

НОВОЕ
В ЖИЗНИ, НАУКЕ,
ТЕХНИКЕ

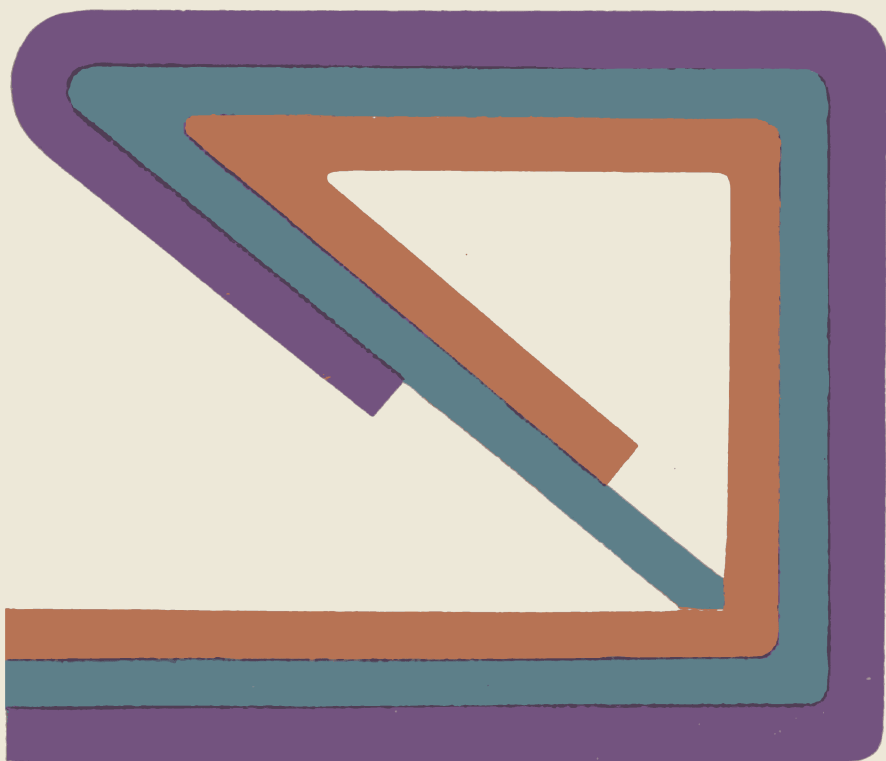
ЗНАНИЕ

7/1977

СЕРИЯ
ЭКОНОМИКА

А.А.Хачатуров

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ЭКСПАНСИЯ США
В ЗАПАДНОЙ
ЕВРОПЕ



НОВОЕ
В ЖИЗНИ, НАУКЕ,
ТЕХНИКЕ

Серия «Экономика»
№ 7, 1977 г.
Издается ежемесячно с 1961 г.

А. А. Хачатуров,
кандидат экономических наук

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПАНСИЯ США В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЗНАНИЕ»
Москва 1977

СОДЕРЖАНИЕ

Основные формы экономической экспансии США	
в Западной Европе	3
Прямые инвестиции	3
Внешняя торговля	11
Торговля научно-техническими достижениями	15
Главные факторы конкурентоспособности в условиях научно-технической революции	21
Материально-техническая база и кадры в НИОКР	21
Емкость внутреннего рынка	27
Уровень концентрации производства	32
Организация управления	38
Производительность труда	42
Обострение экономических противоречий между США и западноевропейскими странами на современном этапе	45
Противоречия как результат американских капиталовложений в Западной Европе	45
Противоречия в области торговли	57

Хачатуров А. А.

X29 Экономическая экспансия США в Западной Европе. М., «Знание», 1977.

64 с. (Новое в жизни, науке, технике. Серия «Экономика», 7. Издается ежемесячно с 1961 г.)

В брошюре рассматриваются прямые капиталовложения монополий США в западноевропейских странах, внешнеторговые связи и торговля научно-техническими достижениями. Анализируются главные факторы конкурентоспособности в современных условиях: материально-техническая база и кадры для проведения научных исследований и опытно-конструкторских работ, емкость внутреннего рынка, уровень концентрации производства, организация управления, производительность труда, а также основные экономические противоречия между двумя центрами мирового империализма.

11105

33M21

«...ПРИ КАПИТАЛИЗМЕ НЕМЫСЛИМО
ИНОЕ ОСНОВАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
СФЕР ВЛИЯНИЯ, ИНТЕРЕСОВ, КОЛО-
НИЙ И ПР., КРОМЕ КАК УЧЕТ *СИЛЫ*
УЧАСТНИКОВ ДЕЛЕЖА, СИЛЫ ОБЩЕ-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ, ФИНАНСОВОЙ, ВО-
ЕННОЙ И Т. Д.

В. И. Ленин

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ США В ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЕ

Прямые инвестиции

Научно-техническая революция оказывает возрастающее влияние на международные экономические отношения. В ожесточенной конкурентной борьбе, которая идет между промышленно развитыми капиталистическими государствами за сферы приложения капитала, рынки сбыта и источники сырья, все большее значение приобретает научно-технический потенциал той или иной страны, используемый для целей внешнеэкономической экспансии. Причем явно прослеживается тенденция к монополизации науки, сосредоточению ее достижений у небольшой группы международных монополий, и прежде всего американских, захвативших узловые позиции на мировом капиталистическом рынке.

Монополии Соединенных Штатов Америки стремятся использовать эту тенденцию, чтобы еще глубже внедриться в экономику других стран. В Основном документе Международного совещания коммунистических и рабочих партий подчеркивалось: «Американские монополии внедрились в хозяйство десятков стран, увеличивают там свои капиталовложения, добиваются установления контроля над ключевыми позициями в экономике»¹.

Среди целого ряда форм и методов внешнеэкономической экспансии, используемых корпорациями США,

¹ Международное Совещание коммунистических и рабочих партий. Документы и материалы. Москва, 5—17 июня 1969 г. М., Политиздат, 1969, с. 295.

главными являются прямые инвестиции. Они дают возможность не только получать большие прибыли, но и контролировать деятельность зарубежных предприятий и целых отраслей экономики импортирующих капитал стран.

Прямые инвестиции, т. е. капиталовложения в филиалы и дочерние компании американских фирм за границей, где им принадлежит 10% и более стоимости всех акций, обеспечивают наиболее надежный по сравнению с другими формами вывоза капитала и прочими методами внешнеэкономической экспансии захват зарубежных рынков. Значительное развитие получили такие способы вывоза капитала, как скупка контрольных пакетов акций фирм, действующих в зарубежных странах, и расширение уже существующих контролируемых предприятий за счет reinvestitions полученных прибылей.

Все более важной сферой приложения частного американского капитала становятся государства Западной Европы. Если в 1950 г. первое место по объему американских прямых частных инвестиций занимали страны Латинской Америки (на их долю приходилось 37,7% всей суммы частных прямых инвестиций США за границей, за ними следовала Канада — 30,3% и лишь на третьем месте была Западная Европа — 14,7%), то в 1957 г. к моменту образования ЕЭС на первом месте была уже Канада — 34,5%, доля стран Латинской Америки снизилась до 29,2%, а западноевропейских государств несколько повысилась — до 16,3%.

После 1957 г. американские капиталовложения в странах Западной Европы начинают стремительно расти, значительно опережая по темпам роста частные инвестиции США во всех других районах мира. Начиная с 1969 г. Западная Европа вышла на первое место по объему американских прямых капиталовложений, опередив Канаду и оставив намного позади страны Латинской Америки, Азии, Африки, вместе взятые. В 1975 г. ее доля составила уже 37,3%.

С 1950 по 1975 г. прямые инвестиции США в Европе увеличилась с 1,7 млрд. долл. до 49,6 млрд. долл., т. е. в 29,2 раза, а в развивающихся странах Латинской Америки, Азии и Африки, вместе взятых, — с 5,7 млрд. до 34,9 млрд. долл., или в 6,1 раза, в Канаде — с 3,6 млрд. до 31,2 млрд. долл., иными словами, в 8,7 раза.

Чем же объясняется подобное серьезное изменение

в географии американских капиталовложений? Почему частный капитал предпочитает развитые капиталистические страны — ведь норма прибыли в развивающихся странах выше, чем, в частности, в Западной Европе?

Дело в том, что государства этого региона представляют собой весьма емкий рынок для сбыта продукции, производимой на западноевропейских предприятиях фирм США. Важное значение имеет здесь практическое отсутствие угрозы национализации, да и издержки производства здесь обычно ниже, чем в США. Реализуя товары в странах их производства, американские компании экономят на транспортных расходах и избегают таможенного обложения своей продукции. Таким образом, жизнь подтверждает правильность выдвинутого В. И. Лениным положения о вывозе капитала «в старые страны, и не только ради *«сверхприбылей»*».

Динамика американских прямых капиталовложений в странах Западной Европы за 1950—1975 гг. приведена в табл. 1.

Причем в первые годы после второй мировой войны монополии Соединенных Штатов вкладывали капиталы преимущественно в экономику Великобритании. Подобное положение объясняется несколькими обстоятельствами. К их числу прежде всего следует отнести стрем-

Т а б л и ц а 1

Прямые капиталовложения США в западноевропейских странах на конец года, млн. долл.

	1950 г.	1960 г.	1970 г.	1974 г.	1975 г.
Прямые инвестиции за границей, всего	11 788	32 778	78 090	118 819	133 168
В том числе:					
Западная Европа	1 733	6 681	24 471	44 702	49 627
Из них:					
Великобритания	847	3 231	8 015	12 537	13 932
ФРГ	204	1 006	4 579	7 971	8 756
Франция	217	741	2 588	4 902	5 792
Нидерланды	84	283	1 495	3 257	3 386
Бельгия — Люксембург	69	231	1 510	2 945	3 314
Италия	63	384	1 521	2 680	2 622
Другие западноевропейские страны	249	805	4 763	10 410	11 825

ление крупнейших корпораций США проникнуть на обширный рынок стран бывшей Британской империи, вошедших после ее распада в Британское содружество наций. В этих государствах британский капитал сохранял довольно прочные позиции — продолжала действовать, хотя и несколько видоизмененная, система таможенных преференций (льгот). Чтобы ее обойти, американские компании организовали в Великобритании свои филиалы и дочерние компании, через которые они внедрялись на рынки членов содружества.

Кроме того, Великобритания в политическом отношении была более надежна с точки зрения сохранения в ней существующего капиталистического строя. В других странах Западной Европы особенно в первые послевоенные годы такой стабильности не наблюдалось в связи со значительным подъемом рабочего движения и усилением влияния коммунистических партий. Иными словами, как указывал В. И. Ленин, «инвесторы заинтересованы в том, чтобы уменьшить риск, связанный с политическими условиями стран, куда они вкладывают свой капитал».

В настоящее время на долю Великобритании приходится 28% объема американских частных прямых капиталовложений в Западной Европе, а всего с 1950 по 1975 г. они здесь увеличились в 16,5 раза. Среди отдельно взятых капиталистических стран по величине американских прямых инвестиций она занимает первое место в Европе и второе — в мире, уступая только Канаде.

Очевидно, что прочные позиции, которые американский капитал занимает в британской экономике, служат ныне хорошим плацдармом для расширения влияния монополий Соединенных Штатов на рынках стран — участниц Европейского экономического сообщества. В то же время после образования ЕЭС в 1957 г. и его отказа в начале 60-х годов принять Великобританию в свои ряды, главным образом из-за противодействия Франции, темпы роста американских инвестиций в «Общем рынке» значительно превысили прирост капиталовложений США в Англии.

К числу причин, вызвавших усиленный рост американских частных прямых капиталовложений в «Общем рынке», следует отнести довольно высокие темпы развития экономики стран — участниц этого сообщества, образование более или менее, но далеко не полностью, о чем

будет сказано ниже, единого рынка, превосходящего по емкости британский в несколько раз. Важное значение в усилении притока американского капитала в страны континентальной Европы имело введение западноевропейскими государствами в конце 1958 г. обратимости валют.

Страны «Общего рынка» одной из своих задач поставили (наряду с устранением таможенных пошлин и количественных ограничений во взаимной торговле, а также введением свободного перелива капиталов и рабочей силы в рамках Сообщества) создание единого внешнего таможенного барьера с целью ограждения в известной степени промышленности и сельского хозяйства от конкуренции товаров, производимых в третьих странах, т. е. за пределами ЕЭС, и тем самым способствовали усилению позиций собственных монополий. Внешний барьер ставит фирмы стран, не входящих в Сообщество, в значительно менее выгодное положение по сравнению с местными компаниями. Обходя его, американские корпорации вкладывают капиталы в экономику стран «Общего рынка». Они производят и реализуют товары в странах Сообщества и, тем самым избегая таможенного обложения своей продукции, успешно конкурируют с монополиями государств ЕЭС.

Следует отметить, что приведенные выше данные не полностью отражают объем американских инвестиций в экономику западноевропейских государств и степень влияния на нее со стороны монополий Соединенных Штатов Америки. Используя официальные статистические материалы, публикуемые в США, необходимо иметь в виду, что американская статистика оценивает капиталовложения по номинальной, так называемой бухгалтерской, стоимости, а она значительно ниже рыночной. Рыночная стоимость превышает стоимость на основании бухгалтерской оценки приблизительно в 2 раза. Кроме того, капиталы, находящиеся под контролем корпораций Соединенных Штатов, примерно в 1,5 раза больше стоимости непосредственно им принадлежащих активов.

И, наконец, часть вкладываемых в западноевропейскую экономику капиталов, будучи американскими по своему происхождению, официально зарегистрирована как вложения других стран, в первую очередь таких, как Люксембург и Лихтенштейн. Поэтому дейст-

вительный объем прямых капиталовложений американских монополий на континенте можно оценить примерно в 150 млрд. долл., в том числе в ЕЭС — 120 млрд.

Анализ отраслевой структуры инвестиций США в экономику западноевропейских государств показывает, что они концентрируются в основном в обрабатывающей промышленности — 53% их общего объема (табл. 2.).

Таблица 2

Отраслевая структура прямых капиталовложений
США в Западной Европе

	1975 г.	
	млн. долл.	% к итогу
Общий объем капиталовложений	49 621	100,0
Из них:		
Обрабатывающая промышленность	26 136	52,7
В том числе:		
машиностроение (без транспорт- ного)	8 863	17,9
химическая промышленность	5 170	10,4
транспортное машиностроение	3 730	7,5
пищевая промышленность	2 023	4,1
металлообрабатывающая промыш- ленность	1 586	3,2
остальные отрасли обрабатываю- щей промышленности	4 764	9,6
Нефтяная промышленность	11 381	22,9
Торговля	5 999	12,1
Финансы, страхование	4 244	8,6
Другие отрасли	1 863	3,7

Американские монополии производят в Западной Европе самую разнообразную продукцию — от электронно-вычислительных машин, радарных установок, автомобилей, термостатов и всевозможного машиностроительного оборудования до супов, зубной пасты и пищи для домашних животных. Характерной особенностью экспансии американского частного капитала в Западной Европе является концентрация инвестиций в ключевых отраслях промышленности стран континента: транспортном и электротехническом машиностроении, электронике, приборостроении, химической и нефтехимической промышленности — иными словами, в отраслях, служа-

щих основой научно-технического прогресса, развивающихся высокими темпами и наиболее прибыльных.

