

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

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

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

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

USA	— 70 801
Anglia	— 23 268

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

Przewaga lokat prywatnych USA była więc ponad 3-krotna.

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

## Rozdział II

# STRATEGIA PODBOJU OBCYCH RYNKÓW PRZEZ KAPITAŁ USA

## 1. UWAGI WSTĘPNE

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

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

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

procent udziału w pakiecie akcji obcych, jeśli znane są silne powiązania między kierownictwem tych firm i ich amerykańskimi partnerami<sup>1</sup>.

Lokaty bezpośrednie dzielą się na 4 podstawowe formy „prawne”, które L. W. Towle<sup>2</sup> klasyfikuje następująco:

1) przedsiębiorstwa za granicą znajdują się w *bezpośrednim* posiadaniu korporacji USA (np. General Motors, Ford, New Jersey Standard Oil Co., IMB itp.);

2) korporacje USA mają własne filie za granicą, należące do nich w 100% (np. Anaconda Copper Co. w Chile, Green Canea Copper Co. oraz Chile Copper Co.);

3) korporacje USA specjalnie organizowane są m. in. dla operacji zagranicznych (np. American and Foreign Power Co., International Telephone and Telegraph Corp., Cerro de Pasco Copper Corp.);

4) obce korporacje kontrolowane są przez korporacje USA (np. International Nickel Co. of Canada, Ltd., Dome Mines Ltd., Compania Swift International, S.A.C.).

Decydujące znaczenie mają pierwsze dwie formy. Zapewniają one bowiem całkowitą kontrolę ze strony korporacji macierzystych nad działalnością produkcyjno-handlową przedsiębiorstw zagranicznych. Powyższe 4 formy w języku „businessowym”, aczkolwiek pokrywają się z klasyfikacją „prawną” L. W. Towle’a, występują jako:

1) bezpośrednio operacje filii (direct branch operation);

<sup>1</sup> US Business Investments in Foreign Countries. US Dep. of Commerce OBE, GPO. Washington 1960, s. 76.

<sup>2</sup> L. W. Towle. Op. cit., s. 772.

2) całkowicie opanowane towarzystwo akcyjne (wholly-owned subsidiary), występujące w formie firmy lokalnej;

3) wspólne przedsięwzięcie (joint venture);

4) „przejęcie” (take-over) całości lub większości akcji<sup>3</sup>.

Zanim jednak przejdziemy do analizowania działalności korporacji USA za granicą poprzez lokaty bezpośrednie, warto pokrótce zatrzymać się nad ogólnymi przesłankami ruchu kapitałów.

## 2. TEORETYCZNE PRZESŁANKI RUCHU KAPITAŁÓW

Definicja eksportu kapitałów została trafnie ujęta już przez Hilferdinga:

„... przez eksport kapitałów rozumiemy wywóz wartości, której zadaniem jest przynosić za granicą wartość dodatkową”<sup>4</sup>.

Z dalszych wywodów Hilferdinga wynika, że dysponowanie wytworzoną wartością dodatkową należy do eksporterów kapitału.

Nie wdając się w tej chwili w roztrząsanie definicji, należy sięgnąć do przyczyn samego zjawiska eksportu kapitałów. Skoro bowiem istnieje zjawisko eksportu kapitałów, to wynika stąd, iż istnieje jakaś nadwyżka „wolnych” kapitałów, którą przeznacza się na eksport. Przy tym, logicznie biorąc, eksport taki ma miejsce tylko wtedy, jeżeli „dochodowość” kapitału zainwestowanego za granicą jest wyższa niż w kraju

<sup>3</sup> Por.: C. F. Karsten. Should Europe Restrict US Investments? *Harvard Business Review*, September–October 1965, s. 56.

<sup>4</sup> R. Hilferding. *Kapitał finansowy*. Warszawa 1958, s. 644.

eksportera, a w każdym razie nie niższa od niej. Co więcej, nie wystarczy samo wygospodarowanie takiej nadwyżki. Realizacja samego eksportu może nastąpić tylko wtedy, jeśli jest *gdzie* tę nadwyżkę wywieźć.

W. I. Lenin stwierdził:

„... Możliwość wywozu kapitału powstaje wskutek tego, że szereg krajów zacofanych został już wciągnięty w wir kapitalizmu światowego...”<sup>5</sup>

Eksport kapitałów, zwłaszcza obecnie, nie ogranicza się tylko do penetracji krajów zacofanych, ale sens leninowskiej tezy polega na tym, iż dla realizacji eksportu kapitałów konieczne jest istnienie *kapitalistycznego odbiorcy*. Nie chodzi tu o etap rozwoju osiągnięty przez kraj importujący kapitały prywatne, lecz po prostu o ustrój społeczno-polityczny. Nie ulega jednak najmniejszej wątpliwości, że eksport kapitałów wciągał i nadal wciąga wiele krajów słabo rozwiniętych w orbitę kapitalizmu. Opracowanie ONZ<sup>6</sup> zajmuje identyczne stanowisko w tej sprawie, aczkolwiek określił: „orbita kapitalizmu” zastępuje określeniem: „orbita gospodarki światowej”, mówiąc o roli eksportu kapitałów jako czynnika ułatwiającego integrację gospodarki światowej.

Wydaje się, że między ekonomistami marksistowskimi a burżuazyjnymi nie ma sprzeczności co do tego, iż dla ruchu kapitałów prywatnych niezbędny jest światowy system kapitalistyczny. Natomiast zasadnicza różnica polega na interpretowaniu samego celu wywozu kapitałów.

W okresie przed pierwszą wojną światową, kiedy do-

<sup>5</sup> W. I. Lenin. *Dziela wybrane*. Warszawa 1951, t. I, s. 822.

<sup>6</sup> International Capital Movement. Op. cit., ss. 3-4.

minował eksport kapitału portfolio, bezpośrednią jego przyczyną była istotnie, jak twierdzi R. Nurkse, różnica w stopie procentowej, wynikająca z wzajemnego stosunku między podażą a popytem na kapitał<sup>7</sup>.

Ogólnie biorąc, R. Nurkse ma rację, ale teza jego bynajmniej nie była regułą w owych czasach. Już wtedy bowiem przyczyn eksportu kapitału nie zawsze można było doszukać się tylko w przesłankach ekonomicznych. Przesłanki polityczne były decydujące na niektórych rynkach kapitałowych. Najbardziej liberalnym rynkiem kapitałowym był rynek brytyjski. Jednakże począwszy od roku 1900 rząd brytyjski zaczął się otwarcie mieszać do wywozu kapitałów, udzielając oficjalnego poparcia dla papierów wartościowych kolonii i dominiów<sup>8</sup>. W ten sposób stworzono preferencje raczej o charakterze *politycznym* niż ekonomicznym, choć w tym konkretnym przypadku interesy ekonomiczne nie ucierpiały.

Interwencjonizm rządu brytyjskiego nie ograniczał się tylko do wspomnianych preferencji. Rząd ten polecił np. bankom brytyjskim wycofanie się ze współpracy z Niemcami przy budowie kolei bagdadzkiej, konkurował z rządem carskim w dziedzinie proponowania Persji najdogodniejszych warunków pożyczkowych oraz wysłał okręty wojenne do Gwatemali, która zalegała ze spłatami wobec inwestorów brytyjskich.

Eksport kapitałów prywatnych w Anglii nie był więc tak bardzo „wolny”, jak to się starają przedstawić apologetyci tego okresu. Prawdą jest jednakże, że interwencjonizm rządu brytyjskiego, wynikający z określonych przesłanek politycznych, nie był tak dalece zaawanso-

<sup>7</sup> R. Nurkse. *Causes and Effects of Capital Movement. Equilibrium and Growth in the World Economy*. Cambridge 1961, s. 3.

<sup>8</sup> J. N. Behrman, W. E. Schmidt. Op. cit., s. 136.

wany, jak to miało miejsce w odniesieniu do rządów Francji i Niemiec.

We Francji interwencjonizm rządu był ułatwiony ze względu na charakter mobilizowanego na eksport kapitału. Kapitał ten stanowił oszczędności milionów ciułaczy (w 1914 r., przy ogólnej liczbie 40 mln obywateli, liczbę tych ciułaczy szacowano na 10 mln). Gromadzenie rozproszonych oszczędności odbywało się poprzez banki, które z kolei szukały „pewnych” lokat, a takimi były wówczas obligacje rządów obcych. Fakt ten wykorzystywany był przez rząd francuski dla celów polityki zagranicznej, jako że banki francuskie znajdowały się pod silnym wpływem swego rządu i udzielały pożyczek zgodnie z jego wskazówkami. Oblicza się, że co najmniej 60% wywozu kapitałów francuskich było bezpośrednim rezultatem motywów politycznych<sup>9</sup>.

Rząd francuski mógł w każdej chwili zabronić negocjacji pożyczkowych na giełdzie paryskiej, a jednocześnie eksport kapitałów francuskich przed pierwszą wojną światową uważa się powszechnie za „prywatny”.

W ten sposób za zezwolenie emitowania obligacji pożyczkowych Belgii we Francji uzyskano koncesje terytorialne w Kongo, a za podobną zgodę udzieloną Serbii wymuszono opuszczenie przez nią Albanii. Rosyjskie obligacje kolejowe mogły ukazać się na giełdzie paryskiej w zamian za przyrzeczenie rządu carskiego dotyczące zbudowania strategicznej linii kolejowej według planów francuskiego sztabu generalnego. Nieprzyjazny stosunek Anglii do Rosji carskiej i otwarta wrogość wobec niej ze strony Niemiec (Niemcy zamknęły swój

<sup>9</sup> Op. cit., ss. 136–138.

rynek kapitałowy dla Rosji w 1887 r.) zostały wykorzystane przez Francję, która po przegranej w 1871 r. wojnie z Prusami zaczęła budować sojusz z Rosją, posługując się w tym celu własnym rynkiem kapitałowym. Każda pożyczka dla Rosji poprzedzona była rozmowami między obu rządami, a ważniejsze pożyczki negocjowane były bezpośrednio między ministerstwami spraw zagranicznych i finansów, a czasami nawet bezpośrednio z carem (warto dodać, że J. N. Behrman i W. E. Schmidt, za którymi cytowane są powyższe przykłady, twierdzą, iż niechęć Lenina do obcego kapitału wynikała i stąd, że rewolucję 1905 r. zdławiono m. in. przy pomocy funduszy, które car uzyskał od Francji).

Oczywiście, rząd francuski nie w każdym przypadku posługiwał się tylko względami politycznymi. W drodze interwencjonizmu na giełdzie paryskiej osiągnano również cele ekonomiczne. Między innymi odmówiono Danii pożyczki za próbę podniesienia cła na wino francuskie. Podobnie odmawiano pożyczek obcym przemysłom, które konkurowały z przemysłem francuskim (np. w roku 1909 odmówiono US Steel Corporation prawa sprzedaży akcji w Paryżu właśnie z tego powodu).

W innych przypadkach pożyczki wiązano z zakupem towarów francuskich, które z reguły były droższe od angielskich czy niemieckich.

Interwencjonizm francuski nie był odosobniony. Również rząd niemiecki miał przemożny wpływ na eksport kapitału. Przede wszystkim eksport ten istniał wbrew silnemu popytowi wewnętrznemu na kapitał. Popyt ten powodował, że stopa procentowa w Niemczech była nawet wyższa niż w krajach importujących

kapitały z Niemiec. Sytuacja taka możliwa była dlatego, że Niemcy same importowały krótkoterminowy kapitał angielski i francuski, a część własnej akumulacji przeznaczają na pożyczki długoterminowe.

Niemcy były w ten sposób trzecim co do wielkości eksporterem kapitałów, ale działało się to wbrew powyższej tezie Nurksego. Rząd niemiecki, co prawda, oficjalnie nie mieszał się do pożyczek prywatnych, ale w praktyce pożyczki te były konsultowane z MSZ<sup>10</sup>.

Reasumując powyższe przykłady trzeba podkreślić, że nawet w „złotej erze” eksportu kapitałów, za jaką uważa się okres przed pierwszą wojną światową, o eksporcie tym nie zawsze decydowały względy ekonomiczne, a czasem były one wręcz marginesowe. Podobnie było i w latach 1920, zwłaszcza w odniesieniu do kapitałów USA, o czym była mowa wyżej.

Ograniczanie się do czysto ekonomicznej analizy jest więc nienaukowe. Najczęściej mamy do czynienia z kombinacją przyczyn ekonomicznych i politycznych. *Zawsze* jednak eksport kapitałów związany jest z ryzykiem *politycznym*. Innymi słowy: eksportu tego *nigdy nie będzie*, jeśli lokatom grozi ryzyko polityczne. Względy ekonomiczne są tu niewątpliwie *wtórne*.

Zasadnicza różnica między okresem sprzed pierwszej wojny światowej oraz po pierwszej wojnie światowej, a zwłaszcza po drugiej wojnie światowej, polega na tym, że przesłanki polityczne uległy *jakościowej* zmianie. W okresie przed pierwszą wojną światową względy polityczne miały wpływ na ruch kapitału, oddziaływając na jego kierunki i rozmiary. Jednakże ówczesne względy polityczne nie przewidywały możliwości *unicestwienia* władzy kapitału na tym czy innym ob-

<sup>10</sup> Op. cit., s. 139.

szarze. Dopiero Wielka Rewolucja Październikowa unaoczniała wszystkim eksporterom kapitałów taką możliwość. Od tego momentu polityczne panowanie kapitału zostało zagrożone, co trwa do dzisiaj.

Innymi słowy: system socjalistyczny i rewolucyjne wrzenie w świecie kapitalistycznym wprowadziły *nowe* elementy do teorii ruchu kapitałów. Nigdy przedtem kapitał nie był zagrożony — nawet na terenach, których nie można było nawet w przybliżeniu uważać za część systemu kapitalistycznego, gdyż były to raczej systemy przedkapitalistyczne.

Eksport kapitału, który zresztą ma swój początek już w okresie przedkapitalistycznym<sup>11</sup>, zawsze związany był z pewnym ryzykiem, ale *nigdy* ryzyko to nie oznaczało wywłaszczenia bez odszkodowania.

Główny eksporter kapitałów przed pierwszą wojną światową, Wielka Brytania — zabezpieczała rozgałęzione po całym świecie interesy swego kapitału własną potęgą militarną, używając jej czasem dla ochrony tych interesów (Gwatemala).

Rewolucja Październikowa rzuciła wyzwanie panowaniu kapitału, również obcego. Potem przyszły rewolucje w krajach Europy wschodniej i Dalekiego Wschodu, rewolucja kubańska zaś rzuciła bezpośrednie wyzwanie kapitałowi USA. Kapitał nigdzie nie odzyskał straconych pozycji.

Główną więc przeszkodą w międzynarodowym ruchu kapitałów stały się *rewolucje socjalistyczne*, lub wręcz *możliwość* ich wybuchu.

<sup>11</sup> J. M. Keynes uważa, iż datuje się on od 1580 r., kiedy to Francis Drake, korsarz i admirał brytyjski, spłacił ze swych zdobyczy przywiezionych na „Golden Hind” długi państwowe, a resztę ulokował w Kompanii Lewantyńskiej (J. M. Keynes. *Treatise on Money*. New York 1950, s. 156).

Żadna analiza ekonomiczna ruchu kapitałów po pierwszej wojnie światowej nie będzie obiektywna, jeśli nie uwzględni przemian politycznych w świecie.

Powyższe stwierdzenie nie oznacza oczywiście, iż analizowanie przesłanek ekonomicznych ruchu kapitałów mija się z celem. Tak nie jest. Eksport kapitałów jest niewątpliwie najbardziej rozwiniętą formą integracji światowej gospodarki kapitalistycznej. Integracja ta przebiega często wbrew interesom poszczególnych „kapitałów narodowych”, nie mówiąc już o interesach poszczególnych krajów (sprzeczność pomiędzy interesami kapitału krajowego i interesami całego kraju nie powinna budzić wątpliwości).

Eksport kapitału jest produktem kapitalizmu, aczkolwiek początki jego sięgają okresu przedkapitalistycznego. Jednakże formy tego eksportu, jego rozmiary i kierunki podlegają na przestrzeni dziesięcioleci głębokim przemianom. Tradycyjni eksporterzy kapitałów stracili na znaczeniu; ich miejsce zostało praktycznie zajęte *tylko* przez USA, choć w stopniu relatywnie daleko mniejszym, niż miało to ongiś miejsce w odniesieniu do Anglii.

Poważne zmiany zaszły też w charakterze importerów kapitałów. Przed pierwszą wojną światową importerami kapitału były w głównej mierze rządy i samorządy. Według niektórych źródeł zadłużenie pewnych rządów wschodnio- i środkowoeuropejskich wzrosło z 1,7 mld f. szt. w 1848 r. do 4,6 mld f. szt. w 1872 r., z czego co najmniej 2 mld f. szt. przypadało na zadłużenie wobec zagranicy<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> L. H. Jenks. The Migration of British Capital to 1875. New York 1927, s. 281.

Główną dziedziną gospodarczą, do której kierował się eksport kapitałów, były koleje żelazne. Rozwój kolei żelaznych na świecie leżał niewątpliwie w interesach Anglii, jako że bezpośrednio wpływał na potaniecie żywności i surowców, od importu których kraj ten coraz bardziej się uzależniał. Znaczenie eksportu kapitałów dla gospodarki brytyjskiej charakteryzują poniższe słowa J. S. Milla:

„... to właśnie emigracja kapitału brytyjskiego musi być przedmiotem naszej uwagi, aby móc utrzymać podaż taniej żywności i surowców tekstylnych proporcjonalnie do zwiększania się naszej ludności, a tym samym umożliwiać znalezienie zatrudnienia dla zwiększającego się kapitału w kraju — bez redukcji zysku w trakcie produkcji wyrobów gotowych, którymi musimy płacić za dostawy surowców. Eksport kapitałów jest przeto czynnikiem o wielkiej skuteczności działania w kierunku rozszerzania zatrudnienia, dla którego to celu jest on powołany”<sup>13</sup>.

Istotnie — eksport kapitałów brytyjskich do krajów skandynawskich i Finlandii rozwinął tam produkcję masła, bekonów, papieru i celulozy, a w dalszej konsekwencji spowodował spadek cen tych towarów. Korzyści dla Wielkiej Brytanii były tu bezsporne.

