

Rozdział IV

UWAGI KOŃCOWE

W świetle powyższych faktów można chyba postawić tezę, że świat kapitalistyczny drugiej połowy XX wieku przeżywa ekspansję kapitału USA, który stopniowo poddaje ten świat swojej kontroli.

Głównym obiektem ataku kapitału USA jest obecnie Europa zachodnia. Kanada została już praktycznie podbita. Inwazja kapitału USA w Europie zachodniej powinna, zdaniem wielu, wywoływać jakąś zorganizowaną samoobronę. Ale jak — i konkretnie przed czym — się bronić? J. J. Servan-Schreiber w książce pt. *Le Défi Americain* twierdzi, że jest to:

„... wojna nie narzucona nam uderzeniami dolarów, nafty, ton stali, ani nawet nowoczesnych maszyn, ale uderzeniami *myśli twórczej i talentu organizacyjnego*” (podkreślenie moje — Z. R.).

Otóż to właśnie. Korporacje USA mają nad korporacjami nieamerykańskimi olbrzymią przewagę w dziedzinie postępu technicznego i organizacyjnego, przewagę podobną do tej, jaką daje stosowanie broni termojądrowej, podczas gdy przeciwnik rozporządza tylko bronią klasyczną.

Ale korporacje USA mają przewagę nie tylko w tej dziedzinie. Rozporządzają one również ol-

brzymimi zasobami kapitałowymi, które jak to staraliśmy się wykazać na przykładzie zysków osiąganych przez nie i przez korporacje nieamerykańskie, są o wiele większe niż zasoby ich konkurentów. W decydującym momencie, jak w przypadku Forda i Chryslera w Anglii oraz General Electric we Francji i we Włoszech, zasoby kapitałowe korporacji USA pozwalają im na wkroczenie do akcji szybko i skutecznie.

Prawdą jest, że trudności w bilansie płatniczym USA mogą przejściowo zwolnić tempo podboju Europy zachodniej przez kapitał tego kraju. Jednakże przedwczesne byłoby wysnuwanie stąd daleko idących wniosków, że trudności te mogą przekreślić szanse podboju. Korporacje USA już obecnie są zbyt głęboko wrośnięte w życie gospodarcze wielu krajów, a ich lepsze wyniki ekonomiczne dają im pierwszeństwo przed firmami rodzimymi w korzystaniu z lokalnych rynków kapitałowych.

Dzisiaj może nie ma jeszcze podstaw do stwierdzenia, że:

„... trzecią światową potęgą przemysłową, po USA i ZSRR, może się z powodzeniem stać w ciągu 15 lat *nie Europa, lecz przemysł amerykański w Europie*” (podkreślenia moje — Z. R.)¹.

W ciągu najbliższych 15 lat sytuacja na pewno wykrystalizuje się na tyle, że będzie już można sprawdzić z całą dokładnością powyższą tezę.

Osobiście skłonny jestem przychylić się raczej do tezy J. J. Servan-Schreibera. Sama Europa zachodnia nie będzie w stanie oprzeć się amerykańskiej dominacji. Tym bardziej że inwazja korporacji USA dotyczy stra-

¹ J. J. Servan-Schreiber. *Le Défi Americain*. Paris 1967, s. 17.

tegiem najważniejszych dziedzin gospodarki, do których w pierwszym rzędzie należy przemysł elektryczny z komputerami na czele.

Jeden z przedmiotów nadziei wielu polityków zachodnioeuropejskich — Wspólny Rynek — daleki jest od stworzenia skutecznej przeciwwagi dla USA. Głównym beneficjentem integracji zachodnioeuropejskiej są korporacje USA. Zamiast powstania „korporacji europejskich”, które wielkością swą mogłyby poważnie zbliżyć się do kolosów USA, powstały praktycznie dwie regionalne strefy wolnego handlu, które znacznie ułatwiły filiom korporacji amerykańskich penetrowanie ich od wewnątrz.

Można się zgodzić z J. J. Servan-Schreiberem, że amerykańskie korporacje w swym podboju Europy zachodniej popełniły masę błędów, ale nauczyły się także ich unikać; zrekonstruowały one swe filie i adaptowały się do lokalnych warunków.

Proces podboju świata kapitalistycznego przez korporacje USA ma ścisły związek z ewolucją, jaką przechodzą same korporacje tego kraju. Nowoczesne korporacje USA to nie korporacje „rodzinne”, lecz jednostki organizacyjne posługujące się zdobycami najnowszej techniki i nauki.

J. K. Galbraith dość trafnie uogólnia ewolucję, jaką przeszły korporacje USA:

„... Siedemdziesiąt lat temu korporacja była instrumentem jej właścicieli i odbiciem ich osobowości. Nazwiska takich pryncypałów jak Carnegie, Rockefeller, Harriman, Mellon, Gugenheim, Ford — były znane w całym kraju... Ludzie, którzy teraz przewodzą korporacjom, są nieznanymi...”²

² J. K. Galbraith. *The New Industrial State*. Boston 1967, s. 2.

