpośrednich USA w tym kraju i ich bardziej lokalny charakter odgrywa ona relatywnie mniejszą rolę w planach podboju rynku Europy zachodniej przez kapitał USA.

Inwazja kapitału USA na Europę zachodnią ma niewątpliwie głębokie przyczyny ekonomiczne, nie mówiąc już o względach politycznych. Cokolwiek powiedzielibyśmy o ruchu integracyjnym na tym kontynencie, jest on faktem. Zamiast 13 rynków narodowych powstają dwa rynki multinarodowe plus „rynk satelickie”, do których zaliczyć należy niektóre kraje kontynentu zachodnioeuropejskiego, jak np. Grecję, Turcję, Hiszpanię, Finlandię, oraz kraje b. Afryki francuskiej i belgijskiej. Nie jest także wykluczone, że EWG i EFTA zaczną się integrować nawzajem.

Wyżej wspominaliśmy także, że kapitał zachodnioeuropejski broni się przed inwazją kapitału USA łączeniem się w większe jednostki, czyli koncentracją, ale prawie wyłącznie w skali narodowej. Niezależnie od przeszkód natury prawnej, o czym będzie mowa

¹⁵² Banking Changes in Europe Produced by US „Invasion”. *International Herald Tribune*, November 24, 1967.

oddzielnie, jedną z istotnych przeszkód na drodze koncentracji kapitału na skalę „europejską” jest partycypacja poszczególnych rządów w wielu przedsiębiorstwach kluczowych. Stąd też fuzje, jeśli w ogóle mają miejsce na skalę europejską, obejmują przede wszystkim przemysły drugorzędne¹⁵³. Jak już wiemy z przytaczanych wyżej przykładów, kapitał USA atakuje przemysły kluczowe lub te, które są ściśle z nim powiązane (np. komputery i ich rola w automatyzacji). Obrona Europy zachodniej przed inwazją kapitału amerykańskiego ma tylko jedną szansę — *koncentrację kapitału*.

Inwazja kapitału USA w 2/3 prowadzona jest przez 15—20 „korporacji-gigantów”¹⁵⁴. Przeciwko takim gigantom, a wiemy już o nich coś z poprzedniego rozdziału, mogą występować odpowiednio wielkie jednostki w Europie zachodniej.

Czy jednak jednostki takie naprawdę powstają?

Odpowiedź jest, niestety, połowiczna. Inwazja kapitału USA przyspiesza amalgamację przemysłu, jak to zobaczymy na konkretnych faktach, głównie w skali *narodowej*.

Do największych fuzji w Europie zachodniej należała ostatnio fuzja dwóch największych producentów chemikaliów we Włoszech — Montecatini i Edisona. Wielkość firmy, licząc według rocznych sprzedaży obu partnerów, wynosi ok. 1,6 mld dol. Jak na warunki zachodnioeuropejskie, jest to niewątpliwie liczba imponująca i w żadnym wypadku nie może być lekceważona przez korporacje USA. Montecatini-Edison jest wielkością równą Fiatowi, a Detroit ma możliwość prze-

¹⁵³ E. A. Creary. *The Americanization of Europe*. Op. cit., s. 158.

¹⁵⁴ The US Business Stake in Europe. *Newsweek*, March 8, 1965, s. 71.

konać się już obecnie, że penetracja „królestwa” Fiata jest wysoce utrudniona.

Na marginesie powyższej fuzji warto dodać, że rząd włoski i parlament do tego stopnia popierają te przedsięwzięcia, iż zamiast obliczanego na 20 mln dol. „podatku od fuzji”, spowodowały one nowelizację przepisów do tego stopnia, że podatek ten wyniesie tylko... 35 dolarów¹⁵⁵.

W NRF przygotowuje się fuzja, połączona wraz ze wzajemnym posiadaniem akcji, pomiędzy państwową stocznia Howaldtswerke AG oraz stocznia prywatną H. C. Stuelcken Sohn, do której to fuzji ma przystąpić na zasadzie „minority interests” potężny Siemens, a potem, ewentualnie, i inna stocznia prywatna. W każdym razie na przyszłość przewiduje się skoncentrowanie przemysłu stocznioowego NRF tylko w dwóch grupach. Oczywiście rząd NRF aktywnie popiera powyższe przedsięwzięcie.

Najbardziej zaawansowana koncentracja kapitału w NRF ma miejsce w przemyśle stalowym. Już w 1964 roku Thyssen-Hütte AG był największym koncernem stalowym w Europie zachodniej, który produkował 8,7 mln ton stali, sprzedaż jego zaś w roku fiskalnym 1965 wyniosły 1,7 mln dol.

Na horyzoncie powstaje nawet jeszcze większa jednostka w postaci przygotowywanej fuzji Hoesch A. G. i Dortmund-Hoerder Hüttenunion AG, do której na specjalnych zasadach korporacyjnych przystępuje także holenderska Hoogovens en Staalfabrieken. Obok fuzji występują także „porozumienia kooperacyjne”, które wydają się zamaskowaną formą rzeczywistej fuzji.

¹⁵⁵ Merger Wave Hits Europe. *Business Week*, February 28, 1966, ss. 153-160.