R. Nurkse twierdzi, że Wielka Brytania, inwestując za granicą, była świadoma faktu, iż inwestycje te, zwłaszcza w krajach zamorskich, zmaterializują się w postaci eksportu surowców<sup>14</sup>.

Jak dalece lokaty brytyjskie nastawiały się na rozwijanie gałęzi eksportowych, niech świadczy fakt, że w 1913 r. 88% tych lokat znajdowało się w krajach

<sup>13</sup> J. S. Mill. Principles of Political Economy. London 1871, s. 490.

<sup>14</sup> R. Nurkse. Some International Aspects of the Problem of Economic Development. American Economic Review r. 1952, nr 2, s. 575.

eksportujących surowce<sup>15</sup>. Kapitał brytyjski przyczynił się do produkcji i eksportu oleju palmowego z Nigerii, kauczuku i kopry z Malajów i Cejlonu, złota z Afryki Południowej, miedzi z Rodezji Północnej, kakao ze Złotego Wybrzeża i Nigerii, herbaty z Cejlonu, cukru trzcinowego z Indii Zachodnich, mięsa i zbóż z Argentyny. Eksport brytyjskich kapitałów przyczyniał się nie tylko do potania importu, ale i do ekspansji eksportu towarowego, zwłaszcza szyn, taboru kolejowego i maszyn.

W wypadku Wielkiej Brytanii czynniki ekonomiczne towarzyszące eksportowi kapitałów są bezsporne. Świadczy o tym przede wszystkim wyższa stopa zysków od lokat zagranicznych w porównaniu z krajowymi. Dochody od lokat brytyjskich za granicą w latach 1900—1910 wynosiły przeciętnie 5,2%, podczas gdy odpowiednio dochody od inwestycji krajowych wahały się w granicach 3—3,5%<sup>16</sup>.

Eksport kapitałów brytyjskich był również ściśle uzależniony od koniunktury wewnętrznej w metropolii. Największe jego nasilenie przypadało na lata 1872, 1881, 1890, 1907 i 1913, które to lata niemal dokładnie odpowiadają szczytom koniunktury wewnętrznej (1873, 1883, 1907 i 1913)<sup>17</sup>. Powyższe zjawisko należy tłumaczyć tym, że w okresie koniunktury wzrastał udział zysków w dochodzie narodowym i tym samym wzrastała podaż kapitału, dla którego należało szukać zatrudnienia w kraju lub za granicą — w zależności od stopy zysku. Ponieważ Wielka Brytania była jedno-

<sup>15</sup> G. M. Meier, R. E. Baldwin. *Economic Development*. London 1957, s. 212.

<sup>16</sup> Op. cit., s. 214.

<sup>17</sup> W. W. Rostow. *British Economy of the Nineteenth Century*. Oxford 1948, s. 33.

ześnie „dojrzałym” eksporterem kapitałów, transfer zysków i procentów był tam szeroko rozwinięty (w latach 1870—1913 Anglia eksportowała kapitały na sumę 2,4 mld f. szt., czyli ok. 24 mld dol. dzisiejszych, a transfer zysków i procentów wyniósł 4,1 mld f. szt.)<sup>18</sup>, przeto eksport kapitałów nie przyniósł uszczerbku akumulacji wewnętrznej.

Zjawisko korelacji między wywozem kapitałów a koniunkturą wewnętrzną w kraju eksportera wydaje się o wiele mniej uchwytne w odniesieniu do USA. Co prawda, koniunktura lat 1920 zarejestrowała znaczny poziom eksportu kapitałów z USA, podobnie jak depresja lat 1930 zahamowała go zupełnie. Jednakże okres po drugiej wojnie światowej jest bardziej skomplikowany i ruch kapitałów z USA wiąże się z wieloma innymi przyczynami, a fakt dominacji kapitału bezpośredniego w tym eksporcie wprowadza dodatkowe komplikacje.

Natomiast jedna cecha eksportu kapitałów, bez względu na okres i kraj eksportujący, jest wspólna i dominująca. Mianowicie chodzi tu o posługiwanie się eksporterem kapitału w celu *poszerzania* sfer wpływów poszczególnych krajów i monopoli.

Tezy Lenina, że dla nowoczesnego kapitalizmu, z panowaniem monopoli, typowy stał się wywóz kapitałów, a nie towarów, jak to miało miejsce w dawnym kapitalizmie<sup>19</sup>, nie należy rozumieć dosłownie. Nie chodzi tu o absolutną przewagę eksportu kapitałów nad eksportem towarów w odniesieniu do każdego kraju imperialistycznego. Nawet i w odniesieniu do głównego

<sup>18</sup> Monthly Review (the Editors). *Foreign Investment*. January 1965, t. 16, nr 9.

<sup>19</sup> W. I. Lenin. *Op. cit.*, s. 821.

eksportera kapitałów — USA — powyższa teza ma zastosowanie tylko częściowe, o czym będzie jeszcze mowa niżej. Chodzi jednakże o to, że eksport kapitałów, przede wszystkim bezpośrednich, stał się *typowym* narzędziem wspomnianej powyżej strategii poszerzania sfer wpływów.

Co więcej, teza leninowska znajduje absolutne potwierdzenie w praktyce, jeśli zastosujemy ją do USA, jednak nie tylko do eksportu kapitałów w wybranym okresie, ale i do *sprzedaży* filii USA za granicą.

Same tylko sprzedaże filii w przemyśle przetwórczym i wydobywczym, nie licząc filii w przemyśle naftowym i innych gałęziach gospodarki, przekroczyły w 1965 r. sumę 42,3 mld dol. (p. wyżej), podczas gdy eksport towarowy USA w tym okresie wyniósł 26 276 mln dol.<sup>20</sup>

Sprzedaże filii USA działających we wszystkich gałęziach gospodarki obcej były w 1964 r. szacowane w granicach 90 mld dol., co oznacza poziom ponad 3,5-krotnie wyższy od eksportu towarowego tego kraju<sup>21</sup>.

Prawdą jest, że w sprzedażach filii kryje się znaczna część eksportu towarowego USA, o czym będzie mowa oddzielnie, ale wątpliwe jest, czy eksport towarowy w tej części w ogóle miałby miejsce, gdyby nie było tych filii. Stąd też w wypadku USA tak zrozumiana teza Lenina jest absolutnie słuszna.

Monopole USA wykorzystują eksport kapitału *przede wszystkim* do poszerzania swych sfer wpływów za granicą. R. Hilferding słusznie uważa, że eksport kapitałów jest pochodną walki o „obszar gospodarczy”

<sup>20</sup> *Survey of Current Business*, September 1966, tabl. 1, s. 18.

<sup>21</sup> *New Look at Investments Abroad. Business Week*, March 20, 1966, s. 93.

którego wielkość determinuje z kolei wielkość jednostki produkcyjnej, ta zaś determinuje poziom kosztów produkcji.

„Obszar gospodarczy” nabierał według Hilferdinga szczególnego znaczenia w okresie rozpadu rynku światowego wskutek rozprzestrzeniania się systemu cel ochronnych. Systemy te sprzyjały procesowi kartelizacji (aczkolwiek wolny handel też nie zapobiega ich powstawaniu).

„Wskutek zaś kartelizacji — kontynuuje Hilferding — zwiększa się w wyjątkowy sposób bezpośrednie znaczenie wielkości obszaru gospodarczego dla wielkości zysku”<sup>22</sup>.

W rezultacie konkurencja wewnętrzna przestaje faktycznie istnieć, a zewnętrzna ma podwójną barierę: cła (obecnie także i ograniczenia importowe, podatki itp.) i opanowanie rynku wewnętrznego przez kartele. Złamaniu tych barier najskuteczniej sprzyja *eksport kapitału*.

„Wydaje się, że wolny handel jest dla kapitału zbyt szkodliwy. Hamowanie zdolności produkcyjnej wskutek zmniejszenia obszaru gospodarczego usiłuje on wyrównać nie przez przejście do wolnego handlu, lecz przez rozszerzenie własnego obszaru gospodarczego i przez forsowanie eksportu kapitału”<sup>23</sup>.

Powyższe tezy Hilferdinga nie straciły nic na aktualności w odniesieniu do USA. Monopole tego kraju poszerzają swój obszar gospodarczy, o konkretnych zaś przykładach mowa będzie niżej.

Tezy Hilferdinga nie należy rozumieć jednostronnie, tzn. w sensie utożsamiania „obszaru gospodarczego”

<sup>22</sup> R. Hilferding. *Op. cit.*, s. 641.

<sup>23</sup> *Op. cit.*, s. 642.



z problemem rynku zbytu. Obszar gospodarczy obejmuje także problemy zaopatrzenia, zwłaszcza w surowce, dzięki ich produkcji w krajach słabo rozwiniętych. Ta część działalności w ramach „obszaru” jest zasadniczą częścią działalności monopoli USA za granicą.

Problem „obszaru gospodarczego” i eksportu kapitałów jako narzędzia pokonywania barier w handlu światowym (oczywiście kapitalistycznym) został przez Hilferdinga ujęty niezwykle trafnie i ma pełne zastosowanie w odniesieniu do USA.

Co się tyczy związku pomiędzy eksportem kapitałów a barierami w handlu światowym, to w dłuższym okresie czasu związek ten jest także uchwytny. Jak twierdzi G. Haberler<sup>24</sup>, integracja gospodarki światowej trwa od 200 lat. Najpierw zintegrowała się gospodarka Anglii, a potem Francji, USA i poszczególnych krajów Europy kontynentalnej. Była to I faza. Potem nastąpił rozwój wolnego handlu, którego szczyt przypadł na lata 1870. Była to II faza. Od 1878 r. do głosu zaczął dochodzić protekcjonizm. Okres pierwszej wojny światowej i okres międzywojenny przyniosły dezintegrację gospodarki światowej.

Od 1948 r. datuje się III faza integracji, aczkolwiek protekcjonizm USA i integracje regionalne utrudniają ten proces. G. Haberler poważnie upraszcza sprawę, eliminując ze swych rozważań kraje socjalistyczne i wiele krajów słabo rozwiniętych, które — wyłamując się z systemu kolonialnego — wyłamują się jednocześnie ze swoistego typu integracji z dawnymi metropoliami. Niemniej jednak teza Haberlera o III fazie inte-

<sup>24</sup> G. Haberler. Integration and Growth of the World Economy in Historical Perspective. *The American Economic Review*, t. LIV, March 1964, nr 2, cz. I, ss. 19—20.

gracji odnosi się niewątpliwie do kapitalistycznych krajów wysoko rozwiniętych.

Integracje regionalne w rodzaju EWG i EFTA są zjawiskiem nowym i jako takie nie mają porównywalnego odpowiednika w przeszłości. O ile można się zgodzić z Haberlerem, że integracje regionalne stoją na przeszkodzie integracji gospodarki światowej (z naszym zastrzeżeniem, iż chodzi tu o integrację w ramach krajów wysoko rozwiniętych), o tyle nie można wysnuwać stąd wniosku o negatywnym oddziaływaniu integracji regionalnych na ruch kapitałów. Przeciwnie, integracje regionalne w Europie zachodniej stały się *bodźcem* dla eksportu kapitałów z USA, zwłaszcza kapitałów bezpośrednich.

Kapitał, jak twierdzi w innym miejscu G. Haberler<sup>25</sup>, jest tym czynnikiem produkcji, który — w odróżnieniu od pozostałych — jest względnie łatwo przemieszczalny. Przy okazji warto dodać, że Haberler uznaje jednocześnie, iż główną przeszkodą w ruchu kapitałów są warunki polityczne.

Obiektywnie trzeba stwierdzić, że warunki polityczne w krajach wysoko rozwiniętych *sprzyjają* ruchowi kapitałów w ramach tej grupy — niezależnie od niezadowolonych niektórych rządów Europy zachodniej ze wzmożonej penetracji kapitału USA.

Rządy Europy zachodniej są obecnie bardziej *konserwatywne* politycznie niż bezpośrednio po wojnie. Sojusze wojskowe w ramach NATO kontrolowane są przez USA, które odgrywają tu decydującą rolę. Bardziej niezależna polityka Francji, demonstrowana w ostatnim okresie, nie zmieniła — jak dotąd — stra-

<sup>25</sup> G. Haberler. The Theory of International Trade. B. m. w. 1933, ss. 5—6.

tegi kapitału USA, która przejawia się w wywieraniu nieustannej presji na Europę zachodnią, a na EWG w szczególności. Ostatnie ograniczenia w eksporcie kapitałów prywatnych USA do tego obszaru są przejściowe, a ponadto sama presja nie musi oznaczać napływu tych kapitałów.

W dotychczasowych pojęciach na temat ruchu kapitałów zaszły więc zasadnicze *zmiany*. Trzecia faza integracji, jak nazywa ją Haberler, wynika z określonej sytuacji *politycznej* w świecie kapitalistycznym.

System kapitalistyczny ma względnie najsilniejsze podstawy w krajach wysoko rozwiniętych — niezależnie od wszelkich reform, jakie zostały dokonane przez lewicę w Europie zachodniej wbrew interesom kapitału, zwłaszcza tuż po drugiej wojnie światowej. Panowanie kapitału było zagrożone w Europie zachodniej i Japonii. Programy ekonomiczno-militarne USA dla tych regionów wzmocniły miejscową burżuazję i utrwaliły system kapitalistyczny w takim stopniu, że obcy kapitał, a chodzi tu konkretnie o kapitał USA, może uważać te regiony za *politycznie bezpieczne*. Problem polega jednak na tym, że regiony politycznie bezpieczne dla obcych lokat kapitałowych zostały poważnie *zawężone* w wyniku rewolucji socjalistycznej w krajach Europy wschodniej, Dalekiego Wschodu i na Kubie. Napięta sytuacja polityczno-ekonomiczna w wielu innych krajach czyni inwestycje obce wysoce ryzykownymi.

Tak więc obecny etap imperializmu charakteryzuje się w dziedzinie ruchu kapitałów dwiema zasadniczymi cechami:

1) na przeszkodzie ruchowi kapitałów stanęły ruchy rewolucyjne, niekoniecznie nawet socjalistyczne;

2) obszar politycznie bezpieczny dla lokat obcych został praktycznie ograniczony do krajów wysoko rozwiniętych; do grupy tej można chwilowo zaliczyć także kraje „naftowe”.

Warunki polityczne wywierają więc *zasadniczy* wpływ na ruch kapitałów, tzn. na jego rozmiary i kierunki.

Jednocześnie warunki te w znacznym stopniu determinowane są przez USA. USA są pod względem ekonomicznym i militarnym najpotężniejszym krajem świata kapitalistycznego, jednocześnie są one polityczną ostoją całego systemu. Nic więc dziwnego, że właśnie kapitałowi USA przypadła szczególna rola integrowania gospodarki świata kapitalistycznego „na wzór i podobieństwo swoje”. Monopole USA, korzystając z sytuacji wytworzonej przez rządowe programy ekonomiczno-wojskowe w Europie zachodniej, przystąpiły do natarcia, a główną siłą uderzeniową stał się kapitał bezpośredni.

Jak dalece Europa zachodnia stała się terenem ekspansji dla kapitału bezpośredniego USA, niech świadczy fakt, że w latach 1950—1966 obszar ten absorbował 9846 mln dol. tegoż kapitału, podczas gdy transfer zysków i dywidend od lokat bezpośrednich USA na tym obszarze wyniósł 5634 mln dol. Jednocześnie eksport kapitału bezpośredniego oraz transfer zysków i dywidend w odniesieniu do pozostałych krajów kapitalistycznych wyniósł w tym okresie odpowiednio 15 482 mln dol. i 31 513 mln dol.

Z powyższych danych wynika, że *jedynie* Europa zachodnia była netto beneficjentem eksportu kapitału bezpośredniego USA, uzyskując o 4,2 mld dol. więcej, niż wyniósł transfer zysków i dywidend od lokat tego

kapitału na jej terytorium. W przypadku pozostałych obszarów zjawisko było odwrotne: „alimentowały” one monopole USA, które z kolei część uzyskiwanych stamtąd funduszy mogły przeznaczyć na podbój Europy zachodniej.

Na uwagę zasługuje fakt, że jeszcze do 1954 r. wyłącznie transfer zysków i dywidend z Europy zachodniej przewyższał odpowiedni napływ kapitału bezpośredniego z USA na ten obszar. W 1955 r. napływ kapitału przewyższył odpowiedni transfer zysków i dywidend, ale w 1956 r. i 1957 r. sytuacja powróciła do poprzedniego stanu, aby w 1958 r. ulec odwróceniu; ten ostatni stan trwa do dzisiaj.

Wzmoczone natarcie kapitału bezpośredniego USA na Europę zachodnią wynika z określonych warunków, do których należą:

- 1) stabilizacja polityczna i gospodarcza obszaru Europy zachodniej,
- 2) regionalne ruchy integracyjne (EWG, EFTA),
- 3) wprowadzenie wymiennalności walut zachodnio-europejskich.

Trzeba przyznać, że monopole USA w porę uchwyciły sens powyższych zjawisk i przystąpiły do planowej ekspansji na nowo otwartym dla nich terenie penetracji.

Według danych „Survey of Current Business” zyski w przemyśle przetwórczym w USA i w „przetwórczych” lokatach bezpośrednich wynosiły w 1955 r. ok. 19% w Europie zachodniej, nieco ponad 15% w samych USA i ponad 14,5% w pozostałych krajach. Lata późniejsze przyniosły wiele zmian, zwłaszcza po roku 1961, kiedy to szybsze tempo rozwoju w USA oraz szereg zabiegów rządowych w dziedzinie opodatkowywania zys-

ków i przyznawania ulg w funduszu amortyzacyjnym spowodowały nie tylko zahamowanie tendencji spadkowej stopy zysku z lat 1955—1961, ale wręcz ekspansję zysków. Jednocześnie stopa zysków od lokat bezpośrednich USA w Europie zachodniej zaczęła spadać od połowy 1959 r., zrównując się niemal ze stopą zysków w USA, choć nadal zachowując lekką przewagę (w 1964 r. dla lokat w Europie zachodniej wyniosła ona ponad 13,5%, przy niemal podobnym poziomie w USA).

Wydaje się jednak, że na obecnym etapie *nie można* ruchu kapitałów tłumaczyć *tylko* ich dochodowością, która zresztą w oficjalnych publikacjach statystycznych może *nie odpowiadać rzeczywistości*. Monopole doszły dziś do dużej perfekcji w zatajaniu przed władzami podatkowymi prawdziwych zysków osiągniętych w kraju, nie mówiąc już o zyskach osiągniętych za granicą, zwłaszcza w krajach słabo rozwiniętych<sup>26</sup>.