Nie chodzi zresztą o to, czy są znani, czy nie. Chodzi o to, że korporacje wielkie (tzw. dojrzałe — mature) kierowane są przez wysoko wykwalifikowane zespoły ludzkie, które są mniej narażone na ryzyko majątkowe w razie niepowodzenia przedsięwzięcia. Nie oznacza to bynajmniej, że kierownictwa wielkich korporacji nie liczą się z żadnym ryzykiem, ale niewątpliwie śmiałość ich działania jest większa niż w tradycyjnej „korporacji przedsiębiorcy” (entrepreneurial corporation).

Nie koniec na tym. Można się zgodzić również z inną tezą J. K. Galbraitha, że technostruktura, która stanowi stos pacierzowy „dojrzałej korporacji” i która w pewnym sensie zastąpiła indywidualnego kapitalistę, zainteresowana jest we własnej egzystencji, co jest zupełnie zrozumiałe, ale co osiąga się najpewniej za pomocą:

„... możliwie najwyższego tempa wzrostu korporacji wyrażonego w sprzedaży”.

I — jak dalej kontynuuje J. K. Galbraith —

„... ekspansja produkcji oznacza ekspansję samej technostruktury”³.

Ekspansja korporacji USA nie ogranicza się już tylko do terytorium tego kraju. „Multinarodowość” wielkich korporacji USA to już nic innego, jak amerykańskizacja gospodarki świata kapitalistycznego, przejawiająca się w swoistej integracji pionowej tego świata, przy czym centrum leży w USA, a ściślej: w korporacjach macierzystych, wokół których powstał cały układ filii-satelitów za granicą.

Korporacje USA (mowa tu o wielkich korporacjach,

³ Op. cit., s. 171.

które decydują w życiu gospodarczym kraju) przyjęły politykę ekspansji, przejawiającą się, jak słusznie uważa Galbraith, w rosnących sprzedażach. Rynek USA, choć nadal jest największy w świecie, nie jest już w stanie zapewnić nieprzerwanej ekspansji coraz większej liczby korporacji. Siłą rzeczy muszą one szukać rynków obcych. Rynki takie nie tylko istnieją, ale nawet zyskują na znaczeniu. Do takich należy przede wszystkim rynek Europy zachodniej

Warunkiem samej ekspansji korporacji USA, podobnie jak wszystkich innych firm kapitalistycznych, jest zysk. Eksport kapitału, jak to staraliśmy się wykazać, przynosi często wyższe zyski od lokat za granicą niż od lokat w kraju. Ale nawet nie to jest najważniejsze. Nie wiadomo, jak kształtowałyby się stopa zysku największych korporacji USA, gdyby nie było filii zagranicznych. Wiadomo natomiast na pewno, że nadmiar kapitału w tych korporacjach, przy braku innych alternatyw, działałby spadkowo na stopę zysku i tym samym osłabiałby ekspansję samych korporacji. Możliwość dokonywania lokat za granicą pozwala General Motors zdobywać obce rynki, natomiast w innym przypadku zmuszałaby go do co najmniej 2-krotnie mniej korzystnych lokat wolnego kapitału w obligacjach państwowych.

Rynki obce są więc koniecznym uzupełnieniem ekspansjonistycznego schematu korporacji USA, jednakże muszą się one liczyć z konsekwencjami obdarzania ich takim „zaszczytem”. Jeszcze raz należy podkreślić, że zagranica nie ma szans na „umiędzynarodowienie” korporacji USA, natomiast te ostatnie mają szanse na „amerykanizowanie” ich.

Nie koniec na tym. Nowoczesna korporacja USA, we-

dług określenia Galbraitha, musi planować, gdyż inaczej ryzyko angażowania kapitału jest zbyt wielkie. Planowanie musi być długofalowe, co uwarunkowane jest zarówno poziomem techniki, jak i samą wielkością korporacji. W konsekwencji rynek coraz bardziej zastępowany jest systemem kontroli nad popytem i podażą, sprawowanym przez korporacje-giganty. Zjawisko to nie jest marksistom obce, ale w obecnej sytuacji nowość jego polega na tym, że na arenę wkroczyły korporacje USA, które nie tylko kontrolują rynek własny, lecz są w stanie kontrolować *cały* rynek kapitalistyczny.

W korporacjach USA istnieje tendencja do wyeliminowania wszystkich niewiadomych, wynikających z braku pełnej kontroli nad rynkiem, oraz poddania wszystkich strategicznych czynników kosztów (głównie cen) decyzjom czysto wewnątrz korporacyjnym⁴.

Jeśli tak jest, a nie ma podstaw do podważania tej tezy J. K. Galbraitha, to dla zagranicy płyną stąd określone skutki, o których wielokrotnie wspominaliśmy wyżej. Chodzi bowiem o to, że sama struktura organizacyjna korporacji USA oraz motywacja ich działalności z góry *eliminują* jakąkolwiek ingerencję zagranicy w wewnętrzne interesy tychże korporacji. Problem polega wyłącznie na tym, że to, co jest dla tychże korporacji sprawą wewnętrzną, to dla zagranicy zaczyna być sprawą zewnętrzną. Konflikt jest więc nieuchronny.

