

# Внешняя торговля США

ВТИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ КОНЪЮНКТУРНЫЙ ИНСТИТУТ  
МИНИСТЕРСТВА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СССР

# ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ США



ВНЕШТОРГИЗДАТ  
МОСКВА 1965

Монография посвящена анализу внешней торговли США в послевоенный период. В ней содержатся материалы о динамике, товарной структуре и географическом распределении внешней торговли США, а также подробно изложены торгово-политические мероприятия американского правительства. Особое внимание уделено проблеме использования монополиями экспорта капитала для захвата внешних рынков сбыта и источников сырья. Монография знакомит читателя с организационными формами внешнеторговой деятельности монополий США.

Специальный раздел монографии посвящен характеристике торговли США с отдельными странами и группами стран.

Монографию подготовил авторский коллектив Научно-исследовательского конъюнктурного института МВТ СССР. Отдельные главы и разделы написали следующие авторы:

Раздел I: главы первая и вторая — канд. эконом. наук В. П. Финогенов, глава третья — канд. эконом. наук М. И. Захматов, глава четвертая — канд. эконом. наук В. Б. Наборов и А. С. Иванов.

Раздел II: страны Западной Европы и развивающиеся страны Африки — М. И. Захматов, Канада — А. С. Иванов, страны Латинской Америки — В. П. Финогенов, Япония — А. С. Иванов и В. Г. Курьеров, Австралия — Б. А. Храмцов, развивающиеся страны Азии — А. С. Иванов, социалистические страны — В. П. Финогенов и В. Б. Наборов.

Введение и редакция отдельных глав — канд. эконом. наук Д. И. Костюхин и В. Б. Наборов.

Книга выходит под общей редакцией канд. эконом. наук В. Б. Наборова.

---

---

## ВВЕДЕНИЕ

Анализ внешней торговли и внешнеторговой политики США в послевоенный период имеет важное значение для понимания роли США в мировой капиталистической системе хозяйства. США занимают ведущее место в капиталистической торговле: В послевоенный период на их долю приходится около  $\frac{1}{5}$  всего объема экспорта и  $\frac{1}{7}$  объема импорта капиталистических стран. В первые послевоенные годы монополии США, пользуясь разрухой в экономике других воевавших капиталистических стран, заняли господствующее положение на основных товарных рынках. В последующие годы внешняя торговля развивалась в условиях обострения противоречий и конкурентной борьбы в капиталистическом лагере, в условиях распада колониальной системы империализма, возникновения новых форм передела мирового капиталистического рынка в виде создания замкнутых экономических группировок, в условиях неуклонного усиления экономического могущества и международного авторитета стран социализма.

По мере обострения конкуренции, которую встречают американские товары на рынках со стороны товаров западногерманских, английских, японских и прочих монополий, в послевоенный период доля США в экспорте капиталистических стран снизилась. В 1963 г. она упала до 17,1% против 32,5% в 1947 г., а удельный вес США в общем объеме товарооборота мирового капиталистического рынка составил 14,6% (в том числе в экспорте — 17,1%, в импорте — 12,1%).

Стремление монополий США удержать за собой господствующее положение в торговле и экономике капиталистических стран определяет то большое внимание, которое уделяют



правительство США и монополистический капитал проблемам внешнеторговой экспансии за границы.

Вместе с тем, занимая первое место в мировом экспорте и импорте, США не испытывают столь глубокой зависимости от внешней торговли, как ряд других капиталистических стран. США имеют относительно более емкий, чем другие капиталистические страны, внутренний рынок, что обусловлено высоким уровнем экономического развития страны, наличием многоотраслевого хозяйства и большой численностью населения. В силу этого на внешних рынках сбывается лишь около 7—9% всей промышленной и сельскохозяйственной продукции, реализуется лишь 4% валового национального продукта США, тогда как в Англии — 14%, во Франции — 10%, в ФРГ — 15%. Поскольку США располагают высокоразвитой промышленностью, значительными сырьевыми и продовольственными ресурсами, их импорт составляет всего 6—7% от общего объема промышленного и сельскохозяйственного производства страны.

При таком относительно небольшом удельном весе внешней торговли в экономике страны в целом внешняя торговля играет, однако, чрезвычайно важную роль в системе американского империализма. Для многих отраслей американской экономики экспорт является важным каналом сбыта продукции.

Первостепенное значение имеет экспорт для реализации продукции добывающей, металлообрабатывающей и электротехнической промышленности, транспортного машиностроения, химической, резиновой, нефтеперерабатывающей промышленности, цветной и черной металлургии. Так, экспорт строительного и горного оборудования в 1961 г. составил 34% общего объема производства, экспорт нефтепромыслового оборудования достиг 29%, прокатного оборудования — 27%, пищевого оборудования — 17%, текстильного оборудования — 28%, полиграфического оборудования — 15%. Американские компании сельскохозяйственного машиностроения в 1960 г. экспортировали 14,6% всего производства сельскохозяйственных машин, 62,9% всех гусеничных тракторов, 47,8% колесных тракторов, автомобильные компании — 18,6% грузовых автомобилей, авиационные корпорации — 41,2% всех самолетов. Экспорт молибденовой руды и концентратов в 1960 г. составил 43,2% всего объема производства, смазочных масел — 26,4%, каучука синтетического — 24,8%, серы — 35,4% и т. д.

Очень велико значение экспорта для металлургической промышленности, так как большая часть ее продукции идет на производство машин по экспортным заказам. Аналогичная картина наблюдается в бумажной промышленности, продукция которой используется для упаковки экспортных грузов.

Некоторые крупные американские монополии сбывают на внешних рынках 40 и более процентов своей продукции. Так, в 1960 г. компания «Стандард ойл» продала за пределами США 60 % своей продукции (включая продукцию зарубежных предприятий), компания «Отис элевэйтор» — 62 %, «Интернэшнл телефон энд телеграф» — 57 %, «Ферро корпорейшн» — 40 %, «Колгейт палмолив» — 52 %, «Нэшнл кэш реджистер» — 42 %.

Исключительно важное значение имеют внешние рынки для сбыта основных продуктов сельского хозяйства США. Продукция с каждого шестого гектара пахотных площадей страны идет на экспорт. За последнее время доходы от экспорта сельскохозяйственных товаров составляют около  $\frac{1}{3}$  общего денежного дохода фермеров. Экспортируется более половины всего урожая риса, около половины урожая пшеницы и хлопка, около  $\frac{1}{3}$  ячменя, табака, хлопкового семени и сои-бобов.

Значение экспорта для крупнейших американских монополий не ограничивается использованием его как канала для реализации продукции. Вывоз на внешние рынки значительного количества американских товаров, и особенно продукции новых, быстро развивающихся отраслей, способствует ускоренному росту многих отраслей американской промышленности, увеличению производительности труда в экономике в целом. Путем экспорта товаров монополии прокладывают дорогу для вывоза за границу капиталов в целях расширения сферы своей эксплуатации, а также для закрепления позиций на иностранных рынках.