Отметим, что ключевые позиции американские компании занимают не только в производстве средств производства, но и в производстве предметов потребления. Особенно это касается потребительских товаров длительного пользования: автомобилей, холодильников, стиральных машин, бытовых радиоэлектронных приборов. По подсчетам английского экономиста Дж. Даннинга, свыше 3/4 американских капиталовложений в странах Западной Европы сосредоточено в автомобильной, нефтеперерабатывающей, фармацевтической промышленности, электронике, производстве ЭВМ и конторского оборудования.

В Великобритании 75% американских инвестиций концентрируются в следующих четырех отраслях: автомобильной, химической, электромашиностроения и нефтепереработке. Американский капитал контролирует 1/3 продукции нефтеперерабатывающей промышленности стран ЕЭС и 29% продукции автомобильной промышленности государств Западной Европы².

Крупные американские компании автомобильной промышленности, такие, как «Дженерал моторс», «Форд мотор» и «Крайслер», прочно овладели позициями в экономике западноевропейских стран. Примерно треть производимых в «Общем рынке» автомашин выпускается на заводах, полностью или частично принадлежащих фирмам Соединенных Штатов. Одной только «Дженерал моторс» принадлежат предприятия в Австрии, Бельгии, Великобритании, Дании, Испании, Италии, Нидерландах, Норвегии, Португалии, Финляндии, Франции, ФРГ, Швейцарии, Швеции. «Вестингауз электрик» увеличивает масштабы своего участия в области атомной энергетики западноевропейских стран.

В связи с повышением в государствах Западной Европы спроса на изделия фармацевтической и косметической промышленности и препятствиями на пути их экспорта из США эти быстро развивающиеся отрасли с весьма высоким уровнем затрат на научные исследования и опытно-конструкторские работы (НИОКР) также все в большей степени привлекают внимание американских корпораций. Наряду со строительством

² См. Christian Science Monitor, October 10, 1970.

новых предприятий широко используется другой метод завоевания и укрепления позиций в промышленности стран Старого Света — приобретение уже существующих и имеющих богатый опыт западноевропейских фирм, в первую очередь Франции. Известные фирмы «Коти», «Карон», «Жан д'Альбер» и «Орлан» уже находятся под контролем американских компаний «Пфайзер», «Робинс», «Норвич».

Ряд буржуазных исследователей отмечают, что существует весьма сильно выраженная зависимость между объемом продаж действующих в Западной Европе американских фирм и их научно-исследовательскими усилиями. Наличие этой взаимосвязи также показывает, что монополии США устремляются в наиболее «наукоемкие» отрасли западноевропейской промышленности. Тот факт, что американские прямые инвестиции в Западной Европе концентрируются в основном в перечисленных выше отраслях, как правило, в наибольшей степени связанных с научно-техническим прогрессом, объясняется несколькими обстоятельствами.

Прежде всего, как уже подчеркивалось, в условиях научно-технической революции именно развитые капиталистические страны представляют собой наиболее емкий рынок для новейших видов продукции. Компании западноевропейских стран, ведя конкурентную борьбу между собой, с американскими, японскими и другими фирмами не только в Западной Европе, но и на мировых рынках, постоянно нуждаются во внедрении современного оборудования. А весьма часто монопольными поставщиками такого оборудования являются американские фирмы, в том числе производящие его в своих филиалах на континенте.

Далее, именно в ведущих отраслях более эффективно реализуется научно-техническое превосходство США над западноевропейскими конкурентами, обусловленное гораздо большими затратами на научные исследования и опытно-конструкторские работы, финансовой мощью американских монополий, опирающихся на исключительно емкий внутренний рынок, а также превосходством в организации производства и управления.

Важное значение имеет и то обстоятельство, что страны Западной Европы располагают высококвалифицированной рабочей силой и инженерно-техническим персоналом. Следует отметить также, что относительно

более высокий, чем в других районах капиталистического мира (кроме Канады), жизненный уровень населения развитых государств Западной Европы позволяет американским монополиям извлекать солидные прибыли из производства и продажи на континенте пользующихся большим спросом потребительских товаров, в том числе длительного пользования.

И наконец, необходимо указать на наличие хорошо развитой инфраструктуры в капиталистических странах Западной Европы, что в условиях современного массового производства приобретает особое значение.

Внешняя торговля

В арсенале методов экономической экспансии, используемых американскими монополиями в Западной Европе, важная роль принадлежит внешней торговле. Западноевропейские страны представляют собой самый обширный за пределами США рынок сбыта продукции, производимой компаниями крупнейшей державы современного капитализма (табл. 3). В 1975 г. на их долю пришлось около 30% экспорта Соединенных Штатов Америки (удельный вес в импорте США равен 20%).

Вывоз частного капитала, о котором говорилось выше, в известной степени замещает товарный экспорт. «Существует общая сильная тенденция к вытеснению экспорта из США производством на американских дочерних предприятиях за границей»³, — отмечалось в док-

Т а б л и ц а 3

Динамика торговли США с Западной Европой
в 1955—1975 гг., млн. долл.

	1955 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1975 г.
Экспорт	5119	7204	9244	14 465	29 857
Импорт	2397	4187	6155	11 175	20 764
Сальдо	2722	3017	3089	3 290	9 093

³ OECD. Gaps in Technology. General Report. Paris, 1968, p. 20.

ладе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Причем за последние 20 лет. прямые американские инвестиции в Западной Европе росли гораздо быстрее, чем вывоз товаров из США в государства этого континента. Так, например, с 1960 по 1975 г. прямые капиталовложения в экономику западноевропейских стран увеличились в 7,4 раза, а товарный экспорт — в 4,1 раза.

В то же время надо сказать, что рост прямых инвестиций заокеанских монополий служит наряду с расширением закупок европейскими компаниями одной из причин увеличения американского экспорта в Западную Европу. Так, по данным Дж. Даннинга, четверть американского экспорта продукции машиностроения направляется в зарубежные филиалы и дочерние фирмы компаний Соединенных Штатов. Следовательно, прямые капиталовложения за границей влияют на внешнюю торговлю США не однозначно. С одной стороны, часть экспорта товаров замещается производством на предприятиях дочерних фирм и филиалов, а с другой — принадлежащие американским монополиям зарубежные предприятия являются покупателями товаров, произведенных в США.

Анализ товарной структуры американо-западноевропейской торговли говорит о том, что американские товары сохраняют конкурентоспособность, как правило, в отраслях, основанных на передовой технологии. Только в торговле самолетами и запасными частями к ним положительное сальдо Соединенных Штатов увеличилось за 1966—1974 гг. в 9 раз, достигнув внушительной суммы — около 2 млрд. долл. В том же 1974 г. актив США в торговле счетно-вычислительной техникой возрос до 1,3 млрд. долл., химическими товарами — до 700 млн. долл.

Это обстоятельство необходимо подчеркнуть, так как сальдо взаимной торговли «наукоемкими» товарами позволяет в известной мере судить о соотношении сил партнеров в научно-технической области. Напротив, дефицит, испытываемый Соединенными Штатами, особенно значителен в торговле продукцией невысокой «наукоемкости», а также в случае замещения экспорта товаров вывозом частного капитала.

Так, Соединенные Штаты Америки имеют огромный, почти в 2 млрд. долл., пассив по легковым машинам.

Объясняется это, с одной стороны, большим спросом в США — крупнейшем в мире производителе и потребителе автотранспортных средств — на малолитражные автомобили иностранного производства (из государств Западной Европы, прежде всего западногерманского) и, с другой стороны, значительным объемом их производства на предприятиях дочерних фирм и филиалов американских корпораций в западноевропейских странах.

Производимые на предприятиях американских компаний в Западной Европе автомашины пользуются высоким спросом на континенте, и монополии США применяют, следовательно, другой способ завоевания внешних рынков — прямые капиталовложения в экономику государств Западной Европы с целью производства и реализации стоимости и прибавочной стоимости на месте, получая экономию на транспортных расходах, избегая таможенного обложения и т. п. Вот как это прокомментировал С. Перкинс, президент «Фольксваген оф Америка», занимающийся сбытом популярных машин из ФРГ в Соединенных Штатах: «Там, где другие страны экспортируют свои товары, американцы экспортируют свою промышленность»⁴.

Обращает на себя внимание и тот факт, что в торговле целым рядом «наукоемких» товаров американские монополии сохраняют положительное сальдо, несмотря на то, что, как говорилось выше, именно в их производство в первую очередь устремляется частный капитал из США. Объясняется это, по-видимому, тем, что американские корпорации производят в Западной Европе не всю номенклатуру своих пользующихся там спросом изделий. Это связано в первую очередь с желанием фирм США сохранить монополию на новейшие товары и не раскрывать своих самых последних достижений западноевропейским конкурентам.

Иногда монополии Соединенных Штатов не считают экономически целесообразным налаживать в Западной Европе производство сложного оборудования, например, когда спрос на него не настолько велик, чтобы для его удовлетворения строить предприятия. Кроме того, на континенте может не оказаться в достаточном количестве рабочей силы и научно-технического персонала нужной квалификации, в связи с чем производительность

⁴ Columbia Journal of World Business. Spring, 1973, p. 25.

труда и прибыльность окажется ниже, чем, скажем, при расширении уже налаженного производственного процесса в Соединенных Штатах Америки.

Анализ торговли с западноевропейскими государствами показывает, что США концентрируют свои усилия на вывозе в основном технологически сложного производственного оборудования, выпускаемого малыми сериями. Западная Европа, напротив, экспортирует товары массового производства. Следует сказать, что, безусловно, фирмы, наладившие массовый выпуск тех или иных изделий, получают солидное преимущество в конкурентной борьбе. Это вполне естественно, так как позволяет снижать издержки производства на единицу выпускаемой продукции. Однако данная закономерность дополняется некоторыми моментами, приобретающими в условиях развивающейся научно-технической революции весьма и весьма важное значение.

Речь идет о торговле новейшими видами товаров, в структуре цены которых относительно велика доля затрат на НИОКР. Американские монополии, обладающие научно-техническим превосходством в их производстве, реализуют свое лидерство, в частности, путем экспорта данных изделий в Западную Европу. Европейские государства предъявляют спрос на производимые американскими корпорациями технически более совершенные, чем национальные, товары.

Для покупателя фактор цены в этих случаях отступает на второй план. Помощник министра торговли США М. Борецки говорил: «Мы продаем («Боинг») 747 не из-за меньшей, чем у конкурентов цены, а потому, что он уникален»⁵. Монопольное положение, занимаемое американскими корпорациями в производстве и сбыте многих видов продукции, технически более совершенных, позволяет им извлекать прибыли и сверхприбыли, продавая эти изделия западноевропейским потребителям.

Важное значение в качестве орудия внешнеэкономической экспансии Соединенных Штатов имеет экспорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Удельный вес этой группы товаров составляет почти одну четверть всей суммы товаров, вывозимых из США в Западную Европу. На долю западноевропейских стран приходится свыше 34% американского аграрного эк-

⁵ Business Week, Guly 3, 1971, p. 67.

спорта — 7,9 млрд. из 23 млрд. долл. в 1976 г. Из этого количества 6,4 млрд. долл., или более 81 %, было реализовано в странах «Общего рынка». Основной покупатель американских сельскохозяйственных товаров в Западной Европе — Федеративная Республика Германии, которая в 1976 г. приобрела их на 1,8 млрд. долл.

Западноевропейские страны в больших количествах покупают в США кормовое зерно — 17 млн. т в 1976 г., что обошлось им в 2 млрд. долл. Крупнейшие его потребители — ФРГ, Голландия и Италия. Характерно, что доля США в общем объеме потребляемого здесь кормового зерна постоянно увеличивается.

Другая крупная статья американского аграрного экспорта — маслосемена. Всего их в 1976 г. в ЕЭС было реализовано на 2,3 млрд. долл., в том числе сои — на 1,6 млрд. долл. Соединенные Штаты являются главным поставщиком этих культур, имеющих важное значение для развития животноводства в западноевропейских странах.

Соединенные Штаты в значительных количествах экспортируют в ЕЭС табак (на сумму около 350 млн. долл. в 1976 г.), пшеницу (на 300 млн. долл.), а также цитрусовые, битую птицу, соки. При этом положительное сальдо США постоянно увеличивается, достигнув в торговле с «Общим рынком» в 1976 г. уже 5,6 млрд. долл.

Торговля научно-техническими достижениями

В условиях научно-технической революции все большее влияние в капиталистическом мире на процесс производства оказывает развитие науки. Постоянно растут государственные и частные расходы на научные исследования. Резко сократился период, отделяющий момент открытия в науке от его внедрения в производство.

Компания, которой удалось разработать новую технологию или производство нового вида продукции, старается как можно быстрее запатентовать свое изобретение с тем, чтобы в дальнейшем эффективно использовать полученное преимущество над конкурентами. И здесь следует отметить стремление капиталистических фирм запатентовать сделанное открытие не только в собственной стране, но и за границей, т. е. стать монопольным обладателем новой технологии или продукта

в международном масштабе. Особую активность при этом проявляют компании крупнейших стран, причем США занимают главенствующее положение, опережая в объеме патентования за границей ФРГ, Великобританию и Францию, вместе взятые.

После получения патента фирма может реализовать свое лидерство и укрепиться на зарубежных рынках, используя один из трех способов (или их комбинацию): *прямые капиталовложения, экспорт товаров или продажу лицензий иностранным компаниям.* Хотя, безусловно, основным методом завоевания внешних рынков остаются прямые инвестиции в экономику зарубежных стран, все более важной составной частью современных международных экономических отношений становится торговля научно-техническими достижениями. Объем ее постоянно увеличивается. Основными поставщиками научно-технических знаний являются США — на их долю приходится примерно 70% совокупных поступлений за проданные лицензии. В то же время их удельный вес в мировом объеме платежей не превышает 7% ⁶.

Однако приведенные цифры не дают полного представления об общем объеме торговли научно-техническими достижениями, в частности, в них не отражено так называемое «перекрестное лицензирование», когда фирма получает документацию интересующего ее технологического процесса не за деньги, а предоставляя взамен права на использование своей собственной технологии иностранному партнеру. Эти цифры не включают также выплаты дивидендов по акциям в том случае, когда компания стала обладателем лицензии, уступив часть акций иностранной фирме.