Nie jest przypadkiem, że korporacje USA dążą do posiadania „filii 100-procentowych”, o czym wspominaliśmy wyżej. Tylko bowiem taka filia może w pełni

⁴ Op. cit.

sprostać zadaniom strategicznym i taktycznym korporacji macierzystych. I o to nie można mieć pretensji do korporacji USA. Jeśli ze względu na konkretną sytuację korporacje USA muszą iść na pewne ustępstwa, to jest to tylko taktyczny unik. W dłuższym okresie czasu zawsze należy się liczyć z tendencją do eliminowania obcej ingerencji. Inaczej ekspansja filii może się znaleźć w niebezpieczeństwie, a tym samym ekspansja korporacji macierzystej może być osłabiona. Zezwalanie więc przez zagranicę na lokaty bezpośrednie korporacji USA zakłada z góry oddawanie się pod kontrolę tychże korporacji.

Zagranica stoi więc przed istotnym dylematem.

Nie ulega wątpliwości, że przyływ kapitału z USA może mieć, zwłaszcza w pierwszym okresie, duże znaczenie dla wielu krajów, które w ten sposób mogą uzupełniać niedostateczną akumulację własną, uzyskiwać nowoczesną technologię, rozwijać własny eksport, zwiększać zatrudnienie i nawet „budzić” własne, nie dość aktywne firmy.

Tak niewątpliwie być może, choć wcale nie musi.

Jednocześnie korzyści mogą być pozorne. Przede wszystkim kapitał USA napływa do tych gałęzi gospodarki, gdzie rentowność jest najwyższa, przejmując często istniejące firmy lokalne, które przeżywają trudności finansowe (rzadziej — technologiczne). Trudności finansowe wynikają zaś dość często... z sukcesów (vide *Machines Bull*) i niemożności zgromadzenia w krótkim czasie środków na dalszą ekspansję. Rządy lokalne, zaangażowane w nierentowne przedsięwzięcia (transport, łączność, rolnictwo, świadczenia socjalne itp.) oraz zbrojenia nie są w stanie przyjąć krajowym firmom z pomocą finansową. Wtedy wkraczają do akcji

korporacje USA. Korzyść z takiego przyływu kapitału jest wątpliwa.

To samo dotyczy korzyści technologicznych. W gruncie rzeczy kraj, w którym działają filie USA, nie zna technologii stosowanej w filii. Jakaś część tajemnicy pozostaje w korporacji macierzystej. Co więcej, filie USA szeroko wykorzystują lokalne talenty techniczne i organizacyjne, i to z pożytkiem przede wszystkim dla korporacji macierzystych, a nie kraju gościnnego. Wyżej wspominaliśmy także, że korporacje USA przepłacają personel lokalny i tym samym poważnie naruszają strukturę płac w kraju, w którym działają.

Znane są też przypadki nieliczenia się ze zdobyczami socjalnymi, które były wrogo przyjmowane także przez kapitał lokalny. Obecnie wrogość ta nawet wzrasta, gdyż transplantacja metod amerykańskich jest zaraźliwa i tym samym negatywny efekt obecności kapitału amerykańskiego dla klasy robotniczej krajów gościnnych jest oczywisty.

Do negatywnych zjawisk należy też fakt rosnącego obciążenia lokalnych rynków kapitałowych przez filie USA. Prawdą jest, że ze względu na lepszą organizację, powiązania finansowe i technologiczne z korporacjami macierzystymi i filiami w innych krajach (system wewnątrzścienny), sukcesy ekonomiczne, w tym i eksportowe, takich filii są z reguły większe niż firm lokalnych. Stąd też banki chętnie udzielają im kredytów, a ich papiery wartościowe cieszą się większą popularnością⁵.

⁵ Tylko w okresie od stycznia do połowy marca 1968 r. korporacje USA „wysłały” ok. 450 mln dol. z rynku kapitałowego Europy zachodniej, z czego sam Chrysler „tylko” 60 mln dol., a Dow Chemical — 20 mln dol. Co więcej, korporacje USA stać na płaćenie odsetków w wysokości 7,5%, na co nie stać firm lokalnych. Istnieją także

Dlatego też ekspansja korporacji USA za granicą może odbywać się już nie tylko na podstawie napływu kapitału z korporacji macierzystych i reinwestycji zysków, ale i na podstawie mobilizacji kapitałów w krajach gościnnych.

Dlaczego więc zagranica zgadza się na podbój przez kapitał USA?

Odpowiedź nie jest ani jednoznaczna, ani łatwa.

Rzeczą charakterystyczną jest to, że kapitał penetruje przede wszystkim te regiony, gdzie *polityczne* bezpieczeństwo lokat jest największe. Do nich należą Kanada, Europa zachodnia, Australia i Nowa Zelandia, jak również — w coraz większym stopniu — Japonia. Osobny problem stanowią „kraje naftowe” i „republiki bananowe”.

Ale nawet i tam kapitał USA nie wszędzie wywołuje entuzjazm. Japonia widzi go niechętnie. Znana była wrogość Francji i gdyby nie fakt jej przynależności do EWG, wrogość ta byłaby chyba trwalsza. Niezbyt przychylną postawę reprezentuje również rząd włoski. Nawet NRF — główny sojusznik USA — nie ułatwia penetracji swego terenu przy pomocy nowej polityki podatkowej.