Темпы роста экспорта капитала в послевоенный период заметно превышают темпы роста экспорта товаров из США. Так, если экспорт товаров составлял в 1963 г. 23,2 млрд. долл. и был в 2,3 раз выше уровня 1946 г., то общая сумма американских капиталовложений за границей возросла в 4,2 раза, достигнув в 1963 г. 88,2 млрд. долл. В послевоенный период США превратились в крупнейшего в мире экспортера капитала. В настоящее время сумма иностранных капиталовложений США превышает

общую сумму иностранных капиталовложений других капиталистических стран.

Продажи товаров заграничными филиалами американских монополий, а также предприятиями, подконтрольными американскому капиталу, с 1946 по 1964 г. выросли в 5 раз и более чем вдвое превышают экспорт США.

В условиях хронической дефицитности платежного баланса США, являющейся следствием огромных военных расходов за границы, предоставления своим военным союзникам крупных субсидий, а также в обстановке усиленной экспансии на международном рынке капиталов монополистический капитал США рассматривает расширение экспорта в качестве основного резерва для преодоления трудностей в балансировании платежей и укрепления позиций доллара на мировом валютном рынке.

Значение экспорта для решения внутриэкономических и политических проблем американского империализма обусловлено также и тем, что в США существует хроническая безработица. Расширение экспорта содействует не только повышению загрузки мощностей и занятости в отраслях, производящих товары для сбыта в других странах, но и увеличению числа рабочих и служащих в торговых компаниях, в области рекламы, судоходстве и т. д. В производстве товаров на экспорт, а также в импортных и других операциях, связанных с внешней торговлей, занято в целом 4 млн. рабочих и служащих (3,1 — в экспорте, 0,9 — в импорте), или около 8% общего числа занятых во всех областях экономики США. Количество рабочих, занятых во внешней торговле, превышает численность рабочих, занятых в текстильной, автомобильной, химической, сталелитейной промышленности, вместе взятых. В 1960 г. производством продукции на экспорт в станкостроительной промышленности было занято 15,5% общего числа рабочих, в химической промышленности — 14,4%, в самолетостроении — 41,2%, в добывающей промышленности — 12,7% и т. д.

Монополистический капитал США рассматривает экспорт американских товаров также как один из способов идеологической борьбы, рекламы пресловутого американского образа жизни.

Внешние рынки являются одним из важных источников снабжения сырьем многих отраслей американской промышленности,

а населения США товарами широкого потребления. За счет импорта обеспечивается в настоящее время около 10% всех потребностей промышленности США в сырье. Для многих отраслей промышленности импорт имеет первостепенное значение. Потребности промышленности США в таких важных видах сырья, как натуральный каучук, олово, алмазы, никель, платина, палладий, графит, асбест, хромовая и марганцевая руды, кобальт, бериллий, сурьма, кокосовое и пальмовое масла, шелк-сырец, пробковая кора, обеспечиваются полностью или более чем на  $\frac{4}{5}$  общих потребностей за счет импорта. Существенную роль играет импорт в обеспечении американской промышленности и многими другими важнейшими видами сырья и материалов. За счет импорта удовлетворяется свыше половины всех потребностей страны в свинце, цинке, вольфраме, газетной бумаге, фанере и т. п.

Существенное значение имеет импорт для снабжения населения многими продуктами питания. Потребности страны в таких товарах, как кофе, какао, чай, бананы, сахар, рыба и некоторые другие, удовлетворяются полностью или в большей части за счет импорта, причем на кофе и сахар приходится 42% общего объема импорта пищевых товаров. По многим товарам значительный объем импорта обусловлен не отсутствием ресурсов или возможностей их производства в США, а хаотическим характером развития американской капиталистической экономики, стремлением монополий США к получению максимальных прибылей.

Положение США как крупнейшего в мире импортера многих видов сырья и продовольствия из развивающихся стран монополии США используют для закрепления за этими странами роли «мировой деревни», для расширения своего господства в экономике этих стран, для их ограбления путем неэквивалентного обмена. Этим целям служат вложения американских капиталов в их добывающую промышленность, стимулирующие одностороннее развитие их экономики, беспощадный ввоз сырья при наличии высоких ввозных пошлин на готовые изделия и полуфабрикаты. Импорт сырья для стратегических запасов и распродажа этих запасов правительством, а также политика замены натурального сырья синтетическими материалами используются монополиями для экономического давления на эти страны.

Широкое использование монополистическим капиталом США внешней торговли для завоевания господствующих позиций



в мировой системе капитализма обусловлено концентрацией большей части внешнеторговых операций в руках крупнейших американских промышленников, торговых компаний и банков. Все экспортные операции США осуществляют 12 тыс. промышленных корпораций, или менее 5% общего числа промышленных компаний США. При этом на долю 360 фирм приходится  $\frac{1}{5}$  всего экспорта США.

Как и в других областях экономической жизни США, во внешней торговле монополистический капитал все шире использует правительственный аппарат и бюджетные средства. Государственно-монополистический капитализм в сфере внешней торговли в послевоенный период резко усилился. Американские монополии требуют от правительства США обеспечения для сбыта своих товаров и экспорта капиталов привилегированных условий и «благоприятного климата», что достигается посредством заключения межправительственных договоров и соглашений о торговле, проведения политики, направленной на снижение в других странах тарифов и других импортных и валютных ограничений, гарантирования частных американских капиталовложений за границей, беспрепятственного вывоза прибылей и т. п.

Монополии США широко практикуют финансирование внешней торговли за счет средств государства. Путем государственного субсидирования они проводят широкий демпинг многих товаров, и в первую очередь продуктов сельского хозяйства; грабят другие страны, и прежде всего менее развитые в экономическом отношении, за счет неэквивалентного обмена; создают под эгидой США различные региональные замкнутые экономические и финансовые организации, посредством которых усиливают финансирование экспорта американских товаров; добиваются получения всевозможных льгот в других странах при экспорте своих товаров.

---

# ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ США

## Глава I

### ОБЪЕМ, ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА И ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США

#### ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Внешняя торговля США получила значительное развитие во второй половине XIX и начале XX века в связи с быстрым ростом американского капитализма в промышленности и сельском хозяйстве. США стали все больше устремляться на внешние рынки. Однако в своих экспансионистских устремлениях они столкнулись с конкуренцией со стороны Англии, которая в тот период уже прочно занимала важнейшие позиции на мировых рынках. В силу этого внешняя торговля США издавна развивается в условиях острого англо-американского соперничества.

В начале XX века Соединенные Штаты в мировой торговле занимали третье место после Англии и Германии. Доля США в 1913 г. в общем экспорте составляла 13,3%, в импорте — 9,1%. В период между первой и второй мировыми войнами Соединенные Штаты обогнали Германию и заняли второе место. Начиная со второй мировой войны США занимают в общем торговом обороте капиталистических стран первое место.

Динамика внешней торговли США в послевоенный период отражает изменение соотношения сил между империалистическими державами. Воспользовавшись ослаблением в первые послевоенные годы экономических позиций своих основных западноевропейских конкурентов, а также используя повышенный спрос на внешних рынках на потребительские товары, промышленное оборудование и средства транспорта, Соединенные Штаты резко увеличили свой экспорт. В результате на долю США в 1947 г. приходилась почти  $\frac{1}{3}$  всего объема экспорта, в то время как в 1937 г. — 14%. В дальнейшем, однако, по мере восстановления и развития экономики других стран усиливается

конкуренция со стороны английских, французских, западногерманских, японских и других фирм. Западноевропейские страны и Япония усиливают борьбу за восстановление своих прежних позиций на мировом капиталистическом рынке и устанавливают ограничения на ввоз американских товаров. В результате доля США в мировом капиталистическом экспорте снизилась до 21,3% в 1953 г. и до 17% в 1963 г.