Obecnie taki rodzaj porozumienia negocjowany jest przez dwie największe firmy elektroniczno-elektrotechniczne w NRF, a mianowicie Siemens und Halske (1,8 mld dol. sprzedaży w roku fiskalnym 1965) i Robert Bosch (675 mln dol. sprzedaży w 1964 r.).

W lutym 1966 r. podpisano inne „porozumienie kooperacyjne” między Kruppem a grupą Thyssena w dziedzinie produkcji niektórych wyrobów stalowych.

We Francji przygotowuje się fuzje w przemyśle stalowym, które obejmują Usinor i Lorrain-Escaut jako jedną grupę oraz Sidelor i De Wendel jako drugą grupę. Każda z nich po fuzji produkować będzie 5-6 mln ton stali. Warto dodać, że stalowe kompanie francuskie od lat mają „swoje uszy” nawzajem u siebie poprzez posiadanie „minority interests”.

W 1965 r. miała też miejsce fuzja między Thomson-Houston i Société Brandt, obie konkurujące dotąd w sprzęcie domowym.

W Anglii rząd szczególnie aktywnie popiera fuzje, a nawet stworzył Industrial Reorganization Corp. z funduszem 420 mln dol. w celu udzielania pomocy finansowej łączącym się korporacjom. Jednakże fuzje angielskie są mniej „narodowe”. Tak np. Rootes Motors Ltd., kontrolowany przez Chryslera, wykupił Dodge Bros., specjalizującą się m. in. w produkcji karoserii. Jednocześnie angielska Distillers Co., Ltd., awansowała do czołówki „chemicznej”, wykupując całkowicie lub częściowo szereg mniejszych firm, przy współudziale kapitału USA.

Nie wchodząc w dalsze szczegóły koncentracji produkcji w innych mniejszych krajach Europy zachodniej, należy jednak dodać, że nie wolno przeceniać tej koncentracji. Jak można zauważyć, koncentracja ta

w znacznym stopniu dotyczy przemysłu stalowego, który dotąd był w Europie zachodniej bardzo rozproszony. Żadna z firm nie kontrolowała więcej niż 9% produkcji, podczas gdy 3 największe korporacje stalowe USA kontrolują prawie 50% produkcji stali w tym kraju. Warto jednocześnie dodać, że produkcja stali w USA jest wyższa niż w całej Europie zachodniej. Ponadto przemysł stalowy Europy zachodniej nie jest atakowany przez kapitał USA.

W związku z procesem koncentracji kapitału w Europie zachodniej można ogólnie powiedzieć, że jest on niewątpliwie ważnym wydarzeniem, które może wywierać odpowiedni wpływ na taktykę podboju tego rynku przez korporacje USA. Zarazem jednak jest to proces o *ograniczonym zasięgu*, ze względu na zamykanie się z reguły w granicach narodowych, a także proces poważnie *spóźniony*. Można podzielić pogląd, że Europa zachodnia przechodzi proces, który miał miejsce w USA w latach dwudziestych¹⁵⁶.

Tymczasem integracja zachodnioeuropejska przybrała formy, które przy braku zmian mogą w dłuższym okresie czasu tylko ułatwić jej podbój przez kapitał USA. Oto co mówi na ten temat George Villier, głowa Patronatu francuskiego:

„... Europejski ruch zjednoczeniowy... Wspólny Rynek — okazałyby się ostatecznie porażką, jeśli trend ku koncentracji przemysłu nie rozwinąłby się... Dokonać tego może tylko sfederalizowana Europa... Dopóki nie ma państwa europejskiego z odpowiednią władzą wykonawczą, wpływ USA będzie tylko wzrastał...”¹⁵⁷

Kapitał USA wie to doskonale. Mimo oporu stawia-

¹⁵⁶ A. Creary. Op. cit., s. 157.

¹⁵⁷ Newsweek, March 8, 1965, s. 73.

nego mu przez Francję, korporacje USA otworzyły tam w ciągu ostatnich 2 lat ponad 500 nowych operacji¹⁵⁸. W innych krajach sukcesy są nawet większe. Koncentracja kapitału we Włoszech, o której wspomniano wyżej, nie zmienia faktu, że wśród 100 największych firm tego kraju 10 kontrolowanych jest przez kapitał USA¹⁵⁹.

Kolonizacja Europy zachodniej przez kapitał USA stała się *faktem*.

Oczywiście kolonizacja Europy zachodniej przez ten kapitał nie jest wyjątkiem w strategii ogólnej tego kapitału, ale jest ona zjawiskiem stosunkowo *najnowszym* i najbardziej interesującym. Opór kapitału zachodnioeuropejskiego ma też niewspółmiernie większą bazę niż gdziekolwiek indziej w świecie kapitalistycznym penetrowanym przez kapitał USA.

Obecnie należy poświęcić jeszcze kilka słów pozostałym krajom kapitalistycznym, które znalazły się w orbicie ekspansji kapitału USA.

Głównym terenem ekspansji dla kapitału USA, poza Europą zachodnią i Kanadą, jest Ameryka Łacińska.

Jednakże Amerykę Łacińską należy traktować nieco inaczej niż Kanadę i Europę zachodnią, a zwłaszcza tę ostatnią. Ameryka Łacińska stanowi bowiem źródło dostaw surowców do USA i do innych krajów oraz miejscami staje się atrakcyjna od strony rynku lokalnego.