Ale tego rodzaju opór jest oporem *niedostatecznym*. Sprzecznosci interesów mogą w określonej sytuacji przeszkadzać kapitałowi USA w jego penetracji zagranicy, ale jej *nie eliminują*. Głównym czynnikiem

przypuszczenia, że korporacje USA lokują zdobywane w ten sposób fundusze w bankach szwajcarskich, tracąc na tych operacjach 1—1,5%, ale w ten sposób utrzymują „w pogotowiu” środki obrotowe na wypadek „lepszego czasu”, a ponadto poważnie blokują lokalnym firmom dostęp do rynku kapitałowego Europy zachodniej (US Business Abroad — Harder Going. *US News and World Report*, March 25, 1968, ss. 88—89).

odstraszającym kapitał USA może być tylko niebezpieczeństwo *nacjonalizacji*.

Jak dotąd, tereny atakowane w pierwszej kolejności przez kapitał USA nie są zagrożone nacjonalizacją w ogóle, a jeśli nawet — to nie bez odszkodowania.

I to kapitałowi USA wystarcza w zupełności. Inne przeszkody można wcześniej czy później pokonać. Zdarza się i tak, że — jak np. w Belgii — rząd jest gotów pokrywać 100% potrzeb pożyczkowych korporacji USA, aby ożywić inwestycje w kraju⁶.

Obecność kapitału USA za granicą ma natomiast inne, bardziej ideologiczne konsekwencje. W ścieraniu się dwóch systemów kapitał USA odgrywa rolę przewodnika w świecie kapitalistycznym. To on umiał się przeciwstawiać naciskowi lewicy u siebie w kraju, a nawet niemal doszczętnie ją zniszczyć. Żaden inny kapitał nie ma takich „osiągnięć”. Faktem tym kapitał USA może „zaimponować” innym kapitałom narodowym. Kapitały takie — mimo pozornej wrogości — z zazdrością podpatrują jego metody i chętnie przenoszą je na teren własny. Kapitał USA, bez względu na to, czy jest reprezentowany przez określone osoby, czy anonimowy, jest swoistym natchnieniem dla innych kapitałów.

W tym sensie dominacja korporacji USA w świecie kapitalistycznym może mieć określone skutki polityczno-ideologiczne, które generalnie działać będą w kierunku przeciwstawiania się lewicy, zwiększenia się agresywności kapitału i utrwalania reakcyjnej polityki rządów, zwłaszcza w krajach słabo rozwiniętych, gdzie dyktatura musi być bardziej brutalna niż w krajach wysoko rozwiniętych.

⁶ Op. cit., s. 89.

Nie koniec na tym. Przenoszenie amerykańskich metod na grunt innych krajów rodzi dalsze konsekwencje.

W USA monopole doszły do takiego szczybla potęgi, że wywołują przerażenie nawet u ludzi, którzy nigdy nie mieli poglądów lewicowych. Nie wchodząc już w samą formę określić, warto przytoczyć słowa niedawno zmarłego senatora E. Kefauvera, b. przewodniczącego Senackiego Podkomitetu Antytrustowego, który prowadził „przesłuchania” wielkich korporacji. Należałoby jedynie dodać, że o ile w USA z wszystkiego robi się sensację, to te przesłuchania przechodziły niemal bez echa.

A oto co pisał rozgoryczony senator na temat wszechmocy monopoli:

„... Każdego dnia w naszym życiu monopol zbiera swoje żniwo. Złodziejsko sięga do naszych kieszeni i zabiera część naszych zarobków. Wielu z nas to, co zostało, musi jeszcze bardziej rozcieńczyć na potrzeby życiowe; dla innych niektóre powaby życia muszą przestać istnieć. W każdym przypadku akt ten dokonuje się tak gładko, tak cicho, że nawet nie uświadamiamy go sobie. Albowiem w dzisiejszych czasach monopol jest rzadko, jeśli jest w ogóle, aferą głośną; leży on sobie poza horyzontami, niezawadający i niewidzialny”.

Nie chodzi tutaj o pewne zbyt emocjonalne sformułowania senatora, choć „przesłuchania” musiały niewątpliwie doprowadzić go do jakiegoś załamania psychicznego, ale o pewne trafne uogólnienia. Kefauver dostrzegł wszechmoc monopoli, która jednocześnie jest niby niewidzialna i nikomu niezawadająca, a sam akt władzy dokonuje się gładko i po cichu. Podobnie będzie i z tymi krajami, które zezwalają korporacjom

⁷ E. Kefauver. In a Few Hands; Monopoly Power in America. Baltimore 1965, s. 3.

USA na penetrowanie swoich obszarów. Zanim się zdąży zorientować, korporacje sięgną „złodziejsko”, używając słów Kefauvera, do ich kieszeni. (Już sięgnęły — i nawet spóźniono się w zauważeniu tego).

W pierwszym stadium penetracji rynków obcych przez kapitał USA można nawet przewidywać pewne korzyści płynące z konkurencji z przemysłem lokalnym, co może nawet prowadzić — jeśli nie do obniżki cen, to przynajmniej do zahamowania ich wzrostu i do zaopatrzenia rynku w nowocześniejsze produkty. Wszystko to będzie trwało tak długo, jak długo korporacje nie znajdą się w pozycji monopolistycznej. Potem będzie miał miejsce podobny proces, jaki obserwujemy obecnie w USA, że konsumenta, jak trafnie ujmuje to G. Stein, opodatkowuje się bez precedensu na rzecz akumulacji zysków, wykorzystując do tego monopolistyczną władzę nad cenami⁸. Jednym z pierwszych takich produktów będą komputery, których produkcja i dystrybucja już w 90% należy do korporacji USA.