При рассмотрении вопроса о международной торговле лицензиями необходимо иметь в виду, что часто трудно отделить поступления и платежи в лицензионной торговле от других сделок между фирмами. Кроме того, публикуемые расчеты между материнскими и дочерними компаниями, находящимися в разных странах, могут быть искажены с целью наиболее выгодных условий налогообложения. По той же причине в третьих странах иногда организуются компании, торгующие научно-техническими достижениями. Например, большое распро-

⁶ См. Intereconomics, No. 5, 1973, p. 150.

странение получили они в Швейцарии, так что ее роль как продавца лицензий на мировом капиталистическом рынке искусственно завышена.

Основная часть поступлений от продажи лицензий, за передачу опыта управления и оказание других услуг находящимся в Западной Европе предприятиям приходится на дочерние фирмы и филиалы корпораций США. В 1975 г. такие поступления превышали торговлю с иностранными компаниями в 4,6 раза (табл. 4).

Таблица 4

Торговля патентами, лицензиями и услугами в области управления с подконтрольными американскому капиталу предприятиями в Западной Европе, млн. долл.

	1970 г.	1971 г.	1972 г.	1973 г.	1974 г.	1975 г.	Итого за 1970— 1975 гг.
Поступления Платежи	811 42	937 50	1088 93	1179 133	1440 135	1679 143	7138 599
Сальдо (I)	769	887	995	1046	1305	1533	6539

То же, с независимыми западноевропейскими фирмами

Поступления Платежи	252 100	270 110	276 121	306 146	348 148	369 163	1821 788
Сальдо (II) Сальдо (I+II)	152 921	160 1047	155 1150	160 1206	200 1505	206 1739	1033 7572

Объясняется подобное положение, по-видимому, прежде всего тем, что продажа научно-технических знаний дочерней фирме более выгодна с точки зрения материнской компании, расположенной в Соединенных Штатах, поскольку в большей степени способствует максимизации получаемой ею прибыли. Во-первых, это позволяет дольше сохранять преимущество над соперниками в данной области и, во-вторых, значительно уменьшает опре-

деленные опасности, связанные с продажей научно-технических знаний. Ведь каждый покупатель лицензии является конкурентом, по крайней мере потенциальным, для американской корпорации. Кроме того, обычно бывает весьма трудно установить надежный контроль над производством по проданной лицензии, в результате чего прибылям, товарному знаку и репутации фирмы может быть нанесен ущерб.

Характерно, что все большая часть поступлений от продажи американских лицензий в Западную Европу складывается за счет лицензионных вознаграждений от продажи технологии, а доля поступлений за продажу опыта управления и других услуг постоянно уменьшается. Если в середине 60-х годов в целом по Западной Европе поступления за предоставление услуг по управлению несколько превышали лицензионные вознаграждения за продажу технологии, то в середине 70-х годов они уже уступали им примерно в 3 раза.

Продавая лицензии на запатентованные технологические процессы и товары, американские корпорации стремятся использовать лицензионные соглашения для внедрения в иностранные предприятия, расширения своего участия в них, увеличения объема капиталовложений за границей, укрепления позиций на рынках зарубежных конкурентов. Так, согласно исследованию, проведенному адвокатской фирмой «Пит, Марвик, Митчел энд компани», все большее количество американских фирм включает в лицензионные соглашения оговорки, которые дают им права на приобретение акций лицензиата (покупателя) в том случае, если последний удачно освоит купленную лицензию. Отметим, что часто источником средств для приобретения акций таким способом служат лицензионные вознаграждения от сделки. Подобной практики особенно энергично придерживаются химические, машиностроительные, фармацевтические и кожгалантерейные компании Соединенных Штатов.

Помимо этого, активное сальдо во внешней торговле лицензиями оказывает положительное влияние на платежный баланс США, хронический дефицит которого, как известно, стал весьма серьезной проблемой. Продажа лицензий способствует также увеличению экспорта американского оборудования и материалов, необходимых для налаживания нового для лицензиата производственного процесса, дает американским компаниям

возможность предоставлять дорогостоящие услуги и т. д.

Выгодность заключения лицензионных сделок проявляется и в ставках налогов, взимаемых при переводе лицензионного вознаграждения (первоначальный платеж плюс ежегодные текущие отчисления), которые, как правило, ниже налогов на прибыли от прямых инвестиций. Продажа лицензий позволяет проникнуть на внешний рынок со значительно меньшими затратами, чем при осуществлении прямых капиталовложений, а также помогает избежать множества юридических ограничений, касающихся иностранных инвестиций, вводимых государством, как покупателя, так и лицензиара (продавца).

В лицензионных соглашениях нередко оговаривается, что лицензиат обязуется производить улучшения приобретенного «ноу-хау» с последующей передачей американской компании прав на использование своих достижений в этом направлении. Заметим, кстати, что к подобной практике все больше прибегают и в других странах капиталистического мира.

К числу иных выгод, получаемых от лицензионной торговли, следует отнести использование иностранных партнеров в качестве посредников для расширения сбыта американских товаров за рубежом, сокращение расходов на поставку заграничным филиалам компаний США оборудования, материалов и прочей продукции, производство которых организуют на предприятиях лицензиата. Продажа лицензий позволяет добиться более полной отдачи от затрат фирм на ведение НИОКР. Кроме того, иногда это единственный способ для американской фирмы проникнуть на зарубежный рынок, например, когда последний относительно невелик для того, чтобы прибыльно эксплуатировать его при помощи прямых инвестиций, или когда корпорация не располагает свободными ресурсами для вложений капитала за границей.

Важное значение имеет также способность фирмы-лицензиата наладить производство нового для нее вида продукции или внедрить новую технологию. С этой целью положение дел у потенциального покупателя изучается либо непосредственно работниками американской компании, либо через посредников, специализирующихся на данном виде услуг.

Что касается отраслевой структуры экспорта научно-технических достижений из США, то примерно 60% заключенных лицензионных соглашений приходится на отрасли, ведущие в научно-техническом отношении (общее, электротехническое и транспортное машиностроение, химическая промышленность, приборостроение, производство пластмасс и т. д.). Причины столь явного акцента на указанные отрасли, развивающиеся весьма высокими темпами, очевидны: именно в них с наибольшей эффективностью воплощается научно-техническое превосходство США над своими зарубежными конкурентами.

Сравнивая отраслевую структуру экспорта лицензий со структурой расходов на научные исследования и разработки в США, можно проследить совершенно определенную закономерность — высокий удельный вес ведущих отраслей в объеме затрат на науку предопределяет их доминирующее положение в вывозе лицензий.

Если рассчитать долю электротехнической и электронной промышленности, общего и транспортного машиностроения, химической промышленности в общей сумме расходов на НИОКР в частном секторе хозяйства США, то окажется, что она составляет свыше 80%. Именно на эти отрасли приходится большая часть лицензий, продаваемых Соединенными Штатами.

Принимая во внимание также и тот факт, что по абсолютной величине затрат на НИОКР Соединенные Штаты Америки значительно превосходят всех своих иностранных конкурентов, становятся ясными причины господствующего положения этой страны в мировой торговле научно-техническими достижениями, особенно в ведущих отраслях промышленности.

Приведенные выше данные свидетельствуют о значительном увеличении доходной части баланса американской торговли лицензиями. Научно-техническое превосходство Соединенных Штатов над западноевропейскими странами ежегодно материализуется в сотнях миллионов долларов, которые составляют дефицит указанных государств в этом виде экономических отношений с США. Причем зависимость от импорта американской технологии усиливается. «Уже теперь, — с тревогой констатировала Комиссия европейских сообществ в 1969 г., — многие европейские фирмы не могут обойтись без американских

лицензий или патентов для производства своих наиболее сложных товаров».

Структура и направления экспорта лицензий американскими фирмами в основном совпадают со структурой и направлениями вывоза капитала и товарного экспорта. Торговля научно-техническими достижениями, которая играет все более важную роль в экономической экспансии США в Западной Европе, весомо дополняет и в отдельных случаях заменяет эти испытанные средства завоевания внешних рынков и укрепления на них позиций монополий Соединенных Штатов.

ГЛАВНЫЕ ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Материально-техническая база и кадры в НИОКР

Анализ основных форм экономической экспансии американских монополий в Западной Европе показал, что в каждой из них проявляется научно-техническое превосходство США над конкурентами. Чем же объясняется подобное положение?

В. И. Ленин подчеркивал: «Капиталисты делят мир не по своей особой злобности, а потому, что достигнутая ступень концентрации заставляет становиться на этот путь для получения прибыли; при этом делят они его «по капиталу», «по силе» — иного способа дележа не может быть в системе товарного производства и капитализма»⁷. Вот почему для ответа на поставленный вопрос надо рассмотреть соотношение сил между США и Западной Европой в главных, по нашему мнению, факторах конкурентоспособности, которые можно выделить из целого комплекса причин экономического и научно-технического характера. К ним относятся: *материально-техническая база и кадры в НИОКР, емкость внутреннего рынка, уровень концентрации производства, организация управления и производительность труда*, которая, будучи обобщающим показателем степени экономического развития государств, одновременно служит важным фактором конкурентоспособности.

В современных условиях все большее влияние на

⁷ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 372—373.

конкурентоспособность компаний и государств в целом, особенно на рынках «наукоемкой» продукции, оказывает материально-техническая база и наличие высококвалифицированных кадров для проведения научных исследований и опытно-конструкторских работ.

Ассигнования на научные исследования и опытно-конструкторские работы растут во всех развитых капиталистических странах. Например, в ФРГ с 1961 по 1974 г. они увеличились в 6,7 раза, во Франции — в 4,9 раза, в Соединенных Штатах Америки — в 2,2 раза. Приведенные данные говорят о том, что по темпам роста расходов на НИОКР основные западноевропейские конкуренты значительно опережают США. Однако по их абсолютному уровню Соединенные Штаты по-прежнему опережают западноевропейские государства. Так, затраты девяти стран «Общего рынка», вместе взятых, примерно в 1,6 раза меньше, чем у США. Хотя за последние 10 лет отставание Западной Европы от США по этому показателю существенно сократилось.

Соединенные Штаты опережают западноевропейские государства и по числу занятых в НИОКР ученых и инженерно-технических работников: ФРГ — в 4,8 раза, Францию — в 9 раз, Великобританию — в 12,6 раза и Италию — в 4,7 раза⁸.

Проведение современных исследований и разработок представляет собой все более дорогостоящий процесс. Постоянно повышается и тот минимальный уровень расходов, ниже которого инвестиции в НИОКР не приносят искомым результатов. Превзойти данный низший предел во многих отраслях одновременно не могут даже крупные развитые западноевропейские государства. Здесь и сказываются преимущества масштаба научно-технических расходов Соединенных Штатов Америки, которые в состоянии проводить современные исследования по широкому кругу проблем.

Очень важную роль при этом играет государство, чья доля в финансировании НИОКР достигает 52%. Это выше, чем у их западноевропейских конкурентов (кроме Франции). Если же взять абсолютные показатели расходов, то окажется, что в США государство выделяет на НИОКР средств в 11,2 раза больше, чем в ФРГ и Великобритании, в 9 раз больше, чем во Франции. В то же время и по этому показателю темпы роста в западно-

⁸ См. Science Indicators 1974. Wash., 1975, p. 155.

европейских (кроме Англии) странах выше, чем в Соединенных Штатах, в частности, в ФРГ — в 5,5 раза и во Франции — в 4,6 раза.

Кроме того, анализ распределения государственных расходов по целевому назначению показывает, что в Соединенных Штатах свыше $\frac{3}{4}$ ассигнований идет в отрасли, непосредственно мало или вообще не связанные с гражданской экономикой: более половины — на военные цели, около $\frac{1}{5}$ — на космические исследования. Вместе с расходами на ядерные исследования это составляет свыше 75% государственных затрат на НИОКР.

В западноевропейских странах удельный вес указанных затрат гораздо меньше: в Великобритании — около 55%, во Франции — примерно 50 и в ФРГ — менее 40%. Соответственно больший приоритет там имеют исследования, направленные на развитие гражданской экономики. Скажем, в Великобритании их удельный вес превышает американский в 3 раза, во Франции — в 2,5 раза и в ФРГ — почти в 2 раза. Очевидно, что это способствует известному повышению конкурентоспособности государств Западной Европы в области производства невоенной продукции.

Серьезным преимуществом США является то обстоятельство, что масштаб исследований, выполняемых в промышленности, там намного больше, чем в Западной Европе. Существенно усиливает их позиции и тот факт, что ресурсы в США расходуются более концентрированно. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, в среднем свыше 60% средств идет на проекты стоимостью 100 млн. долл. и более, а в «наукоёмких» отраслях этот показатель еще больше.

Данное обстоятельство надо выделить особо, так как промышленные компании, непосредственно ориентирующиеся на рынок, способны быстрее, чем государственные учреждения, довести результаты научных исследований до стадии, позволяющей внедрять новинки в производство. В Западной Европе, по данным ОЭСР, удельный вес государства в выполнении НИОКР, как правило, выше, чем в Соединенных Штатах. Исключение представляет лишь ФРГ. Эта разница становится особенно заметной, если сравнить конкурентов по абсолютным показателям: в американской промышленности выполняется НИОКР в 10,3 раза больше, чем в западно-

германской, в 11,6 раза — чем в британской и в 12,3 раза — чем во французской.

Более быстрому внедрению технических новшеств в американскую экономику способствует и высокая доля разработок, т. е. заключительной стадии процесса НИОКР, в общем объеме расходов на эти цели. По свидетельству ЮНЕСКО, в США их удельный вес достигает почти $\frac{2}{3}$, в то время как во Франции — 45 и Италии — 43%. Ближе всех к американскому уровню в этом отношении находится Великобритания — около 63%. Соответственно в западноевропейских странах выше доля фундаментальных и прикладных исследований.

Эти данные подтверждаются и сведениями, полученными в результате проведенного по заданию Национального научного фонда США детального обследования 500 важнейших технических изобретений, сделанных в крупнейших капиталистических странах за 1953—1973 гг. (табл. 5).

Таблица 5

Результаты обследования технических изобретений
США и западноевропейских стран в 1953—1973 гг.

Страна	Улучшение существующей технологии		Существенное улучшение технологии		Принципиально новые изобретения	
	I	II	I	II	I	II
США	98	41	74	31	65	27
Великобритания	2	4	18	40	25	56
Франция	2	12	11	65	4	24
ФРГ	8	36	11	50	3	14

Примечание: I — количество нововведения и II — % к итогу каждой страны.

Типичным можно считать то обстоятельство, что превосходство Соединенных Штатов, заметное по всем трем выделенным направлениям (улучшение существующей технологии, существенное улучшение технологии и принципиально новые изобретения), особенно явно именно в области улучшения существующей технологии — в 8 раз больше, чем у ФРГ, Великобритании и Франции,

вместе взятых, по сравнению с «только» двукратным превышением по принципиально новым изобретениям.