Fakt, że obecnie stopa zysków w USA i filiach za granicą niemal się zrównała, bynajmniej nie oznacza spadku zainteresowania w eksporcie kapitału. Przeciwnie, obecne zaangażowanie *nie pozwala* monopolom USA na osłabienie swej ekspansji za granicą, a jednocześnie monopole te *nie kierują się* krótkofalowymi interesami w swych planach podbojów obcych rynków.

Zresztą, jak o tym świadczą przytoczone powyżej liczby, eksport kapitału (bezpośredniego) dosłownie „*nie kosztuje*” monopoli USA, jako że transfer zysków i dywidend znacznie przewyższa jego odpływ.

<sup>26</sup> P. Baran i P. Sweezy słusznie kwestionują tzw. koszty własne w pozycji „materiały i usługi” przy wydobywaniu boksytu na Jamajce, Surinamie i w Gujanie Brytyjskiej, która to pozycja stanowiła aż 40% kosztów. (P. A. Baran, P. M. Sweezy, *Notes on the Theory of Capitalism. Problems of Economic Dynamics and Planning. Essays in honour of M. Kalecki*. Warszawa 1964, s. 22).

W tym sensie *nie ma różnicy* pomiędzy eksportem kapitałów przez monopole USA obecnie a eksportem kapitałów przez Wielką Brytanię w okresie przed pierwszą wojną światową. W obu wypadkach eksport kapitałów był i jest *mniej* niż transfer procentów i dywidend.

Jeśli tak jest, to czy w ogóle można mówić o eksporcie kapitałów? P. Baran i P. Sweezy<sup>27</sup> twierdzą, iż współczesny eksport kapitałów z USA (chodzi o kapitał bezpośredni) zamiast rozwoju gospodarczego zagranicy wywołuje transfer bogactwa do USA, przy wzrastającej kontroli USA nad gospodarką krajów biednych.

Teza jest niewątpliwie słuszna — i w ostatniej jej części, dotyczącej kontroli, można ją zastosować także do krajów rozwiniętych. W rzeczywistości sprawy tak upraszczać *nie wolno*. Należy bowiem odróżniać eksport kapitałów *w ogóle* od eksportu kapitałów w odniesieniu do *poszczególnego obszaru i okresu*. Przytoczony powyżej przykład Europy zachodniej potwierdza nasze stanowisko.

Innymi słowy, eksport kapitałów może mieć naprawdę miejsce *w początkowym stadium*. W okresie późniejszym następuje, w zależności od sytuacji, proces *wysysania* z zagranicy bogactwa, używając określenia P. Barana i P. Sweezy'ego, lub części wartości dodatkowej, używając innego określenia.

Wydaje się, że eksport kapitału ma obiektywnie pozytywny wkład do rozwoju gospodarczego zagranicy dopóty, dopóki towarzyszą mu *reinvestycje* dochodów, niekoniecznie nawet w całości. Fakt, że dochody takie mają w ogóle miejsce, jest zjawiskiem pozytywnym

<sup>27</sup> Op. cit., s. 20.

z ekonomicznego punktu widzenia. Nawet transfer ich części do metropolii *nie dyskwalifikuje jeszcze* takiego eksportu kapitału.

Formalnie rzecz biorąc, można się zgodzić z tą częścią poglądów niektórych ekonomistów burżuazyjnych, którzy twierdzą, że decydującą stroną eksportu kapitałów jest ich „produktywność”. Dywidend i zysków nie można transferować, jeśli ich „nie zarobiono”<sup>28</sup>.

Inaczej jednak przedstawia się sytuacja w okresie wycofywania lokat, ale sytuacja taka w dzisiejszym świecie nie może trwać długo. Lokaty mogą przepaść, ale nie mogą być wycofywane w długim okresie czasu. Natomiast najistotniejszą cechą eksportu kapitałów bezpośrednich (odnosi się to zwłaszcza do USA) jest zdobywanie *kontroli* nad gospodarką innych krajów.

Proces podporządkowywania obcych rynków monopolom USA jest procesem *politycznym*. Monopole USA są bowiem najbardziej potężne i politycznie konserwatywne w stosunku do monopolii innych krajów; są także najbardziej agresywne zarówno w walce o rynki, jak i przeciw wszelkim reformom społecznym. Same zyski są tu tylko swego rodzaju usprawiedliwieniem walki o kontrolę obcych rynków, ale *nie jedynym jej warunkiem*<sup>29</sup>. Eksport kapitałów z USA przyczynia się do szczególnego rodzaju integracji gospodarki świata kapitalistycznego, a mianowicie do *podporządkowania* jej monopolom tego kraju.

<sup>28</sup> J. N. Behrman, W. E. Schmidt. Op. cit., ss. 144—145.

<sup>29</sup> Według badań przeprowadzonych przez „Survey McGraw Hill”, 42% zapytywanych korporacji USA oświadczyło, że zyski od operacji zagranicznych są wyższe, 35% miało niższe zyski, a pozostałe 23% — mniej więcej równe (US Overseas Investments Push Higher. *Journal of Commerce*, August 7, 1964).

Z teoretycznego punktu widzenia integracja taka powinna z biegiem czasu doprowadzić do „zinternacjonalizowania się” kapitału. J. A. Hobson wierzył bowiem w „kosmopolityzm kapitału”, nazywając go „...największą zmianą ekonomiczną ostatnich generacji”<sup>30</sup>. Jednakże od czasów Hobsona minęło ponad pół wieku, a kapitał w tym czasie *nie stracił* swego narodowego oblicza, aczkolwiek powstanie takich międzynarodowych monopoli, jak Royal Dutch/Shell i Unilever jest niewątpliwie przykładem „internacjonalizowania się” kapitałów narodowych, w tym przypadku brytyjskiego i holenderskiego, a nawet częściowo i amerykańskiego. W Royal Dutch/Shell lokaty kapitału USA w 1956 r. przekraczały np. 0,5 mld dol.

Natomiast zupełnie prawdopodobne jest kontynuowanie procesu „amerykanizacji” narodowych kapitałów poza USA. Kapitał amerykański nie wydaje się być skłonny do tracenia swych charakterystycznych cech przez sam fakt rozszerzania operacji za granicą.

Wydaje się w najwyższym stopniu wątpliwe, aby powtórzyła się historia podboju Grecji przez Rzym i Rzymu przez Grecję. Grecja górowała nad Rzymem kulturą, podobnie jak dzisiaj Europa zachodnia nad USA. Jednakże kultura jest ostatnią rzeczą, która ma wpływ na zachowanie się kapitału. Stąd też żadne analogie historyczne nie zmieniają faktu, że kapitał USA jest „brudnym kapitałem” („ugly capital”) i bynajmniej nie jest podatny na „rozpłynięcie się” za granicą tylko dlatego, że się z nią zetknął.

Na przeszkodzie procesowi internacjonalizacji kapitału USA stoją względy narodowe innych kapitałów

<sup>30</sup> J. A. Hobson. *Imperialism. A Study*. London 1954, s. 51.

obcych, które mogą szukać współpracy z kapitałem USA, ale nie poddania się mu. Dlatego też opór przeciwko panowaniu tego ostatniego będzie obiektywnie zmuszał go do *zachowania* swej tożsamości.

W walce o poszerzenie swego „obszaru gospodarczego”, używając określenia Hilferdinga, kapitał USA dąży raczej do „amerykanizacji” zagranicy niż do własnej „internacjonalizacji”.

Wszelkie więc pojęcia teoretycznych przesłanek, określających ruch kapitałów, są skomplikowane faktem przejęcia głównej roli w tym ruchu przez *kapitał USA*, i to kapitał *bezpośredni*.

### 3. MONOPOLE USA CONTRA MONOPOLE INNYCH KRAJÓW KAPITALISTYCZNYCH

Wszelkie teoretyczne rozważania na temat ruchu kapitałów, a zwłaszcza kapitałów bezpośrednich, nie mogą być oderwane od charakterystyki ich eksporterów. W odniesieniu do USA jest to dodatkowo konieczne, gdyż kraj ten pod każdym względem ma potencjalną szansę poddania gospodarki pozostałych krajów kapitalistycznych swej kontroli.

Dochód narodowy USA równa się dochodowi 22 krajów kapitalistycznych, które w gospodarce tego systemu odgrywają decydującą rolę (p. tabl. 11).

Olbrzymia różnica między USA a pozostałymi krajami jest niezaprzeczalna. Dochód narodowy USA w 1966 r. był wyższy od dochodu 22 wymienionych krajów aż o 27 mld dol.

Zrozumiałe więc, że USA są w stanie potencjalnie zwyciężyć każdego kapitalistycznego konkurenta, a nawet wielu na raz. Przed drugą wojną światową w USA

TABLICA 11

Dochód narodowy w roku 1966  
(w mld dol.)

Kraje	Dochód	Kraje	Dochód
USA	621,0	Hiszpania	15,4 <sup>a</sup>
NRF	90,5	Belgia-Luks.	14,5
Anglia	82,9	Szwajcaria	12,4
Japonia	77,6	Rep. Afryki Płd.	9,2
Francja	75,2	Dania	8,6
Włochy	49,6	Austria	7,5
Kanada	40,1	Finlandia	6,9
Indie	36,0 <sup>a</sup>	Wenezuela	6,6
Holandia	19,9	Norwegia	5,8
Australia	19,9	Nowa Zelandia	4,4
Szwecja	18,6	Portugalia	3,4
Meksyk	19,5		
	Razem (bez USA)		594,0

<sup>a</sup> 1964 r.

Źródło: *Monthly Bulletin of Statistics*, December 1967, tabl. 61, ss. 170-173.

istniały tendencje do izolacjonizmu, a rynek światowy odgrywał marginesową rolę w działalności korporacji USA. Po 1945 r. sytuacja uległa zmianie i aczkolwiek nie ma dowodów na to, że polityka USA polega na eliminowaniu obcej konkurencji z rynku światowego, nie oznacza to, iż poszczególne korporacje USA nie mają takich planów.

Powstaje jednak pytanie: jeśli plany takie istnieją, to jakie są fizyczne możliwości osiągnięcia celu?

Odpowiedzi może nam udzielić zestawienie porównujące największe korporacje świata kapitalistycznego w 1967 r. w grupie „miliarderów”, tzn. tych, których sprzedaże roczne przekroczyły 1 mld dol. (p. tabl. 12).

TABLICA 12

Sprzedaże roczne i zyski największych korporacji kapitalistycznych w r. 1967  
(w mld dol.)

L.p.	Nazwa korporacji	Kraj	Wysokość rocznych sprzedaży	Zyski netto
1	2	3	4	5
1	General Motors	USA	20 026,3	1 627,3
2	Standard Oil of New Jersey	USA	13 266,0	1 232,3
3	Ford Motor	USA	10 515,7	84,1
4	Royal Dutch/Shell	Hol.-W.B.	8 376,0	742,6
5	General Electric	USA	7 741,2	361,4
6	Chrysler	USA	6 213,4	200,4
7	Mobil Oil	USA	5 771,8	79,8
8	Unilever	Hol.-W.B.	5 560,0	209,3
9	IBM	USA	5 345,3	651,5
10	Texaco	USA	5 121,4	754,4
11	Gulf Oil	USA	4 202,1	578,3
12	US Steel	USA	4 005,9	172,5
13	Western Electric	USA	3 717,5	153,0
14	Standard Oil of California	USA	3 297,8	421,7
15	Du Pont	USA	3 102,0	313,9
16	Shell Oil	USA	3 073,2	248,8
17	RCA	USA	3 014,1	147,5
18	British Petroleum	W.B.	2 973,6	176,6
19	McDonnell Douglas	USA	2 933,8	0,9
20	Standard Oil of Indiana	USA	2 918,1	282,3
21	Westinghouse Electric	USA	2 900,7	122,5
22	Boeing	USA	2 879,7	83,9
23	Swift	USA	2 834,7	26,7
24	ITT	USA	2 760,6	122,8
25	ICI	W.B.	2 691,7	159,0
26	Goodyear Tire and Rubber	USA	2 637,7	127,1
27	General Telephone and Electronics	USA	2 622,2	222,0
28	Bethlehem Steel	USA	2 594,1	130,4
29	Union Carbide	USA	2 545,6	170,7
30	International Harvester	USA	2 541,9	93,0

c.d. tabl. 12

1	2	3	4	5
31	National Coal Board	W.B.	2 438,2	1,0
32	Procter and Gamble	USA	2 438,7	174,1
33	North American Rockwell	USA	2 438,5	68,3
34	Philips	Hol.	2 401,8	98,0
35	Eastman Kodak	USA	2 391,5	352,3
36	Lockheed Aircraft	USA	2 335,5	54,4
37	Volkswagenwerk	NRF	2 333,8	75,0
38	National Dairy Product	USA	2 318,6	76,1
39	General Dynamics	USA	2 253,3	57,0
40	United Aircraft	USA	2 212,3	57,3
41	Armour	USA	2 156,7	22,3
42	Montecatini-Edison	Włochy	2 092,3	74,7
43	Continental Oil	USA	2 082,8	149,0
44	Siemens	NRF	1 984,3	39,9
45	Philips Petroleum	USA	1 981,6	164,0
46	Fiat	Włochy	1 910,6	51,5
47	Firestone and Rubber	USA	1 875,4	102,3
48	Ling-Temco-Vought	USA	1 833,3	34,0
49	Nestlé	Szwajcaria	1 795,8	37,2
50	Tenneco	USA	1 777,7	138,5
51	Hitachi	Jap.	1 749,1	75,0
52	General Foods	USA	1 651,6	98,8
53	Mitsubishi Heavy Industries	Jap.	1 650,8	46,3
54	Farbwerke Hoechst	NRF	1 650,3	59,0
55	August Thyssen Hütte	NRF	1 637,6	23,6
56	Monsanto	USA	1 632,4	104,4
57	Borden	USA	1 588,4	55,3
58	Grace (W.R.)	USA	1 576,3	51,5
59	Litton Industries	USA	1 561,5	70,1
60	American Can	USA	1 521,8	60,5
61	Renault	Francja	1 519,1	4,6
62	Daimler Benz	NRF	1 491,0	46,1
63	Sperry Rand	USA	1 487,1	53,9
64	Sinclair Oil	USA	1 483,1	95,4
65	Caterpillar Tractor	USA	1 472,5	106,4
66	Farbenfabriken Bayer	NRF	1 458,9	66,8
67	Textron	USA	1 446,0	61,5

c.d. tabl. 12

1	2	3	4	5
68	International Paper	USA	1 414,5	88,8
69	Union Oil of California	USA	1 412,2	145,0
70	Continental Can	USA	1 397,6	78,1
71	Dow Chemical	USA	1 382,7	130,9
72	Yawata Iron and Steel	Jap.	1 375,6	43,1
73	Cities Service	USA	1 374,9	127,8
74	Burlington Industries	USA	1 364,6	58,2
75	Aluminium Co of America	USA	1 360,8	107,4
76	Cie. Française des Petroles	Francja	1 343,3	56,0
77	Signal Oil and Gas	USA	1 321,7	49,1
78	British American Tobacco	W.B.	1 320,4	148,7
79	FMC	USA	1 313,0	60,8
80	British Motor Corp.	W.B.	1 308,2	11,1
81	ENI	Włochy	1 294,9	5,8
82	Matsushita Electric Industrial	Jap.	1 279,6	75,9
83	Atlantic Richfield	USA	1 276,8	130,0
84	Railston Purina	USA	1 275,2	29,9
85	Bendix	USA	1 274,0	43,7
86	Nissan Motor	Jap.	1 272,8	62,7
87	Republic Steel	USA	1 266,3	75,2
88	Uniroyal	USA	1 264,7	33,0
89	BASF	NRF	1 259,0	64,9
90	Tokyo Shibaura Electric	Jap.	1 258,5	38,9
91	Toyota Motor	Jap.	1 257,8	70,0
92	Allied Chemical	USA	1 243,4	73,3
93	Krupp Konzern	NRF	1 232,5	.
94	Minnesota Mining and Mfg	USA	1 231,1	147,1
95	Reynolds (R.J.) Tobacco	USA	1 214,9	151,0
96	Finsider	Włochy	1 203,2	24,8
97	Fujii Iron and Steel	Jap.	1 161,4	34,4
98	Sun Oil	USA	1 151,7	108,6
99	AEG-Telefunken	NRF	1 138,8	123,3
100	Armco Steel	USA	1 138,1	70,6
101	Singer	USA	1 137,7	50,2
102	English Electric	W.B.	1 131,8	125,6
103	Pechiney	Francja	1 114,0	6,7
104	Celanese	USA	1 110,0	59,3

1	2	3	4	5
105	Raytheon	USA	1 106,0	28,6
106	Consolidated Foods	USA	1 089,8	29,5
107	Deere	USA	1 086,4	57,6
108	Corn Products	USA	1 072,9	51,2
109	Dunlop	W.B.	1 069,8	99,0
110	Rhone-Pulenc	Francja	1 063,1	24,3
111	US Playwood Champ. Papers	USA	1 049,7	36,1
112	Anaconda	USA	1 047,8	94,3
113	Honeywell	USA	1 044,9	42,3
114	Courtalds	W.B.	1 044,8	53,6
115	Coca-Cola	USA	1 043,1	100,5
116	Getty Oil	USA	1 041,5	118,2
117	TRW	USA	1 040,9	42,8
118	Nippon Kokan	Jap.	1 014,4	28,7

Źródło: Fortune, June 15, 1968, ss. 188-191; September 15, 1968, ss. 131-136.

Na 118 korporacji—„miliarderów” tylko 38 było nieamerykańskich. Tablica 13 ilustruje układ sił wśród wspomnianych „miliarderów”.

TABLICA 13  
Układ sił między amerykańskimi i pozostałymi korporacjami

Kraje	Liczba „firm-miliarderów”	Wysokość rocznych sprzedaży (w mln dol.)	Zyski netto (w mln dol.)	Stopa zysku (w %)
USA	80	168 077,6	12 769,3	7,6
NRF	9	14 236,2	379,5 <sup>a</sup>	2,8
W. Brytania	8	13 979,0	608,3	4,3
Hol.-W. Brytania	2	13 936,0	951,9	6,8
Japonia	9	11,950,0	475,0	4,0
Włochy	4	6 501,5	156,8	2,4
Francja	4	5 039,5	100,4	2,0
Holandia	1	2 401,8	98,0	4,0
Szwajcaria	1	1 795,8	37,2	2,0

<sup>a</sup> Brak zysków Kruppa.