Изменение соотношения сил между империалистическими государствами и обострение конкуренции привели к росту объема импорта США, особенно в последние годы. Доля США в мировом импорте сохраняется относительно стабильной — на уровне 12—14%.

**Доля США во внешней торговле капиталистических стран**  
(% к итогу)

	1913 г.	1929 г.	1937 г.	1947 г.	1957 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт . . . .	13,3	15,6	14,0	32,5	20,8	17,5	17,1
Импорт . . . .	9,1	12,2	10,9	11,5	12,3	12,5	12,1

Динамика внешнеторгового оборота США в период общего кризиса отличается крайней неравномерностью. Большие колебания происходят в динамике как экспорта, так и импорта, отражая усиление неустойчивости всей капиталистической системы. Рост внешней торговли следовал за ростом промышленного производства, экономические кризисы вызывали резкое сокращение объема внешней торговли.

Наряду с факторами циклического характера на динамику внешней торговли Соединенных Штатов существенное влияние оказали военные факторы, и прежде всего первая и вторая мировые войны, а также политика милитаризации экономики и гонка вооружений. Американские монополии использовали первую и вторую мировые войны как средство наживы, поставляя в Европу, где происходили основные военные действия, вооружение, продовольствие, сырье и оборудование. В результате этого внешняя торговля США в отличие от торговли стран Западной Европы в годы первой и второй мировых войн и в первые послевоенные годы достигала огромных размеров.

Общая сумма экспорта увеличилась с 2,5 млрд. долл. в 1913 г. до 6,1 млрд. долл. в 1918 г. и 8,2 млрд. долл. в 1920 г. Импорт возрос с 1,8 млрд. долл. в 1913 г. до 5,3 млрд. долл. в 1920 г. В то же самое время внешняя торговля Германии за этот период сократилась в 2,6 раза.

Во время мирового экономического кризиса 1921 г. объем внешней торговли США уменьшился почти в 2 раза по сравнению с 1920 г., составив 7 млрд. долл. В течение последующих

лет, в условиях относительной стабилизации капитализма, объем торговли под влиянием усиления финансирования экспорта и роста вывоза капитала постепенно возрастал и в 1929 г. достиг 9,6 млрд. долл. (экспорт — 5,2 млрд. долл. и импорт — 4,4 млрд. долл.).

Начавшийся в 1929 г. мировой экономический кризис вновь привел к резкому сокращению внешней торговли США. Вызванная кризисом сильная волна сверхпротекционизма, захватившая большинство капиталистических стран, привела к еще более значительному уменьшению объема международной торговли. В Соединенных Штатах в 1930 г. также был принят сверхпротекционистский тариф. За годы кризиса внешнеторговый оборот сократился в 3,3 раза (в том числе экспорт — в 3,2 раза и импорт — в 3,4 раза). Физический объем экспорта за этот период уменьшился на 49%, а импорта — на 42%.

В результате возобновившегося после кризиса роста промышленного производства Соединенным Штатам в 1937 г. удалось несколько расширить внешнюю торговлю. На это расширение оказал также влияние ряд мероприятий американского правительства по усилению внешнеэкономической экспансии, в частности заключение Соединенными Штатами торговых соглашений со многими странами о взаимном снижении тарифов (на основании принятого в 1934 г. закона о торговых соглашениях), создание Экспортно-импортного банка, государственное субсидирование экспорта сельскохозяйственных товаров. Однако уровень 1929 г. так и не был достигнут. В 1938 г. под влиянием нового экономического кризиса внешняя торговля стала сокращаться. Подготовка к войне несколько сдержала резкое падение экспорта и импорта. США начали выполнять иностранные военные заказы и закупать стратегическое сырье. Это вызвало рост объема внешней торговли США в 1939—1940 гг.

В период между двумя мировыми войнами, в условиях обострения конкуренции и усиления протекционизма, темпы роста внешней торговли США значительно отставали от темпов роста промышленного производства. Если в 1921—1938 гг. среднегодовые темпы роста промышленного производства достигали 2,6%, то среднегодовые темпы роста экспорта составили 0,3%, а импорта — 1,3%.

Во время второй мировой войны промышленное производство и экспорт США резко выросли. За 1939—1943 гг. (в 1943 г. промышленное производство и экспорт достигли максимального уровня за время войны) объем промышленного производства увеличился на 116%, физический объем экспорта — на 166%. Среднегодовые темпы роста промышленного производства за указанный период составили 21,2%, а экспорта — 27,7%.

Рост промышленного производства в значительной степени был связан с увеличением выпуска военной продукции, а рост



экспорта — с поставками по ленд-лизу, значительная часть которых падает на вооружение и другие военные товары. Поставки по ленд-лизу (передача другим странам займы или в аренду вооружения) в общем экспорте США, который за годы войны превысил 50 млрд. долл., составили 65 %. Американские монополии, участвуя в выполнении ленд-лизовских заказов, наживали огромные барыши. Прибыли американских монополий за годы войны возросли в 8 раз.

Импорт за время войны (1939—1945 гг.) увеличился только на 14 %. В значительной части он состоял из сырьевых и стратегических материалов, необходимых для американской промышленности.

Усиление неустойчивости капиталистической экономики на втором этапе общего кризиса капитализма, в условиях быстрого роста мировой социалистической системы и распада колониальной системы империализма, нашло свое отражение как в мировой капиталистической торговле в целом, так и во внешней торговле США. Существенное воздействие на внешнюю торговлю США после второй мировой войны оказали и такие факторы, как дальнейшее развитие государственно-монополистического капитализма, форсирование американскими монополиями экспорта капитала, проведение империалистическими кругами США политики милитаризации экономики и гонки вооружений, политики «холодной войны» и дискриминации торговли с социалистическими странами. Кроме того, определенное влияние на развитие экспорта и импорта США оказали особенности условий международной торговли, связанные с послевоенной разрухой в экономике западноевропейских стран и Японии.

Динамика экспорта США в послевоенный период намного отставала от динамики промышленного и сельскохозяйственного производства, а динамика импорта значительно опережала рост производства в промышленности и сельском хозяйстве, что ясно видно из следующей таблицы (1957—1959 гг. = 100).

	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1963 г. к 1947 г. (%)
Валовой национальный продукт . .	68	77	89	99	107	109	115	119	175
Промышленное производство . . .	66	75	91	101	109	110	118	124	188
Сельскохозяйственное производство .	81	86	93	95	106	107	108	112	138
Экспорт . . . . .	94	66	90	111	108	108	112	120	128
Импорт . . . . .	53	72	78	91	109	108	123	127	240

Переход американского империализма к форсированной милитаризации всей экономики страны и военная авантюра в Корее способствовали временному оживлению внешней торговли. В 1953 г. общая сумма экспорта увеличилась до 15,8 млрд. долл. против 10,3 млрд. долл. в 1950 г., а по физическому объему рост экспорта составил 36%, однако он происходил главным образом за счет военных поставок. Доля этих поставок в общем экспорте США за 1953 г. составляла 25% против 5% в 1950 г. и 1% в 1947 г.