Na pierwszym miejscu pod względem wysokości lokat bezpośrednich USA stoi Wenezuela. Lokaty te osiągnęły w 1966 r. prawie 2,7 mld dol., z czego prawie

¹⁵⁸ Op. cit., s. 68.

¹⁵⁹ Op. cit., s. 71.

2,0 mln dol. przypadało na naftę, ale na przemysł przetwórczy przypadało 293 mln dol., na handel zaś — 253 mln dol.¹⁶⁰ Gospodarka Wenezueli rozwija się szybko w porównaniu do innych krajów kontynentu, a sytuacja płatnicza i walutowa jest dobra, co ma olbrzymie znaczenie dla obcego kapitału. Korporacje USA, nie mówiąc już o naftowych, które penetrują Wenezuelę od lat, zaczęły się poważnie interesować tym krajem. Niektóre z nich zawierają umowy z rządem na zasadzie partnerstwa. Tak np. International Ore and Fertilizer Corp. podpisała z rządową Corporation de Guyana porozumienie o budowie kombinatu chemicznego wartości wielu milionów dolarów, US Steel zaś rozpoczął negocjacje z rządem w sprawie budowy za 40 mln dol. wzbogacalni rudy w rejonie Gujana¹⁶¹.

Inne korporacje USA, jak J. H. Heinz Co., Maremont Corp. i Mack Trucks, Inc., budują zakłady o różnym przeznaczeniu. Jednocześnie potężna firma handlowa USA, Sears and Roebuck (największa w handlu detalicznym w tym kraju, której obroty w 1965 r. wyniosły ponad 6,4 mln dol.)¹⁶², zbudowała za 3 mln dol. fabrykę mebli i przygotowywała otwarcie 4 domów towarowych, niezależnie od wielu już istniejących. Inna korporacja USA — Harbinson-Walker — zbudowała fabrykę syntezy chemicznej, natomiast American Can Co. fabrykę opakowań blaszanych¹⁶³.

Jednakże nie Wenezuela stanowi najbardziej atrakcyjny teren dla ekspansji kapitału USA. Najbardziej

¹⁶⁰ *Survey of Current Business*, September 1966, s. 42, tabl. 3.

¹⁶¹ US Dollars Going Where They Feel Safe. *Business Week*, November 21, 1964, s. 82.

¹⁶² *The Fortune Directory*. Op. cit., s. 32.

¹⁶³ *Business Week*, November 21, 1964, s. 82.

atrakcyjnym pod tym względem krajem w Ameryce Łacińskiej jest Meksyk. Wysokość lokat bezpośrednich USA w Meksyku osiągnęła w 1966 r. sumę 1244 mln dol., z czego 797 mln dol. przypadało na przemysł przetwórczy¹⁶⁴. Na kontynencie Ameryki Łacińskiej Meksyk ma pierwsze miejsce, jeśli chodzi o wysokość lokat bezpośrednich USA w przemyśle przetwórczym.

Gospodarka Meksyku jest ustabilizowana, a tempo rozwoju, zwłaszcza produkcji przemysłowej, jest znaczne. Niezależnie od dużych inwestycji korporacji samochodowych USA w tym kraju, o czym była już wyżej mowa, rynek meksykański zaczynają penetrować i inne korporacje USA.

Rząd meksykański, aczkolwiek przestrzega w miarę możliwości zasad suwerenności gospodarczej, jest w tym przypadku wysoce pomocny w penetracji rynku przez korporacje USA. Tak np. minister przemysłu i handlu, O. Campos Salas, zaprosił korporacje USA do „wypełnienia luk w strukturze przemysłowej kraju”, konkretnie podając listę 370 produktów, których wytwarzania powinny się podjąć obce firmy¹⁶⁵.

Korporacje USA nie zaniedbują okazji. Bliss and Laughlin Inc. zbudowała ostatnio fabrykę prętów stalowych, a John Deere oraz International Harvester przygotowywały produkcję narzędzi rolniczych, Pet Milc Co. zaś uruchomiła wielką zamrażalnię truskawek na eksport, natomiast American Cyanamid otworzyła fabrykę antybiotyków¹⁶⁶. Na uwagę zasługuje działalność innej wielkiej korporacji USA, która specjalizuje się w przemyśle spożywczym, a mianowicie H. J. Heinz

¹⁶⁴ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹⁶⁵ US Companies Invited to Invest in Mexico. *Journal of Commerce*, September 17, 1965.

¹⁶⁶ *Business Week*, November 21, 1964, s. 82.

Co., która za jednym zamachem wykupiła w sierpniu 1964 r. 5 meksykańskich firm przemysłu spożywczego. Firmy te będą częścią wielkiej filii w Mexico City, kierowanej z Pittsburga, którą utworzono jeszcze w lipcu 1963 r. jako Heinz Alimentos, SA do C. V. (meksykański udział wynosi 20%). Filia będzie rozporządzać 80 liniami produkcyjnymi oraz będzie prowadzić eksport do USA, Kanady i innych krajów Ameryki Łacińskiej, nie mówiąc już oczywiście o zaspokajaniu rynku wewnętrznego¹⁶⁷.