Jak wynika z tablicy 13, rozpiętość pomiędzy potęgą korporacji—„miliarderów” amerykańskich i pozostałych jest olbrzymia. Firmy, które po amerykańskich

zajmowały w 1967 r. drugie miejsce w świecie kapitalistycznym wśród „miliarderów”, tzn. firmy NRF, miały sprzedaże roczne niemal 12-krotnie niższe od swych amerykańskich konkurentów w tej kategorii, zyski zaś — ponad 30-krotnie mniejsze.

Mimo że rok 1967 nie należał do lat „dobrych” pod względem stopy zysków, amerykańskie korporacje—„miliarderzy” osiągały stopę zysku daleko wyższą niż ich konkurenci. Jedynie dwie mieszane firmy holendersko-brytyjskie, zajmujące się głównie eksploatacją krajów słabo rozwiniętych, miały stopę zysku zbliżoną do swych odpowiedników amerykańskich, a wielkością również przypominały amerykańskie standardy.

Dla uzupełnienia powyższego obrazu sytuacji należy przytoczyć jeszcze porównanie. Otóż według klasyfikacji „Fortune” — za wielkie firmy nieamerykańskie uważa się 200 takich firm, z których najmniejsza, szwedzka SAAB, zarejestrowała w 1967 r. sprzedaż o łącznej wartości 275,3 mln dol. Przy przyjęciu takiego kryterium wielkości okazuje się, że w USA istniało takich firm aż 288, przy czym najmniejsza z nich, Ward Foods, zarejestrowała sprzedaż w wysokości 276,2 mln dolarów.

Porównanie największych firm USA i ich nieamerykańskich odpowiedników w roku 1967 przedstawia tablica 14.

TABLICA 14

Porównanie największych korporacji amerykańskich i ich konkurentów w 1967 r.

Wyszczególnienie	Wysokość rocznych sprzedaży (w mln dol.)	Zyski netto (w mln dol.)	Zatrudnienie (w tys. osób)
288 korporacji USA	319 237,8	19 190,7	11 390,1
200 korporacji nieamerykańskich	155 059,5	5 497,7	10 113,7



Z tablicy 14 wynika, że firmy USA, przy zatrudnieniu tylko o 12% wyższym niż w ich nieamerykańskich odpowiednikach, zarejestrowały sprzedażę ponad 2-krotnie wyższą, zyski zaś niemal 3,5-krotnie wyższe.

Nie ulega więc najmniejszej wątpliwości, że siła konkurencyjna amerykańskich „korporacji-gigantów” jest olbrzymia w porównaniu z firmami zachodnioeuropejskimi i japońskimi. Ciekawe jest, że występujące tutaj różnice są niemal identyczne jak w przypadku rozpiętości w dochodzie narodowym.

Na tym jeszcze nie koniec. O ile firmy nieamerykańskie bronią się przed korporacjami USA „w pojedynkę”, a w dodatku konkurują również między sobą, to mają one w tej walce do czynienia nie z jedną korporacją amerykańską, lecz z kilkoma.

Tak np. Volkswagen, British Motor Corporation, Fiat, Nissan Motor, Toyota Motor, Renault i Daimler Benz, nieamerykańscy „miliarderzy” samochodowi — nie tylko nie dorównywali łącznie jednej amerykańskiej firmie General Motors, ale mają przeciwko sobie jeszcze Forda, Chryslera i American Motors.

Jak dotąd, każda nieamerykańska korporacja walczy z penetracją swych amerykańskich partnerek oddzielnie. Powstawanie multinarodowych firm, które wielkością dorównywałyby gigantom USA, ogranicza się faktycznie tylko do Royal Dutch/Shell i Unilever. Inne fuzje tego rodzaju ciągle jeszcze nie mają miejsca.

Co się zaś tyczy firm „narodowych”, to poza firmami NRF, Anglii i Japonii — a w poszczególnych przypadkach Włoch, Francji, Holandii i Szwajcarii — inne kraje kapitalistyczne nie posiadają odpowiednio wielkich firm, które miałyby szanse konkurencji z gigantami USA w dłuższym okresie czasu. Zasadnicza

walka pomiędzy tymi gigantami a ich nieamerykańskimi odpowiednikami nie weszła jeszcze w fazę decydującą. Korporacje USA, poza naftowymi i surowcowymi, zaczęły się na serio interesować światem zewnętrznym dopiero co najwyżej od 12 lat i po prostu „nie było” czasu na większą batalię w tej dziedzinie.

Należy raczej mniemać, że nieamerykańskie firmy miały dotąd więcej „szczęścia” niż siły do przeciwstawienia się naciskowi gigantów USA. Opór ten zresztą nie zawsze był skuteczny. Gdyby nie pewne nowe zjawiska w polityce światowej, które ten nacisk nieco zahamowały, byłibyśmy z pewnością świadkami bardzo ostrej walki między gigantami USA a firmami nieamerykańskimi.

Siła korporacji USA polega nie tylko na ich wielkości, ale i na osiągnięciu takiej stopy zysku, która daje im możliwość podejmowania większego ryzyka niż ich partnerom nieamerykańskim. Tak np. zyski jednej tylko General Motors wyniosły w 1967 r. 1627,3 mln dol. netto (choć w roku 1965 wynosiły one 2126 mln dol.), czyli *więcej* niż zyski dziewięciu największych firm NRF, ośmiu największych firm angielskich, dziewięciu japońskich i czterech firm francuskich *łącznie*.

Dokonajmy innego porównania; abstrahując od firm multinarodowych, największa „narodowa” firma poza USA: British Petroleum zajmowałaby w 1967 r. w USA 16 miejsce, największa firma NRF: Volkswagenwerk — 31 miejsce, największa firma holenderska: Philips — 30 miejsce, największa firma włoska: Montecatini Edison — 35 miejsce, największa firma japońska: Hitachi — 40 miejsce i największa firma francuska: Renault — 46 miejsce.

Rozmiary firm nieamerykańskich i niższa przecięt-

nie stopa zysku wynikają z mniejszych możliwości ich ekspansji zarówno na wewnątrz, jak i na zewnątrz.

Mimo rażącej nierówności, jeżeli chodzi o wielkość korporacji USA z jednej strony, a pozostałych krajów kapitalistycznych — z drugiej, te ostatnie rozwijają się i nawet przysparzają wiele kłopotów amerykańskim gigantom.

Powstaje pytanie: jak to jest możliwe?

Odpowiedź nie jest jednoznaczna, ale wydaje się, że poza nielicznymi wyjątkami korporacje USA miały do niedawna „orientację wewnętrzną”. Rynek światowy miał dla nich znaczenie raczej *marginesowe*.

#### 4. ROLA HANDLU ZAGRANICZNEGO W GOSPODARCE USA

Jakakolwiek analiza ruchu kapitałów nie może być oderwana od handlu światowego, jednakże w przypadku USA związek między jednym a drugim jest znacznie mniej uchwytny.

S. E. Harris<sup>31</sup> utrzymuje (w odróżnieniu od Tausiga, który twierdził, iż handel przystosowuje się do ruchu kapitałów i odwrotnie), że po drugiej wojnie światowej popyt na towary USA był olbrzymi, a ruch kapitałów prywatnych z USA mały. Różnice musiano wyrównywać programami rządowymi.

Przyczyn tego stanu rzeczy należy szukać w szczególnej sytuacji politycznej w świecie kapitalistycznym po drugiej wojnie światowej, o czym była już mowa powyżej.

Jednocześnie jednak również i obiektywne względy

<sup>31</sup> S. E. HARRIS. *International and Interregional Economics*. New York 1957, ss. 69—71.

ekonomiczne odegrały swą rolę. Nie chodzi tu tylko o fakt, że — jak twierdzi S. E. Harris — zyski na wewnątrz były początkowo wyższe niż od lokat zagranicznych, ryzyko dodatkowo zniechęcało kapitał prywatny do emigracji. Wydaje się, że przyczyną powyższego stanu rzeczy była także stosunkowo mała rola handlu zagranicznego w gospodarce USA. Nie należy także zapominać, że w pierwszym okresie po wojnie nie zdołano całkowicie odbudować dawnej sieci stosunków handlowych, co dodatkowo obniżało znaczenie handlu zagranicznego w gospodarce tego kraju.

Prawdopodobnie monopole USA zrozumiałyby wcześniej czy później rolę rynku światowego w swych operacjach, ale w początkowym okresie sprawę znaczenia tego rynku rozumiały raczej czynniki rządowe, inicjując m. in. Plan Marshalla, który aczkolwiek polityczny w treści, oznaczał niewątpliwie „uchylenie pokrywy”, wyzwalając gromadzące się ciśnienie w postaci nadprodukcji, zagrażającej recesją.

Monopole USA w zasadzie nigdy dotąd nie stawały przed alternatywą wykorzystania eksportu kapitałów dla zahamowania recesji, jak to miało ongiś miejsce w odniesieniu do Anglii. Eksport kapitałów z Anglii, jak to wspomniano wyżej, miał pierwszorzędne znaczenie dla potania importu towarowego, a jednocześnie stymulował eksport towarowy. W rezultacie eksport kapitałów z Anglii tuż przed pierwszą wojną światową dochodził do 7% wysokości dochodu narodowego<sup>32</sup>.

Jeśli zważyć, że dochód narodowy przypadający w USA na 1 mieszkańca jest kilkakrotnie wyższy niż dochód narodowy Wielkiej Brytanii przed pierwszą wojną światową, można bez przesady stwierdzić, iż go-

<sup>32</sup> Op. cit., s. 419.

spodarka USA jest w stanie „wytrzymać” nawet wyższy udział eksportu kapitałów niż gospodarka brytyjska. Ale nawet 7% dochodu narodowego równałoby się w 1966 r. w USA sumie 42,7 mld dol., podczas gdy eksport kapitałów z USA pod wszelką postacią wyniósł 7665 mld dol., czyli relatywnie ponad 5,5 raza *mniej* niż eksport kapitałów z Wielkiej Brytanii w omawianym okresie.

Trudno w tym miejscu polemizować z Harrisem, który twierdzi, że gdyby USA eksportowały kapitał w proporcji brytyjskiej sprzed pierwszej wojny, nastąpiłoby przesylenie kapitałowe na świecie, ale fakt powstania dysproporcji w omawianych przypadkach jest bezsporny.

Eksport kapitałów prywatnych z USA musiałby mieć jakiś bodziec, aby być godnym naśladowcą swego brytyjskiego poprzednika sprzed 1914 r. Bodźcem tym mogłyby być oczywiście przede wszystkim *handel zagraniczny*.

Jednakże rola rynku zagranicznego w gospodarce USA nie była nigdy tak wielka, jak w przypadku Anglii. Udział eksportu towarowego w produkcji globalnej Anglii wynosił według J. A. Hobsona 1/5—1/6<sup>33</sup>, choć należy przypuszczać, że udział ten tuż przed wybuchem pierwszej wojny światowej był prawdopodobnie wyższy niż w okresie publikacji pracy Hobsona. Zakładając jednakże, że nie przekraczał on 20% dochodu narodowego, był on i tak stosunkowo 4-krotnie wyższy niż w USA w 1965 r. (5%).

Wszystkie jednak przeciętne statystyczne mają wspólną wadę: nie uwzględniają sytuacji odcinkowych, które często różnią się bardzo od sytuacji ogólnej.

<sup>33</sup> J. A. Hobson. Op. cit., s. 28.

Poniżej przytaczamy przykłady świadczące o znacznie większym ciężarze gatunkowym eksportu towarowego w poszczególnych pozycjach, niż wynikałoby to z ogólnej przeciętnej, choć — co prawda — za względnie odległy już okres.

Udział eksportu w poszczególnych pozycjach przedstawia tablica 15.

TABLICA 15

## Udział poszczególnych towarów w eksporcie w roku 1962

Towar	Wartość produkcji	Wartość eksportu	Udział eksportu (w %)
Bawełna i wyr. bawełn.	2 676,1	529,6	20
Zboża	3 923,2	529,2	13
w tym: kukurydza	3 923,2	529,2	13
pszenica	2 204,0	941,3	43
soja	1 562,7	406,1	26
Tytoń	1 361,8	372,2	27
Węgiel bitumiczny	1 891,6	351,3	19
Mleko w proszku i skondensowane	1 137,3	115,2	10
Mąka pszenna	1 425,7	192,9	14
Ryż łuszczone	374,2	152,7	41
Produkty sojowe	1 085,3	183,4	17
Łój techniczny	228,5	103,4	45
Celuloza	654,9	168,7	26
Kauczuk syntetyczny	822,6	169,5	21
Środki ochrony roślin	626,8	119,1	19
Oleje silnikowe	964,0	239,5	25
Kotły parowe	336,9	107,6	32
Silniki spalinowe	1 324,3	201,7	15
Maszyny i sprzęt rolniczy	2 233,6	264,0	12
Maszyny i sprzęt budowlany oraz górniczy	2 431,8	839,2	35
Maszyny i sprzęt naft.-wiertniczy	551,4	142,9	26
Obrabiarki i części do obróbki metali skrawaniem	831,2	205,1	25

c.d. tabl. 15

Towar	Wartość produkcji	Wartość eksportu	Udział eksportu (w %)
Obrabiarki do metali (obróbka plast.)	389,1	124,0	30
Różne maszyny do obróbki metali	657,4	157,2	26
Maszyny tekstylne	532,4	132,0	25
Maszyny spec. (np. dla przem. chem. itp.)	1 039,9	211,5	20
Pompy i kompresory	1 147,3	157,0	14
Maszyny liczące	1 637,5	270,6	17
Elektryczny sprzęt łączności	899,3	101,8	12
Samoloty i silniki	4 732,7	719,6	15
Części samolotowe	3 633,6	633,9	17
Tabor kolejowy	1 050,0	147,8	14
Naukowy i mechaniczny sprzęt pomocniczy (bez samochodowego)	3 046,9	286,2	6
Sprzęt i art. fot.	1 359,2	127,8	9
<b>Razem</b>	<b>50 783,2</b>	<b>9 598,1</b>	<b>19</b>

Źródło: *US Commodity Exports and Imports as Related to Output, 1962 and 1961*, US Department of Commerce, Series ES 2, nr 5, 1964, ss. 8-36.

Dane tablicy 15 wykazują niewątpliwie wysoką zależność niektórych towarów USA od rynku zagranicznego. Artykuły rolne na przykład korzystają z wszelkich możliwych ułatwień eksportowych (na uwagę zasługuje szczególnie *Program PL-480*, który w *Tytuł I* przewiduje możliwość sprzedaży tzw. nadwyżek rolnych za walutę krajową, która z kolei jest „odpóżyczana” rządowi kraju beneficjanta, a ostatnio — nawet korporacjom USA). Programy te zastępują w tym wypadku rolę eksportu kapitałów prywatnych, które w odniesieniu do ekspansji eksportu rolnego wykazują absolutną bezradność.

W przypadku pozostałych pozycji udział eksportu jest, jak na warunki USA, naprawdę wysoki.

Na uwagę zasługują zwłaszcza niektóre maszyny i urządzenia. Wysoki udział eksportu wynika tutaj nie tylko z niewątpliwych walorów technicznych tych grup towarowych, ale przede wszystkim z faktu istnienia filii USA za granicą, które chętniej zaopatrują się w środki trwałe „made in USA”.

W każdym razie rynek zagraniczny jest *ważny* dla wielu podstawowych towarów produkowanych w USA. Przytoczone powyżej dane stanowią sumę mniejszych pozycji i tym samym zacierają rzeczywisty obraz „ważności” wielu wąsko określonych pozycji. Tak np. tabor kolejowy obejmuje lokomotywy (z wyjątkiem kopalnianych i przemysłowych), gdzie udział eksportu wynosił 54% wartości produkcji.

Zastosowana powyżej metoda objęła tylko te pozycje, w których udział eksportu wynosił co najmniej 9%. Jednakże nawet niższy udział nabiera ważności w warunkach USA. Dla przykładu warto podać, że produkcja samochodów ciężarowych w USA w 1962 r. wynosiła wartościowo 2,9 mld dol., eksport zaś tych samochodów wyniósł 236 mln dol., czyli 8%. Trudno uważać sumę 236 mln dol. za „mało ważną”. Podobnych przykładów można by podać więcej.

Powyższe dane należy uzupełnić jeszcze innym faktem, który ilustruje specyficzną rolę handlu zagranicznego w USA. Otóż na 315 tys. istniejących w USA firm wytwórczych *tylko* 5% eksportuje. Spośród 15 tys. firm, które wyszły na rynki światowe, prawie wszystkie są wielkie i mają swoje filie oraz biura sprzedaży za granicą<sup>34</sup>.

<sup>34</sup> Little Guys and Trade, *Wall Street Journal*, September 8, 1965.

Naprawdę więc „ważność” eksportu dla gospodarki USA jest pojęciem względnym. Dla wielu firm USA rynek zagraniczny nie istnieje w ogóle, a dla innych — jest przysłowiową sprawą życia i śmierci.

Ogólnie rzecz biorąc, sprawa eksportu jest z pewnością ważna dla *rządu i wielkich korporacji* USA, choć relatywnie jest ona mniej ważna niż w wielu innych krajach kapitalistycznych.

W pierwszym przypadku chodzi o upłynnianie nadwyżek rolnych, w drugim zaś — po prostu o ekspansję na zewnątrz. Ekspansja ta bowiem stwarza także perspektywy „wzrostu na wewnątrz”, dla którego rynek zagraniczny staje się nieodzownym uzupełnieniem programów wewnętrznych.

Drugą stroną zagadnienia jest „ważność” importu dla gospodarki USA. Tak np. w 1962 r. udział importu w tzw. nowej podaży (new supply: produkcja wewnętrzna + import) wynosił (w mln dol.):

TABLICA 16

## Udział importu w „nowej podaży” w roku 1962

Towar	Import	% „nowej podaży”
Rudy żelazne i koncentraty	324,7	34
Rudy ołowiane i cynk	61,7	28
Boksyt i inne rudy aluminiowe	124,9	89
Rudy manganowe i koncentraty	66,2	94
Rudy uranowe	252,3	65
Naturalne materiały ściernie	51,4	97
Cukier surowy, trzcinowy	518,9	70
Wyroby celulozowe	332,6	34
Wyroby papiernicze	727,2	19

Źródło: *Statistical Abstract of the United States 1965*, Fig. 1241, s. 876.