Общая сумма импорта США в 1953 г. повысилась до 10,9 млрд. долл. против 8,9 млрд. долл. в 1950 г., или на 23%, а физический объем импорта за этот период увеличился на 8%. Рост происходил главным образом за счет ввоза сырья и готовых изделий для военной промышленности США и накопления военно-стратегических запасов.

Прекращение войны в Корее и наступивший экономический кризис вызвали в 1954 г. сокращение оборота внешней торговли США. Физический объем экспорта в 1954 г. понизился на 3% и импорта — на 7%.

В 1955—1957 гг. в результате оживления в экономике многих капиталистических стран, а также под воздействием некоторых причин временного характера (англо-франко-израильская агрессия в Египте) обороты внешней торговли США снова увеличились. Физический объем экспорта в 1957 г. по сравнению с 1954 г. вырос на 25%, а импорта — на 23%. Росту американского экспорта в этот период способствовали значительное расширение государственного финансирования поставок товаров иностранным государствам и увеличение вывоза частного капитала. Например, общая сумма кредитов Экспортно-импортного банка в 1955—1957 гг. по сравнению с размерами кредитов, предоставленных этим банком за предыдущие три года, возросла более чем в 2 раза. Вывоз из США частного капитала в 1957 г. по сравнению с 1954 г. увеличился почти в 2 раза.

В эти годы США в большом количестве поставляли сельскохозяйственные товары по закону 480, принятому в конце 1954 г.

Восстановление экономики, рост промышленного и сельскохозяйственного производства в других странах способствовали активизации их внешней торговли, что привело к обострению конкуренции на мировом капиталистическом рынке. В результате в период 1957—1962 гг. темпы роста американского экспорта резко снизились, а темпы роста импорта возросли. В 1962 г. физический объем экспорта по сравнению с 1957 г. увеличился менее чем на 1%, а объем импорта — на 34%. В последнее же время под влиянием правительственных мероприятий экспорт снова стал расти быстрее, чем импорт. В 1964 г. физический объем экспорта по сравнению с 1962 г. увеличился на 20%, а объем импорта — на 10%.

## ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА

Товарная структура внешней торговли США за последние полвека сильно изменилась, отражая сдвиги, происходившие как в американской экономике, так и в международном разделении труда. Если 50 лет назад США были нетто-экспортером сырьевых материалов и вывозили примерно  $\frac{1}{10}$  производимого в стране сырья, то в настоящее время они импортируют сырья значительно больше, чем экспортируют. В структуре торговли нашли свое отражение внешнеторговая политика США, направленная на захват внешних рынков и источников дешевого сырья и сверхпротекционизм внутреннего рынка.

### Структура экспорта

Основное место в экспорте США занимают промышленные товары. В настоящее время более чем  $\frac{3}{4}$  всего американского экспорта приходится на долю промышленных товаров и около  $\frac{1}{4}$  — на сельскохозяйственные товары. В конце же прошлого века  $\frac{3}{4}$  экспорта составляли сельскохозяйственные товары, в частности кукуруза, пшеница, хлопок. Экспорт промышленных товаров возрастал главным образом за счет готовых изделий. Промышленное сырье, полуфабрикаты и продовольственные товары в экспорте играют менее существенную роль.

Быстрый рост экспорта готовых изделий из США связан с развитием обрабатывающей промышленности, появлением новых товаров, а также с расширением производства и экспорта вооружения. На рост экспорта готовых изделий оказывали влияние также увеличение вывоза американского капитала в форме прямых инвестиций и широкая практика финансирования и субсидирования экспорта за счет государственных средств.

Экспорт готовых изделий развивался неравномерно, следуя за общим циклом развития экономики. Кроме того, на американский экспорт существенное влияние оказывали войны и подготовка к ним. Как правило, наиболее значительный рост экспорта наблюдался в периоды оживления хозяйственной конъюнктуры, а также во время войн. В периоды кризиса происходило резкое снижение экспорта готовых изделий. Так, во время первой мировой войны их удельный вес в общем объеме экспорта увеличился до 40% против 32% в 1913 г., затем после кратковременного, но большого снижения в период кризиса 1921 г. экспорт готовых изделий снова стал возрастать вплоть до наступления мирового экономического кризиса 1929 г., когда удельный вес готовых изделий в общем экспорте достиг 49%. В период следующего кризиса доля готовых промышленных изделий в экспорте снизилась до 39,6% (1932 г.). Во время второй мировой войны их удельный вес за счет поставок вооружения

повысился до 76%. После войны динамика готовых промышленных изделий в общем экспорте США была аналогична динамике довоенного периода: снижение их доли в первые послевоенные годы сменилось ростом во время американской агрессии в Корее. В последующие годы вновь наметилась тенденция к некоторому понижению удельного веса готовых промышленных изделий в общем экспорте, что было связано с усилением конкуренции на рынках сбыта со стороны Англии, ФРГ, Японии.

Основное место в экспорте готовых промышленных изделий занимают оборудование и транспортные средства; затем идут текстильные изделия, химические товары, нефтепродукты, металлоизделия, бумага и изделия из нее.

Роль оборудования и транспортных средств в экспорте готовых изделий в послевоенный период почти непрерывно возрастала. В 1963 г. на их долю приходилось более  $\frac{2}{3}$  стоимости экспорта промышленных изделий против 55% в предвоенный период. Темпы роста экспорта этой группы товаров в послевоенный период опережали рост экспорта готовых изделий в целом. Доля оборудования и транспортных средств в общем экспорте США в 1963 г. составила 37%.

Увеличению экспорта американского оборудования способствовали послевоенное восстановление экономики и массовое обновление основного капитала в западноевропейских и других промышленно развитых странах, а также создание промышленности в развивающихся странах.

Существенное влияние на экспорт оборудования оказали политика милитаризации экономики капиталистических стран, значительное расширение военной промышленности.

Структура американского экспорта после войны отражает агрессивную внешнюю политику США. Крупной статьей экспорта являются поставки оружия странам—союзникам США по военно-агрессивным блокам НАТО, СЕАТО, СЕНТО, а также оборудования для военных баз и военной промышленности этих стран. Всего с 1953 по 1960 г. Соединенные Штаты экспортировали предметов вооружения и разного военного оборудования почти на 10 млрд. долл., что составляет свыше  $\frac{1}{5}$  всего экспорта оборудования и транспортных средств. Свыше половины поставок приходится на военные самолеты и разное военное авиационное оборудование, около  $\frac{1}{5}$  — на электротехническое оборудование и  $\frac{1}{6}$  — на военные автомашины. Две трети этого военного вооружения пошло в Западную Европу, около одной трети — в Азию, остальное — в Латинскую Америку и Африку.