Generalnie rzecz biorąc, Meksyk uważany jest za *najbardziej* dojrzały na kontynencie Ameryki Łacińskiej do inwestycji ze strony kapitału USA.

Kolejnym pod względem atrakcyjności dla kapitału USA krajem, który przynajmniej do niedawna był za taki uważany, jest Peru. Gospodarka kraju ustabilizowała się. Korporacje USA nie odstrasza nawet fakt nie rozwiązanego konfliktu rządu z International Petroleum Co. (Standard Oil of New Jersey). Fakt, że Peru ma wymienialną walutę, a jednocześnie nie stosuje żadnych ograniczeń transferu zysków, jest ważniejszy. W rezultacie wysokość lokat bezpośrednich USA w tym kraju osiągnęła w 1966 r. sumę 518 mln dol., z czego połowa przypadała na przemysł wydobywczy¹⁶⁸. Ale korporacje USA nie ograniczają się tylko do przemysłu wydobywczego; interesują się one także coraz bardziej przemysłem przetwórczym oraz handlem. Tak np. Cerro Corp. zainwestowała 9 mln dol. w kopalnictwo metali, ale jednocześnie inna korporacja, Marcona Mining Co., uzyskała 13 mln dol. z Eximbanku na budowę kruszarni rud. Smelting and Refining Co. kosztem 16

¹⁶⁷ *Business Week*, August 15, 1964, s. 116.

¹⁶⁸ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

mln dol. rozpoczęła budowę kombinatu metalowego. General Motors zainwestował 5 mln dol. w budowę montażowni, a Ford i Chrysler mieli te same zamiary. Również korporacje chemiczne USA, jak np. Celanese Corp. i Morton Salt, rozwijają produkcję włókien sztucznych i różnych chemikaliów¹⁶⁹.

Korporacje USA nie pogardzają również rynkiem krajów Ameryki Centralnej. Postępująca tam integracja, niezależnie już od jej rozmiarów, stwarza pewne nowe szanse dla kapitału USA.

Tak np. w Nikaragui Atlas Chemical zaczął budować fabrykę kwasu siarkowego, a International Ore and Fertilizer — fabrykę nawozów sztucznych. Firestone zaplanował natomiast budowę fabryki opon w Costa-Rice, rzekomo dla konkurencji z zakładami Tire General w Gwatemali. Jednocześnie Monsanto Co. rozpoczęła w El Salvadorze budowę fabryki chemikaliów dla rolnictwa całej strefy Ameryki Środkowej. W Gwatemali zaś Standard Oil of California oraz Shell zbudowały nowe rafinerie, a Texaco kosztem 10 mln dol. buduje własną rafinerię¹⁷⁰.

Również kraje strefy Morza Karaibskiego wywołują wzmożone zainteresowanie kapitału USA. Przeżywany przez te kraje „boom” powoduje napływ kapitału amerykańskiego do przemysłu wydobywczego, handlu i usług w ogóle. Jamajka i Surinam przyciągają kapitał USA do swych złóż metali, Trynidad — do pokładów ropy i przemysłu przetwórczego, Wyspy Bahama zaś — do przemysłu przetwórczego i usług¹⁷¹.

Inaczej natomiast wygląda sytuacja w Brazylii, Ar-

¹⁶⁹ *Business Week*, November 21, 1964, s. 82.

¹⁷⁰ *Survey of Current Business*, September 1965, s. 82.

¹⁷¹ *Business Week*, November 21, 1964, s. 86.

gentynie i Chile. Lokaty bezpośrednie USA w Brazylii osiągnęły sumę 1246 mln dol. w 1966 r., z czego 846 mln dol. przypadało na przemysł przetwórczy i 182 mln dol. — na handel¹⁷².

Sytuacja w Brazylii była do momentu przewrotu dokonanego przez gen. Branco, a zwłaszcza w okresie rządów Goularta, niekorzystna dla penetracji kraju przez kapitał USA. Jednakże sytuacja ta ulega stopniowo zmianie. Rząd gen. Branco podjął decyzję unieważnienia nacjonalizacji American and Foreign Power oraz znacznie zliberalizował procedurę transferu zysków¹⁷³. Jednocześnie rząd unieważnił w końcu sierpnia 1964 r. dekret b. prezydenta Goularta, zakazujący rejestrowania inwestycji obcych w walucie kraju pochodzenia, a rejestrujący takie inwestycje w szybko deprecjonującym się cruzeiro. Uchylono także zakaz transferu zysków do 10% zarejestrowanych aktywów, który obowiązywał za Goularta¹⁷⁴.

Wiele korporacji USA, jak np. Aluminium Co. of America, Ford i Corning Glass Co., przygotowuje się do ponownego szturmu na Brazylię¹⁷⁵. Ostatnie doniesienia prasowe potwierdzają polepszenie się sytuacji w Brazylii od strony atmosfery wokół inwestycji obcych. W każdym razie, o ile ucieczka kapitałów bezpośrednich z Brazylii wyniosła w 1964 r. 36 mln dol., to w 1965 r. spadła do 6 mln dol., aby w 1966 r. osiągnąć przepływ w wysokości 85 mln dol.¹⁷⁶

¹⁷² *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹⁷³ *Business Week*. Op. cit., s. 86.