Nie wiadomo też, jakie przeszkody formalnoprawne utrudnią korporacjom USA penetrację zagranicy.

Jeśli chodzi o USA, to doświadczenie uczy, że mimo istnienia przeszkód formalnych w postaci tzw. ustaw antytrustowych, monopolizacja życia gospodarczego kraju przez wielkie korporacje jest niemal faktem dokonanym i żadne ustawy nic tu nie zdziałały. Osławiony *Sherman Act* z 1890 r. uznawał nawet monopol za... wykroczenie przeciw rządowi, za co zresztą przewidziano karę niezwykle niską, bo tylko w wysokości 5 tys. dol.⁹

⁸ G. Stein. Op. cit., s. 88.

⁹ C. Wilcox. The Antitrust Laws. Provisions, Effectiveness and Standards. *Monopoly Power and Economic Performance*. B. m. w. 1964, s. 118.

Rezultat działania „antytrustowych” ustaw jest taki, że — jak mówi J. K. Galbraith¹⁰ — łączenie się małych firm w obronie przeciwko wielkim jest zabronione, podczas gdy firmy wielkie nie muszą się łączyć, mogą natomiast wchłaniać firmy małe i profilowo odmienne.

Nie ma więc żadnej pewności, że inne kraje będą miały bardziej skuteczne ustawy w walce z korporacjami USA, które w wybranych dziedzinach dążyć będą do zdobycia monopolistycznej pozycji.

Groźna to perspektywa dla krajów penetrowanych przez kapitał USA. H. Martyn pisze, że:

„... nasze przemysły są imperialne w zasięgu i autokratyczne w swych rządach...”¹¹

Można by dodać, że nie tyle imperialne, co imperialistyczne.

Korporacje USA przeszły niewątpliwą rewolucję w organizacji i technice, a nawet w formach własności, ale nie w treści politycznej. W tej dziedzinie nic się nie zmieniło od czasów, kiedy to George F. Baer, prezydent Philadelphia and Reading Co., powiedział:

„... Prawa i interesy człowieka pracy będą zabezpieczone i otoczone troską nie przez agitatorów robotniczych, ale przez chrześcijan, którym Bóg w swej nieskończonej mądrości powierzył kontrolę nad własnościowymi interesami kraju...”¹²

Słowa te do złudzenia przypominają słowa monarchów, których władza także „pochodziła od Boga”.

Tak więc wzrost penetracji świata kapitalistycznego

¹⁰ Too Big for Antitrust to Handle? *Business Week*, July 8, 1967, s. 70.

¹¹ H. Martyn. Op. cit., s. 2.

¹² Por.: E. Ziegler. *The Vested Interests*. New York 1964, s. 17.

przez korporacje USA grozi zupełnie serio wzrastaniem w siłę międzynarodowej reakcji, jako że USA w ogóle są bastionem reakcji w świecie.

W każdym razie międzynarodowa reakcja będzie mieć coraz większe materialne oparcie w filiach USA rozsianych po całym świecie. Nie chodzi tu nawet o oparcie typu „republik bananowych”: tam reakcja lokalna została nawet metodycznie stworzona i wyszkolona przez kapitał USA. Ale nawet mniej drastyczne formy współzależności są nie mniej groźne.

W USA wielkie korporacje są praktycznie bezkarne. Nawet najmniejsze próby ingerencji rządowej są przez nie gwałtownie zwalczane, choćby w gruncie rzeczy przynosiły im w efekcie korzyści długofalowe. J. F. Kennedy przekonał się o tym, kiedy próbował interweniować w politykę cenową korporacji stalowych. Krach giełdy nowojorskiej w maju 1962 r. (Blue Monday) był nie tylko ostrzeżeniem pod adresem Kennedy'ego, ale wręcz posłużył jako pretekst do ataku na jego politykę¹³. Kennedy zaczął więc robić ustępstwa na rzecz wielkiego businessu, mimo iż w rzeczywistości nigdy nie miał innych zamiarów.

Rządy innych krajów mogą mieć przedsmak tego, co je czeka, jeśli na czas nie sprzeciwią się penetracji przez kapitał USA.

Penetracja kapitału USA może przybrać szczególną formę organizacyjną, na istnienie której za granicą na razie brak większych dowodów. Chodzi mianowicie o system wzajemnych powiązań pomiędzy filiami USA na wzór powiązań pomiędzy korporacjami macierzystymi w kraju. Dla przykładu warto podać, że Morgan

¹³ S. E. Harris. *Economics of the Kennedy Years*. New York 1962, s. 46.

Guaranty Trust of New York lub jego filie (bank ma aktywa ponad 7 mld dol.) reprezentowani są w zarządach General Motors, Forda, Chryslera, Standard Oil of New Jersey, General Electric, US Steel Corporation i innych¹⁴.