Небезынтересно сравнить США и ведущие западноевропейские государства по числу лауреатов Нобелевской премии (табл. 6).

Таблица 6

Число лауреатов Нобелевской премии в США и в странах Западной Европы (физика, химия, медицина)

Период	США	Великобритания	ФРГ	Франция
1902—1940	15	22	35 ¹	15
1941—1950	14	7	4 ¹	—
1951—1960	29	9	3	—
1961—1970	26	12	5	5
1971—1974	13	6	1	—
Итого	97	56	48	20

¹ До 1945 г. включительно вся довоенная Германия.

В целом, отставая от суммарных показателей западноевропейских стран, Соединенные Штаты превосходят каждую из них в отдельности, кроме ФРГ, в области химии. Что касается последнего периода — 1971—1974 гг., — то на долю ученых Соединенных Штатов приходится 56% Нобелевских премий по физике, 57% — по химии и 44% — по медицине.

В то же время нельзя забывать и о том, что большую роль в научно-техническом развитии Соединенных Штатов сыграли и продолжают играть иммигранты из Европы и других районов мира. Приведенные данные, так же, как и тот факт, что многие важные открытия и изобретения увидели свет далеко за пределами США (вспомним хотя бы о реактивном двигателе и радиолокаторе, самолете с изменяемой геометрией крыла и цветном телевидении, голографии и т. д.), служат свидетельством высокого уровня квалификации европейских ученых. Однако именно американским фирмам чаще всего (по данным одного обследования, проведенного экспертами ОЭСР, в 4 раза больше, чем британским и западногерманским) удавалось реализовать на практике

результаты открытий и изобретений, сделанных и в США, и за границей.

Подобное положение объясняется целым рядом факторов, среди которых следует выделить финансовое превосходство корпораций США над западноевропейскими конкурентами и сильный акцент на завершающую стадию процесса НИОКР. Таким образом, преимущество Соединенных Штатов состоит в основном в применении научно-технических достижений на практике, а не в сфере «чистой» науки.

Отметив главные факторы в области НИОКР, содействующие усилению научно-технических позиций Соединенных Штатов Америки, выделим те моменты, которые способствуют приближению западноевропейских конкурентов к уровню, достигнутому крупнейшей державой капитализма в области науки и техники. К ним относится показанная выше оторванность значительной части НИОКР в США от потребностей экономики страны. И хотя определенная доля результатов военных и космических исследований (по самым оптимистическим оценкам, всего лишь около 20% ⁹) оказывает известное влияние на развитие остальных отраслей экономики, отмеченная ориентация науки в Соединенных Штатах способствует сокращению технологического разрыва между США и Западной Европой в области производства отдельных видов техники.

В том же направлении действует и так называемый «перелив» технологии из США в Западную Европу, который ярко проявляется в капиталовложениях американских корпораций в экономику западноевропейских стран, посредством продажи им «наукоемких» товаров и научно-технических достижений. Правда, тут же надо оговориться, что самые новейшие достижения таким путем вряд ли могут быть получены, поскольку американские монополии (да и не только они) обычно не стремятся делиться ими сразу, а делают это, как правило, через определенный промежуток времени, стараясь закрепить тем самым свое лидерство.

Наконец, надо сказать и об усилении процесса интернационализации науки. Стремительный рост числа

⁹ См. OECD. Gaps in Technology. Analytical Report. Paris, 1970, p. 175.

публикаций, множество всевозможных конференций и других форм контактов между учеными, несомненно, способствуют широкому распространению научно-технических достижений, эффективное практическое применение которых, однако, в свою очередь, зависит от целого ряда объективных и субъективных факторов.

Емкость внутреннего рынка

Одним из объективных факторов, способствующих распространению научно-технических достижений, является емкость внутреннего рынка, т. е. способность «поглотить» определенное количество продукции, как произведенной в данной стране, так и импортной.

В силу известных исторических причин в США сложился очень емкий внутренний рынок. Высокая стоимость рабочей силы стимулировала применение машин и оборудования, заменяющих живой труд. Это способствовало росту спроса на них и соответственно развитию массового производства. Для развития западноевропейской экономики типичным был избыток рабочих рук и, как следствие, дешевизна рабочей силы. Подобное положение, естественно, не побуждало предпринимателей к широкому использованию машинных методов производства.

Жизненно важная для всех компаний проблема рынка приобретает особое значение для фирм, специализирующихся на производстве «наукоемких» товаров, в структуре цен которых велик удельный вес затрат на НИОКР. Вот почему для покрытия этих расходов и получения соответствующей прибыли необходим большой объем продаж. Емкий рынок способствует развитию массового производства, за счет масштабов которого компании обеспечивают снижение издержек на единицу выпускаемой продукции. Следовательно, фирмы США, опирающиеся на исключительно емкий внутренний американский рынок, объективно находятся в более выгодной ситуации, чем западноевропейские.

Чтобы выдержать жесткую конкуренцию, большинство компаний идет по пути специализации. Данный процесс характерен для всех стран и отражает объективно прогрессивную тенденцию углубления международного разделения труда. Специализация способствует

техническому прогрессу и повышению производительности труда. В. И. Ленин писал: «Специализация эта, по самому существу своему, бесконечна — точно так же, как и развитие техники. Для того, чтобы повысилась производительность человеческого труда, направленного, например, на изготовление какой-нибудь частички всего продукта, необходимо, чтобы производство этой частички специализировалось, стало особым производством, имеющим дело с массовым продуктом и потому допускающим (и вызывающим) применение машин и т. п.»¹⁰.

Участвующие в международном разделении труда компании как стран Западной Европы, так и США, часть производимой ими продукции экспортируют. Однако в отличие от рынков западноевропейских стран американский рынок в состоянии «поглотить» более значительную долю выпускаемых своими фирмами товаров. Характерно, что отношение экспорта к объему внутреннего производства по всей номенклатуре выпускаемых изделий в Соединенных Штатах выше, чем по «научно-емким» товарам. Это означает, что последние в среднем в большей степени находят сбыт на внутреннем американском рынке. Компании западноевропейских государств в связи с недостаточным объемом внутреннего спроса более явно зависят от внешних рынков и в целом, и по «научно-емким» товарам. Скажем, за границей продается свыше половины всей продукции автомобильной промышленности Франции.

Подобное положение не создает особых затруднений до тех пор, пока в странах-импортерах существует благоприятная конъюнктура и пока правительства этих государств не прибегают, например, в случае кризиса, к дополнительным мерам по защите своего внутреннего рынка. Тогда западноевропейские компании, ориентирующиеся на экспорт и практически от него зависящие, могут понести солидные убытки, будут вынуждены сократить производство и даже оказаться на грани банкротства.

Следовательно, специализация, которая объективно является прогрессивной тенденцией развития экономики и отражает углубление международного разделения труда, порождает при империализме противоречивые

¹⁰ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 1, с. 95.

тенденции. Она усиливает зависимость от внешнего рынка, что подчас ставит экономику стран с относительно узким внутренним рынком в трудное положение, и, таким образом, общая неустойчивость капиталистической системы хозяйства еще более возрастает.

Кроме того, хотя экспортная ориентация является важным условием расширения масштабов производства, нельзя не отметить еще одну сторону ее ограниченности. Увеличение поставок на экспортные рынки в смысле экономической эффективности далеко не равнозначно аналогичному росту продаж внутри страны, поскольку фирма неизбежно сталкивается с разнородными по своему характеру рынками. Выходит, что для получения одинаковой суммы прибыли западноевропейской компании приходится выполнять работы по нескольким различным контрактам, а американская корпорация имеет возможность добиться подобного результата, реализовав произведенные по единому стандарту товары внутри страны.

Значит, даже при важной роли, которую играют внешние рынки для западноевропейских государств, им трудно достигнуть степени массовости производства, объективно возможной в условиях США. Именно это обстоятельство, между прочим, вызывает у западноевропейских и японских фирм стремление расширять экспортные операции на американском рынке, масштабы которых по отдельным товарам стали столь значительными, что питают рост протекционистских настроений среди деловых кругов США.

Сравнение количественных показателей емкостей рынков показывает, что Соединенные Штаты значительно опережают западноевропейских конкурентов. Валовой национальный продукт (ВНП) США на 217 млрд. долл., или на 15%, больше, чем у девяти стран ЕЭС. Здесь мы вновь наблюдаем знакомую картину: темпы роста в западноевропейских государствах выше, а в абсолютном выражении разница пока даже увеличивается (правда, весьма незначительно) в пользу Соединенных Штатов.

Помимо этого, отметим следующее. Сравнивая США с их конкурентами по тому или иному показателю, нельзя забывать о том, что даже Европейское экономическое сообщество, не говоря уже о Западной Европе в целом, вовсе не является единым хозяйственным ор-

ганизмом. Поэтому, в частности, о «западноевропейском рынке» можно вести речь только с известной долей условности. Вот небольшой пример. В Бельгии разрешено продавать маргарин только в том случае, если в него не добавлены витамины, а в Нидерландах — наоборот, только тогда, когда он содержит витаминные добавки. В Нидерландах форма упаковки может быть любой, но на каждой стороне ее должно быть четко обозначено слово «маргарин». В Бельгии пачка должна иметь строго определенную, а именно кубическую форму, причем не требуется никаких других указаний на то, что в ней находится маргарин.

Таким образом, несмотря на то что таможенные препятствия во взаимной торговле официально устранены, для экспорта в соседнюю страну фирме приходится производить, по сути дела, совершенно другую разновидность товара.

В опубликованной в Лондоне книге «Впереди — разрыв», посвященной проблеме технологического разрыва между США и Западной Европой, приводится такое ироническое высказывание голландского промышленника д-ра Казимира: «Если Америка действительно хочет что-нибудь сделать с разрывом, ей следует начать с введения различных валют во всех 50 штатах и воздвигнуть другие серьезные барьеры между штатами. У вас достаточно итальянцев, греков, немцев и голландцев для создания четырех, пяти или шести официальных языков в различных регионах. Если вы создадите штат с официальным итальянским языком, обязательно объедините меньшинства, говорящие на другом языке или даже на двух. В противном случае это не будет действовать или не даст полного эффекта. Хорошо было бы ввести в нескольких штатах правостороннее движение, в то время как другие будут ездить по левой стороне дороги. Это будет чудесный проект, разработав который подобным образом, вы получите максимальное число коллизий. Если этот эксперимент будет проделан, то через десять или пятнадцать лет, сравнив вашу Америку с Европой, мы не обнаружим (технологического) разрыва, чем бы он ни был!»¹¹.

Действительно, отсутствие однородного рынка, связанное со множеством исторически сложившихся барье-

¹¹ А. Рессеi. *The Chasm Ahead*. London, 1969, p. 36.

ров, далеко не устраненных в ходе капиталистической интеграции, служит важной, хотя и не единственной, помехой для усиления позиций западноевропейских монополий в соперничестве с заокеанскими корпорациями.

А теперь рассмотрим такую характеристику емкости внутреннего рынка, как уровень потребительских расходов населения. Очевидно, что, чем выше совокупный платежеспособный спрос населения в той или иной стране, тем больше возможностей имеется для развития ее экономики. Это следует из теории воспроизводства К. Маркса, согласно которой реализация общественного продукта зависит наряду со спросом на средства производства, предъявляемым капиталистами, и от спроса на предметы потребления, предъявляемого в основном трудящимися. К. Маркс писал в «Капитале», что обмен внутри I подразделения ограничен в «конечном счете личным потреблением, ибо производство постоянного капитала никогда не совершается ради него самого, а совершается лишь потому, что этого постоянного капитала больше потребляется в тех отраслях производства, продукты которых входят в личное потребление»¹². Поэтому можно сказать, что в конечном счете потребительские расходы населения характеризуют тот базис, на который экономика страны опирается в своем развитии и, естественно, в конкурентной борьбе с зарубежными соперниками.

Этот показатель в США выше, чем в западноевропейских странах, даже вместе взятых. Что касается отдельных государств, то, по подсчетам автора, соотношение таково: ФРГ отстает в 5,7 раза, Франция — в 7,1 раза, Великобритания — в 8,6 раза и Италия — в 10 раз.

Значительно расширяют внутренний рынок государственные закупки. Они гарантируют сбыт, что является солидным преимуществом для компаний, тем более в условиях типичного для современного этапа усиления неустойчивости экономики капиталистических стран. Государственные закупки позволяют частным фирмам шире применять на практике технические новинки. По данным Комиссии европейских сообществ, в среднем они в Западной Европе ниже, чем в США, — и в абсолютном выражении, и в относительном (% от ВВП). Если

¹² К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, с. 335.

в Соединенных Штатах они равны 18%, то в Великобритании — 13, в ФРГ — 9 и во Франции — 5%.

Правда, этот вид государственно-монополистического вмешательства в экономику связан главным образом с милитаристскими функциями буржуазных правительств. Однако подобные действия увеличивают размеры получаемых компаниями прибылей, известная часть которых направляется на производство и невоенной продукции. В докладе Комиссии по исследованию положения в британской авиационной промышленности говорилось: «Помимо масштабов американского экспорта самолетов, их внутренний рынок в 9 раз больше экспортных продаж. Соответствующий британский коэффициент составляет 3,5 к 1, французский — 2 к 1. С таким обширным внутренним рынком, полностью гарантированным правительственными закупками и в значительной степени гарантированным приобретениями гражданской авиации, американцы имеют твердую основу для заграничных операций».

Емкий внутренний рынок — надежная база, которая позволяет американским монополиям увеличивать объем продаж и повышать уровень концентрации производства, расширять масштабы НИОКР, широко использовать практически достижения науки и техники. Очевидно, что все это позволяет им эффективно действовать и на мировых рынках «наукоемкой» продукции, где они в силу отмеченных причин имеют превосходство над конкурентами из других капиталистических стран.

Уровень концентрации производства

Емкий внутренний рынок ускоряет процессы концентрации производства и капитала. Еще в 1916 г. в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» В. И. Ленин писал, что в Соединенных Штатах рост концентрации производства сильнее, чем в Германии. Тем более справедлива эта ленинская характеристика сегодня (табл. 7).

Причем нередко одна американская компания производит продукции больше, чем целые отрасли промышленности некоторых западноевропейских стран. Так, например, третья по величине американская корпорация по производству автомобилей «Крайслер» выпускает боль-

Таблица 7

Активы, оборот и прибыли компаний США и Западной Европы в 1975 г.

Показатели, млрд. долл.	Число фирм		Удельный вес, % (США = = 100%)
	США	Западной Европы	
Активы свыше			
1	169	129	76,3
3	46	44	95,7
5	21	22	104,8
7	14	9	64,3
Оборот свыше			
1	203	141	69,5
3	60	45	75,0
5	27	22	81,5
7	17	16	94,1
Прибыли свыше			
0,1	91	24	26,4
0,5	13	1	7,7
1,0	3	1	33,3

ше машин, чем вся французская промышленность. Кроме того, надо иметь в виду и то обстоятельство, что во многих западноевропейских фирмах заметную роль играет американский капитал.