¹⁷⁴ Brazil: US Investors Still Cool. *Journal of Commerce*, September 3, 1964.

¹⁷⁵ *Business Week*. Op. cit., s. 86.

¹⁷⁶ *Survey of Current Business*. Op. cit., s. 42, tabl. 4.

W każdym razie Brazylia stanowi niewątpliwie potencjalnie najbardziej interesujący teren penetracji dla kapitału USA, chociaż wiele przeszkód w niedalekiej przeszłości niezupełnie odbudowało zaufanie tego kapitału do beztróskiego rozpoczęcia inwazji.

Również w Argentynie sytuacja nie zawsze była przychylna dla kapitału USA i nawet obecnie niewiele się pod tym względem zmieniło. Wysokość lokat bezpośrednich USA w tym kraju w 1965 r. wyniosła 1031 mln dol., z czego 652 mln dol. przypadało na przemysł przetwórczy¹⁷⁷. Jednakże trwający od lat spór rządu z korporacjami naftowymi USA oraz napięcia w sytuacji ekonomicznej kraju nie stwarzają zachęty do napływu kapitału USA w ilościach odpowiadających wielkości rynku (w 1963 r. przepływ kapitału bezpośredniego z USA wyniósł tylko 20 mln dol., a w 1964 r. tylko 16 mln dol. oraz w 1965 r. 17 mln dol., ale w 1966 r. odpływ wyniósł 13 mln dol.)¹⁷⁸.

Natomiast sytuacja w Chile, gdzie lokaty bezpośrednie USA osiągnęły w 1966 r. sumę 844 mln dol., z czego 494 mln dol. przypadało na górnictwo¹⁷⁹, sytuacja uległa poprawie dla kapitału USA. Rząd osiągnął porozumienie z Cerro Corp. na wspólny rozwój kopalni miedzi kosztem 81 mln dol. Jednakże nie rozwiązane kwestie podatkowe powstrzymują Anaconda Co. i Kennecot Copper Corp. od większych inwestycji w tym kraju¹⁸⁰.

Powyższe wzmianki o działalności niektórych korporacji USA w krajach Ameryki Łacińskiej nie obej-

¹⁷⁷ *Survey of Current Business*. Op. cit., s. 42, tabl. 3.

¹⁷⁸ *Survey of Current Business*, Op. cit., s. 42, tabl. 4.

¹⁷⁹ *Survey of Current Business*. September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹⁸⁰ *Business Week*, November 21, 1964, s. 86.

mują takich „starych znajomych”, jak korporacja naftowa Standard Oil of New Jersey i korporacja „owocowa” United Fruit Co., które działają tam od wielu lat i faktycznie są w niektórych krajach dosłownym wielkorządcą.

Reasumując uwagi na temat Ameryki Łacińskiej, trzeba stwierdzić, że kapitał USA przechodzi tam obecnie do *następnego etapu* działalności, a mianowicie do penetracji rynków wewnętrznych.

Prawdopodobnie gdyby nie rewolucja kubańska, bylibyśmy już dzisiaj świadkami zakrojonej na szeroką skalę penetracji tych rynków.

Należy jednak przypuszczać, że kapitał USA nie podda się łatwo istniejącej w niektórych krajach nie sprzyjającej dla niego sytuacji i będzie próbował umacniać i rozwijać swą bazę działania.

Oczywiście sytuacja w Ameryce Łacińskiej nie przypomina w żadnym wypadku sytuacji w Europie zachodniej. Konkurencja lokalna praktycznie nie istnieje albo co najwyżej reprezentowana jest przez sektor państwowy lub mieszany, a w niektórych przypadkach — przez filie innych krajów.

Jednakże kapitał USA nie wyklucza, jak to widzieliśmy na niektórych przykładach, współpracy z rządami tych krajów w dziedzinie wspólnej operacji.

Jak dalece niektóre rządy krajów Ameryki Łacińskiej „współpracują” z korporacjami USA w ogóle, niech świadczy fakt, że rząd Wenezueli „użył” wielkim kompaniom naftowym USA (Standard Oil of New Jersey, Gulf Oil Corporation, Shell i Texaco), rozkładając im spłatę należnych za 1960 r. podatków na... 3 lata¹⁸¹.

¹⁸¹ *US News and World Report*, September 9, 1961, s. 114.

Istotnie, biedne są te korporacje!

W każdym razie korporacje USA mają w zasadzie tylko dwie przeszkody w penetrowaniu Ameryki Łacińskiej — ruchy rewolucyjne i chaos gospodarczy. Ponieważ jednak obie przeszkody nie występują we wszystkich krajach, albo nie obie naraz, przeto nie wolno ulegać wrażeniu, że penetracja tego kontynentu osłabnie. Niezależnie od roli zaplecza surowcowego, którą Ameryka Łacińska będzie odgrywać, zgodnie z życzeniem kapitału USA, tak długo, jak długo on tam będzie istniał, kontynent ten będzie zyskiwał na znaczeniu także jako rynek wewnętrzny. Protekcjonistyczna polityka rządów oraz integracja, zwłaszcza LAFTA¹⁸², będą *sprzyjać* penetracji kontynentu przez kapitał obcy w ogóle, a USA w szczególności.