Zależność USA od importu w kawie, kakao, herbatce, bananach, jedwabiu, koprze, sizalu (i kauczuku naturalnym) była 100-procentowa.

Oczywiście powyższe dane nie obejmują wielu innych pozycji, mniejszych lub o niższym udziale w zaopatrzeniu rynku USA. Pominęto tutaj import wyrobów przemysłowych tylko dlatego, że USA mogłyby ostatecznie obejść się bez niego, choć z pewnością nie bez wysiłku. Należy również pamiętać, że gdyby nie ograniczenia w imporcie ropy i paliw płynnych, zależność rynku od tego importu byłaby ogromna, jako że koszty wydobycia ropy w USA są o wiele wyższe niż za granicą. Import paliw płynnych do USA był i tak bardzo wysoki i w 1964 r. wyniósł ok. 2 mld dol.<sup>35</sup>

Zagadnienie rosnącej zależności USA od importu wielu podstawowych surowców nie jest zjawiskiem przejściowym, sądząc z doświadczeń ostatnich dziesięcioleci. Zależność ta systematycznie wzrasta. Kapitał USA odgrywa tu *decydującą* rolę w organizowaniu źródeł dostaw surowcowych.

Czy wobec tego nie przeczymy sobie, mówiąc z jednej strony o stosunkowo niewielkiej zależności gospodarki USA od handlu zagranicznego — i jednocześnie o dużej roli tego rynku w odniesieniu do eksportu wielu towarów i zaopatrzenia w podstawowe surowce? Odpowiedź może być tylko jedna — rola rynku światowego jest *ważna*, aczkolwiek nie decydująca, jak to ma miejsce w odniesieniu do wielu innych wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Eksport towarowy jest w USA, jak to trafnie określa G. Stein<sup>36</sup>, różnicą „między dobrym a złym ryn-

<sup>35</sup> *Statistical Abstract of the United States 1965*, Fig. 1239, s. 873.

<sup>36</sup> G. Stein. *The World the Dollar Built*. Op. cit., s. 104.

kiem". Ponieważ operacje zagraniczne prowadzone są z reguły przez *wielkie* korporacje, przeto handel zagraniczny w USA nabiera szczególnego znaczenia. Szczególną sytuację pogłębia jest jeszcze interwencjonizm rządu w zakresie eksportu rolnego i importu surowcowego, głównie w celu utrzymywania zapasów strategicznych.

Eksport kapitałów USA ma więc ścisły związek zarówno z eksportem, jak i z importem towarowym.

Tak np. sprzedaż importowanych z USA wyrobów przemysłowych przez filie tego kraju działające za granicą wyniosły w 1964 r. aż 11 024 mln dol.<sup>37</sup>, podczas gdy eksport tych wyrobów z USA w ogóle wyniósł 14 867 mln dol.<sup>38</sup>, czyli — innymi słowy — prawie 73% eksportu wyrobów przemysłowych USA realizowało się poprzez filie za granicą. Oczywiście filie USA są zarówno odbiorcą towarów tego kraju, jak i ich dystrybutorem.

Co się tyczy roli odbiorcy, to jest ona doprawdy bardzo istotna dla eksportu towarowego USA w ogóle. W samym tylko roku 1964 filie USA były bezpośrednim konsumentem towarów tego kraju w wysokości 6,3 mld dol., co oznaczało wzrost o 18% w stosunku do roku 1963 i przekraczało tempo wzrostu eksportu towarowego (eksport ten wzrósł o 15%).

Udział filii USA jako bezpośrednich konsumentów w globalnym eksporcie tego kraju wynosił więc w 1964 r. 25%, wobec 24% w 1963 r.<sup>39</sup> Udział zaś filii w eksporcie towarowym USA w ogóle był z pewnością wyższy, choć nie dysponujemy odpowiednimi danymi

<sup>37</sup> *Survey of Current Business*, November 1965, tabl. 6, s. 19.

<sup>38</sup> *Statistical Abstract of the United States 1965*, Fig. 1238, ss. 871—872.

<sup>39</sup> *Survey of Current Business*, December 1965, s. 12.

na ten temat. Gdyby jednak ograniczyć się tylko do wyrobów przemysłowych importowanych przez filie w stosunku do eksportu USA w ogóle, to udział ten wyniósłby i tak ok. 45%, a przecież filie USA importują dla potrzeb własnych — i do dalszej dystrybucji — nie tylko wyroby przemysłowe.

Powracając jednakże do „konsumpcji własnej” towarów importowanych z USA, można stwierdzić, że na uwagę zasługuje tutaj struktura geograficzna.

Tak np. eksport do filii działających w Kanadzie wyniósł aż 46% eksportu USA do tego kraju, w wypadku zaś Ameryki Łacińskiej — ok. 1/3. W odniesieniu do Europy zachodniej udział ten wynosił 21%, w odniesieniu zaś do Afryki, Azji i Oceanii 11%<sup>40</sup>.

Eksport kapitału, a co za tym idzie — istnienie lokat za granicą (w tym wypadku bezpośrednich) odgrywa więc niewątpliwie *olbrzymią* rolę w eksporcie towarowym USA.

Co więcej, istniejące za granicą filie wielkich korporacji USA coraz szerzej zaczynają odgrywać rolę tzw. skarbonki (piggy-back) dla mniejszych firm USA, których nie stać na zorganizowanie własnych biur sprzedaży ani sieci sprzedaży za granicą. Firmy te oddają swe towary po odpowiednio niższych cenach wielkim korporacjom, a te z kolei dokonują ich eksportu poprzez własne filie i biura sprzedaży za granicą.

Forma „sprzedaży skarbonkowych” (piggy-back sales) istnieje co prawda już ok. 50 lat, ale na uwagę zasługują dopiero ostatnie lata. Szczególną aktywność wykazują tu takie korporacje, jak General Electric, General Tire and Rubber, Borg-Warner i Merck. Wy-

<sup>40</sup> Op. cit.

korzystywanie filii wielkich korporacji dla sprzedaży produktów innych małych firm USA, nie mających sieci dystrybucyjnej za granicą, nie odbywa się oczywiście za darmo. Niektóre korporacje mające filie za granicą i wykazujące aktywność „skarbonkową” osiągną z tych operacji 5—20% swych zysków od operacji zagranicznych w ogóle. Ostatnio też coraz częściej system „komisowy” zastępowany jest normalnymi zakupami w małych firmach określonych towarów, które następnie wielkie korporacje sprzedają za granicą. B. Sekretarz Dep. Handlu, Connor, uważał nawet, że do ok. 15 tys. firm USA eksportujących swe towary za granicę można będzie w ten sposób dodać następne 5 tysięcy<sup>41</sup>.

Reasumując powyższe uwagi należy podkreślić, że aczkolwiek rola handlu zagranicznego w gospodarce USA nie jest porównywalna do roli w innych krajach wysoko rozwiniętych, to jednak w działalności wielkich korporacji jest ona bardzo ważna i będzie wzrastać.

O ile jednak można mieć jakieś uwagi co do udziału eksportu i importu towarowego w dochodzie narodowym USA, to nie należy zapominać, że USA są największym zarówno eksporterem, jak i importerem towarów w świecie i w sposób bardzo istotny wpływają na kształtowanie się koniunktury na rynku światowym.

Można by spekulować, ile powinien naprawdę wynosić eksport towarowy USA, gdyby jego udział w dochodzie narodowym był analogiczny do udziału w dochodzie Anglii czy NRF, ale ostatecznie liczą się fak-

<sup>41</sup> Piggyback Sales Gain Momentum. *Business Week*, December 18, 1965.

ty, a te dają i tak bezwzględną przewagę USA nad każdym innym krajem kapitalistycznym, o czym świadczą dane tablicy 17.

TABLICA 17  
Eksport w USA i innych krajach w roku 1967  
(w mld dol.)

Kraje	Eksport	Kraje	Eksport
USA	31,4	Wenezuela <sup>a</sup>	2,7
NRF	21,6	Dania	2,6
Anglia	14,5	Austria	1,8
Francja	11,2	Brazylia <sup>a</sup>	1,7
Japonia	10,7	Norwegia	1,7
Kanada	10,3	India	1,6
Włochy	8,6	Rep. Afr. Płd. <sup>a</sup>	1,5
Holandia	7,2	Argentyna <sup>a</sup>	1,3
Belgia-Luksemburg	6,8	Finlandia	1,6
Szwecja	4,5		
Szwajcaria	3,5		
Australia	3,3	Meksyk	1,2
	razem (bez USA)		119,9

<sup>a</sup> 1966 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: rok 1967: — *Mały Rocznik Statystyczny 1968*; GUS Warszawa, s. 358, tabl. 56 (366) oraz rok 1966: *Monthly Bulletin of Statistics*. UN, December 1967, ss. 105-124; tabl. 53.

Jak wynika z powyższego porównania, USA miały w 1967 r. zdecydowane przewoźnictwo w światowym eksporcie kapitalistycznym, ale udział ich wśród wymienionych wyżej krajów miał się jak 1 : 4, choć dochód narodowy USA był wyższy niż porównywanych krajów.

Przewoźnictwo USA w eksporcie towarowym nie może być teoretycznie w przewidywanej przyszłości odebrane przez żaden inny pojedynczy kraj kapitalistyczny. Możliwość taka istnieje tylko w wypadku zintegrowania się Europy zachodniej.

Obroty towarowe USA będą niewątpliwie wzrastać i w przyszłości, choć tempo ich wzrostu jest wysoce niepewne ze względu zarówno na sytuację wewnętrzną w USA, jak i na sytuację międzynarodową, koniunkturę w innych krajach kapitalistycznych itp. Można tylko dodać, że eksport w 1975 r. przewidywany jest na 60 mld dol.<sup>42</sup>

Jednakże eksport towarowy USA nie jest, jak dotąd, w stanie sam utrzymać równowagi w bilansie płatniczym — mimo stosunkowo wysokiej nadwyżki w bilansie handlowym. Problem wymaga oddzielnego omówienia.

### 5. EKSPORT KAPITAŁÓW A BILANS PŁATNICZY USA

Problem deficytu w bilansie płatniczym USA stał się od lat ulubionym tematem rozważań wielu ekonomistów i przedmiotem codziennej troski rządu.

Deficyt w bilansie płatniczym USA istnieje bez przerwy, z wyjątkiem 1957 r., od roku 1950. Ale nawet osiągnięta w 1957 r. nadwyżka nie była zjawiskiem normalnym i wynikała ze szczególnej sytuacji koniunkturalnej na świecie, ukształtowanej w następstwie konfliktu sueskiego. W latach 1950—1967 łączny deficyt w bilansie płatniczym USA osiągnął zawrotną sumę 37 693 mln dol.<sup>43</sup>

W rezultacie tego deficytu rezerwy złota w USA spadły z 22,92 mld dol. w 1950 r. do 11 983 mln dol.

<sup>42</sup> *New York Herald Tribune*, April 13, 1967, s. 8.

<sup>43</sup> *US Balance of Payments*. Op. cit., tabl. 1, ss. 3—4, oraz IT-S, Supplement to 1966/67, s. 274; September 1967, s. 2; *Survey of Current Business*, March 1968, s. 15.

w 1967 r.<sup>44</sup> Jednocześnie krótkoterminowe zobowiązania USA wobec zagranicy (łącznie z obligacjami rządowymi) wzrosły z 9638 mln dol. w 1950 r. do 33 389 mln dol. w 1966 r.<sup>45</sup> Co prawda, w tym samym okresie wzrosły i należności krótkoterminowe USA wobec zagranicy z 1516 mln dol. do 10 670 mln dol.<sup>46</sup>, ale różnica na niekorzyść USA jest olbrzymia.

Jak nietrudno obliczyć, USA praktycznie *nie mają* rezerw złota w ogóle, jeśli nastąpiłaby natychmiastowa zamiana zobowiązań i należności krótkoterminowych na złoto.

Sytuacja jest więc poważna i gdyby nie określona pozycja USA w świecie kapitalistycznym, a także sytuacja dolara jako waluty rezerwowej, nie jest wykluczone, iż dewaluacja dolara nastąpiłaby już kilka lat temu.

Ciężka sytuacja w bilansie płatniczym zmusiła jeszcze rząd Kennedy'ego do podjęcia pewnych kroków, których zadaniem było zlikwidowanie deficytu.

Na uwagę zasługuje jednak fakt, iż rząd, podobnie jak wielu ekonomistów, zaczął uważać, że jedną z przyczyn deficytu płatniczego jest eksport kapitałów prywatnych. Jednakże eksport długoterminowych kapitałów prywatnych był, jak to już wykazano, bezsprzecznie czynnikiem przynoszącym w efekcie *dochód netto* dla bilansu płatniczego USA.

Brak równowagi w bilansie płatniczym USA ma jednakże tło *polityczne*. USA zdecydowały się świadomie na stworzenie pewnego braku równowagi w swym

<sup>44</sup> *International Financial Statistics*. Supplement to 1966/67 Issues, s. IV oraz *US Gold Stock Falls Below \$ 12 000 m.*, January 4, 1963.

<sup>45</sup> *Survey of Current Business*, September 1967, tabl. 1, s. 40.

<sup>46</sup> Op. cit.



bilansie płatniczym, a potem zbyt długo nie starały się zmienić swej polityki. W rezultacie deficyt ten przyczynił się do odbudowy straconych w okresie drugiej wojny światowej rezerw złota i dewiz przede wszystkim w Europie zachodniej i Japonii, a tym samym do ekspansji ich obrotów zagranicznych i w konsekwencji do ich rozwoju gospodarczego.

Co więcej, USA kierując się wyłącznie względami politycznymi, nie reagowały na przeprowadzane w innych krajach kapitalistycznych dewaluacje i tym samym pogorszyły konkurencyjność swych towarów na rynku światowym. Brak reakcji na dewaluacje innych walut był niewątpliwie zjawiskiem nowym w międzynarodowych stosunkach ekonomicznych.

Paul Samuelson<sup>47</sup> przeprowadził ekonometryczny wywód, z którego wynika, że obecne trudności USA w bilansie płatniczym wynikają w pierwszym rzędzie z „przewartościowania” dolara, zwłaszcza w ostatniej dekadzie. Z faktu tego nie wyciąga on, co prawda, wniosku, że należałoby obecnie dokonać dewaluacji dolara, ale uważa, iż dewaluacja za granicą była zbyt głęboka.

Poddawanie praw ekonomicznych celom czysto politycznym obraca się często przeciwko tym ostatnim. P. Samuelson, nie stawiając wprawdzie powyższej tezy, dostarcza nam jednak dowodów na jej sformułowanie, twierdząc, że „przewartościowanie” dolara przeszkodziło wewnętrznej polityce wysokiego zatrudnienia w USA i niepotrzebnie ograniczyło swobodę w celowym „wydawaniu pieniędzy” za granicą na bez-

<sup>47</sup> P. A. Samuelson. Theoretical Notes on Trade Problems. *The Review of Economics and Statistics*, t. XLVI, nr 2, May 1964, ss. 153—154.

pieczeństwo wojskowe, „altruistyczną i machiavello-wską pomoc i rentowne inwestycje”. W konsekwencji, według P. Samuelsona, „przewartościowanie” dolara było antyinflacyjne, choć drogie. Pomogło ono „cudownym” rozwojom w Europie zachodniej i Japonii oraz dokonało redystrybucji zapasów złota. Co się zaś tyczy interesującej nas sprawy eksportu kapitałów prywatnych USA, to istniejąca w wyniku dewaluacji obcych walut sytuacja za granicą była taka, iż zanotowany tam po 1949 r. wzrost wydajności pracy nie został jeszcze w pełni skompensowany wzrostem płac, co utrzymywało inwestycje na wysokim poziomie, a te z kolei przyciągały kapitał USA.

„Przewartościowanie” dolara, zwłaszcza na początku lat 1950, było bardzo głębokie: np. w 1950 r. siła nabywcza dolara w Europie zachodniej była aż o 30% wyższa niż w USA, mimo iż ceny dóbr kapitałowych były niższe w USA<sup>48</sup>.

W normalnych warunkach „przewartościowanie” dolara byłoby nie do utrzymania na dłuższą metę, choć zostało ono niewątpliwie osłabione w ostatnich latach w związku ze spiralą cen i płac za granicą. Utrzymywanie jednak tego przewartościowania było możliwe dlatego, że mniej więcej do końca lat 1950 na świecie istniał „głód dolarowy”, wywołany przebyłą wojną, której skutki wywoływały silny popyt na towary USA.

Koniec lat 1950 był jednakże końcem „głodu dolarowego”; na jego miejsce pojawił się ostry deficyt w bilansie płatniczym USA w okresie, kiedy USA niezmiennie od lat mają wysoką nadwyżkę w bilansie handlowym, co pozornie przeczyłoby tezie, iż

<sup>48</sup> R. N. Cooper. Dollar Deficits and Postwar Economic Growth. *The Review of Economics and Statistics*. Op. cit., s. 155.

dolar jest „przewartościowany”. Istnienie dodatniego salda w bilansie handlowym mogłoby nawet sugerować, iż dolar jest „niedowartościowany”. Niezależnie bowiem od niewątpliwie większej siły nabywczej dolara za granicą niż w USA, ceny wielu towarów w tym kraju są nominalnie niższe niż w innych krajach. Do nich należą np. ceny lodówek, węgla, płyt, maszyn budowlanych, drobiu, kukurydzy i wielu innych towarów<sup>49</sup>. Ponadto USA przodują w świecie kapitalistycznym w technice produkcji samolotów, maszyn liczących, mas plastycznych oraz wielu innych artykułów, których ceny nie decydują o konkurencyjności towarów.

Nadwyżka w bilansie handlowym USA istnieje więc wbrew „przewartościowaniu” dolara. Problem jednakże polega na tym, *jaka* jest w rzeczywistości wielkość tej nadwyżki.

USA, w odróżnieniu od większości krajów, obliczają wielkość swego importu na bazie fob. Według opinii ekspertów metoda ta zaniża rzeczywistą wielkość importu USA w granicach 5—10%<sup>50</sup>. Co więcej, eksport USA obejmuje także dostawy finansowane w ramach różnych programów dla zagranicy.