Jeśli tego rodzaju powiązania zaczną powstawać również za granicą, pomiędzy biurami regionalnymi, to stopień zagrożenia ze strony kapitału USA zostanie zwielokrotniony.

Świat kapitalistyczny jest niewątpliwie zagrożony dominacją korporacji USA — nawet przy zachowaniu niezmiennych metod penetracji.

Sytuacja wygląda na paradoks, ale to właśnie istnienie systemu socjalistycznego stało się czynnikiem ułatwiającym korporacjom USA penetrację krajów wysoko rozwiniętych.

Przede wszystkim opór przeciwko dominacji USA jest zmniejszony obawą kapitałów lokalnych przed rewolucją — albo co najmniej przed rosnącymi wpływami lewicy. Sprzeczności imperialistyczne ujawniłyby się na pewno z większą ostrością, gdyby nie istniał system socjalistyczny. Co więcej, za powszechną niemal przewagę korporacji USA nad korporacjami nieamerykańskimi uważa się przewagę w technologii.

I tutaj istnienie systemu socjalistycznego ma bezpośredni wpływ. Tak np. wydatki na badania naukowe i postęp techniczny w USA, wynoszące przeszło 22 mld dol., aż w 70% koncentrują się w 200 największych korporacjach, które 96% funduszków na ten cel uzyskują od rządu federalnego. W ogóle zaś połowa wydatków na badania naukowe dokonywana jest na

¹⁴ Interlocks in Corporate Management. A Staff Report, H. R. 26—188. Washington 1965, ss. 118—136.

zlecenie Departamentu Obrony, NASA i Komisji Energii Atomowej¹⁵.

Nikt nie ma wątpliwości, że tego rodzaju wydatki nie wynikają z sympatii dla socjalizmu. Są one jednak faktem. Korporacje USA są szczerze zaopatrywane w środki finansowe na postęp techniczny, co nie pozostaje bez wpływu na ich siłę konkurencyjną w ogóle. Zagranica musi odczuwać skutki tego i wiemy już, że je odczuwa.

Nic dziwnego. Skoro fundusze przyznawane przez rząd niektórym korporacjom na badania naukowe prawie że osiągają wartość ich produkcji, to nawet przy największym marnotrawstwie postęp techniczny będzie miał miejsce (w roku fiskalnym 1963 korporacja Martin-Marietta uzyskała od rządu 458 mln dol. na badania naukowe, podczas gdy jej dostawy wyniosły 476 mln dol.)¹⁶.

W walce o kontrolę nad obcymi rynkami przewaga technologiczna jest w rękach korporacji USA — niestety — najgroźniejszą bronią. Jeszcze w 1930 r. poziom wydatków na badania naukowe w USA i obecnej Europie zachodniej był identyczny i wynosił po ok. 60 mln dol. (ówczesnych). W 1963 r. wydatki na ten cel w Europie zachodniej wynosiły ok. 7 mld dol. i stanowiły 1/3 odpowiednich wydatków USA¹⁷.

Co więcej, USA tylko po drugiej wojnie światowej zwerbowały kilkadziesiąt tysięcy fachowców z całego świata (brain drain), których wykształcenie kosztowałyby USA ponad 4 mld dol.¹⁸

¹⁵ C. F. Karsten. Op. cit., s. 58.

¹⁶ S. Melman. Our Depleted Society. New York, Chicago, San Francisco 1965, s. 314.

¹⁷ C. F. Karsten. Op. cit., s. 58.

¹⁸ Brain Drain. *The Financial Times*, April 21, 1967.

Przewaga USA w technice stworzyła już nawet specjalne określenie — luki technologicznej (technological gap), które powtarzają nie tylko technicy i ekonomiści, ale również politycy tej miary, co premier Wilson i minister Fanfani. Mówi się nawet o czymś w rodzaju „technologicznego Planu Marshalla”.

Trudno niestety powiedzieć, w jaki sposób i kiedy luka ta zacznie się zmniejszać. Tymczasem korporacje USA zbijają kapitały na tej luce. Przewaga ich jest jednakże związana z określoną sytuacją polityczną w świecie. Jak długo będzie mieć miejsce wyścig zbrojeń i wyścig w Kosmosie, tak długo USA mają w świecie kapitalistycznym szanse przodowania. Gdyby jednak na miejsce tego rodzaju „bodźców” dla postępu technicznego przyszły inne, to przodownictwo USA nie jest wcale pewne. Na zbrojenia znajdują się pieniądze w USA względnie łatwo, a tym samym znajdują się również pieniądze na postęp techniczny i na badania naukowe.

Jednakże w przypadku zmiany celów gospodarowania środkami budżetowymi korporacje mogłyby nie otrzymywać pomocy rządowej. Przodownictwo techniczne USA dotyczy głównie elektroniki, energii termojądrowej i przemysłu raketowo-lotniczego, a więc dziedzin związanych z techniką wojskową. Prawdą jest, że wpływ tych przemysłów na produkcję cywilną jest ogromny, jednakże jest to produkt uboczny postępu w technice wojskowej. Żadne inne państwo kapitalistyczne nie jest w stanie zebrać takiej masy podatków z przeznaczeniem na obronę, jak to czynią USA. Możliwe to jest jednakże tylko w związku z istnieniem jakiegoś stanu „wyższej konieczności”, który w społeczeństwie amerykańskim, w atmosferze histerii anty-

komunistycznej, stał się nieodłącznym atrybutem życia codziennego.