W miarę rozwoju tego kontynentu wzrastać będzie także obiektywnie popyt na „know-how”, który nie będzie mógł być zaspokojony własnymi siłami. Jeżeli Europa zachodnia opiera się coraz szerzej na amerykańskim „know-how”, to trudno sobie wyobrazić, aby zacofane kraje Ameryki Łacińskiej mogły sobie pozwolić na luksus opierania się na własnej bazie w tej dziedzinie, która w wielu wypadkach nawet w ogóle nie istnieje.

Ameryka Łacińska znajduje się więc „na rozkładzie” korporacji USA, które, jeśli nie przeszkodzą im wydarzenia „à la Kuba”, przeprowadzą „drugi rozbiór” tego kontynentu, jako że pierwszego dokonały już korporacje naftowe, metalowe, owocowe, cukrowe i surowcowe w ogóle. W każdym razie rząd USA zainwe-

¹⁸² Nie wiadomo też, jak zmaterializuje się Deklaracja 19 prezydentów z Punta del Este, która zapowiedziała stworzenie Wspólnego Rynku Ameryki Łacińskiej do 1985 r. (*Time*, April 21, 1967, s. 30).

stował w ten kontynent 9,9 mld dol. w ramach Alliance for Progress (do 1967 r.) i ma zamiar podnieść roczny wkład z 1,2 mld dol. do 1,5 mld dol.¹⁸³ Za tą akcją rządu USA pójdzie akcja korporacji.

Co się tyczy pozostałych kontynentów i krajów penetrowanych przez kapitał USA, to teren działania jest tutaj wysoce zawężony w porównaniu do wyżej omówionych terenów.

Niemniej jednak sytuacja w pozostałej części świata kapitalistycznego w dziedzinie lokat bezpośrednich USA zasługuje na uwagę.

Krajem najbardziej interesującym dla korporacji USA jest w tej grupie Australia. Wysokość lokat bezpośrednich USA osiągnęła tam w końcu 1966 r. sumę 1918 mln dol., z czego 999 mln dol. przypadało na przemysł przetwórczy¹⁸⁴. Warto dodać, że Kaiser Aluminium and Chemical Corp. buduje wraz z innymi korporacjami USA największą w świecie rafinerię aluminium w Queensland, Union Oil Corp. of California rozpoczęła już eksploatację największych złóż naftowych w tym kraju. Tylko w okolicach Sydney działa ok. 200 korporacji USA, których średnie zyski wahają się w granicach 20%¹⁸⁵. Australia, o czym była już mowa wcześniej, posiada na swym terenie zakłady samochodowe Holden, które są filią General Motors.

Krótko mówiąc, Australia znalazła się w czołówce krajów, które są przez korporacje USA darzone szczególnym zaufaniem. Jak dotąd, brak oznak jakiegokolwiek wrogości wobec tych korporacji ze strony rządu

¹⁸³ *Time*, April 21, 1967, ss. 30–31.

¹⁸⁴ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

¹⁸⁵ A Skyline Rises in Sydney. *Business Week*, November 21, 1964, ss. 72–81.

i kapitału krajowego. Biorąc jednocześnie pod uwagę, że kraj ten związany jest z Anglią systemem cel preferencyjnych, penetracja rynku przez korporacje USA nabiera szczególnego znaczenia. Brytyjski eksport towarowy do Australii z pewnością odczuje tam obecność kapitału USA.

Następnym terenem penetracji są kraje Środkowego Wschodu, które ze względu na bogate zioła ropy naftowej są olbrzymią atrakcją dla kapitału USA. Statystyki amerykańskie traktują te kraje łącznie, a nie oddzielnie, i stąd musimy siłą rzeczy ograniczać się w cytowaniu odpowiednich liczb do pojęcia „Środkowy Wschód”. Otóż wysokość lokat bezpośrednich USA na tym obszarze osiągnęła w 1966 r. sumę przeszło 1,6 mld dol., przy czym prawie całość przypadała na eksploatację złóż ropy naftowej¹⁸⁶. Można tylko dodać, że zyski od lokat USA w nafcie środkowowschodniej były w 1965 r. wyższe niż w jakimkolwiek innym kraju i w jakimkolwiek innym przemyśle i wyniosły ok. 52%¹⁸⁷.

Penetracja Środkowego Wschodu przez kapitał USA jest jednak bodajże najbardziej *jednostronna* ze wszystkich penetrowanych dotąd obszarów i ma wyraźną orientację eksportową.

Skoro mowa o kontynencie azjatyckim, to — poza Środkowym Wschodem — na uwagę zasługują praktycznie tylko 3 kraje: Japonia, Filipiny i Indie. Kilka słów należy poświęcić przede wszystkim Indiom, aczkolwiek wysokość lokat bezpośrednich USA w tym kraju w 1966 r. osiągnęła tylko sumę 237 mln dol. i tym samym była najniższa spośród wymienionych krajów¹⁸⁸.

¹⁸⁶ *Survey of Current Business*. Op. cit., s. 42, tabl. 3.

¹⁸⁷ *Survey of Current Business*, September 1966, s. 35, tabl. 4.