Dla ścisłości warto przytoczyć niektóre dane za rok 1967. Otóż nadwyżka w bilansie handlowym USA w 1967 r. wyniosła 3483 mln dol.<sup>51</sup> Jeżeli jednak przyjąć zasadę, że import w 1967 r., który osiągnął sumę 26 980 mln dol.<sup>52</sup>, powinien być obliczony na bazie cif,

<sup>49</sup> R. Z. Aliber. Devaluation is not the Answer, s. 44, w pracy zbiorowej pod red. B. Balassa: *Changing Patterns in Foreign Trade and Payments*. Op. cit.

<sup>50</sup> Two Figures. *Journal of Commerce*, November 4, 1965.

<sup>51</sup> *Survey of Current Business*, March 1968, tabl. 1, s. 23.

<sup>52</sup> Op. cit.

która podwyższa wartość importu USA na bazie fob w granicach 5—10%, to przy przeciętnej 7,5% uzyskamy dodatkowo sumę 2,0 mld dol. W rzeczywistości import USA w 1967 r. wynosiłby więc prawie 29 mld dol. W ten sposób saldo dodatnie w bilansie handlowym zostaje zredukowane z 3483 mln dol. do ok. 1,5 mld dol.

Nie koniec na tym. Również poważna część eksportu USA dokonywana jest na bazie niehandlowej i trudno uwierzyć, aby w normalnych warunkach konkurencyjnych towary te mogły znaleźć nabywców. Otóż w 1967 r. eksport towarowy USA w wysokości 1765 mln dol. był w rzeczywistości „darem”<sup>53</sup> o charakterze niewojakowym. Wydaje się nie ulegać wątpliwości, że powyższa nadwyżka bilansu handlowego nie zostałaby osiągnięta inaczej niż poprzez darowizny i subsydia rządowe; suma ta nie ma więc faktycznie wpływu na kształtowanie się rzeczywistej nadwyżki w bilansie handlowym USA. Po odjęciu tej sumy z eksportu towarowego USA w 1967 r., nadwyżka w bilansie handlowym zamienia się w *deficyt*.

Innymi słowy, nadwyżka w bilansie handlowym USA jest w rzeczywistości fikcyjna. USA naprawdę nie mają tak korzystnej sytuacji w bilansie handlowym, jak to się powszechnie wydaje, a w każdym razie sytuacja nie jest tak korzystna, aby była w stanie sprostać wszystkim wymogom. Według wstępnych danych za 1968 r. nadwyżka w bilansie handlowym USA zmniejszyła się do 1 mld dol. (Por.: *Les Echos*, 17 janvier 1969, s. 9).

Oczywiście przyczyn deficytu w bilansie płatniczym USA można się doszukiwać w każdej pozycji, podobnie

<sup>53</sup> Op. cit.

jak rozwiązanie kryzysu może objąć wszystkie pozycje tego bilansu. Decydujące są jednak główne ogniwa tego bilansu. Za takie główne ogniwo należy uznać *nie* eksport kapitałów prywatnych lub zbyt małą nadwyżkę w bilansie handlowym, lecz *wydatki wojskowe* USA za granicą. W latach 1950—1967 wydatki te wyniosły łącznie 50 412 mln dol.<sup>54</sup> Wydatki te były dokładnie o 12 719 mln dol. *wyższe* niż zarejestrowany w tym okresie deficyt w bilansie płatniczym.

Nie wchodząc w szczegóły wydatków wojskowych USA za granicą, można stwierdzić (zresztą zauważają to także i niektórzy ekonomiści USA), że najwięksi „beneficjanci” z tytułu wydatków wojskowych USA, a mianowicie NRF, Japonia, Francja, Wielka Brytania, Kanada i Włochy nagromadziły znaczne rezerwy złota w okresie, kiedy USA je traciły<sup>55</sup>.

W wyniku swej polityki antykomunistycznej USA znalazły się w niezwykle skomplikowanej sytuacji. Broniąc „wolnego świata” przed wymyślanym niebezpieczeństwem komunizmu, zagroziły faktycznie istnieniu tego „świata” i doprowadziły swój bilans płatniczy do punktu, który może spowodować kryzys zaufania do rezerwowej waluty, jaką jest dolar.

Dokonanie odpowiedniego wyboru wśród istniejących alternatyw jest w istniejącej sytuacji dosłownie *niemożliwe* bez naruszenia celów i interesów polityki zagranicznej USA oraz wielkiego kapitału.

Najprostszym rozwiązaniem byłaby dewaluacja do-

<sup>54</sup> *Balance of Payments*. Op. cit., ss. 3—4; *Statistical Abstract of the United States 1965*, Fig. 1222, s. 556; *Survey of Current Business*, March 1968, tabl. 1, s. 23.

<sup>55</sup> N. S. Fatem, T. de Saint Phalle, G. M. Keefe. *The Dollar Crisis*. B. m. w. 1963, ss. XV—XVI.

lana, która teoretycznie zwiększyłaby konkurencyjność eksportu towarowego USA. Rozwiązanie takie, pomijając już jego reperkusje, byłoby jednak rozwiązaniem krótkookresowym. W ogóle zaś nie wydaje się ono możliwe bez odpowiedniego odwetu zagranicy w postaci dewaluacji innych walut. J. K. Galbraith<sup>56</sup> twierdzi nawet, że w systemie USA dewaluacja taka jest niemożliwa bez uprzedniej dyskusji publicznej na ten temat, dyskusja taka zaś spowodowałaby masową zamianę krótkoterminowych wierzytelności dolarowych zagranicy na złoto, co pogorszyłoby jedynie i tak już niebezpieczną sytuację.

Gdzie wobec tego leży rozwiązanie kryzysu?

J. K. Galbraith utrzymuje, że rozwiązań należy szukać w ramach istniejącego systemu, a nie na forum międzynarodowym, w środkach, które „nie leczą, a jedynie odciągają właściwe rozwiązania”. Sprzeciwia się on także „leczeniu” bilansu płatniczego za pomocą podnoszenia stopy procentowej w kraju, która — osłabiając tempo rozwoju gospodarczego — mogłaby polepszyć sytuację płatniczą.

Co się tyczy ostatniego zagadnienia, dodajmy, iż recesje gospodarcze w USA nie eliminowały deficytu w bilansie płatniczym.

Powracając jednakże do poglądów J. K. Galbraitha, można się z nimi zgodzić w tej części, gdzie mówi on, iż znalezienie „lekarstwa” na uzdrowienie sytuacji w bilansie płatniczym USA nie jest łatwe, gdyż bilans ten jest podporządkowany niemal wszystkiemu.

Departament Skarbu bał się, według Galbraitha, aż

<sup>56</sup> J. K. Galbraith. *The Balance of Payments. A Political and Administrative View*. *The Review of Economics and Statistics*, t. XLVI, nr 2, May 1964, s. 117.

do lata 1963 r. postawić problem bilansu płatniczego przed problemem „wolnego rynku kapitałowego”.

Natomiast Departament Stanu uważał bilans płatniczy za drugorzędny wobec polityki handlowej i taryfowej, a może nawet i unifikacji Europy. Jest on także podporządkowany zobowiązaniom wojskowym, obawom przed handlem z krajami komunistycznymi i obawą ograniczenia pomocy dla zagranicy — kontynuuje dalej Galbraith.

Poglądy Galbraitha zasługują na uwagę, jako dowód, że do czołowych ekonomistów USA dociera wreszcie myśl, iż trudności płatnicze wynikają bezpośrednio z antykomunistycznej polityki zagranicznej tego kraju. Wszelkie dotychczasowe pojęcia na temat bilansu płatniczego i jego związku z wewnętrzną polityką gospodarczą oraz z polityką handlową uległy w przypadku USA kompletnemu wywróceniu. Przyczyną trudności płatniczych USA są przesłanki polityczne, choć przyjęły one wielkość ekonomiczną.

USA mogłyby oczywiście pogodzić interesy polityczne i ekonomiczne w swym bilansie płatniczym, gdyby mogły wygospodarować odpowiednio wysoką nadwyżkę w bilansie handlowym. Wygospodarowanie zaś tej nadwyżki możliwe jest w dwojaki sposób: przez zmniejszenie lub stagnację importu, albo też przez wyprzedzający import wzrost eksportu.

Pierwsze rozwiązanie, aczkolwiek zgodne z protekcjonistycznymi tradycjami USA, jest niemożliwe ze względów politycznych. „Champion wolnych narodów” nie może sobie pozwolić na taki luksus, jak zamykanie dostępu do swego rynku „narodom zaprzyjaźnionym”. Gdzież bowiem mieliby wtedy eksportować Japończycy? Ponadto trudno sobie wyobrazić, aby eksport USA

mógł swobodnie wzrastać, podczas gdy import tego kraju poddany byłby jakimś ograniczeniom.

Pozostaje więc druga alternatywa — szybszy wzrost eksportu niż importu i tym samym powiększanie istniejącej nadwyżki w bilansie handlowym. Jednakże, jak to już wskazywano wyżej, nie chodzi tu o wzrost eksportu *w ogóle*, lecz o taki wzrost, który stanowiłby istotny wkład do bilansu płatniczego. Innymi słowy: chodzi tu o normalny „eksport konkurencyjny”. Konkurencyjność zaś oznacza, jak słusznie zauważa B. Balassa<sup>57</sup>, zdolność sprzedawania na rynku (w tym przypadku światowym). Ale jednocześnie konkurencyjność ma i drugą stronę, przejawia się ona bowiem w stosunku cen światowych do krajowych. Konkurencja zaś na rynku światowym sprowadza się do określonych krajów. Przy tym, jak twierdzi W. Salant<sup>58</sup>, konkurencyjność najbardziej widoczna jest w wyrobach gotowych, głównym zaś konkurentem USA w tej dziedzinie jest Europa zachodnia (w tym miejscu możemy dodać, że również Japonia, a ostatnio i kraje socjalistyczne).

Konkurencyjność USA w tej dziedzinie nie jest bynajmniej taka, jak można by się spodziewać, sądząc na podstawie osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego i techniki.

Warto dodać, że udział USA w eksporcie wyrobów gotowych w 1953 r. wynosił odpowiednio 26,2%<sup>59</sup>, podczas gdy w I półroczu 1965 r. spadł on do 22,6%<sup>60</sup>.

<sup>57</sup> B. Balassa. *Competitiveness of American Manufacturing in World Markets. Changing Patterns...* Op. cit., s. 26.

<sup>58</sup> W. Salant. *Competitiveness and the US Balance of Payments. The United States Balance in 1968.* Op. cit., s. 62.

<sup>59</sup> W. Salant. Op. cit., s. 66.

<sup>60</sup> US Square of Manufactures Market Declines in 1st Half. *Journal of Commerce*, Dec. 24, 1965.

Spadek udziału USA spowodowany był spadkiem udziału takich towarów w eksporcie, jak chemikalia, sprzęt transportowy, maszyny elektryczne i wyroby hutnicze.

Oczywiście nie należy stąd wyciągać wniosku, że spadek udziału USA w tym eksporcie wynikał tylko z mniejszej konkurencyjności wyrobów przemysłowych tego kraju. W dużym stopniu wynikał on z systemów preferencyjnych stwarzanych w ramach EWG i EFTA dla handlu wewnątrz tych ugrupowań, jak również z odzyskiwania dawnych odbiorców przez kraje Europy zachodniej i Japonii, których utraciono na rzecz USA w wyniku drugiej wojny światowej.

USA stanęły w obliczu ostrej konkurencji ze strony Europy zachodniej i Japonii i fakt ten bynajmniej nie sprzyja osiągnięciu równowagi w bilansie płatniczym tego kraju. Co więcej, USA „złapały się” w jeszcze jedną pułapkę zastawioną przez siebie, a mianowicie w ruchy integracyjne w Europie zachodniej. USA entuzjastycznie popierały powstanie EWG, widząc w niej zapowiedź „zjednoczonej Europy”, która mogłaby się skutecznie przeciwstawić „niebezpieczeństwu komunistycznemu”. Zjednoczenie polityczne jest jeszcze dalekie, ale tymczasem dyskryminacyjne posunięcia handlowe EWG (i — w mniejszym stopniu — EFTA) ugodziły również w eksport towarowy USA, choć nie jest to jeszcze „ostatnie słowo” tych ugrupowań. Doszło nawet do tego, że EWG uważana jest za jedną z przyczyn trudności płatniczych USA, a J. K. Galbraith wręcz nawołuje do rewizji polityki USA wobec EWG<sup>61</sup>.

<sup>61</sup> J. K. Galbraith. *The Balance of Payments*. Op. cit., s. 121.

Obawy USA, że warunki konkurencyjne dla ich eksportu pogorszą się, spowodowały nie mającą precedensu w historii tego kraju akcję rządu Kennedy'ego, która została sprecyzowana w czerwcu 1962 r. jako *Trade Expansion Act*. Ustawa ta stała się punktem wyjścia dla negocjacji w GATT pod nazwą „rundy Kennedy'ego”, która była nie spotykaną dotąd akcją redukcji i eliminacji stawek celnych i innych barier w handlu krajów kapitalistycznych (stawki te ulegną redukcji o ok. 35%).

W każdym razie rząd USA wierzy, że zredukowanie barier w handlu świata kapitalistycznego będzie w rezultacie korzystne dla tego kraju. Czas jednak nagli i ewentualne rozluźnienie tych barier może przynieść rezultaty dla eksportu USA nie wcześniej, jak po 1970 r. Sytuacja w bilansie płatniczym wywołuje już nie tylko troskę, ale wręcz zdenerwowanie rządu. Od chwili, kiedy dolar zaczął być „słaby” (1958 r.), polityka fiskalna i monetarna tego kraju, według W. S. Salanta, zaczęła być powstrzymywana od takich kroków, które mogłyby podnieść dochód narodowy o 30—40 mld dol.<sup>62</sup> rocznie.

Ale również osiągnięcie nadwyżki w bilansie płatniczym USA nie jest wskazane w pojęciu niektórych ekonomistów. Nadwyżka taka, jak twierdzi np. Salant, mogłaby wyczerpać rezerwy reszty świata kapitalistycznego, zahamować ich wzrost i tym samym osłabić wkład do obrony „wolnego świata”. Dylemat rodzi więc dylemat. Salant obawia się bowiem, że z kolei deficyt w bilansie płatniczym USA osłabia ich po-

<sup>62</sup> W. S. Salant. *The United States and World Payments. Framework for the Study. The United States Balance in 1968*. Op. cit., ss. 1—2.

tencją i wkład do obrony tegoż „wolnego świata”. Słowem: błędne koło.

Powstaje jednak pytanie, dlaczego przed 1958 r. nie podnoszono alarmu na temat sytuacji płatniczej USA? Odpowiedź nie jest jednoznaczna, ale faktem jest, że deficyt lat poprzednich był niższy niż począwszy od 1958 r., a w dodatku w 1957 r., w związku z sytuacją sueską, USA osiągnęły nadwyżkę w bilansie płatniczym w wysokości 520 mln dol.<sup>63</sup>

Sytuacja ta już się nie powtórzyła; kolejne lata przyniosły głębokie deficyty.

Nie ma powodów do niezgadzenia się z poglądem W. S. Salanta<sup>64</sup>, że USA przed 1958 r. uważały, iż rezerwy złota i dewiz świata kapitalistycznego powinny być odbudowane, i nie przeszkadzały temu procesowi — nawet własnym kosztem. Przełom w tym stanowisku nastąpił dopiero wtedy, gdy w końcu 1959 r. rezerwy złota w USA spadły do 19,5 mld dol., zobowiązania zaś wzrosły do 17,7 mld dol. USA uznały wtedy, że zagranica nie ma podstaw do dalszej akumulacji rezerw złota, i to w tempie przyspieszonym.

Co więcej, zmieniła się też forma pokrywania deficytu. W latach 1950—1956 przeciętnie 82% deficytu oznaczało wzrost „płynnych zobowiązań” i tylko 18% było stratą samych rezerw złota. W latach 1958—1962 udział „płynnych zobowiązań” spadł już do 52%<sup>65</sup>. Alarm podniesiony przez USA spowodował jednakże znaczne osłabienie nacisku na rezerwy złota w tym kraju. Inaczej bowiem skutki dla dolara byłyby nieobliczalne, a dolar jest ostatecznie nie tylko walutą

<sup>63</sup> *Balance of Payments*. Op. cit., tabl. 1, s. 4.

<sup>64</sup> W. S. Salant. Op. cit., s. 11.

<sup>65</sup> Op. cit., s. 12.

rezerwową w świecie kapitalistycznym, ale i symbolem powierzchownej stabilizacji. Naruszenie tej stabilizacji jest problemem politycznym: większość krajów kapitalistycznych, z wyjątkiem Francji, nie jest zainteresowana w deprecjacji dolara, i to w okresie, kiedy inna waluta o bardzo szerokim zasięgu w obrotach światowych — funt angielski — znalazła się w trudnej sytuacji.

Sytuacja jest więc paradoksalna. USA ze względów politycznych *dopuszczyły* do powstania deficytu bilansu płatniczego i z tychże względów *nie mogą* go szybko zlikwidować, a jednocześnie z tych samych względów większość pozostałych krajów kapitalistycznych, mających istotny głos w kształtowaniu się bilansu płatniczego USA, *nie może* sobie pozwolić na załamanie dolara.

Rząd USA nie może jednak być zdany na łaskę zagranicy w dziedzinie skutków istnienia deficytu i musiał podjąć środki zaradcze. O ile wygospodarowanie odpowiednio wysokiej nadwyżki w bilansie handlowym jest nadal zadaniem długofalowym, to rozwiązania krótkookresowe muszą dotyczyć poszczególnych zabiegów w pozostałych pozycjach bilansu płatniczego. USA nie mają tutaj prostych rozwiązań, tym bardziej że dotychczasowe doświadczenia są tu nieprzydatne.

Ogólnie wiadomo, że im wyższa jest aktywność gospodarcza w USA, tym wyższe jest tempo importu. Natomiast w odniesieniu do eksportu sytuacja wygląda różnie. Wiadomo jednak, że poziom tego eksportu zależy od sytuacji koniunkturalnej w Europie zachodniej. Im większa jest tam aktywność gospodarcza, tym wyższy jest eksport z USA. Jednakże taka współza-

leżność ma określone skutki. Jak twierdzi Salant<sup>66</sup>, wysoka aktywność gospodarcza zagranicą wywołuje wzrost jej potencjału i — w dłuższym okresie czasu — wzrost jej konkurencyjności wobec USA. W każdym razie decydujący dla bilansu handlowego USA jest zawsze import, a eksport — w zależności od koniunktury w Europie zachodniej. Zjawisko to nabrało cech trwałości.