Финансовое превосходство над конкурентами позволяет американским монополиям проводить обширные долгосрочные исследования, причем по целому ряду направлений. «В международном сравнении на уровне больших компаний,—говорилось в Аналитическом докладе ОЭСР,—средние расходы на фирму на ведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ гораздо больше в Соединенных Штатах, чем в (Западной) Европе». Например, крупнейшая в мире компания по производству ЭВМ «Интернэшнл бизнес мэшинз» выделяет на эти цели такие суммы (730 млн. долл. в 1973 г.), которые превышают годовой объем продаж самой могущественной в Западной Европе фирмы — британской «Интернэшнл компьютерс лимитед».

В современных условиях колоссальные ресурсы требуются и для внедрения технических новинок в произ-

водство. Согласно некоторым подсчетам, на это уходит средств в 10 раз больше, чем на НИОКР. Французский журналист и политический деятель Ж.-Ж. Серван-Шрейбер писал в нашумевшей книге «Американский вызов»: «Мы можем видеть, как действует этот динамичный нарастающий процесс, которым характеризуется современная Америка:

1. Большой размер фирм позволяет расширять передовой научный потенциал.

2. Этот потенциал, в свою очередь, выводит фирму на новые пути и выдвигает ее на позиции лидерства.

3. Фирма становится ценным исполнителем различных правительственных проектов и получает государственные контракты и субсидии на научные исследования.

4. Это, в свою очередь, увеличивает прибыль и усиливает рост производства — цикл становится самогенерирующей спиралью»¹³.

Действительно, преимущества, которыми обладают крупные, мощные в финансовом отношении компании США по сравнению с большинством меньших по размеру западноевропейских фирм-конкурентов, весьма значительны. «Одной из причин, которая увеличивает трудности, испытываемые европейскими компаниями в производстве некоторых видов продукции «наукоемких» отраслей, является недостаточный размер фирм», — говорилось в докладе Организации экономического сотрудничества и развития.

В то же время не всегда небольшие фирмы технически отсталие. Однако, как правило, в Западной Европе некоторые из них добиваются определенного успеха только тогда, когда становятся субподрядчиками более крупных компаний или ограничивают свою деятельность узкоспециализированным производством.

Отметим, что в США небольшие по размеру фирмы более конкурентоспособны по сравнению с аналогичными западноевропейскими в силу следующих обстоятельств. Прежде всего это объясняется поддержкой государства. Еще одной причиной является больший рынок для новых видов товаров в США. Следует указать и на наличие обширного рынка капитала, а также необходимых для производственного процесса высококачествен-

¹³ G. G. Servan-Schreiber. The American Challenge. N.-Y., 1968, p. 14.

ных материалов, машин, квалифицированной рабочей силы.

Многие экономисты, признавая в своих работах, что большой размер фирм имеет определенное значение в конкурентной борьбе, в то же время подчеркивают, что целый ряд важных открытий сделан в небольших по размеру компаниях.

Так, например, группа американских ученых во главе с профессором Дж. Джюкесом отмечает, что из 61 важного изобретения и нововведения XX в., выбранного для анализа, более половины увидели свет в небольших компаниях или были сделаны отдельными лицами. Профессор Дж. Энос из Мичиганского технологического института, изучив семь главных изобретений в области очистки и крекинга нефти, пришел к выводу, что вклад больших компаний заключается в основном в улучшении изобретений.

Последнее обстоятельство следует пояснить. Ведь характерно оно в том смысле, что крупные компании выигрывают даже в случае успешной изобретательской деятельности небольших фирм. Происходит это по таким причинам. Финансовая мощь крупнейших монополий позволяет им скупать наиболее ценные с их точки зрения изобретения путем приобретения патентов. Небольшие фирмы часто идут на эту меру вынужденно, так как сплошь и рядом не имеют возможности успешно коммерчески эксплуатировать свое научно-техническое достижение. Если же в силу отмеченных выше обстоятельств им это удается, то подобное положение скорее типично для США, а для Западной Европы является исключением.

Крупные компании Соединенных Штатов в таком случае стараются приобрести право на производство заинтересовавшего их изобретения или на новую технологию. Купив лицензию и опираясь на свой научно-исследовательский опыт, они имеют возможность совершенствовать разработанные «посторонними» учеными и изобретателями новинки. Есть основания утверждать, что, не имея солидного научного багажа, вряд ли можно надеяться и на серьезные достижения в опытно-конструкторской работе.

Имея налаженный сбытовой аппарат и обладая прочими преимуществами, которые были рассмотрены ранее, крупные фирмы могут рассчитывать на коммерческий

успех. Очевидно, что для выживания в условиях капиталистической конкуренции решающим является именно коммерческий успех, т. е. захват определенной части рынка и получение прибылей. Поэтому тот факт, что некоторые важные открытия были сделаны в небольших по размеру фирмах или даже отдельными лицами, не противоречит тезису о преимуществе крупных фирм.

Необходимо также отметить и то, что в условиях современной научно-технической революции, как правило, научная работа ведется большими группами. Причем с каждым годом этот процесс становится все более дорогостоящим.

Естественно, что небольшим фирмам часто просто не под силу вести научные исследования в «наукоемких» отраслях. Тем более это справедливо для индивидуально работающих ученых.

Преуменьшение значения крупного размера американских фирм как важного фактора в конкурентной борьбе против западноевропейских конкурентов — один из приемов апологетики внешнеэкономической экспансии монополий США. Характерны в этом смысле рассуждения американского профессора Ч. Киндлебергера, который выступает защитником частных капиталовложений США в других странах и, в частности, в Западной Европе.

Он признает, что размеры американских компаний больше, чем западноевропейских, где имеется не так уж много фирм, сравнимых с заокеанскими гигантами. В то же время Киндлебергер утверждает, что корпорации Соединенных Штатов не используют всю свою мощь на европейском рынке, а ресурсы, которые пускаются в ход против западноевропейских конкурентов, примерно такие же, как и те, которыми располагают местные фирмы.

В подтверждение выдвинутого им тезиса о том, что размер компаний якобы ни в коем случае не является одним из решающих факторов в конкурентном потенциале, Ч. Киндлебергер привел следующие данные. «Юнайтед Стейтс стил», занимая четвертое место среди 500 крупнейших фирм США по числу занятых, восьмое — по объему продаж, четырнадцатое — по величине чистой прибыли, была только 436-й — по рентабельности, т. е. по проценту прибыли на вложенный капитал. В то же время 5 компаний, которые возглавляли список по рентабельности, по объему продаж были в списке 500 ги-

гантов соответственно на 190, 173, 194, 300 и 183-м местах. Пять фирм, чей объем продаж был самым большим, по уровню прибыли на вложенный капитал занимали 45, 237, 284, 152 и 325-е места.

По этому поводу можно сказать следующее. Приведенные Киндлебергером данные, вопреки желанию автора, лишь подтверждают марксову теорию накопления, согласно которой размеры накопления капитала (и концентрации производства) в числе прочих факторов зависят от величины авансированного капитала. И то место по норме прибыли, которое заняла «Юнайтед Стейтс стил», не мешает ей, эксплуатируя огромную армию рабочих, получать колоссальную массу прибыли, большая часть которой капитализируется, способствуя увеличению функционирующего капитала. Как отмечал К. Маркс, «...все движущие пружины производства действуют тем энергичнее, чем сильнее расширяется вместе с массой авансированного капитала масштаб производства»¹⁴.

Большая величина функционирующего капитала способствует дальнейшей концентрации производства, поскольку за известными пределами, используя определение К. Маркса, крупный капитал даже с невысокой нормой прибыли накапливает быстрее, чем небольшой капитал с высокой нормой прибыли. Кроме того, Ч. Киндлебергер ведет речь о крупнейших компаниях, так сказать, элите американского бизнеса. И тот факт, что по всем показателям они оставляют намного позади многие и многие тысячи других фирм, уже говорит о том, что действуют они достаточно успешно и их финансовая мощь весьма и весьма велика.

В 1975 г., например, прибыли членов «клуба 500», как обычно, были выше, чем в среднем по промышленности. Даже такие невысокие, по мнению Киндлебергера, места, которые занимает «Юнайтед Стейтс стил» по тому или иному показателю, все же позволяют ей входить в число 500 крупнейших компаний Соединенных Штатов.

Надо сказать, что эта монополия часто приводится при доказательстве мнимой неэффективности гигантов бизнеса. Однако с подобной аргументацией нельзя согласиться, помимо всего прочего, еще и потому, что, анализируя экономические проблемы, следует выявлять

¹⁴ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 622.

общие закономерности, а не выхватывать единичные примеры, которые обычно малоубедительны.

Как бы в ответ на аргументы Киндлебергера экономист одной из крупнейших сталелитейных компаний США заявил: «Спектаклем руководят «Бетлехем» и «Юнайтед Стейтс стил». В настоящее время дисциплина стала несколько слабее, чем раньше, но кто тут заказывает музыку, не секрет». И вот тому доказательство. Цены на продукцию этой отрасли росли в среднем в 2 раза быстрее, чем в автомобильной промышленности. Следовательно, именно в силу своего монопольного положения и финансовой мощи крупнейшие корпорации имеют возможность диктовать условия и в результате получать колоссальные прибыли.

Далее, даже если объем ресурсов, направляемых в Западную Европу американскими корпорациями, и равен возможностям местных конкурентов, то и в этом случае их положение далеко не одинаково. Дело в том, что принадлежащие монополиям Соединенных Штатов Америки европейские предприятия в своей деятельности постоянно ощущают поддержку из-за океана. Исключительно важное значение имеет доступ к материалам и результатам НИОКР, проводимых материнскими компаниями в США и их дочерними предприятиями за границей. Поэтому весомую часть своего научного бюджета американские филиалы в Западной Европе имеют возможность расходовать, как правило, на приспособление товаров к местным условиям ввиду того, что стандарты западноевропейских стран отличаются от американских.

Крупные американские фирмы ведут успешную конкурентную борьбу с уступающими им по финансовой мощи западноевропейскими компаниями, зачастую являясь монопольными поставщиками тех или иных товаров, и прежде всего «наукоемких». Ведь, как подчеркивал В. И. Ленин, «тенденция к монополии порождается именно крупным размером предприятий».

Организация управления

Современная фирма — это сложный организм. И эффективность его функционирования зависит от того, насколько четко организована работа каждого из под-

разделений и отлажено их взаимодействие. Отмечая роль управления в процессе производства, К. Маркс писал: «Всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного организма в отличие от движения его самостоятельных органов»¹⁵.

Управление, являясь функцией производной, зависящей от материальных условий жизни общества, неизбежно носит классовый характер. В этой классовой функции состоит главное сходство управления в США и Западной Европе. Однако в связи с тем, что США — самая мощная, самая развитая страна современного капитализма, управление здесь отличается также более высоким уровнем.

Характерно, что многие ученые и специалисты, занимавшиеся проблемой технологического разрыва, считают управление решающим фактором научно-технического лидерства Соединенных Штатов. «Разрыв не столько технологический, сколько управленческий», — заявил небезызвестный Р. Макнамара, бывший министр обороны США, ныне возглавляющий Международный банк реконструкции и развития. В том же духе высказывались и упоминавшийся выше Ж.-Ж. Серван-Шрейбер, и многие другие буржуазные ученые.

Ни в коей мере не принижая роли фактора управления, превосходство США в области которого признается практически всеми многочисленными буржуазными авторами книг и статей, обсуждавшими эту проблему, хотелось бы подчеркнуть следующее. Американские менеджеры, разумеется, очень компетентны. Однако нельзя не учитывать и того обстоятельства, что они в своей деятельности используют такие объективные факторы, как наличие колоссальных финансовых ресурсов, емкий внутренний рынок, высокий уровень концентрации производства и капитала.

Все это позволило достичь, например, уровня насыщения экономики ЭВМ, намного превышающего показатели западноевропейских конкурентов, произвести элек-

¹⁵ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 342.

троэнергии в 2 раза больше, чем государства ЕЭС, и соответственно превзойти их по электровооруженности труда: Великобританию — в 3 раза, Францию — в 2,1 раза и ФРГ — в 2 раза; довести долю металлорежущих станков с числовым программным управлением до 25% общей стоимости производства станков, что более чем в 2 раза выше, чем в западноевропейских странах, и т. д.

Естественно, что использовать объективные экономические факторы можно по-разному. И тем не менее без их наличия вряд ли американский менеджмент смог бы завоевать столь солидную репутацию.

При анализе вопросов, связанных с НИОКР, было показано, что реализация некоторых объективных преимуществ США тесно взаимодействует с организацией этого процесса, с его четко выраженной направленностью на удовлетворение потребностей рынка. На решение этой главной задачи нацелены действия и всех остальных отделов компании. Подобная ориентация, видимо, объясняет и высокий удельный вес сотрудников с высшим образованием, занимающихся вопросами снабжения и реализации готовой продукции.

В большей степени в американских корпорациях распространены проблемные группы, в которые включаются специалисты из разных подразделений фирмы. Это дает возможность лучше и быстрее решать новые и сложные проблемы, чем позволяют все еще преобладающие в других странах жесткие рамки традиционной иерархической структуры.

Крупнейшие американские монополии, сфера деятельности которых распространяется на десятки стран, шире используют преимущества международного разделения труда, специализации и кооперирования, покупая часть деталей и узлов у других фирм. Это, по мнению американских управляющих, экономически более выгодно, чем чисто психологическое преимущество производственной целостности, к чему больше стремятся руководители западноевропейских компаний.

Помогает максимизации прибыли и координация деятельности разбросанных по разным странам дочерних предприятий монополий США, позволяющая использовать существующие различия в величине заработной платы, условиях налогообложения и т. д.

При рассмотрении данного вопроса, конечно, необ-

ходимо учитывать, что в ведущих западноевропейских компаниях уровень управления вряд ли ниже американского. Но «разница состоит в более широком распространении высокого качества управления в США,— отмечается в исследовании Атлантического института... — Несмотря на многие известные исключения, европейские компании имеют тенденцию медленнее внедрять новую технологию и доводить до рынка новые идеи, чем их американские соперники»¹⁶.

Превосходство США в области управления объясняется гораздо более высоким уровнем образования в целом и специальной подготовки менеджеров. Вопросам подготовки кадров управляющих в США издавна уделяется большое внимание. Красноречивым свидетельством этого является тот факт, что в США первые школы бизнеса были созданы еще в конце прошлого столетия (в 1881 г. в университете Пенсильвании, затем еще две — при университетах в Чикаго и Калифорнии).