¹⁸⁸ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

Niemniej jednak korporacje USA zaczynają się interesować tym krajem coraz bardziej, a rząd Indii od pewnego czasu daje do zrozumienia, że dotychczasowa jego niechęć wobec obcych inwestycji prywatnych nie ma charakteru wiecznego. Na spotkaniu z 30 wielkimi korporacjami USA hinduski minister Krishnamachari zapowiedział wprowadzenie wielu nie istniejących dotąd ulg dla korporacji USA. Sądząc ze składu uczestników spotkania (m. in. Allied Chemical Corp., Firestone, Dow Chemical Co., Westinghouse, ITT), zainteresowanie Indianami wśród wielkich korporacji USA wzrasta. Po spotkaniu grupa owych 30 korporacji, wraz ze 120 innymi korporacjami, przygotowuje program na Indie. Co prawda, konkretne szczegóły tego programu nie są znane, ale nie ulega wątpliwości, że dotychczasowy brak zainteresowania tym krajem ze strony wielkich korporacji USA należy już do przeszłości.

Rząd Indii zresztą, w obliczu niezwykle ciężkiej sytuacji gospodarczej, wycofuje się z niektórych zajmowanych dotąd stanowisk, co zachęca te korporacje do przygotowywania programów penetracji. Z pewnością taki przykład, jak wycofanie się przez rząd Indii z negatywnego stanowiska w sprawie budowy przez korporacje USA fabryki nawozów sztucznych, jest odpowiednio oceniany przez te korporacje. Po trzech latach oporu rząd hinduski zezwolił bowiem na zbudowanie przez Standard Oil of California i International Minerals and Chemical Corp. wspomnianej fabryki, która będzie filią tych korporacji.

Indie dały także oficjalnie do zrozumienia korporacjom USA, iż w ciągu najbliższych miesięcy (do połowy 1966 r. — przyp. Z. R.) byłyby gotowe przyjąć co

najmniej 300 mln dol. prywatnego kapitału ze Stanów Zjednoczonych¹⁸⁹.

Największą przeszkodą w penetracji Indii przez korporacje USA jest „prowizo 51%”, które zobowiązuje te korporacje do zatrudnienia w kierownictwie co najmniej 51% personelu hinduskiego. Niektóre korporacje USA skarżą się, że wymóg ten o mało nie doprowadził ich do bankructwa ze względu na słabe kwalifikacje tego personelu.

Mimo wszystko wydaje się, że korporacje USA wykorzystują obecną sytuację w Indiach dla wywalczenia dalszych ustępstw ze strony rządu tego kraju. W dodatku korporacje te mogą korzystać z nagromadzonych z tytułu dostaw w ramach *PL-480* rupii na rachunku rządu USA w ramach „pożyczek Cooleya”. Dostawy zbóż w ramach *PL-480* wzrastają ostatnio coraz bardziej i należy zakładać, że nie tylko na rządowym rachunku USA będzie coraz więcej rupii, ale i opór Indii wobec żądań korporacji i rządu USA w sprawie dalszych ulg dla operacji kapitału tego kraju w Indiach będzie słabnąć. Korporacje USA mają w Indiach wiele do „odrobienia”, albowiem na ok. 1,4 mld dol. obcych lokat prywatnych w tym kraju w 1964 r. jedynie ponad 200 mln dol. przypadało na lokaty USA.

Co się zaś tyczy pozostałych dwóch krajów azjatyckich, tj. Japonii i Filipin, to na uwagę zasługuje przede wszystkim Japonia. Lokaty bezpośrednie USA w tym kraju wyniosły w 1966 r. 757 mln dol., z czego na przemysł przetwórczy przypadało 333 mln dol.¹⁹⁰

Niestety, informacje dotyczące działalności korporacji USA w tym kraju są wyjątkowo skąpe. Odnosi

¹⁸⁹ Indian Turnabout. *Wall Street Journal*, July 22, 1964.

¹⁹⁰ *Survey of Current Business*, September 1967, s. 42, tabl. 3.

się to nawet do statystyki, nie obejmującej np. przemysłu naftowego, w którym aktywność korporacji USA jest ostatnio szczególnie ożywiona, podając w pozycji „inne” także dane dotyczące tej gałęzi gospodarki.

Ogólnie jednak można powiedzieć, że japoński kapitał poszukuje raczej współpracy z kapitałem USA na zasadzie partnerstwa, i to z reguły w dziedzinach, gdzie amerykańskie „know-how” może być uzyskane tylko tą drogą.

Odnosnie Filipin, gdzie bezpośrednio lokaty USA w 1966 r. wyniosły 577 mln dol., w tym 180 mln dol. w przemyśle przetwórczym, można tylko stwierdzić, że — sądząc z wielkości napływu bezpośredniego kapitału USA do tego kraju — staje się on atrakcyjnym terenem penetracji.

Osobnym problemem w planach podboju rynków obcych przez kapitał USA jest Afryka.

Głównym terenem ekspansji jest tu Republika Afryki Południowej, gdzie lokaty bezpośrednie USA wyniosły w 1966 r. 601 mln dol., z czego 271 mln dol. przypadało na przemysł przetwórczy, co równało się niemal 85% tej formy lokat w przemyśle przetwórczym kontynentu afrykańskiego w ogóle.