Inaczej jednak wygląda sprawa z bilansem płatniczym. Tradycyjnie ulegał on poprawie w okresie wysokiej aktywności gospodarczej w USA, gdyż zwiększały się dochody z lokat obcych, co w konsekwencji stymulowało napływ nowych kapitałów. Jednocześnie wyższe zyski w kraju ograniczały odpływ kapitałów z USA.

Dzisiejszy obraz sytuacji w odniesieniu do bilansu płatniczego jest diametralnie różny.

Pogląd Salanta, że wynika to z różnicy między formami kapitału prywatnego, tzn. między kapitałem bezpośrednim i portfolio, jest w tej części zapewne słuszny. Kapitał bezpośredni odpływa z USA mimo wysokiej aktywności gospodarczej, a obcy kapitał nie napływa w ilościach mogących mieć jakiś istotny wpływ na bilans płatniczy tego kraju. W rezultacie powyższej zmiany tradycji rząd USA stanął przed następnym dylematem, a mianowicie przed wyborem pomiędzy celami swej polityki zagranicznej a interesami monopoli.

Interesy polityki zagranicznej ze względu na uprawiany nadal antykomunizm, a nawet zaostrenie tej polityki, co przejawia się m. in. w utrzymywaniu

<sup>66</sup> Op. cit., s. 23.

wojsk w Europie zachodniej bez perspektywy opuszczenia jej i powoduje określone wydatki, nie pozwalają na żadne istotne redukcje odpowiednich pozycji w bilansie płatniczym. Interwencja w Kongo, Republice Dominikańskiej i Wietnamie wskazuje, że polityka zagraniczna USA będzie nawet „droższa”, niż to miało miejsce kilka lat temu. Trudno się więc spodziewać, aby z tej strony nastąpiła ulga w bilansie płatniczym USA.

Drugą alternatywą jest wobec tego ograniczenie eksportu długoterminowych kapitałów prywatnych.

Jako pierwszą „ofiara” wybrano kapitał portfolio, nakładając w sierpniu 1963 r. obowiązujący do dzisiaj tzw. podatek wyrównawczy (Interest Equalization Tax) na emitowane w USA obligacje obce. Z podatku zwolniono kraje słabo rozwinięte, Kanadę i instytucje międzynarodowe. W dodatku w lutym 1965 r. rząd zapelował do banków o „dobrowolne” ograniczenie swych kredytów dla operacji zagranicznych o co najmniej 5%. Ten ostatni zabieg wywołał prawdopodobnie w jakimś stopniu spadek eksportu, gdyż Departament Handlu rozesłał ankietę do ok. 3500 większych eksporterów, pytając ich o opinię, czy „dobrowolne” ograniczenie kredytów bankowych dla zagranicy nie wpłynęło ujemnie na eksport<sup>67</sup>.

Co się zaś tyczy emisji obcych obligacji, to skutek ich jest widoczny. Tak np. emisje te osiągnęły w 1960 r. 656 mln dol., w 1961 r. 712 mln dol., w 1962 r. już 1268 mln dol., a w okresie od stycznia do czerwca 1963 r. — aż 1169 mln dol.<sup>68</sup>

<sup>67</sup> Government Asks Exporters if Financing. Its Hurt by „Voluntary” Lending Limits. *The Wall Street Journal*, November 26, 1965.

<sup>68</sup> *Survey of Current Business*, August 1964, tabl. 5, s. 12.

Emisje dotyczyły głównie Kanady, ale Europa zachodnia, Australia, Republika Afryki Południowej, Japonia i Nowa Zelandia również były poważnymi kontrahentami rynku kapitałowego USA.

Zapowiedziane jednak w lipcu 1963 r. wprowadzenie podatku wyrównawczego wstrzymało niemal całkowicie negocjacje na temat nowych emisji. W rezultacie nowe emisje obligacji obcych w USA za cały rok 1963 wyniosły 1250 mln dol. i były tylko o 81 mln dol. wyższe od emisji pierwszego półrocza 1963 r. W 1964 roku emisje obligacji w USA wyniosły 1063 mln dol., a więc spadek w stosunku do 1963 r. jest widoczny. W 1965 r. emisje te wyniosły 1206 mln dol., a więc zaznaczył się pewien wzrost w stosunku do 1964 r. Tyleż samo (1210 mln dol.) wyniosły one w 1966 r. W 1967 r. nastąpił jednak wzrost emisji obcych obligacji w USA (1597 mln dol.)<sup>69</sup>.

Rząd osiągnął częściowo swój cel, nie tylko hamując, ale nawet redukując dotychczasowy poziom eksportu kapitału portfolio poprzez emisje obligacji obcych.

Trudno oczywiście znaleźć dowody na rzeczywiste przesłanki stojące za decyzją wybrania „ofiary” właśnie w postaci kapitału portfolio. Nie ulega jednak wątpliwości, że banki USA nie stanowią już dzisiaj takiej potęgi w stosunku do wielkich monopolów jak ongiś, a ponadto eksport kapitałów portfolio jest w przypadku USA *prawdziwym* eksportem, tzn. ciągle jeszcze przewyższa transfer procentów, co zresztą należy raczej tłumaczyć stosunkowo nie bardzo jeszcze zaawansowaną „dojrzałością” USA jako eksportera kapitałów portfolio na dużą skalę.

<sup>69</sup> *Survey of Current Business*, December 1965, tabl. 1, s. 18; December 1966, tabl. 1, s. 21; September 1967, s. 22; March 1968, tabl. 1, s. 23.

Wydaje się również, że rząd USA świadomie chciał pozbawić Europę zachodnią przede wszystkim możliwości korzystania z amerykańskiego rynku kapitałowego. W przekonaniu rządu USA Europa zachodnia po drugiej wojnie światowej jest na ogół „6-procentowa”, jeśli chodzi o kapitał portfolio, podczas gdy w XIX wieku była „4,25-procentowa”, Wielka Brytania zaś nawet „3,5-procentowa”. Rynek kapitałowy Europy zachodniej „podrożał” więc w stosunku do XIX wieku. Nawijając jednak do tego ówczesny Sekretarz Skarbu, D. Dillon, stwierdził, iż aczkolwiek fakt ten jest w pewnym stopniu usprawiedliwiony, to jednak „warunki przejściowe nie sugerują 6% jako poziomu stałego”<sup>70</sup>.

Wynikałoby stąd, że USA nie uważały, aby rozporządzająca dużymi rezerwami złota Europa zachodnia nadal utrzymywała wysoką stopę procentową, która z kolei czyniła rynek kapitałowy USA bardziej atrakcyjnym dla emisji obligacji zachodnioeuropejskich.

Niezależnie więc od rzeczywistych intencji rządu USA, eksport kapitałów portfolio poprzez emisje obligacji obcych na amerykańskim rynku został ograniczony. Na placu boju pozostały teraz tylko programy rządowe dla zagranicy wraz z wydatkami na utrzymanie baz na obcych terytoriach oraz eksport kapitału bezpośrednio.

Trzeba na wstępie stwierdzić, że eksport kapitałów bezpośrednich nie u wszystkich ekonomistów USA spotyka się z aprobatą. B. Graham<sup>71</sup> należy właśnie

<sup>70</sup> D. Dillon. Remarks by, before the 11th Annual Monetary Conference of the American Bankers Association, Vienna, Austria, May 21, 1964. *Business Review*, June 24, 1964, s. 5.

<sup>71</sup> B. Graham. The Case Against Foreign Investment. *Changing Patterns on Foreign Trade and Payments*. Op. cit., s. 45.



do takich „przeciwników” monopoli, uważając wręcz, że eksport kapitałów bezpośrednich z USA jest osnuty „zmową milczenia”. Zarzuca on nawet rządowi, że w swych oświadczeniach na temat uzdrowienia bilansu płatniczego w ogóle nie nawiązywał do tego problemu (działo się tak istotnie do 1965 r. — przyp. Z. R.). Graham (ss. 50—51) twierdzi nawet, że nie można stawiać tezy, iż eksport kapitałów jest rozgrzeszony transferem zysków i dywidend, bo te i tak miałyby miejsce. W konkluzji cytuje za jednym z uczestników konwencji IMF, która odbyła się we wrześniu 1962 r., że USA nie żyją ponad stan, lecz jedynie inwestują za granicą ponad stan.

Powyższe poglądy Grahama, aczkolwiek interesujące, nie wytrzymują krytyki — i to nie tylko ze strony monopoli.

Jednakże powróćmy do poglądów ekonomistów opowiadających się za kontynuowaniem eksportu kapitałów bezpośrednich. Przede wszystkim wykazują oni przewagę transferu zysków i dywidend nad odpływem tej formy kapitału, co zresztą omawialiśmy już wyżej.

Na uwagę natomiast zasługują inne argumenty.

Wiadomo powszechnie, że monopole USA nie repatriują całości swych dochodów uzyskanych z operacji zagranicznych. Tak np. w latach 1962—1964 reinwestowano 4122 mln dol.<sup>72</sup>, co stanowiło niemal 30% zysków z operacji zagranicznych. W latach 1950—1957 udział zysków reinwestowanych był nawet wyższy i wyniósł ok. 55%<sup>73</sup>.

<sup>72</sup> *Survey of Current Business*, August 1964, tabl. 1, s. 9; September 1965, tabl. 1, s. 23.

<sup>73</sup> E. Haynes. *Are Overseas Investments a Drain? Changing Patterns on Foreign Trade and Payments*. Op. cit., s. 58.

Oczywiście można sobie wyobrazić, że całość zysków będzie transferowana, a eksportu kapitału nie będzie w ogóle, ale taka sytuacja oznaczałaby faktycznie wycofanie lokat, o czym nie ma obecnie mowy.

Odpierając zarzut, że korporacje USA reinwestują poważną część swoich zysków z operacji za granicą, Haynes słusznie zauważa, że zyski te lepiej reinwestować, niż trzymać je bezczynnie w Fort Knox, a w ogóle reinwestycje zapewniają ciągłość dochodów.

Odpierając zaś zarzut dotyczący eksportu kapitałów bezpośrednich w ogóle, Haynes twierdzi, że eksport ten z reguły nie konkuruje z eksportem towarowym USA i dokonywany jest tylko wtedy, gdy eksport towarowy staje się niemożliwy lub trudny. Eksport kapitału bezpośredniego stwarza nawet warunki dla rozpoczęcia eksportu wielu towarów, które inaczej nie znalazłyby nabywców. Dla przykładu Haynes podaje, że Willys-Overland wybudował za granicą 22 montażownie wyposażone w maszyny USA, a eksport w postaci części do montażu wynosi obecnie 70 mln dol. Podobnie firma J. H. Heinz Co. założyła wiele lat temu w Anglii filię za 200 tys. dol., a teraz same dywidendy przynoszą 2 mln dol. rocznie. W dodatku filia wprowadziła na rynek fasolę, którą importuje z USA za kilka milionów dolarów rocznie. Podobnych przykładów jest wiele.

Niemniej jednak rząd znalazł się w sytuacji, w której dalsze kroki w celu zredukowania deficytu w bilansie płatniczym stały się znów palącą koniecznością.

Przede wszystkim deficyt ten w 1965 r. kształtował się znów niekorzystnie i wyniósł 1,3 mld dol.<sup>74</sup> Wyni-

<sup>74</sup> *Survey of Current Business*, March 1966, tabl. 2, s. 20.

kał on zarówno z odroczenia spłaty rocznej raty pożyczki przez Wielką Brytanię ze względu na trudną sytuację funta szterlinga, jak również ze względu na szybsze tempo przyrostu importu<sup>75</sup>. Podobnie ukształtował się deficyt w 1966 r.

Mimo więc, że deficyt w 1965 r. i w 1966 r. był i tak prawie o połowę niższy niż w 1964 r., fakt szybkiego tempa wzrostu importu do USA nie mógł być przez rząd lekceważony. W 1967 r. deficyt w bilansie płatniczym USA uległ gwałtownemu zaostrzeniu. Osiągnął on sumę 3575 mln dol., a szczególnie niepokojąco wyglądała sytuacja w IV kwartale 1967 r.; w stosunku rocznym mogłaby ona spowodować deficyt w wysokości ok. 9 mln dol.<sup>76</sup>

Ponieważ wydatki wojskowe za granicą i inne programy rządowe nie mogą być gwałtownie ograniczone, ale nawet wzrastają w związku z agresją USA w Wietnamie, przeto „ofiary” należało szukać gdzie indziej. Wybór padł na eksport kapitału bezpośredniego. Rząd niechętny stanął w kolizji z interesami wielkich monopolii. Paradoks całej sytuacji polega na tym, że wydatki rządowe za granicą są dokonywane w interesach tychże monopolii, a jednocześnie bezpośrednio ich interesy znalazły się w wyraźnej przejściowej sprzeczności z polityką zagraniczną rządu USA.

Powższy paradoks niewątpliwie *nie ma precedensu* w dotychczasowej historii USA.

Trzeba jednak na samym wstępie stwierdzić, że rząd zachował maksimum kurtuazji wobec wielkich korpo-

<sup>75</sup> Payments Gains Below Goal. *Journal of Commerce*, December 28, 1965.

<sup>76</sup> *Survey of Current Business*, March 1968, s. 15; Amerikanisches Zahlungsbilanzprogramm. *Neue Zürcher Zeitung*, 3 Januar 1968, s. 7.

racji, występując z programem ograniczenia eksportu kapitałów bezpośrednich. Przede wszystkim nie odważył się on początkowo wydać jakichś zarządzeń, które zobowiązywałyby monopole do ich przestrzegania. Obrano inną drogę, a mianowicie ogłoszono „patriotyczny” apel ówczesnego Sekretarza Dep. Handlu, J. Connora, w formie listu do zarządów korporacji. List, skierowany w grudniu 1965 r., apeluje o dalszą współpracę businessu z rządem w dziedzinie uzdrowienia sytuacji w bilansie płatniczym. Poprzednie apele rządu przyniosły w efekcie „czysty” wkład businessu w 1965 roku w wysokości 1,3 mld dol. Zachęcony „patriotyczną” postawą businessu, rząd postanowił zwiększyć zadanie na 1966 r. do wysokości 3,4 mld dol., a więc o 2,1 mld dol.

Konkretnie rząd uważał, że cel można było osiągnąć dzięki ustaleniu poziomu eksportu kapitałów bezpośrednich na łączny okres 1965—1966 w wysokości 90% przeciętnego poziomu za okres 1962—1964<sup>77</sup>. Warto dodać, że eksport kapitału bezpośredniego z USA w 1965 r. wyniósł 3371 mln dol.<sup>78</sup>

Innymi słowy: eksport kapitału bezpośredniego w 1966 r., zgodnie z apelem Connora, nie powinien był przekroczyć sumy 2,4 mld dol.<sup>79</sup>, a więc powrócić do poziomu z 1964 r. Wyniósł on jednak 3543 mln dol.<sup>80</sup>

Jednocześnie rząd zaapelował o utrzymanie transferu zysków i dywidend na poziomie przekraczającym o 1 mld dol. eksport kapitału bezpośredniego, próbując w ten sposób wyeliminować obejście apelu przez

<sup>77</sup> Text of Sec. Connor's Letter to Corporation Executives. *Journal of Commerce*, December 6, 1965.

<sup>78</sup> *Survey of Current Business*, December 1966, tabl. 1, s. 21.

<sup>79</sup> *Journal of Commerce*, December 1965.

<sup>80</sup> *Survey of Current Business*, September 1967, s. 22.

korporacje, które — utrzymując niższy poziom eksportu kapitałów — mogłyby również zmniejszyć poziom repatriacji dochodów (w 1966 r. transfer tych dochodów wyniósł 4045 mln dol.<sup>81</sup>, a więc był tylko o 0,5 mld dol. wyższy od eksportu kapitału bezpośredniego).

W 1965 r., w wyniku mniej sprecyzowanego apelu z lutego, liczba 500—600 korporacji USA podjęła się „dobrowolnie” współpracować z rządem w dziedzinie uzdrawiania bilansu płatniczego, składając kwartalne sprawozdania ze swych operacji zagranicznych, na 1966 r. zaś przewidziano objęcie tą współpracą dalszych 400 korporacji, z których każda miała lokaty za granicą w wysokości 2—10 mln dol.

Tak więc rząd postanowił wreszcie podnieść problem, który dotąd był dosłownym tabu.

Trudno oczywiście znaleźć oficjalne dowody dla poparcia poniższej tezy, ale wydaje się, że forma „patriotycznego” apelu w okresie prowadzenia zbrojnej agresji w Wietnamie i Republice Dominikańskiej *w interesach* wielkich monopolu sprzyjała wybraniu raczej tej alternatywy niż redukcji wydatków za granicą. Prawdopodobnie liczone się z tym, że monopole to rozumieją. Doświadczenia kubańskie niewątpliwie podniosły poczucie „patriotyzmu” wśród wielkiego biznesu, który z pewnością woli chwilowo ograniczyć eksport kapitału, niż stracić w przyszłości swe lokaty za granicą. Zresztą trudno sobie wyobrazić, że korporacje nie wiedziały wcześniej o zamiarach rządu i wyprzedzając je, dokonały wzmożonego eksportu kapitału w 1965 r.; w ogóle zaś eksport ten w 1966 r.

<sup>81</sup> *Survey of Current Business*, September 1967, tabl. 1, s. 22.

był wyższy niż w 1965 r. i daleko (prawie o 1150 mln dol.) przewyższał proponowany poziom 1964 r.

W ogóle zaś Connor, dla uspokojenia korporacji, wyraził nadzieję, że „patriotyczny” obowiązek ulegnie poważnej modyfikacji — lub nawet kompletnemu uchyleniu — już w lutym 1967 r.

Tymczasem minął luty 1967 r. i apel nadal obowiązuje. Jedno jest pewne: niezadowolenie monopolu jest o wiele mniejsze, niż można się było tego spodziewać.

Również reakcja zagranicy na „apel” okazała się wyjątkowo spokojna, aczkolwiek oczekiwano wzrostu braku zaufania do stabilności dolara. Rząd odbył jednak szereg konsultacji z bankami zachodnioeuropejskimi i zapoznał je ze swym programem, a banki go akceptowały. Stąd też nie zaobserwowano wówczas przyspieszonej wymiany aktywów dolarowych na złoto.