В настоящее время в США число выпускников вузов по специальности «Управление предприятием» составляет 100 тыс. человек ежегодно. Их подготовкой занимается 1100 высших учебных заведений. Западная Европа пока не может быть сравнима с США ни по числу вузов, ни по числу выпускников.

В Соединенных Штатах гораздо раньше, чем в Западной Европе, широкое распространение получили акционерные компании. Это привело к появлению особой категории лиц, специализирующихся на управлении их деятельностью. В отличие от США в Западной Европе до сих пор весьма велика (несмотря на снижение) доля так называемых «семейных» фирм, где функцию управления традиционно выполняет владелец. Хотя среди таких компаний немало занимающих ведущие позиции на континенте, на многих из них предприниматели либо не обладают достаточным уровнем компетенции, либо не могут привлечь менеджеров необходимой квалификации. Американские фирмы «дали нам целую концепцию профессионального управления,— заявил директор одной школы управления в ФРГ. — Раньше в Европе никогда не существовал менеджер, не являющийся владельцем предприятия».

¹⁶ The Technology Gap: U. S. and Europe. N.- Y., 1970, p. 70.

Следует подчеркнуть также, что в Соединенных Штатах, где действует значительное число гигантских компаний, конкурентная борьба традиционно носит более ожесточенный характер, чем в Западной Европе. Это обстоятельство во многом объясняет общеизвестную деловитость и энергичность американских бизнесменов, железную хватку которых столь часто ощущают на себе их западноевропейские коллеги.

Производительность труда

В концентрированном виде действие всех факторов, способствующих повышению конкурентоспособности американских фирм по сравнению с западноевропейскими, выражается в уровне производительности труда. В США этот показатель в 2 раза выше, чем во Франции, в 2,1 раза — чем в ФРГ, в 2,6 раза — чем в Великобритании, в 3,1 раза — чем в Италии. Однако по темпам роста западноевропейские страны опережают США, причем Франция и ФРГ за последние 15 лет в среднем в 2 раза (табл. 8).

Таблица 8

Темпы роста производительности труда в США и западноевропейских странах в 1960—1974 гг.

Годы	США	Франция	ФРГ	Великобритания
1960	100,0	100,0	100,0	100,0
1961	102,5	104,7	105,4	100,8
1962	108,3	109,5	112,2	103,3
1963	112,7	116,0	118,1	108,9
1964	118,0	121,8	127,3	116,8
1965	122,7	128,8	136,1	120,3
1966	124,3	137,8	141,6	124,6
1967	124,2	145,6	150,6	130,2
1968	130,2	162,0	162,0	138,9
1969	133,3	168,0	171,4	140,8
1970	134,0	176,4	175,8	142,1
1971	143,1	185,6	184,2	148,7
1972	151,2	198,1	195,9	154,8
1973	159,4	209,6	209,9	165,6
1974	160,5	221,1	215,1	165,8

Хотя в целом происходит приближение относительного уровня производительности труда ведущих государств Западной Европы к американскому, тем не менее в абсолютном выражении по годовой выработке на одного занятого разрыв не сократился. Это объясняется разницей в базах отсчета: в западноевропейских государствах они существенно ниже, чем в США.

Значительные изменения происходят и в таком факторе конкурентоспособности, как издержки на рабочую силу (табл. 9).

Таблица 9

Почасовая номинальная заработная плата рабочих¹

Страна	Рост, % за 1970— 1975 гг.	Разница в уровне заработной платы (США минус западноевропейские страны), долл.	
		1970 г.	1975 г.
США	43	—	—
ФРГ	132	1,82	0,42
Великобритания	120	2,57	2,36
Франция	130	2,51	2,05
Италия	133	2,38	1,70
Нидерланды	161	2,13	0,52
Бельгия	191	2,17	0,01
Швеция	137	1,24	—1,06

¹ U. S. News and World Report. Feb. 9, 1976, p. 65.

Отметим, что за рассматриваемый период произошло существенное уменьшение различий в абсолютных уровнях затрат на рабочую силу, а некоторые страны, среди которых, правда, нет крупных партнеров США (Швеция, Дания, Норвегия), даже превзошли Соединенные Штаты Америки в этом отношении. Естественно, что такие изменения в известной степени влияют на результаты торгового соперничества империалистических государств. Конкурентоспособность товаров, экспортируемых из США, растет. Например, в 1970 г. издержки на рабочую силу в ФРГ были ниже, чем в Соединенных Штатах, в среднем на 1 доллар 82 цента в час, или на 45%, а в 1975 г.— уже только на 42 цента, т. е. всего

на 7%. Характерно, что в 60-е годы сближение этих показателей происходило только в относительном выражении, а в абсолютном различия возрастали.

Итак, как видно из приведенных выше данных, США имеют как более высокий уровень производительности труда, так и более высокий, чем у главных западноевропейских конкурентов, уровень заработной платы. Здесь особо следует выделить то обстоятельство, что во многих отраслях американской промышленности высокая заработная плата перекрывается значительно более высоким, чем у западноевропейских соперников, уровнем производительности труда. Одновременно там сокращается материалоемкость, уменьшаются удельные нормы потребления сырья и материалов по отношению к валовому национальному продукту. Снижение добычи исходного сырья на единицу промышленной продукции за последние 15 лет в США произошло в большей степени, чем в западноевропейских странах, — на 77% против 60% — в ФРГ, 50% — в Англии, 27% — во Франции. Соединенные Штаты остаются лидером капиталистического мира в области интенсификации промышленного производства. Но при этом хотелось бы подчеркнуть следующее. В связи с тем что заработная плата — составной элемент издержек производства, может показаться, что страны с ее относительно высоким уровнем, прежде всего США, находятся в невыгодном положении на мировом капиталистическом рынке. В действительности, дело обстоит не так просто, как кажется на первый взгляд.

По этому поводу уместно вспомнить слова К. Маркса о том, что «в среднем высокооплачиваемый труд производит дешевые товары, а низкооплачиваемый — дорогие». Разъясняя кажущуюся парадоксальность данного вывода, К. Маркс подчеркивал: «Этот факт является только выражением того общего закона, что стоимость товара определяется количеством вложенного в него труда и что это количество труда всецело зависит от производительной силы применяемого труда и поэтому изменяется с каждым изменением производительности труда»¹⁷.

Кроме того, в последние годы сложилась благоприятная для американских компаний ситуация в затратах

¹⁷ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 16, с. 143.

на заработную плату в расчете на единицу продукции. Вот почему есть основания утверждать, что высокий уровень заработной платы сам по себе отнюдь не является фактором, уменьшающим конкурентоспособность США на мировом капиталистическом рынке, как это обычно пытаются доказать американские монополии (да и не только они), сопровождая шумной пропагандистской кампанией очередное наступление на жизненные права трудящихся.

ОБОСТРЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ МЕЖДУ США И ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКИМИ СТРАНАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Противоречия как результат американских капиталовложений в Западной Европе

Прямые капиталовложения американских монополий — это тот материальный базис, который позволяет Соединенным Штатам оказывать определенное влияние на ход событий в Западной Европе. Как уже отмечалось, одним из важных факторов, способствующих росту прямых инвестиций корпораций США в западноевропейских странах, является развитие капиталистической экономической интеграции. Характерная особенность отношения Соединенных Штатов Америки к интеграционным процессам в Западной Европе — их двойственность.

С одной стороны, США заинтересованы в укреплении позиций капитализма в западной части Европейского континента. Интеграция приветствовалась Вашингтоном как действенное средство в борьбе против социализма, против усиления рабочего движения в странах Западной Европы. Для достижения этой главной политической цели американского империализма в Западной Европе нужно было укрепить капиталистические страны континента в военном и политическом отношении, что было немыслимо без развития их экономики. На это и направлялись усилия США.

С другой стороны, по мере укрепления экономических позиций западноевропейских государств последние постепенно начали оказывать все более сильное сопротивление монополиям США как на рынках Европы, так и на других континентах. Это стало вызывать возраста-

ющую тревогу среди деловых кругов Соединенных Штатов. Межимпериалистические противоречия резко обострились. В последние годы в США все чаще раздаются голоса, требующие изменений в некоторых аспектах политики, проводимой «Общим рынком», в частности, в области торговли. Газета «Нью-Йорк таймс» писала, что самый роковой вопрос американской политики в отношении Европы заключается в следующем: «Остается ли экономический союз Западной Европы хорошим для Америки?»¹⁸.

Суть отношения Соединенных Штатов к интеграционным процессам в Западной Европе удачно выразила лондонская «Файнэншл таймс». Говоря об усилиях, направленных на расширение «Общего рынка», газета отмечала, что в кругах, близких к высшему руководству государственного департамента США, в них усматривают «зародыш того, свидетелем чего Вашингтон действительно хотел бы стать: более тесного политического единства, поскольку в конечном счете американцам Европа нужна прежде всего не как экономическая, а как сплоченная политическая единица» (подчеркнуто мной.— А. Х.)

Таким образом, осуществление важной политической цели, которую преследовали США на протяжении всех послевоенных лет, создание сильной объединенной Западной Европы — пришло в известное противоречие с определенными экономическими интересами крупнейшей империалистической державы.

В свою очередь, экономические интересы США в Западной Европе также носят двойственный характер. С одной стороны, сильное государственно-монополистическое объединение на Европейском континенте — «Общий рынок» — своей экономической и торговой политикой оказывает сдерживающее влияние на экспорт ряда товаров из США. С другой стороны, американские монополии, прочно внедрившиеся в экономику западноевропейских стран, заинтересованы в расширении ЕЭС, в полной ликвидации ограничений во взаимных отношениях стран Западной Европы, так же как и в отмене барьеров в торговле Соединенных Штатов с «Общим рынком», поскольку это позволит дочерним предприятиям корпораций США, используя научно-техническое

¹⁸ The New York Times. Dec. 18, 1971.

превосходство над местными фирмами, опираясь на емкий внутренний рынок и финансовую мощь материнских компаний, усилить масштабы экономической экспансии на континенте.

Захват американскими монополиями важных позиций в ключевых отраслях экономики, что, как уже подчеркивалось, в немалой степени объясняется и наличием «технологического разрыва», серьезно беспокоит многих европейцев. Британский промышленник Д. Притчард среди других отрицательных последствий американского «присутствия» в экономике Великобритании называет «решения, принимаемые в США, которые серьезно влияют на занятость и производство за границей», а также «растущий контроль со стороны руководителей компаний в Америке».

По свидетельству американского экономиста Д. Бермана, «все главные решения принимаются в материнской компании... В некоторых отношениях иностранный филиал американского инвестора может насмехаться над планами и рекомендациями местного правительства».

Особенно пагубными для развития национальной экономики оказываются некоторые из этих решений в условиях кризиса. В частности, большой резонанс вызвал весьма бесцеремонный нажим, оказанный американской монополией «Крайслер» на правительство Великобритании. В Детройте, где находится штаб-квартира океанской корпорации, было принято решение закрыть принадлежащие ей заводы на Британских островах. В результате осуществления этого намерения лишились бы работы не только 25 тыс. человек, непосредственно занятых на сборочных предприятиях, но и еще примерно 20—30 тыс. из числа тех, кто трудится на заводах, поставляющих «Крайслеру» узлы и детали, и 800 так называемых «дилеров» — лиц, осуществляющих сбыт автомобилей.

Все это усугубило бы и без того сложное положение, в котором находится экономика Великобритании. Как известно, число безработных в последние годы там постоянно превышает миллион человек. О серьезности проблемы говорит и факт ее обсуждения в парламенте, и вмешательство британского премьера. В результате переговоров с руководством «Крайслера» правительство было вынуждено уступить. Оно согласилось выделить 325 млн. долл. на покрытие убытков и финансирование

разработки новых моделей, не получив взамен ни одной акции и пожертвовав интересами 8,5 тыс. рабочих, на увольнении которых настояла корпорация.

Печальную известность во время мирового экономического кризиса 1974—1975 гг., самого сильного после «великой депрессии» 30-х годов, приобрел и американский концерн «Литтон индастриз». Он решил закрыть принадлежащие ему в Швеции заводы по производству электросчетных машин известной марки «Сведа». Аналогичное решение было принято руководством «Литтона» в Сан-Франциско в отношении расположенного в Великобритании завода, выпускающего пользующиеся хорошей репутацией пишущие машинки. В обоих случаях шведские и британские рабочие, пополнившие ряды безработных по приказу из-за океана, стали жертвами произвола американской монополии, которая, естественно, действует в своих собственных интересах, закрывая предприятия, переводя производство в другие страны и предпринимая различные шаги, влияющие на экономическое положение в других государствах.

Перечень подобных примеров можно продолжить. Все они говорят о том, что Западная Европа теряет контроль над некоторыми важными секторами экономики. Данная тенденция на практике может в конечном счете означать известное ограничение ее суверенитета. «Экономическая колонизация» Западной Европы американским монополистическим капиталом в принципе вполне реальна. В. И. Ленин еще в 1916 г. отмечал, что «...было бы глубочайшей ошибкой считать экономически неосуществимой монополию трестов при чисто экономических приемах борьбы... Экономическая «аннексия» вполне «осуществима» без политической и постоянно встречается».

Существует еще один важный аспект зависимости, связанный с циклами воспроизводства. «Чем выше доля Америки в экономике отдельных стран, тем больше циклическая зависимость этих стран от американской экономики», — отмечал западногерманский экономист Р. Хеллманн. Исходя из того, что темпы роста производства в послевоенные годы в США были ниже, чем в Старом Свете, а кризисы случались чаще, поэтому, учитывая усиление взаимозависимости национальных хозяйств и рост влияния международных монополий, мож-

но сделать вывод, что американские фирмы в Западной Европе способны «экспортировать» кризис.

Основным мотивом, движущим стимулом капиталистического способа производства, как известно, является получение прибыли. Важнейшее условие получения прибыли — рост масштабов производства, увеличение сбыта продукции. Этой же главной цели служит и вывоз частного капитала США в Западную Европу. В табл. 10 приведены данные, характеризующие соотношение вывоза капитала из США и общей суммы прибыли, получаемой компаниями на Европейском континенте, в том числе реинвестируемой в экономику государств Западной Европы и переводимой в Соединенные Штаты.

С 1968 г. наступил период устойчивого превышения прибылей над вывозом капитала из США. Расчеты показывают, что с середины 50-х годов до настоящего времени каждый доллар, переведенный из-за океана, превратился в западноевропейских странах в среднем в 1 доллар 42 цента, а за 8 последних лет — уже в 1 доллар 72 цента.

За вычетом возвращенных в США прибылей, фактический объем вывезенных из Соединенных Штатов капиталов составил за этот период около 8 млрд. долл., или только 28,6% от результата, получаемого путем простого сложения переводимых в Западную Европу средств. Это означает, что американские компании уже вернули свыше 70% суммы капитала, вывезенного из США в форме прямых инвестиций.