Основными районами экспорта оборудования (без военных поставок) из США являются Канада, страны Латинской Америки и западноевропейские страны, где сосредоточена значительная часть американских инвестиций. Доля Канады в общем американском экспорте оборудования возросла в 1963 г. до 25%



**Экспорт готовых промышленных изделий**  
(млн. долл.)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт готовых промышленных изделий, включая военные поставки, всего*	1 431	8 670	5 741	10 881	11 823	11 435	11 741	12 706	13 290
В том числе:									
Оборудование и транспортные средства . . .	789	4 486	3 226	5 498	6 989	7 107	7 366	8 340	8 567
Металлические изделия . . .	96	645	470	178	517	445	423	426	455
Химические товары** . . .	42	339	391	482	793	950	955	960	—
В том числе:									
Медицинские и фармацевтические товары . . . .	21	180	212	217	285	275	275	270	269
Текстильные изделия . . . .	75	1 245	488	520	497	467	466	445	491
Нефтепродукты	189	390	300	358	386	320	397	396	441
Бумага и изделия из нее . .	24	135	80	125	221	256	280	288	315

\* Военные поставки (млн. долл.): 1947 г. — 43, 1950 г. — 526, 1953 г. — 3 911, 1956 г. — 2 189, 1957 г. — 1 982, 1958 г. — 2 070, 1959 г. — 1 787, 1960 г. — 1 717, 1961 г. — 1 747, 1962 г. — 2 143, 1963 г. — 2 183.

\*\* Включая ядохимикаты.

против 16% в 1947 г. и 15,7% в предвоенный период. Удельный вес стран Латинской Америки в 1963 г. составлял 20% против 29% в 1947 г. и 28,5% в довоенный период.

Доля Западной Европы в общем экспорте оборудования достигала в 1963 г. 27% против 18% в 1947 г. и 23,6% в предвоенный период. Значительный рост экспорта оборудования из США в западноевропейские страны и повышение удельного веса этих стран в общем американском экспорте оборудования в 1963 г. связаны с усилением вывоза американского капитала в Западную Европу.

Доля стран Азии в общем экспорте оборудования составила в 1963 г. 18%, Африки — 5% и Океании — 4%.

Основными статьями экспорта в группе оборудования и средств транспорта являются автомобили, самолеты, тракторы,

**Экспорт оружия и военного оборудования**  
(млн. долл.)

Годы	Оружие и военное оборудование	В том числе			Удельный вес военного оборудования в общем экспорте оборудования (%)
		электронное и другие виды электротехнического оборудования	авиационное оборудование	автомобили и части	
1953	1 632	243	762	451	29
1954	1 244	265	491	189	23
1955	1 053	194	589	160	19
1956	1 464	263	891	169	23
1957	1 181	210	762	171	17
1958	1 232	213	756	216	19
1959	972	182	609	113	16
1960	1 162	206	876	80	16

электротехническое, строительное и горное оборудование. На долю перечисленных видов товаров в 1963 г. приходилось 64 % общего объема экспорта оборудования, в том числе (в %): на автомобили — 18, самолеты — 13, тракторы — 5, электротехническое оборудование — 17, строительное и горное оборудование — 10.

В послевоенные годы США стали вывозить более мощные и более производительные машины. В номенклатуре экспорта появилось много новых видов оборудования, которые до войны совсем не вывозились или вывозились в небольшом количестве. К такому оборудованию относятся: атомно-энергетическое оборудование (атомные реакторы), электронное оборудование, электронно-вычислительные машины, радионавигационное оборудование, турбовинтовые и турбореактивные самолеты, вертолеты, тепловозы, электровозы, полупроводники. В большом количестве США вывозят комплектное оборудование, главным образом в западноевропейские и другие промышленно развитые страны.

Совершенно иную структуру имеет экспорт оборудования, поставляемого США в развивающиеся страны. Оно предназначается главным образом для сферы обслуживания, а не для создания тяжелой промышленности. Так, например, в развивающиеся страны идет свыше 50 % всего экспорта легковых автомобилей, 58 % мотоциклов, 63 % велосипедов и только 11 % станков.

В экспорте оборудования из США в такие страны, как Пакистан, Индонезия, Ирак, Иран, Кувейт, Бирма, удельный вес металлообрабатывающего оборудования составляет от 0,1 до 1 %, тогда как доля этого оборудования в общем экспорте машин и оборудования из США в Англию и ФРГ превышает 20 %.

Стремясь не допустить индустриализации развивающихся стран и сохранить их как свои сырьевые придатки, США вывозят туда малопроизводительное, мелкое и устаревшее оборудование. Иногда США поставляют в эти страны и крупное оборудование, но это делается в тех случаях, когда они преследуют военно-стратегические цели (например, оснащение зарубежных американских военных баз).

Динамика экспорта отдельных видов оборудования в послевоенный период имеет существенное различие. Вывоз из США промышленного оборудования в 1963 г. по сравнению с предвоенным периодом увеличился в 13 раз. Из промышленного оборудования больше всего возрос экспорт металлообрабатывающих машин, шарикоподшипников, химического, энергосилового, строительного и горного оборудования и в меньшей степени — текстильного оборудования, швейных и обувных машин, оборудования для сахарной, а также деревообрабатывающей промышленности.

Экспорт электротехнического оборудования,  $\frac{2}{5}$  которого падает на электрогенераторы, трансформаторы и моторы, в 1963 г. увеличился по сравнению с предвоенным периодом в 10 раз. Наряду с ростом вывоза электромоторов и генераторов Соединенные Штаты в послевоенный период значительно увеличили вывоз электронного оборудования, которое составляет в общем экспорте электротехнического оборудования 33%.

В послевоенный период возрос также экспорт электробытовых приборов (плит, стиральных машин, холодильников, пылесосов). Доля этих приборов в общем экспорте электротехнического оборудования составляет 12—13%. В последние годы, однако, под влиянием развития во многих странах собственного производства электробытовых приборов и установления на их ввоз ограничений рост экспорта приостановился.

Экспорт сельскохозяйственных машин и тракторов в послевоенный период увеличился, однако в результате усиления конкуренции со стороны соперников США и расширения производства сельскохозяйственных машин филиалами американских компаний за границей в последние годы этот рост приостановился.

В динамике экспорта автомобилей и частей к ним за последние годы наблюдается понижательная тенденция. Наиболее значительное снижение происходит по легковым автомобилям. В 1961 г. экспорт легковых автомобилей по сравнению с 1955 г. (когда был достигнут максимум) сократился более чем в 2 раза — до 104 тыс. шт. Наблюдается сокращение, хотя и в меньшей степени, экспорта грузовых автомобилей. В результате доля США в общем капиталистическом экспорте легковых автомобилей в 1961 г. уменьшилась до 14% против 34% в 1953 г. и грузовиков — до 42% против 50% в 1953 г.

Важнейшими причинами происходящего сокращения экспорта автомобилей является усиление конкуренции со стороны Англии, ФРГ и других стран, а также расширение производства автомобилей американскими предприятиями за границей.

В послевоенный период большое развитие получил экспорт авиационного оборудования, прежде всего за счет военного оборудования, на которое приходится примерно  $\frac{3}{5}$  всего экспорта авиационного оборудования. За 1954—1962 гг. экспорт военного авиационного оборудования возрос в 2,2 раза.