Ale co będzie, jeśli w wyniku ewolucji sytuacji międzynarodowej priorytet celów ulegnie zmianie? Czy wtedy również podatnik amerykański nie zastanawiałby się, dlaczego korporacje obdarowuje się hojnie funduszami na badania naukowe?

A USA, mimo swego potencjału i niewątpliwych osiągnięć w wielu dziedzinach, mają gdzie wydawać pieniądze. Tak np. już obecnie na walkę z zanieczyszczeniem powietrza i wody wydaje się w USA 5 mld dol. rocznie, a w 1970 r. trzeba będzie wydawać 10 mld dol., aby obecna sytuacja nie uległa pogorszeniu¹⁹.

Innym problemem jest likwidacja nędzy w USA. Prawdą jest, że w USA jest prawie 100 tys. milionerów, czyli co 625 rodzina jest rodziną milionerską²⁰. Prawdą jest, że w USA jest ponad 20 milionów akcjonariuszy²¹, ale prawdą jest także, że ok. 40 milionów ludzi żyje w nędzy i mniej więcej tyle samo — na granicy nędzy²².

Koegzystencja przepychu i nędzy jest w USA zjawiskiem normalnym, choć jednocześnie dyskwalifikującym system. Kraj ten ma wszelkie dane po temu, aby zlikwidować te dysproporcje. Zamiast tego dysproporcje pogłębiają się.

Wydawcy „The New Republic”²³ ironizowali, podając, że po stwierdzeniu, iż ponad 10 milionów dzieci

¹⁹ \$ 300 Billion for Clean Air and Water. *US News and World Report*, April 3, 1967, s. 43.

²⁰ Now There Are 90 000 Millionaires in US. *US News and World Report*, October 11, 1965, s. 119.

²¹ Growth of American Shareowners. *The Times*, June 24, 1965.

²² G. Myrdal. *Challenge to Affluence*. New York 1963, s. 46.

²³ The Late, Great Society. *The New Republic*, April 9, 1966, s. 5.

nauczane jest poniżej standardu, zmobilizowano ok. 3 tysiące nauczycieli-ochotników dla poprawy istniejącej sytuacji. Nietrudno obliczyć, że na jednego nauczyciela przypadało ponad 3,3 tys. dzieci. Nic więcej nie dało się zrobić ze względu na brak funduszy. Autorzy dodali, że na wojnę w Wietnamie wydawano jednocześnie 1 mld dol. miesięcznie (obecnie już ponad 2 mld dol.).

Wynaturzenie gospodarki USA, gdzie zamówienia wojskowe stanowią najważniejszą pozycję, trafnie zostało uogólnione przez jednego z ekonomistów amerykańskich:

„... istnieje i będzie istniał potencjał dla katastrofalnego rozwoju wadliwie umiejscowionej potęgi gospodarczej”²⁴.

USA zawdzięczają więc swoje przewodnictwo w świecie kapitalistycznym określonej układowi stosunków międzynarodowych. Zmiana sytuacji międzynarodowej może jednak zmienić stosunek sił pomiędzy USA a resztą krajów kapitalistycznych. Jeszcze inaczej wyglądałby ten stosunek, gdyby pewne kraje kapitalistyczne poszły na pogłębioną współpracę z krajami socjalistycznymi.

Inwazja kapitału USA trwa. Korporacje USA w obecnym układzie światowych stosunków polityczno-ekonomicznych mają szanse na dominację w świecie kapitalistycznym.

Jednakże zakładanie status quo tych stosunków byłoby co najmniej nienaukowe. Wszechwładza korporacji USA nie jest — mimo wszystko — nie do pokonania.

²⁴ J. Duschka. *Arms, Money and Politics*. New York 1965, s. 12.

BIBLIOGRAFIA

- Allen W., Allen S. *Foreign Trade and Finance*. New York 1959.
- Aliber Z. *Devaluation Is Not the Answer. Changing Patterns in Foreign Trade and Payments* pod redakcją B. Balassa. New York 1964.
- Acheson D. *Decision on Drift. The Atlantic Community Quarterly*. Spring 1966, t. 4, nr 1.
- Behrman J. N., Schmidt W. E. *International Economic Theory, Practice, Policy*. New York 1957.
- Balassa B. *Competitiveness of America Manufacturing in World Markets. Changing Patterns...*, op. cit.
- Baran P. A., Sweezy P. M. *Notes on the Theory of Capitalism. Problems of Economic Dynamics and Planning. Essays in Honour of M. Kalecki*. Warszawa 1964.
- Blackie W. *Trade and Investment in an Interdependent World. The Atlantic Community Quarterly*. Winter 1965—1966, t. 3, nr 4.
- Brand W. B. *The Struggle for a Higher Standard of Living*. Hague 1958.
- Chandler A. D. *Giant Enterprise, Ford, General Motors and the Automobile Industry*. New York 1964.
- Chenery H. B. *Objectives and Criteria for Foreign Assistance. The United States and the Developing Economies* pod redakcją G. Ranisa. New York 1964.
- Cooper R. N. *Dollar Deficits and Postwar Economic Growth. Review of Economics and Statistics*. May 1964, t. XLVI, nr 2.
- Craf J. R. *Economic Development of the United States*. New York 1952.