Изучение проблемы частных инвестиций США в Западной Европе показывает, что по мере роста их объема и захвата в той или иной степени определенной части отраслей местной промышленности с большей силой начинает действовать тот процесс выкачивания прибылей, ради которого, собственно, капитал и устремляется за границу.

Тот факт, что размеры получаемых прибылей уже превышают величину ввозимых капиталов, означает расширение финансовой эксплуатации западноевропейских стран американскими монополиями. Конечно, нельзя еще говорить о превращении Западной Европы в такой объект эксплуатации американским капиталом, в какой империализм США превратил многие развивающиеся государства Латинской Америки, Азии и Африки, но анализ приведенных выше цифр показывает,

что тенденция к увеличению масштабов этой эксплуатации прослеживается весьма четко.

Закономерно и то, что в западноевропейских странах форсирование концентрации производства и капитала считают одним из главных условий успешного сопротивления нашествию из-за океана и сокращения технологического разрыва. Данный процесс стимулируется развитием капиталистической интеграции и государственно-монополистической политикой, нацеленной на укрупнение европейских компаний. Член Комиссии европейских сообществ А. Спинелли отмечал: «...Стало очевидным, что только объединение ресурсов промышленности Европы может ответить на конкуренцию американской, а теперь и японской промышленности и создать в Европе могущественные компании, способные стать равными американским гигантам»¹⁹.

После образования «Общего рынка» по Западной Европе прокатилась волна слияний и поглощений. Основная их часть была зафиксирована на внутринациональном уровне — примерно в 7 раз больше, чем между компаниями двух стран ЕЭС.

Среди возникших за эти годы «европейских» компаний выделяются: третий по величине в капиталистическом мире после американских «Гудйир тайр энд рабер» и «Файрстоун тайр энд рабер» резинотехнический гигант «Данлоп — Пирелли», появившийся в результате слияния британской «Данлоп рабер компани» и итальянского треста «Пирелли» и обладающий двумястами заводами, на которых работают 170 тыс. человек, западногерманско-бельгийская «Агфа-Геверт» (кинофототовары), западногерманско-голландские «ВФБ — Фоккер» (авиастроение) и «Хооговенс — Хеш» (металлургия). Всего в настоящее время в «Общем рынке» зарегистрированы 4534 «европейские» фирмы.

Существенно активизировали свою деятельность по проникновению в экономику стран «девятки» и американские фирмы. Сейчас их там насчитывается 2570. Зачастую они пытаются скупать и достаточно крупные европейские компании. Иногда такие попытки пресекаются правительствами западноевропейских государств, как это было, например, в случае с американской компанией «Вестингауз электрик», неоднократно старавшейся

¹⁹ The Times. Dec. 2, 1971.

Вывоз капитала из США и прибыли, полученные американскими монополиями в Западной Европе, млн. долл.

Годы	Вывоз капита- ла из США	Прибыли		
		всего	реинвести- рованные	переведен- ные в США
1955	140	474	219	255
1956	486	484	204	280
1957	287	575	294	281
1958	190	577	238	339
1959	466	701	258	443
1960	962	760	363	397
1961	725	818	332	486
1962	869	818	292	526
1963	930	1 020	513	507
1964	1 860	1 062	408	654
1965	1 479	1 156	388	768
1966	1 809	1 050	413	637
1967	1 480	1 153	435	718
1968	984	1 352	617	735
1969	1 197	2 008	1 053	955
1970	1 894	2 401	1 135	1 266
1971	2 209	2 721	1 216	1 505
1972	1 139	3 577	1 891	1 686
1973	3 070	5 751	3 507	2 244
1974	3 793	5 713	2 768	2 945
1975	2 265	5 154	2 526	2 628
Итого	28 234	39 325	19 070	20 225

поглотить одну из крупнейших французских электротехнических фирм «Жёмон-Шнейдер». Правительство Франции запретило эту сделку.

Однако следует подчеркнуть выборочный подход Франции к подобным попыткам. Министерство финансов республики разрешает подобные сделки только тогда, когда они, по его мнению, принесут пользу стране. Учитывается, конечно, и степень захвата французского рынка компаниями США. Хотя, безусловно, от империалистических правительств западноевропейских государств трудно ожидать радикальных мер по ограничению экспансии американского частного капитала.

Как отмечалось в Программе КПСС, «иностранный капитал отступит лишь перед широким объединением патриотических, демократических сил, осуществляющих

антиимпериалистическую политику». Не удивительно, что «комитет по управлению делами монополистической буржуазии» в силу своего классового характера, склонности к соглашательству не может действовать по-настоящему решительно в этом вопросе.

Например, создав в 1966 г. в ответ на отказ Соединенных Штатов продать большую ЭВМ фирму «Компани энтернасьональ пур л'энформатик» (КЭЭ), правительство Франции разрешило затем ее слияние с американско-французской «Ханиуэлл-Бюлль». Таким образом, американскому капиталу удастся проникать, иногда используя обходные маневры, и в те секторы экономики, которые в принципе призваны вести с ним конкурентную борьбу, но развитие которых тем не менее оказывается под иностранным контролем.

Подобное положение в немалой степени объясняется тем, что в западноевропейских странах имеются достаточно влиятельные силы, приветствующие импорт капитала из США. Обычно это та часть местной буржуазии, которую с американскими монополиями тесно связывает общность экономических интересов. Поэтому не удивительно, что ее мало волнуют такие понятия, как национальный суверенитет, подлинная экономическая независимость и прочие «эмоциональные» категории.

А вот как «аргументируют» эти деятели свою позицию. Прежде всего, по их мнению, заокеанские корпорации вместе с капиталом ввозят в Европу новейшую технологию, ведут научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, что повышает научно-технический потенциал западноевропейских государств и тем самым способствует сокращению технологического разрыва. Далее, американские инвестиции благотворно влияют на платежный баланс, поскольку отпадает необходимость ввозить из-за границы те товары, которые теперь выпускаются на месте. Причем, некоторая их часть даже экспортируется. Наконец, иностранный капитал способствует уменьшению безработицы, особенно в отсталых районах.

По поводу подобных «аргументов» можно сказать следующее. Как уже отмечалось выше, новейшие виды продукции, как правило, американские корпорации производят в США, считая более выгодным их экспорт, не раскрывая западноевропейцам самых последних достижений. Поэтому такого рода повышение научно-техниче-

ского уровня происходит под непосредственным контролем заокеанских монополий, которые, естественно, не заинтересованы в усилении конкурентов и «дозируют перелив технологии» в соответствии со своими планами. Что касается ведения НИОКР в Западной Европе, то этим занимается лишь половина филиалов американских компаний, причем большинство из них расходует там только незначительную часть отпущенных на исследования средств, составляющую всего несколько процентов общего научного бюджета корпораций.

Более того, происходит отток наиболее квалифицированных кадров из западноевропейских фирм в американские, что часто служит первым шагом к переезду специалиста в США. Вполне закономерно, что данный процесс — так же как и «утечка умов» за океан (а туда из Европы в послевоенные годы уехали десятки тысяч ученых, инженеров, врачей) — существенно ослабляет научно-технические позиции конкурентов Соединенных Штатов.

Надо сказать, что и влияние американских инвестиций на платежный баланс западноевропейских стран вовсе не ограничивается замещением импорта некоторых изделий их производством на месте. Помимо этого, во-первых, происходит ввоз оборудования на европейские предприятия из США. Во-вторых, возрастающая часть прибылей, полученных американскими корпорациями в Западной Европе, вывозится в Соединенные Штаты. В-третьих, постоянно увеличиваются платежи материнским компаниям за оказание услуг по управлению, за лицензии и т. п.

Следует отметить также, что, имея мощную поддержку со стороны крупных материнских компаний, расположенных в США, их филиалы действуют в Западной Европе весьма агрессивно, мобилизуя на местном рынке капиталов огромные денежные средства и используя их для финансирования своей деятельности на континенте. Они выпускают облигации, стоимость которых гарантирована солидной материнской компанией и которые могут быть обменены на акции. Такие ценные бумаги охотно приобретают местные покупатели, часто отдавая им предпочтение перед национальными.

Немаловажное значение имеет, наконец, еще одно обстоятельство. По свидетельству упоминавшегося выше профессора Ч. Киндлебергера, «международная корпо-

рация более надежна с точки зрения местного банкира, и поэтому ей охотнее ссужают деньги, чем национальной фирме». Расчеты показывают, что американские капиталовложения в Западной Европе почти полностью финансируются из европейских источников. В Манифесте союза отраслей промышленности Европейского экономического сообщества (ЮНИСЕ) говорится: «Существует серьезная опасность, что американский бизнес пользуется европейским рынком капиталов за счет нуждающихся в них европейских фирм». «Другими словами,— писал Серван-Шрейбер,— мы им платим, чтобы они нас покупали». В результате конкурентные позиции заокеанских фирм на западноевропейском рынке по сравнению с местными соперниками еще более усиливаются.

Что же касается решения проблемы безработицы, то показанные выше действия некоторых американских монополий во время кризиса 1974—1975 гг. убедительно демонстрируют, насколько ненадежно полагаться в этом отношении на заокеанских «благодетелей». Таким образом, факты опровергают «аргументы» сторонников активного внедрения американских монополий в экономику государств Западной Европы.

Стремление улучшить свои позиции в борьбе за рынки «наукоемкой» продукции выражается в развитии научно-технического сотрудничества западноевропейских стран. Это сотрудничество осуществляется и на двусторонней, и на многосторонней основе.

Своеобразным символом научно-технического сотрудничества в Западной Европе стал совместный англо-французский проект создания сверхзвукового пассажирского самолета «Конкорд». Идея его создания родилась еще в 50-х годах в условиях растущей в западноевропейских странах тревоги по поводу все более широкого захвата американскими авиастроительными фирмами рынка авиационной техники.

И несмотря на создание «Конкорда», отмеченная тенденция продолжала развиваться за счет увеличения доли лайнеров, построенных в США. Удельный вес машин европейского производства в общем парке самолетов, используемых авиакомпаниями девяти государств — участниц Европейского экономического сообщества, сократился с 33% в 1970 г. до 20% в 1974 г. В целом с 1946 по 1974 г. на приобретение американских само-

летов западноевропейские компании израсходовали свыше 8 млрд. долл., причем лишь в 1974 г. — 1,4 млрд. долл. Кроме того, растут и выплаты процентов кредитуемым эти закупки финансовым организациям США, составившие в 1974 г. 106 млн. долл.

Ведя ожесточенную конкурентную борьбу между собой, несмотря на хроническую недогрузку самолетов гражданской авиации, авиакомпания заказывают новые, более совершенные лайнеры. По подсчетам американской фирмы «Боинг», только за период до 1985 г. европейские авиакомпании закупят лайнеров на сумму свыше 10,5 млрд. долл. По оценке Ассоциации европейских авиалиний, ее 19 членов в ближайшие 25 лет предъявят спрос примерно на 2000 новых самолетов, большая часть из которых, по всей вероятности, будет построена в США.

Но почему же европейские авиакомпании не покупают «Конкорды»? Действительно, ведь до сих пор продано лишь 9 самолетов, причем их купили только государственные компании стран — участниц проекта — «Бритиш эйруэйз» и «Эр Франс». Дело в том, что в процессе создания сверхзвуковых машин выявились не только положительные стороны, такие, как решение сложных технических задач путем объединения усилий разных стран, но и отдельные характерные для подобного рода совместных проектов недостатки.

Сроки создания «Конкорда» очень растянулись, фактические затраты намного превысили первоначально намеченные и составили в целом около 3 млрд. долл. В результате цена одного самолета «подскочила» в 5,5 раза — с запланированных 12 млн. до 65 млн. долл. Естественно, чтобы компенсировать такие огромные затраты, необходимо найти емкие рынки сбыта. Однако в начале 1973 г. вслед за американскими компаниями и под нажимом авиастроительных фирм США от покупки этих самолетов стали один за другим отказываться остальные заказчики.

В итоге вместо намеченных 74 машин его создатели были вынуждены ограничиться строительством 16, из которых, как отмечалось, пока нашли сбыт только 9, да и их эксплуатация приносит убытки. Финансовые трудности «Конкорда» усугубляются тем, что он потребляет гораздо больше резко вздорожавшего в последние годы горючего, а компенсировать расходы еще большим по-

вышением цен на билеты не представляется возможным, так как они уже на 20% дороже, чем билеты I класса обычного лайнера.

Все это говорит о том, что пока проект экономически убыточен. Да и вряд ли положение изменится в ближайшем будущем. Есть все основания утверждать, что немалую роль в создании подобной ситуации сыграли американские авиастроительные монополии. Почувствовав угрозу своему господствующему положению на мировом рынке авиационной техники, они приложили значительные усилия, чтобы лишить конкурентов возможности сбыта. Организовав шумную пропагандистскую кампанию на актуальную тему об охране окружающей среды, им удалось закрыть «Конкорду» наиболее выгодные маршруты.

Опасаясь, что соотношение сил может еще больше измениться в пользу Соединенных Штатов, в Западной Европе предпринимают определенные меры, имеющие своей целью повысить конкурентоспособность местных фирм, и если не ликвидировать, то свести к минимуму распыление ресурсов в этой отрасли.

Один из важнейших шагов в этом направлении — создание так называемой «группы шести», в которую вошли крупнейшие самолетостроительные компании Западной Европы: британские «Бритиш эйркрафт корпорейшн» и «Хоукер Сиддли авиэйшн», западногерманские «Мессершмидт—Бёльков—Блом», «ВФБ—Фоккер» и «Дорнье» и французская «Аэроспасиаль».

Целый ряд мер для усиления позиций в борьбе с американскими соперниками намеревается осуществить Комиссия европейских сообществ. В частности, планируется проведение общей политики в области самолетостроения, в том числе финансирование не только производства, но и продаж совместно построенных «европейских» лайнеров, что, по замыслу Комиссии, должно повысить конкурентоспособность западноевропейских машин на мировых рынках. Предполагается проводить согласованную политику и в области воздушных перевозок. Все эти шаги преследуют далеко идущие цели — сначала укрепить позиции западноевропейских стран в пределах «девятки», а потом захватить и внешние линии.

Разумеется, давление со стороны американских конкурентов служит серьезным препятствием для широкого

внедрения в производство результатов научно-технического сотрудничества западноевропейских стран. Однако дело не только в этом. Большинство совместных проектов страдает из-за различий в национальных целях, разногласий по поводу того, кому давать контракты, как распределять расходы и т. п. Мешают повышению эффективности проектов и усилению научно-технических позиций Западной Европы и значительные финансовые трудности. Все страны предпочитают основную часть ассигнуемых на исследования и разработки средств вкладывать в сугубо национальные программы, что ведет к их распылению и параллелизму в работе ученых и инженеров разных государств. Определенные шаги к устранению этих недостатков, конечно, предпринимаются, но сложности остаются большими.