Химические товары в экспорте готовых изделий из США занимают второе место. Их доля в экспорте промышленных изделий за последние годы возросла до 8% против 3% в предвоенный период. Соединенные Штаты по экспорту химических товаров со второго места, которое они занимали в капиталистическом мире до войны, в послевоенный период выдвинулись на первое место. Основными статьями этой товарной группы являются медикаменты, ядохимикаты, краски и лаки, синтетические моющие средства, мыло. В 1962 г. в общем экспорте готовых химических товаров на долю медикаментов приходилось 28%. Экспорт химических товаров по стоимости в 1963 г. превысил уровень 1947 г. более чем в 2,8 раза и уровень предвоенных 1936—1938 гг. в 21 раз. Химические товары вывозятся в Канаду, страны Латинской Америки, Западной Европы.

Текстильные изделия в общем экспорте промышленных изделий составляют только 3,5%. США в основном вывозят хлопчатобумажные изделия и изделия из искусственного волокна, на долю которых в 1962 г. падало 83% общего объема экспорта текстильных изделий, в том числе на долю хлопчатобумажных — 47%. Экспорт текстильных изделий в послевоенные годы развивался неравномерно. Увеличившись в 1947 г. по сравнению с уровнем предвоенных 1936—1938 гг. в 15 раз, их экспорт в последующие годы сократился и в 1963 г. составил только 36% уровня 1947 г. Это сокращение связано с развитием в странах-импортерах собственной текстильной промышленности и усилением конкуренции на мировом капиталистическом рынке.

Большие трудности Соединенные Штаты испытывают при экспорте хлопчатобумажных тканей. Под влиянием все возрастающей конкуренции со стороны Японии, а также ряда других стран в динамике экспорта хлопчатобумажных тканей после большого роста в 1947 г. наблюдается понижательная тенденция, установившаяся за последние годы. За 1952—1960 гг. экспорт хлопчатобумажных тканей из США сократился на 45% (до 353 млн. м), тогда как Япония за этот период увеличила экспорт хлопчатобумажных тканей на 80%.

В первые послевоенные годы существенно увеличился вывоз синтетических и искусственных волокон и изделий из них. В последующие годы наметилась явная тенденция к понижению.



В 1960 г. экспорт этих изделий по сравнению с 1947 г. сократился на 39%. Доля США в мировом капиталистическом экспорте хлопчатобумажных тканей уменьшилась в 1960 г. до 17% против 19% в 1953 г., а в экспорте тканей из искусственных волокон — до 8% против 12,9% в 1953 г.

Экспорт полуфабрикатов, основу которых составляют металлы и химикаты, в послевоенный период увеличивался замедленными темпами по сравнению с экспортом готовых изделий. В результате их доля в общем экспорте сократилась. Замедленные темпы роста экспорта полуфабрикатов и уменьшение доли полуфабрикатов в общем экспорте связаны с ростом конкуренции на мировом капиталистическом рынке, а также с увеличением потребления некоторых полуфабрикатов (цветных металлов) американской промышленностью.

Экспорт черных металлов составлял почти  $\frac{1}{6}$  общего объема экспорта полуфабрикатов в послевоенные годы. В этот период в связи с упадком металлургии западноевропейских стран США захватили значительную часть капиталистического рынка черных металлов. Однако в последующие годы по мере восстановления своей металлургии западноевропейские страны стали теснить США на этом рынке. В последние годы в условиях существования Европейского объединения угля и стали и усиления конкуренции со стороны западноевропейских стран экспорт из США черных металлов сократился. В 1962 г. объем экспорта черных металлов был почти в 2 раза меньше, чем в 1947 г.

Экспорт цветных металлов, в частности цинка и меди, в послевоенные годы понизился, а экспорт свинца почти прекратился. Это связано с ростом потребления цветных металлов американской промышленностью и накоплением Соединенными Штатами военно-стратегических запасов сырьевых товаров.

Удельный вес синтетического каучука, пластмасс и других химических товаров в общем экспорте полуфабрикатов увеличился в 1962 г. до 27% против 13% в предвоенный период. В экспорте химических товаров первое место по темпам роста принадлежит синтетическому каучуку и пластмассам. Их доля в общем экспорте химических товаров в 1962 г. возросла почти до 57%. Из США было экспортировано 308 тыс. т синтетического каучука против 20 тыс. т в 1950 г. и 5 т в 1939 г. Экспорт пластмасс в 1962 г. составил 390 тыс. т против 14 тыс. т в предвоенные 1936—1938 гг.

В отличие от экспорта готовых изделий экспорт промышленного сырья развивался крайне медленными темпами, в результате чего доля его в общем экспорте США сократилась с 22% в 1937 г. до 11% в 1963 г. В течение почти всего послевоенного периода физический объем экспорта промышленных сырьевых материалов был незначительным, превышая в 1954—1961 гг. предвоенный уровень в среднем только на 50%. Исключением был

## Экспорт полуфабрикатов

(млн. долл.)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт полуфабрикатов — всего . .	519	1 785	1 223	1 423	3 242	3 522	3 287	3 045	3 283
В том числе:									
Черные металлы . .	199	825	467	484	993	611	429	431	—
Цветные металлы . .	116	219	146	176	448	713	623	501	—
Нефтетопливо . . .	72	150	90	145	278	78	58	63	—
Химические товары .	67	525	359	356	728	850	770	834	—
В том числе:									
Пластические материалы . . .	8	63	56	101	187	300	302	301	309
Синтетический каучук . . . . .	—	6	7	20	123	201	172	170	—
Продукты каменноугольной смолы . . . . .	13	122	51	56	91	167	177	172	—
Пиломатериалы . .	45	115	48	65	89	104	87	91	—
Текстильные полуфабрикаты . . .	15	165	71	155	168	226	215	243	—

период англо-франко-израильской интервенции в Египте, когда вывоз сырья резко увеличился.

Отсутствие роста экспорта промышленного сырья в большинстве послевоенных лет и уменьшение его доли в общем экспорте связаны с усилением конкуренции на мировом капиталистическом рынке, с расширением деятельности филиалов американских компаний по производству и сбыту сырья за границей, с увеличением потребности в сырье со стороны американской промышленности, со стремлением американских монополий экспортировать не сырье, а готовые изделия.

Соединенные Штаты экспортируют в основном хлопок, каменный уголь и табак. На долю этих товаров приходится около  $\frac{3}{5}$  всего объема экспорта промышленного сырья. Характерно, что товарная номенклатура этой группы является весьма устойчивой длительное время. К относительно новым товарам этой группы можно отнести радиоактивные и редкие элементы, сжиженные нефтяные газы. Вместе с тем в динамике экспорта основных видов промышленного сырья произошли существенные изменения. В общем объеме экспорта сырья увеличилась доля угля за счет снижения удельного веса хлопка и нефти.

# Экспорт промышленного сырья

(млн. долл.)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт промышленного сырья .	669	1 601	1 885	1 626	3 110	2 586	2 546	2 234	2 577
В том числе:									
Хлопок . . . . .	319	427	1 025	517	1 049	980	875	528	614
Каменный уголь .	50	631	278	335	830	354	341	377	482
Табак . . . . .	127	220	249	341	359	378	391	373	403
Нефть . . . . .	91	99	102	60	173	6	6	5	5

Доля хлопка в общей стоимости экспорта сырья в 1963 г. составила 24% против 48% в предвоенный период. Хотя Соединенные Штаты среди капиталистических стран по экспорту хлопка продолжают занимать первое место, однако в отдельные послевоенные годы американский экспорт хлопка отставал от уровня предвоенных лет. Американское правительство в послевоенный период проводило многочисленные мероприятия по субсидированию и финансированию экспорта хлопка, в частности продажу хлопка по различным программам помощи, продажу на местную валюту из правительственных запасов в соответствии с законом 480 и по товарообменным соглашениям (в обмен на стратегическое сырье и материалы), продажу хлопка в счет займов и кредитов Экспортно-импортного банка, субсидирование экспорта хлопка (размер субсидий составлял почти  $\frac{1}{3}$  цены хлопка на внутреннем рынке США).