Na następnych miejscach znajdowały się: Libia z 389 mln dol. lokat bezpośrednich USA, głównie w nafcie, i Liberia z 208 mln dol. (głównie w plantacjach kauczuku i kopalnictwie rud żelaza).

Z wyjątkiem Republiki Afryki Południowej, korporacje USA inwestują przede wszystkim w złoża surowcowe. Priorytet mają tutaj: ruda żelazna i manganowa, nafta, kauczuk i aluminium¹⁹¹. Co się tyczy alu-

¹⁹¹ US Investors Studying Possibilities of Africa. *Journal of Commerce*, October 12, 1964.

minium, to metal ten cieszy się szczególnym zainteresowaniem monopoli USA, które po Kanadzie, Jamajce i Australii wtargnęły także do Afryki. Tak np. Kaiser Aluminium and Chemical Corp. oraz Reynolds Metals Co. rozpoczęły wspólnie budowę huty aluminium w Tema w Ghanie. Koszt budowy obliczany jest na 128 mln dol., z czego aktualny wydatek obu korporacji ma wynieść tylko 32 mln dol., pozostałe zaś 96 mln dol. dostarczy Eximbank¹⁹². Jak nietrudno zauważyć, korporacje USA wykazują dużą ostrożność w angażowaniu własnych funduszy w przedsięwzięcia inwestycyjne w krajach, które nie zasługują na pełne ich zaufanie. Wydaje się, że obalenie rządu Nkrumaha i deklaracje nowych władz wpłyną na większe zaufanie korporacji USA do tego kraju.

Tymczasem jednak największym terenem ekspansji na tym kontynencie jest nadal Republika Afryki Południowej. Ford uruchomił tam ostatnio kosztem 70 mln dol. fabrykę samochodów, General Motors zaś kosztem 16,8 mln dol. fabrykę silników spalinowych¹⁹³.

Dalsze perspektywy penetracji zależą od sytuacji politycznej na tym kontynencie, która, jak wiadomo, wykazuje brak stabilizacji w krajach Afryki czarnej. Natomiast co się tyczy Afryki arabskiej, to najbardziej interesującym krajem mógłby tu być Egipt. Rząd tego kraju jest jednakże wysoce nieustępliwy wobec obcych korporacji i nie zezwala na zakładanie obcych filii. Pozostałe zaś kraje ciągle znajdują się w strefie wpływów francuskich, z wyjątkiem Libii,

¹⁹² US Firms Building Ghana Aluminium Unit. *Wall Street Journal*, December 7, 1964.

¹⁹³ Ford Engine Factory in S. Africa Operative. *Journal of Commerce*, September 1, 1965.

która stała się centrum penetracji przez korporacje USA, a ściślej — korporacje naftowe.

Reasumując uwagi poświęcone poszczególnym kontynentom i krajom należy stwierdzić, że penetracja ich przez kapitał obcy ma miejsce wszędzie tam, gdzie istnieją ku temu przede wszystkim warunki polityczne. Jednakże intensywność tej penetracji zależy następnie od warunków ekonomicznych.

Generalnie można jednak powiedzieć, że kraje słabo rozwinięte są penetrowane przez kapitał USA głównie w celach eksploatawania bogactw naturalnych, ale *nie jest to regułą*, zwłaszcza ostatnio i w absolutnej większości tych krajów.

Podobnie *nie jest regułą* rozwijanie w krajach wysoko rozwiniętych jedynie gałęzi przetwórczych. Kanada nie jest tu absolutnie jedynym wyjątkiem. Można nawet powiedzieć, że terenem największego „najazdu” korporacji naftowych USA w ich historii stała się właśnie Europa zachodnia po odkryciu w 1959 r. w południowej Holandii wielkich złóż gazu. Odkrycie tych złóż spowodowało dosłowny „sabat korporacji naftowych”, gdzie na korporacje USA przypada ok. 80% udziału. Wierci się dno Morza Północnego, które uważa się za „Teksas Europy zachodniej”. W samym tylko 1964 r. wiercenia te pochłonęły 200 mln dol.¹⁹⁴

Kapitał USA zdobył wiele przyczółków za granicą i nadal zdobywa nowe. Jak to wykazano na podstawie cytowanych wyżej danych, strategia podbojowa obcych rynków przez kapitał USA odznacza się wysoką *selektywnością*. Przedmiotem ataku, oprócz tradycyjnej nafty, jest przemysł samochodowy i traktorowy, prze-

¹⁹⁴ Risking Piles of Money in the Great Gas Race. *Business Week*, July 11, 1964, ss. 118—122.

mysł elektroniczny, ze szczególnym uwzględnieniem komputerów, przemysł chemiczny oraz sieć handlu detalicznego i hurtowego. Oczywiście nie należy także zapominać o kopalnictwie rud metali żelaznych i nieżelaznych oraz o plantacjach owoców południowych i kauczuku, ale główne wysiłki koncentrują się na wyżej wspomnianych gałęziach produkcji.

Kapitał USA rzucił dosłownie całemu światu kapitalistycznemu wyzwanie, które wcześniej czy później doprowadzi do ostrej walki o panowanie na rynku światowym. Początki tej walki obserwujemy już dzisiaj, ale są to tylko początki.