Несмотря на все препоны, научно-техническое сотрудничество западноевропейских стран продолжает развиваться. Характерной его особенностью на современном этапе является то, что все чаще объектом этого сотрудничества служат ведущие и самые «наукоемкие» области: исследование космического пространства, авиация, электроника, атомная энергетика.

Один из последних важных шагов в этом направлении — создание Европейского космического агентства (ЕКА), в которое вошли 10 государств (Великобритания, Франция, ФРГ, Италия, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Бельгия, Дания, Испания).

В области атомной энергетики британские, голландские и западногерманские компании организовали консорциум «Юрэнко» для производства обогащенного урана для атомных электростанций.

Развитие различных форм научно-технического сотрудничества способствует определенному усилению позиций западноевропейских государств в конкурентной борьбе с американскими монополиями и с неизбежностью ведет к обострению межимпериалистических противоречий.

Противоречия в области торговли

В торговых отношениях двух центров современного капитализма заложен огромный потенциал противоречий. Широковещательные уверения в приверженности

принципам свободной торговли, стремление либерализовать международное движение товаров, однако, не мешают усилению в США протекционистских настроений.

В настоящее время они находят широкую поддержку даже со стороны тех, кто совсем недавно был ярким сторонником свободной торговли. Подобные метаморфозы объясняются определенным ухудшением позиций США в мировой торговле некоторыми группами товаров, прежде всего сырьевыми и потребительскими. Орган деловых кругов США журнал «Форчун» привел высказывания американских бизнесменов, профсоюзных боссов и прочих деятелей, имеющих отношение к проблемам внешней торговли, показывая, как сторонники свободной торговли «эволюционировали» в сторону протекционизма.

В 1962 г. руководитель профсоюзного объединения АФТ—КПП небезызвестный Джордж Мини говорил: «Нам нужны вещи, которые мы импортируем. Для того, чтобы получить то, что нам нужно, мы должны открыть наши рынки для таких товаров, как британские шерстяные изделия, западногерманские автомобили и японские игрушки». Впоследствии взгляды его в корне изменились. В 70-е годы Д. Мини уже призывал к введению такого «рыночного механизма, который регулировал (читай: ограничивал.— А. Х.) приток импорта в США в те отрасли, где он в значительной степени замещает американское производство и занятость». Генри Форд II раньше любил цитировать следующее высказывание своего деда: «Удобно спрятавшись за (высокой) тарифной стеной, которая не допускает конкуренции и дает промышленности возможность получать чрезмерные доходы, которых она не заработала, бизнес нашей страны будет развиваться легко и беззаботно. А нам нужна конкуренция во всемирном масштабе для того, чтобы сохранять нашу активность и изощрять наш ум». В наши дни, замечает «Форчун», вряд ли кто будет высказываться подобным образом.

Многие бизнесмены говорят: либо вы — за торговые ограничения, либо вы — против Америки и ее будущего. Отражением подобных настроений является усиление протекционистского давления на конгресс. На его рассмотрение неоднократно вносились законопроекты, направленные на ограничение ввоза товаров в Соединен-

ные Штаты Америки. Содержит ряд протекционистских оговорок и принятый в 1974 г. новый закон о торговле.

В борьбе против иностранных конкурентов Соединенные Штаты практикуют наряду с испытанными формами протекционизма — пошлинами и квотами — и так называемые «добровольные» ограничения ввоза товаров из стран-партнеров путем навязывания им соответствующих соглашений. Так, например, под нажимом США итальянское правительство ограничивало экспорт обуви и текстиля в Соединенные Штаты. США постоянно ограничивают импорт стали из стран ЕЭС. Последнее ограничение такого рода было введено с лета 1976 г. сроком на 3 года.

Следует подчеркнуть, что от сокращения экспорта страдают не только фирмы, непосредственно ориентирующиеся на американский рынок, но и те компании, которые связаны с ними (субподрядчики, поставщики и др.). Экономические связи в Европе и особенно в «Общем рынке» стали достаточно тесными, степень взаимной торговли и взаимопроникновения капиталов, и следовательно, взаимозависимости национальных хозяйств весьма высока, поэтому удар, наносимый по каким-то отраслям одних западноевропейских стран, неизбежно вызывает трудности и в других государствах.

Например, на ФРГ — основного торгового партнера США — приходится 20% французского экспорта. «Никаким сомнениям не подлежит тот факт, — писала «Файнэншл таймс», — что любой экономический застой в Западной Германии почти немедленно вызовет серьезные экономические и политические трудности во Франции». То же самое можно с полным основанием сказать и о других странах — участницах «Общего рынка», а также об остальных западноевропейских государствах, тесно с ним связанных.

Стремясь усилить внешнеторговые позиции Соединенных Штатов, государственно-монополистические круги этой страны усиливают нажим на западноевропейских конкурентов. США пытаются вмешиваться во внутренние дела стран ЕЭС, стремясь заставить изменить некоторые аспекты проводимой ими политики, в том числе в области торговли. Вот как откровенно высказался по этому поводу бывший посол США в «Общем рынке» Р. Шецел: «В наши дни уже нет такого понятия, как внутренние дела».

В частности, острое недовольство вызвало в Вашингтоне распространение тарифных преференций на тех членов Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), которые не собираются вступать в «Общий рынок». Деятели «малой Европы трестов» считают, что восстановление таможенных препятствий во взаимной торговле между теми членами ЕАСТ, которые вошли в ЕЭС, и остальными участниками ассоциации свободной торговли нежелательно, так как нарушит установившиеся хозяйственные связи. Исходя из этой предпосылки и было внесено предложение — распространить привилегии, которыми обладают в торговле с ЕАСТ вступившие в «Общий рынок» страны, на «ветеранов» сообщества.

Дело тут, конечно, заключается прежде всего в том, чтобы попытаться вытеснить конкурентов с рынков стран — участниц ЕАСТ, расширить присутствие там набирающих силу монополий «Общего рынка» как за счет американских, так и прочих соперников, в том числе и западноевропейских. В результате в июле 1972 г. в Брюсселе было подписано соглашение о создании обширной зоны свободной торговли промышленными товарами. Кроме стран — участниц «Общего рынка» и членов ЕАСТ, его подписали Исландия и Лихтенштейн.

Очевидно, что степень конкуренции, с которой приходится сталкиваться экспортеру из США, увеличилась, поскольку американским товарам, в отличие от западноевропейских, надо преодолевать таможенные барьеры стран-участниц зоны свободной торговли. Правда, от этого вовсе не проигрывают уже действующие в Западной Европе американские монополии. Тем не менее подобные шаги расцениваются в Соединенных Штатах — надо сказать, и не без основания — в качестве меры, направленной на ограничение внешнеторговой экспансии США. «Вашингтон, — подчеркивала «Файнэншл таймс», — выступает против всяких соглашений между «Общим рынком» и остальными странами ЕАСТ, которые не войдут в него».

Существует еще один негативный для США аспект, связанный с развитием интеграционных процессов в Западной Европе. В списке претензий, которые Соединенные Штаты предъявляют «Общему рынку», не последнее место занимают соглашения об ассоциации и преференциальные соглашения, заключенные Европейским экономическим сообществом, в основном с развивающи-

мися странами. Это отрицательно сказывается, по утверждению Вашингтона, на экспорте США как в третьи страны, так и в страны «Общего рынка», поскольку западноевропейские монополии теснят американских конкурентов на рынках ассоциированных членов, а последние, в свою очередь, расширяют поставки продукции — главным образом сельскохозяйственной — в государства, входящие в ЕЭС, что происходит прежде всего за счет сокращения импорта товаров из США.

Президент «Ферст нэшнэл сити бэнк оф Чикаго» Г. Фримэн заявил на встрече наиболее влиятельных промышленников ЕЭС и США: «Если Общий рынок желает расширять Сообщество, мы не можем ничего против этого возразить. Но тогда он должен действительно принять в Сообщество Израиль, Турцию и другие страны, а не подписывать с ними специальные соглашения, которые оборачиваются невыгодной стороной для других крупных промышленных стран»²⁰.

Особое недовольство со стороны Соединенных Штатов Америки вызывает сельскохозяйственная политика, проводимая «Общим рынком». Система компенсационных сборов, применяемая к 90% всего импорта, при которой цены на импортируемые товары оказываются выше цен на аналогичную местную продукцию, по мнению США, сдерживает экспорт в страны ЕЭС американской сельскохозяйственной продукции.

Кроме того, в Вашингтоне отмечают, что субсидирование вывоза сельскохозяйственных товаров из «Общего рынка» сказывается на американском экспорте в третьи страны. Да и государственная помощь фермерам, когда в ЕЭС закупочные цены искусственно поддерживаются на уровне, намного превышающем мировой, стимулирует производство, приводит к увеличению самообеспечения сельскохозяйственной продукцией и соответственно к уменьшению зависимости от зарубежных источников снабжения. И это при том, что в целом вывоз сельскохозяйственной продукции из США за годы существования «Общего рынка» значительно увеличился.

По свидетельству лондонского журнала «Экономист», в Соединенных Штатах выше, чем в «Общем рынке», уровень тарифов на промышленные товары. Препятствуют проникновению западноевропейских товаров на

²⁰ The New York Times. March 1, 1972.

американский рынок и количественные ограничения на импорт. В опубликованном в 1971 г. в Вашингтоне официальном докладе «Соединенные Штаты в изменяющейся мировой экономике» признавалось: «Список американских торговых ограничений также длинен и продолжает увеличиваться».

Соединенным Штатам, в свою очередь, приходится сталкиваться с серьезными претензиями западноевропейских государств в отношении собственных многочисленных нетарифных барьеров, таких, как:

закон «покупай американское», согласно которому правительство может приобретать заграничные товары лишь в том случае, если они более чем на 12% дешевле американских, причем для Пентагона эта граница значительно выше и составляет 50%;

закон Джонса, запрещающий курсирование между двумя портами США любому грузовому судну, построенному за границей;

наконец, система «Америкэн селлинг прайс» (АСП), при которой импортируемые химикаты бензольной группы и резиновая обувь облагаются пошлиной на базе цен внутреннего американского рынка, что не позволяет экспортируемым товарам конкурировать, используя более низкие цены.

Еще во время переговоров по «раунду Кеннеди» в середине 60-х годов «Общий рынок» потребовал устранения системы АСП. Американская сторона согласилась с этим требованием, но... не устранила ее. Более того, такую отмену США ставят в зависимость от отмены странами «Общего рынка» нетарифных барьеров. Этот пример показывает, что Соединенные Штаты Америки в борьбе против ЕЭС прибегают и к, так сказать, «нечестным» приемам (если вообще можно говорить о «честной» конкуренции между империалистическими соперниками). Ничего удивительного в этом нет, ведь, по словам Н. Самуэлса, одного из высокопоставленных чиновников государственного департамента США, возглавлявшего американскую делегацию на переговорах ОЭСР в Париже, «там, где это необходимо, США должны очень энергично охранять свои экономические и торговые интересы».

Как видим, в США достаточно всевозможных протекционистских ограничений, так что список претензий, предъявляемых им Европейским экономическим сооб-

ществом, по крайней мере не короче перечня американских требований в отношении протекционизма стран «Общего рынка».

Совокупность факторов, обеспечивающих научно-техническое и общеэкономическое превосходство США над западноевропейскими конкурентами, позволяет им в ряде случаев прибегать к «силовым» приемам в ведении конкурентной борьбы. Когда речь идет об увеличении прибылей, в ход пускаются все средства, способствующие достижению этой цели. Последние годы дали немало тому примеров.

Ареной все более острого соперничества между США и Западной Европой в условиях роста в капиталистических странах военных расходов становится рынок вооружений. Военные заказы, как известно, представляют очень выгодный бизнес, и западноевропейские монополии стараются изменить нынешнее положение дел, когда экспорт оружия из США атлантическим партнерам в несколько раз превышает его импорт.

Переговоры между США и «Общим рынком» по торговым вопросам всегда бывают очень трудными, поскольку в их ходе сталкиваются в корне противоположные интересы американской и западноевропейской буржуазии. Государственно-монополистические круги соперничающих сторон стремятся увеличить свою долю в совокупной прибавочной стоимости, полученной по обе стороны Атлантики. Кто бы ни выиграл в этой борьбе, ясно одно: плоды успеха будет пожинать монополистическая буржуазия.

В. И. Ленин писал: «...При капитализме невозможна иная основа, иной принцип дележа, кроме силы». А Соединенные Штаты Америки, несмотря на относительное ослабление их позиций в мировой капиталистической экономике, по-прежнему представляют собой силу, большую, чем западноевропейские страны, как объединенные в группировки, так и тем более отдельно взятые.

В настоящее время типична следующая закономерность: по целому ряду показателей западноевропейские страны приближаются к уровню США, однако в абсолютном выражении различия не только сохраняются, но часто даже возрастают. Во многих отношениях «эффект масштаба» все еще действует в пользу Соединенных Штатов Америки.

Ответные меры западноевропейских стран способствуют дальнейшему обострению межимпериалистических противоречий, поскольку значительно возрастает сила участников конкурентной борьбы. Как говорил, выступая на Международном совещании коммунистических и рабочих партий в Москве в 1969 г., Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев, «...неискоренимые межимпериалистические противоречия остаются важной закономерностью капиталистического общества. Новую остроту этим противоречиям придает то обстоятельство, что в наши дни усиливается взаимопроникновение капиталов этих стран, растет взаимозависимость их национальных хозяйств».

Научно-техническая революция, все более заметно влияя на международные экономические отношения, способствует значительному углублению противоречий между империалистическими странами. Американо-западноевропейское соперничество и в дальнейшем будет неизбежно принимать все более интенсивный и напряженный характер.

Андрей Александрович Хачатуров

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПАНСИЯ США В ЗА-
ПАДНОЙ ЕВРОПЕ**

Главный отраслевой редактор *В. А. Бабайцев*

Редактор *Г. С. Герасимова*

Мл. редактор *Н. Л. Тиохина*

Худож. редактор *Т. И. Добровольнова*

Техн. редактор *Т. В. Пичугина*

Корректор *С. П. Ткаченко*

A04615. Индекс заказа 73007. Сдано в набор 14/IV 1977 г.
Подписано к печати 15/VI 1977 г. Формат бумаги
84×108¹/₃₂. Бумага типографская № 3. Бум. л. 1.0. Печ.
л. 2.0. Усл. печ. л. 3,36. Уч.-изд. л. 3,46. Тираж 87 740 экз.
Издательство «Знание». 101835, Москва, Центр, проезд
Серова, д. 4. Заказ 134,
Цена 11 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени тип. им. Володарского
Лениздата, 19023, Ленинград, Фонтанка, 57.

11 коп.

Индекс 70066