Do problemu postawy Europy zachodniej wobec penetracji przez kapitał USA powrócimy w innym miejscu, ale w tej chwili należy podkreślić, że Europa zachodnia zaczyna być coraz poważniej traktowana przez filie USA jako rynek kapitałowy.

W 1965 r. korporacje USA uzyskały w Europie zachodniej ok. 240 mln dol. tylko poprzez emisje obligacji długoterminowych wyrażonych w funtach szterlingach i frankach szwajcarskich, a także w dolarach. W tym samym czasie globalne emisje obce w Europie zachodniej, wyrażone w obligacjach dolarowych, wyniosły 300 mln dol.

„Journal of Commerce” wyraźnie stwierdza, że korporacje USA

„... dopiero zaczęły poddawać próbie europejskie rynki kapitałowe”.

Rynek kapitałowy Europy zachodniej nabrał w ogóle dość dużego znaczenia po wprowadzeniu ograniczeń na rynku kapitałowym USA w sierpniu 1963 r. Suma obcych emisji ulokowanych na zachodnioeuropejskim rynku kapitałowym w 1965 r. wyniosła 1,3 mld dol. w porównaniu do ok. 500 mln dol. rocznie (w latach poprzedzających ograniczenia w USA). Na 1966 r. przewidywano nawet 2 mld dol. w postaci obcych emisji.

Szersze korzystanie przez korporacje USA z rynku kapitałowego Europy zachodniej jest przez nie przyjmowane niechętnie, jako droższe o 20—40% niż czerpanie tych funduszy z amerykańskiego rynku kapitałowego i eksportowanie ich przez zainteresowane korporacje.

Europa zachodnia jest ponadto zaniepokojona inwazją korporacji USA na jej rynek kapitałowy. Generalnie panuje pogląd, że korporacje USA chcą „zbyt wiele i zbyt szybko”. Korporacje USA są tu bardzo poważnym konkurentem dla miejscowych korporacji, poszukujących funduszy na rynku kapitałowym. Pomijając już większą atrakcyjność obligacji dolarowych, wynikającą z istniejącego nadal zaufania do dolara, korporacje USA mają doskonale przygotowany grunt przez filie banków USA za granicą. Na koniec 1964 r. liczba oddziałów zagranicznych banków USA sięgała 180<sup>82</sup>. Głównym terenem ich działalności stała się Europa zachodnia z Londynem na czele, choć do 1959 r. obszar ten był niemal zapomniany przez banki USA. Niezależnie od świadczenia różnych usług filiom USA i businessowi tego kraju w ogóle, oddziały te aktywnie

<sup>82</sup> W 1967 r. liczba ich wzrosła do 244, z aktywami w samej tylko Europie zachodniej w wys. 5,7 mld dol.

uczestniczą w rynku „eurodolarowym”. Rynek „eurodolarowy” rozwinął się, jak wiadomo, po 1957 r. Nazwa pochodzi stąd, że transakcje dokonywane są w dolarach i jednocześnie poza USA. Rynek ten opiera się na krótkoterminowych zobowiązaniach dolarowych USA. Oblicza się, że najczęściej tego typu dolarów zdeponowanych jest w Kanadzie, Anglii i kontynentalnej Europie zachodniej. W ogóle zaś rynek „eurodolarowy” czerpie dolary z ok. 25 krajów, a korzysta z niego ok. 35 krajów, w operacjach na nim zaś uczestniczy ok. 400 banków handlowych (włącznie z Moscow Narodnyj Bank z Londynu).

W ten sposób dolarowe zobowiązania USA stworzyły faktycznie dolarowy rynek kapitałowy poza tym krajem i w rezultacie dolar odegrał tu niezamierzoną rolę „integracyjną” obcych rynków kapitałowych. Oddziały banków USA za granicą, a szczególnie w Europie zachodniej, nie przeoczyły tej nowej dla nich okazji i aktywnie włączyły się do operacji na tym szczególnym rynku kapitałowym. Dokładne dane dotyczące transakcji na tym rynku nie są łatwo uchwytne, ale są to operacje rzędu wielu miliardów rocznie<sup>83</sup>.

W świecie kapitalistycznym wytworzyła się więc szczególnego rodzaju sytuacja, która stosunki ekonomiczne USA i pozostałych krajów wysoko rozwiniętych postawiła w „przymusowej przyjaźni”. Innymi słowy, Europa zachodnia *nie jest* nie tylko w stanie oprzeć się inwazji kapitału USA, ale wręcz *ułatwia* mu obiektywnie to zadanie, choć miejscami nie bez oporu.

<sup>83</sup> Jedno ze źródeł oceniało rynek „eurodolarowy” na ok. 6 mld dol., inne zaś źródło oceniało ten rynek nieco później na 9,5 mld dol.

Problem polega tylko na tym, czy kapitał USA podda „zadaniu”. Niezależnie od tego, w jakim stopniu korporacje USA wykorzystają rynek kapitałowy Europy zachodniej i jak długo utrzyma się zainteresowanie ich tym rynkiem, faktem jest, że korporacje USA posiłkowały się już w przeszłości obcymi rynkami kapitałowymi i posiłkują się nimi nadal.

Co się tyczy zachodnioeuropejskiego rynku kapitałowego, to jest on nawet relatywnie większy niż rynek kapitałowy USA. Tak np. rynek kapitałowy Anglii, EWG i Szwajcarii, mierzony poziomem transakcji, wyniósł w 1963 r. 10,3 mld dol. wobec 14,8 mld dol. w USA, choć dochód narodowy USA był ponad 2-krotnie wyższy niż dochód wspomnianych krajów zachodnioeuropejskich. Przy okazji warto dodać, że odgrywające bardzo ważną rolę w działalności korporacji kapitalistycznych tzw. „mutual funds” („fundusze wspólne”) reprezentowane są poza USA przez ok. 800 firm z aktywami ok. 20 mld dol., co równa się ok. 2/3 aktywów posiadanych przez „mutual funds” w USA.

Możliwość wykorzystywania obcych rynków kapitałowych przez korporacje USA posiadające filie za granicą ma jeszcze inny aspekt. Chodzi mianowicie o to, że w rzeczywistości jest to *quasi-eksport* kapitałów do USA. Różnica polega tylko na tym, że odbywa się on *kosztem* normalnego eksportu kapitałowego i w dodatku, jak to ma miejsce w przypadku Europy zachodniej, wzmacnia *konkurencyjność* korporacji USA wobec korporacji lokalnych.

Powyższe zjawisko nie jest zupełnie nowe w odniesieniu do praktyk korporacji USA za granicą, ale nie występowało ono na tak masową skalę, jak to ma miejsce obecnie. Rola lokat bezpośrednich USA za granicą

wprowadza więc nowe elementy pojęć na temat ruchu kapitałów prywatnych. Nie dość, że transfer zysków i dywidend przewyższa odpływ kapitałów bezpośrednich ze Stanów Zjednoczonych — korporacje amerykańskie przechwytyją w dodatku część podaży kapitałowej za granicą. Według wstępnych informacji nacisk korporacji USA na zachodnioeuropejskie rynki kapitałowe wzmógł się szczególnie w 1968 r.

W określonej sytuacji koniunkturalnej może tu powstać *szczególny układ*. Mianowicie zyski filii USA mogą być wyższe niż koszty zadłużania się na obcych rynkach kapitałowych i tym samym eksport kapitałów bezpośrednich z USA *mógłby* w określonej sytuacji *w ogóle nie istnieć*. Perspektywa taka, aczkolwiek może odległa, nie jest wykluczona. Przy tym brak takiego eksportu bynajmniej *nie oznaczałby* braku penetracji zagranicy przez kapitał USA. Stosunek zagranicy do USA, a zwłaszcza stosunek krajów kapitalistycznych do problemów ekonomicznych tego kraju, ma bardzo istotne znaczenie dla eksportu kapitałów amerykańskich.

Najwyraźniej widać to na przykładzie tego eksportu na tle ostatnich trudności bilansu płatniczego USA. Gdyby bowiem nie szczególny splot stosunków ekonomicznych USA, a głównie — powiązań dolara z resztą świata kapitalistycznego, to prawdopodobnie USA przy trwającym od lat deficycie płatniczym *nie mogłyby* pozwolić sobie na eksport kapitałów prywatnych albo na wydatki wojskowe za granicą, a w każdym razie nie w obecnych rozmiarach. C. F. Karsten<sup>84</sup> słusznie zauważa, że

<sup>84</sup> C. F. Karsten. Op. cit., s. 54.

„... skoro nie domagaliśmy się (Europejczycy — przyp. Z. R.) złota za nasze aktywa dolarowe, to w efekcie właśnie Europa finansowała amerykańskie inwestycje za granicą”.

W normalnej sytuacji permanentny deficyt tego kraju wywołałby wymianę aktywów dolarowych na złoto, a to z kolei zmusiłoby USA do przyjęcia takiej polityki wewnętrznej i zagranicznej, która, jak to już wspomnieliśmy, musiałaby ograniczyć odpływ dolarów za granicę.

Niestety, poza Francją, i to zresztą tylko połowicznie i stosunkowo późno, nie próbowano faktycznie zmusić USA do uzdrowienia swego bilansu płatniczego. Nienormalna i nie mająca odpowiednika w dotychczasowych praktykach sytuacja istniała i istnieje stosunkowo wystarczająco długo, aby przynieść komuś określone korzyści. Korzyści te dotyczą *wyłącznie koporcji USA*. Wykorzystały one utrzymującą się nienormalną sytuację dolara i zaatakowały zagranicę, a zwłaszcza Europę zachodnią, w okresie, kiedy zgodnie z dotychczasową teorią międzynarodowych stosunków płatniczych atak taki nie powinien mieć miejsca przy zachowaniu pozostałych pozycji wydatkowych w bilansie płatniczym USA.

Dlatego też obecna akcja rządu USA, ograniczająca eksport kapitałów bezpośrednich, jest przede wszystkim *spóźniona*, a po wtóre — należy wątpić, czy *w ogóle* będzie w efekcie miała jakiś wpływ na działalność filii USA za granicą, jeśli te ostatnie w większym stopniu wykorzystają miejscowe rynki kapitałowe.

Stąd też ogłoszony 5-punktowy program Johnsona z 31 grudnia 1967 r., w związku ze wspomnianym wyżej zastrzeżeniem się deficytu w bilansie płatniczym

USA, należy oceniać z dużą ostrożnością. Na pierwszy rzut oka wygląda on na rozpacziwą obronę dolara, który po dewaluacji funta szterlinga stał się głównym obiektem spekulacji (w drugiej połowie 1968 r. stał się nim frank francuski). Istotnie, próby utrzymania ceny złota na niezmiennym poziomie, wycofanie się Francji ze „złotego poolu” i pogłębiająca się tendencja deficytowa w bilansie płatniczym USA w ogóle, a w IV kwartale w szczególności, spowodowały wzmożony odpływ złota z USA. O ile, jak to już wspomnieliśmy, odpływ złota z tego kraju w całym roku 1967 wyniósł 1175 mln dol., to tylko w listopadzie i grudniu wyniósł on aż 925 mln dol.<sup>85</sup>

Rząd przystąpił tym razem do akcji na znacznie szerszą skalę, niż to miało miejsce kiedykolwiek dotąd. Nadwyżka w bilansie handlowym okazała się mniejsza niż przypuszczano (eksport w 1967 r. wyniósł według wstępnych danych 31 mld dol., import zaś — 26,7 mld dol.) i nie była w stanie pokryć innych pozycji deficytowych. Utrzymanie wojsk za granicą (włącznie z Wietnamem) kosztowało USA 4 mld dol., turystyka 2 mld dol., odpływ kapitałów (netto) wyniósł 4 mld dol. (choć transfer zysków i dywidend wyniósł 5 mld dol.).

Wśród tych pozycji bilansu płatniczego zaczęto szukać oszczędności. Wydatki USA za granicą mają być zredukowane o 2 mld dol. Dotyczy to wydatków na utrzymanie wojsk, na rozwój turystyki i inwestycji. Cały zaś program oszczędności ma w efekcie przynieść 3 mld dol., z czego 1 mld dol. ma być oszczędzone na inwestycjach bezpośrednich i tzw. nowych (dotyczących przejmowania firm istniejących) w krajach roz-

<sup>85</sup> US Gold Stock Falls Below \$ 12 000 m. *Financial Times*, January 4, 1968.

winiętych, a zwłaszcza w Europie zachodniej. Inwestycje w Kanadzie, Anglii, Australii i Japonii mają nie przekraczać 65% poziomu z lat 1965—1966, a w pozostałych krajach Europy zachodniej zakazuje ich się całkowicie. W krajach słabo rozwiniętych dopuszcza się przekroczenie poziomu lat 1965—1966 o 10%. Jednocześnie nowa ustawa podatkowa ma przyspieszać transfer zysków i dywidend z zagranicy.

Nie ulega wątpliwości, że nowy program zwalczania deficytu w bilansie płatniczym wygląda poważniej niż programy dotychczasowe. Główną „ofiara” są tu inwestycje bezpośrednie.

Reperkusje akcji USA nie spotykają się jednak bynajmniej z przychylnym przyjęciem w innych krajach, nie wyłączając Francji. Nacisk na dolara prawdopodobnie spadnie, ale wzrośnie nacisk na inne waluty. Redukcja wydatków USA za granicą może wywrzeć również ujemny wpływ na bilanse płatnicze innych krajów, a nawet na ich aktywność gospodarczą. Nie wykluczone również, że USA mogą podjąć ofensywę eksportową i jednocześnie antyimportową. W braku innych alternatyw świat kapitalistyczny może bardziej odczuć negatywne skutki wynikające z wyrównywania deficytu w bilansie płatniczym USA, niż z jego utrzymywania się.

Powstało tu więc swego rodzaju błędne koło. Utrzymywanie deficytu w bilansie płatniczym USA ułatwia niewątpliwie temu krajowi osiąganie celów militarno-politycznych w świecie kapitalistycznym, a korporacjom — jego podbój ekonomiczny. Zlikwidowanie tego deficytu może natomiast pozbawić ten świat środków płynnych i tym samym ograniczyć handel światowy, a co za tym idzie — i wzrost gospodarczy. USA

w swej rozgrywce z resztą świata kapitalistycznego mają w ręku wiele atutów, których nie wolno nie doceniać. Zbyt ostra akcja przeciw dolarowi może być nieopłacalna dla wielu krajów, a brak jakiegokolwiek akcji przeciw niemu oddaje je stopniowo pod panowanie tego dolara.

Obecnie za wcześnie jeszcze mówić, jaki będzie ostateczny wynik obecnej akcji „oszczędnościowej” USA<sup>86</sup>. Korporacje tego kraju są już teraz zbyt mocno wrosnięte w rynki kapitałowe innych krajów i brak odpowiednich funduszy z kraju macierzystego może być w ten sposób uzupełniany.

Jednocześnie nie jest wykluczone, że na USA będą wywierane naciski w kierunku osłabienia niektórych posunięć oszczędnościowych (już obecnie zabiegają o to Hiszpania i Belgia).

Nie wiadomo, czy zależność świata kapitalistycznego od USA nie osiągnęła już takiego stopnia, że zerwanie z nią staje się co najmniej trudne.

Tak więc w rezultacie istniejącej sytuacji w świecie kapitalistycznym, która określana jest przez sam fakt istnienia krajów socjalistycznych i ich oddziaływania na zewnątrz, strategia podboju obcych rynków przez kapitał USA przybrała szczególne formy. Charakterystyczną ich cechą jest wykorzystanie do maksimum uprzywilejowanej roli USA w świecie kapitalistycznym. Ta szczególna rola, jak to podkreślano, ułatwiła monopolom tego kraju inwestowanie za granicą wtedy, kiedy w innych warunkach nie byłoby to możliwe.

<sup>86</sup> Według wstępnych danych USA uzyskały po raz pierwszy od 1957 r. nadwyżkę w bilansie płatniczym w wysokości 150 mln dol., mimo spadku nadwyżki w bilansie handlowym. Zlikwidowanie deficytu nastąpiło wskutek spekulacyjnego napływu kapitału krótkoterminowego do USA. (Por.: *Les Echos*, 17 janvier 1969, s. 9).

Co więcej, wykorzystując swą wielkość, doświadczenie i środki finansowe, kapitał USA obrał strategię *zdobycia* rynków Europy zachodniej, podobnie jak to ma już miejsce w odniesieniu do Kanady. W tym sensie strategia kapitału USA uległa *jakościowej przemianie* po drugiej wojnie światowej. W poprzedzającym ją bowiem okresie trudno jest stwierdzić takie tendencje w eksporcie kapitałowym USA — poza rynkiem Kanady. Jednakże Kanada interesowała kapitał USA głównie jako dostawca surowców do USA, choć rynek wewnętrzny stał się również atrakcją dla tego kapitału. Nie bez znaczenia była tu bliskość tego kraju i inne wspólne więzy.

W każdym razie kapitał USA rozszerzył po drugiej wojnie swoje zainteresowania z organizowania źródeł dostaw surowcowych na *zdobycie rynków wewnętrznych* w świecie kapitalistycznym, a szczególnie w Europie zachodniej.

Jak można się przekonać z przytoczonych powyżej danych, zadanie to wykonuje *bez obciążenia* bilansu płatniczego USA; przeciwnie — wnosi poważny wkład do jego uzdrowienia. Istnieją realne szanse, że wkład ten będzie nawet większy. Fakt zaś, że odpływ kapitału bezpośredniego ma jeszcze miejsce, w ogóle nie powinien odwracać naszej uwagi od konsekwencji tego zjawiska w najbliższej przyszłości. Efekty takiego eksportu są sprawą bardzo krótkiego czasu. Tak np. R. C. Fenton, prezydent Pfizer International, utrzymuje, że inwestycje za granicą zwracają się często przed upływem roku. Standard Oil of New Jersey twierdzi zaś, że inwestycje takie zwracają się po upływie 2,9—5 lat, natomiast Departament Skarbu twierdzi, że po 12 latach.

Powyższe rozbieżności wynikają z określonych sytuacji odcinkowych. Obecna stopa zysków od lokat bezpośrednich USA za granicą potwierdza raczej opinie korporacji<sup>87</sup>.

Eksport kapitałów bezpośrednich z USA nie jest więc w żadnym przypadku żywiołowy i dlatego należy mówić o *strategii* ekspansji tego kapitału.

<sup>87</sup> Np. lokaty korporacji naftowych USA za granicą podwajają się już po 3 latach, a zwracają się kompletnie w formie transferu zysków po 6 latach.