Основными импортерами американского хлопка являются промышленно развитые капиталистические страны. Почти  $\frac{2}{5}$  всего экспорта хлопка из США направлялось в Западную Европу и 24% — в Японию.

Доля каменного угля в общем экспорте промышленного сырья в 1963 г. увеличилась до 19% против 7% в 1936—1938 гг. В довоенные годы из Соединенных Штатов вывозилось очень немного угля, главным образом в Канаду. В послевоенный период в условиях кризиса американской каменноугольной промышленности и сокращения спроса на уголь со стороны внутреннего рынка Соединенные Штаты, используя программы «помощи» и продажу угля по демпинговым ценам, добились значительного расширения сбыта угля на внешних рынках. Росту экспорта угля способствовал большой спрос на уголь во многих странах, который не мог быть удовлетворен за счет местного производства. В 1957 г. экспорт каменного угля достиг макси-

мального уровня и составил 73 млн. т, в 6 раз превысив предвоенный уровень. В Канаду вывозились 30% общего экспорта угля, в страны Западной Европы — 40%, в страны Азии — 30%.

В последние годы под влиянием расширения в западноевропейских странах собственной добычи угля и перевода многих предприятий на другие виды топлива экспорт каменного угля стал резко сокращаться и в 1963 г. был на 40% меньше, чем в 1957 г.

Экспорт нефти в послевоенный период уменьшился до ничтожных размеров. Соединенные Штаты вывозили в последние годы не более 1—2 млн. т нефти против 13—15 млн. т в предвоенный период, когда доля нефти в общем экспорте сырьевых материалов составляла примерно  $\frac{1}{6}$ . Это связано с тем, что американские нефтяные компании, произведя крупные вложения за границей, расширили добычу нефти через свои филиалы в странах Ближнего и Среднего Востока, Латинской Америки и увеличили вывоз ее в западноевропейские и другие страны. Что касается экспорта нефти из США, то американские монополии предпочитают перерабатывать нефть на своих заводах и вывозить готовые нефтепродукты.

Экспорт продовольствия составлял в 1963 г. 16,4% всего американского экспорта против 8,6% в 1937 г. и 20,2% в 1913 г. США вывозят на внешние рынки в основном продовольственное зерно (пшеницу, ячмень, кукурузу). При этом экспорт продовольственного сырья рос значительно быстрее экспорта готовых продовольственных товаров. В 1963 г. экспорт продовольственного сырья по сравнению с 1936—1938 гг. (молочные продукты, мясопродукты, ляд, растительные масла) увеличился в 9 раз,

#### Экспорт продовольствия (млн. долл.)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт продо- вольствия — всего	306	3 106	1 361	1 756	2 495	2 672	3 054	3 373	3 772
В том числе:									
Зерновые . . . . .	116	1 866	834	1 059	1 370	1 650	1 893	2 048	2 380
Пшеница . . . . .	62	1 294	488	589	847	967	1 229	1 059	1 147
Фрукты . . . . .	87	177	111	143	235	249	272	286	282
Овощи . . . . .	13	189	59	99	125	140	123	143	170
Растительные масла	2	24	31	26	89	76	83	119	—
Молочные продукты	5	268	87	83	121	87	89	82	—
Мясопродукты . .	26	156	43	60	113	125	148	152	—

а готовых продовольственных товаров — только в 5,6 раза. Более быстрый рост экспорта сырья связан с тем, что его ввоз в капиталистические страны был менее ограничен, чем готовых продовольственных товаров, а также с увеличением субсидирования экспорта и с поставками по различным программам американской «помощи». Наиболее высокого уровня экспорт продовольственного сырья достиг в 1955—1963 г. Значительная часть этого экспорта в указанный период шла за счет средств, выделяемых по программе развития торговли и помощи сельскохозяйственным товарам (закон 480).

Доля зерновых в общем экспорте продовольствия составляет более  $\frac{3}{5}$ , причем почти половина из них приходится на пшеницу. Экспорт пшеницы в послевоенный период находился на очень высоком уровне. В 1963 г. он более чем в 12 раз превысил предвоенный уровень 1936—1938 гг. Такой высокий уровень экспорта пшеницы, а также большинства других пищевых товаров был достигнут только при помощи субсидирования и кредитования его американским правительством.

### Структура импорта

Политика сверхпротекционизма американского рынка и захват монополиями США богатейших источников сырьевых и продовольственных товаров в других странах оказали большое влияние на структуру импорта. Сырье, продовольствие и полуфабрикаты составляют основу американского импорта, на их долю приходится примерно  $\frac{2}{3}$  общего объема импорта, а на долю готовых изделий — свыше  $\frac{1}{3}$ . Американские монополии в борьбе против иностранных конкурентов всячески ограничивают ввоз готовых изделий.

Наряду с этим, захватив дешевые источники сырья, монополии США увеличивают ввоз сырьевых материалов. За последние годы в импорте США усиливается тенденция роста удельного веса сырья с зарубежных предприятий американских фирм. Высокий удельный вес сырьевых промышленных материалов в общем импорте в послевоенный период был связан с возросшим спросом на сырье со стороны американской промышленности, а также с увеличением правительственных закупок для накопления запасов военно-стратегических материалов.

За десятилетие (1951—1960 гг.) темпы роста импорта сырьевых промышленных материалов по сравнению с предшествующим десятилетием и доля этих материалов в общем импорте понизилась. В 1950 г. она составила 28,1%, а в 1963 г. — 19%. Это сокращение связано с замедлением темпов роста промышленного производства в США, с уменьшением потребления сырья на единицу продукции, с заменой сырьевых промышленных материалов субститутами. Завершение в значительной степени программы

накопления военно-стратегических запасов также оказало влияние на уменьшение доли сырьевых материалов в общем импорте.

В импорте промышленного сырья важное место занимают нефть, железная руда, медь, никель, хромовая и марганцевая руды, натуральный каучук, шерсть. Доля этих товаров составляет свыше 70% всего импорта сырья, причем на нефть приходится около  $\frac{1}{3}$  общего импорта промышленного сырья.

В течение всего послевоенного периода вплоть до 1958 г. происходил быстрый рост импорта нефти. В 1963 г. в США было ввезено 63 млн. т против 14 млн. т в 1947 г. и 4 млн. т в среднем за год в 1936—1938 гг. Этот рост связан с тем, что американские монополии, сделав крупные вложения в нефтяную промышленность стран Латинской Америки и Ближнего и Среднего Востока, расширили добычу нефти в этих странах и увеличили сбыт не только в другие страны, но и на внутренний рынок США. Примерно половина нефти в США поступает из стран Латинской Америки, и главным образом из Венесуэлы, и 15% — из стран Ближнего и Среднего Востока. В последние годы, однако, рост импорта нефти замедлился. Это было вызвано введением в 1958 г. количественных ограничений на ввоз нефти под давлением тех нефтяных монополий, интересы которых связаны в основном с добычей нефти в США.