- Samuelson P. Theoretical Notes on Trade Problems. *The Review of Economics and Statistics*, May 1964, t. XLVI, nr 2.
- Scitovsky T. Effects of Industrial Concentration on Resource Allocation. *Monopoly Power...*, op. cit.
- Servan-Schreiber J. J. Le Défi Americain. Paris 1967.
- Stein G. S. The World the Dollar Built. New York 1953.
- Steindl J. Dojrzałość i zastój w kapitalizmie amerykańskim. Teoria konkurencji monopolistycznej. Warszawa 1962.
- Stigler G. J. The Case Against Big Business. *Monopoly Power...*, op. cit.
- Towle L. W. International Trade and Commercial Policy. New York 1956.
- Wakefield B. R. Mergers and Acquisitions. *Harvard Business Review*. September—October 1965.
- Whitman von N. M. Government Risk-Sharing in Foreign Investment. Princeton 1965.
- Wilcox C. The Antitrust Laws: Provisions, Effectiveness and Standards. *Monopoly Power...*, op. cit.
- Wilkins M., Hill F. E. American Business Abroad. Ford on Six Continents. Detroit 1964.
- Ziegler E. The Vested Interests. New York 1964.

WYKORZYSTANE DOKUMENTY

- Department of Commerce. United States Foreign Trade. *Summary Report FT 900—E*. January 26, 1966 (December 1965 — for release).
- Department of Commerce. United States Foreign Trade. *Summary Report FT 900—J*. January 26, 1966 (December 1965 — for release).
- Department of Commerce. United States Gold and Silver Movements in 1965. FT 2402.
- Economic Notes. *More Warnings on Mergers*, t. 33, nr 10, October 1965.
- International Monetary Fund. International Financial Statistics. February 1969. Washington 1969.
- The Economic Impact of Defense and Disarmament. *Report of the Committee to the President*. July 1965.
- National Planning Association. Recent Canadian and US Gov-

- ernment Actions Affecting US Investment in Canada. Canadian-American Cttee sponsored by NPY/USA and Private Planning Association of Canada. February 1964.
- United Nations. International Capital Movement during the Inter-War Period. New York 1949.
- US Bureau of Census. *Statistical Abstract of the United States 1964*. Washington 1964.
- US Bureau of Census. *Statistical Abstract of the United States 1965*. Washington 1965.
- US Department of Commerce. *Survey of Current Business*, August 1964.
- US Department of Commerce. *Survey of Current Business*, March 1965.
- US Department of Commerce. *Survey of Current Business*, September 1965.
- US Department of Commerce. *Survey of Current Business*, November 1965.
- US Department of Commerce. *Survey of Current Business*, December 1965.
- US Department of Commerce. *Survey of Current Business*, March 1966.
- US Department of Commerce. *Survey of Current Business*, September 1967.
- US Department of Commerce. *Survey of Current Business*, March 1968.
- Dillon D. (remarks by), before the 11th Annual Monetary Conference of the American Bankers Association, Vienna, Austria, May 21, 1964 *Business Review*, June 24, 1964.
- Donner F. G. (remarks by), Competing for Tomorrow's World Markets, dokumenty 51st NFTC (p. wyżej).
- Firestone R. C. (address by). Prospects and Problems as American Business Becomes World Business; dokumenty 51st National Foreign Trade Convention, New York, November 17, 1964.
- Fowler H. H. (remarks by), before The US Council of the International Chamber of Commerce, New York, December 8, 1965, Press Release.
- McClintock J. C. (remarks by), Overseas Business and National Responsibilities; dokumenty 51st NFTC (p. wyżej).

WYKORZYSTANE WAŻNIEJSZE CZASOPISMA

- Business Week; Special Report.* Multinational Companies: How US Business Goes Worldwide, April 20, 1963.
- Business Week; Special Report.* The Big Race for World Markets, October 9, 1965
- Business Week; Special Report.* The 5-Billion World-Market fir Computers, February 19, 1966.
- The Fortune Directory.* The 500 Largest US Industrial Corporations. Fortune, July 1965.
- The Fortune Directory.* The 200 Largest Industriale Outside the US. Fortune, August 1965.
- The Company's Man in Washington. R. A. Smith. *Fortune*, April 1966
- Branching Overseas* — 1964 Emphasis was on Europe. International Banking Issue of the Journal of Commerce, December 14, 1964, t. 282.
- Eurodollars Knit Together Many National Markets. Op. cit. International Banking Issue of the Journal of Commerce.
- Monthly Review.* Foreign Investment; by the Editors, January 1965, t. 16, nr 9.
- Monthly Review.* Liberalism and the Corporate State (by C. Oglesby), January 1966, t. 17 nr 8.
- Monthly Bulletin of Statistics.* UN, December 1967, t. XXI, nr 12.
- Monthly Review.* The Kennedy—Johnson Boom (by the Editors). February 1965, t. 16, nr 10.
- The New Republic.* The Late, Great Society (by the Editors), April 9, 1966.

BIBLIOTEKA GAZDOWY