Большую роль в импорте сырья играют также железная руда и руды цветных и легирующих металлов. На их долю приходится почти  $\frac{1}{5}$  общей стоимости импорта промышленного сырья. До войны Соединенные Штаты почти не ввозили железную руду. В послевоенные годы, после того как американские монополии поместили крупные средства в железорудную промышленность Канады, Венесуэлы, Либерии, импорт железной руды из этих стран в США значительно возрос. В 1963 г. он составил 34 млн. т против 5 млн. т в 1947 г. и 2 млн. т перед войной. Импорт марганцевой и хромовой руд в послевоенный период также увеличился, главным образом из Бразилии и Южно-Африканской Республики, где американские монополии вложили крупные средства в расширение добычи этих руд.

В послевоенные годы происходил быстрый рост импорта руд цветных металлов. Однако в последнее время в связи с накоплением больших запасов стратегических материалов этот рост замедлился, а импорт некоторых руд даже снизился.

Доля натурального каучука в общем импорте промышленного сырья в 1963 г. сократилась до 6% против 19% в 1947 г. и 24% в 1936—1938 гг. Соединенные Штаты в 1963 г. ввезли натурального каучука 386 тыс. т против 720 тыс. т в 1947 г. Понижение импорта связано с уменьшением потребления промышленностью натурального каучука, который все больше заменяется синтетическим. В последние годы, например, синтетический каучук на

# Импорт промышленного сырья

(млн. долл.)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Импорт промышленного сырья — всего	760	1 766	2 463	2 613	3 212	3 014	3 152	3 342	3 289
В том числе:									
Нефть . . . . .	21	161	367	510	980	895	934	1 013	1 025
Железная руда . .	5	22	44	97	285	322	250	325	323
Руды цветных и легирующих металлов . . . . .	35	175	190	510	512	348	340	325	299
Шерсть . . . . .	57	209	427	296	211	197	198	209	
Пушнина невыделанная . . . . .	65	122	101	70	79	98	90	102	117
Натуральный каучук	183	326	479	332	349	322	217	228	197
Табак . . . . .	33	90	71	82	96	116	114	101	99
Кожсырье . . . . .	52	86	118	74	49	71	64	67	—
Шелк-сырец . . .	90	16	21	26	25	27	27	27	—

70—90% вытеснил натуральный из производства шин для легковых автомобилей.

В послевоенный период в импорте сырья понизилась доля шерсти, шелка, кожсырья, невыделанной пушнины, что связано с расширением производства заменителей.

В импорте полуфабрикатов основное место занимают черные и цветные металлы, лесобумажные товары, промышленные химикаты и удобрения. На долю этих товаров приходится свыше  $\frac{3}{4}$  всего импорта полуфабрикатов. В динамике импорта полуфабрикатов наблюдалась повышательная тенденция. В 1963 г. физический объем импорта полуфабрикатов по сравнению с 1936—1938 гг. увеличился более чем в 3 раза. Рост полуфабрикатов, как и сырья, был связан с увеличением спроса со стороны американской промышленности.

Наиболее значительно возрастал импорт черных и цветных металлов, промышленных химикатов; менее существенным был рост импорта целлюлозы. Увеличение импорта цветных металлов, на долю которых падает почти  $\frac{1}{4}$  импорта полуфабрикатов, произошло вследствие развития в послевоенный период новых отраслей промышленности, в большинстве своем связанных с военным производством (электронной промышленностью, производством реактивных самолетов). Накопление военно-strate-

# Импорт полуфабрикатов

(млн. долл.)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Импорт полуфабрикатов — всего . . . . .	503	1 245	2 128	2 673	2 920	3 092	3 084	3 393	3 605
В том числе:									
Черные металлы	20	9	131	224	212	506	422	537	—
Цветные металлы	150	368	747	832	835	810	780	828	—
Целлюлоза . .	105	256	241	263	273	305	303	332	331
Пиломатериалы .	18	102	265	236	243	310	314	337	—
Фанера . . . .	0,2	5	12	20	61	76	73	101	109
Промышленные химикаты . .	21	34	53	75	85	113	114	132	—

гических запасов также содействовало росту импорта цветных металлов. По количеству импорт свинца в 1957 г. по сравнению с уровнем 1936—1938 гг. возрос в 21 раз, алюминия — в 8 раз, меди — в 3 раза. В последние годы, однако, под влиянием установления импортных ограничений ввоз цинка и свинца сократился, что привело к снижению объема импорта товаров этой группы в целом.

Импорт пиломатериалов, фанеры и целлюлозы, на долю которых падает почти  $\frac{1}{4}$  всего импорта полуфабрикатов, в 1963 г. возрос в 7 раз по сравнению с предвоенным периодом. Наиболее значительный рост наблюдался по фанере и пиломатериалам. Импорт пиломатериалов увеличился в связи с расширением строительства. В 1962 г. он по количеству превысил уровень 1947 г. в 3,5 раза и уровень 1936—1938 гг. в 7,5 раза. Импорт фанеры, составивший в 1963 г. 145 млн. кв. м, увеличился по сравнению с 1947 г. почти в 19 раз и по сравнению с предвоенным уровнем в 162 раза. Такой быстрый рост импорта фанеры связан со значительным увеличением ее потребления в строительстве, радиотехнической, мебельной и других отраслях промышленности США. Примерно  $\frac{4}{5}$  импортируемой фанеры поступает из Японии. Импорт целлюлозы возрос в 1963 г. до 2,5 млн. т против 1,9 млн. т в предвоенный период.

Ввоз промышленных химикатов по стоимости в 1962 г. увеличился по сравнению с предвоенным периодом в 6 раз.

В импорте продовольствия основное место занимают рыбопродукты, спиртные напитки, тропические и субтропические культуры — кофе, какао-бобы, а также сахар, фрукты. На их



долю приходится  $\frac{3}{4}$  всей стоимости импорта, в том числе на кофе и сахар приходится почти половина всего импорта продовольствия.

Наиболее значительный рост импорта в послевоенный период наблюдался по рыбопродуктам, мясopодуктам и кофе (до 1956 г.); в меньшей степени увеличился импорт сахара, фруктов и орехов, спиртных напитков. В связи со строгими импортными ограничениями доля зерновых в общем импорте продовольствия в 1963 г. сократилась до 3% против 8% в предвоенный период.

Соединенные Штаты ежегодно закупают 1,1—1,4 млн. т кофе;  $\frac{2}{3}$  всего импорта приходится на долю Бразилии и Колумбии. Значительный рост импорта кофе наблюдался лишь в первые послевоенные годы, затем этот рост замедлился.

Импорт сахара составил в 1963 г. 4 млн. т, а в 1960 г. 4,3 млн. т против 3,8 млн. т в 1947 г. и 2,8 млн. т в 1936—1938 гг. Почти до последнего времени  $\frac{3}{4}$  импортируемого сахара поставлялось в США с Кубы (в 1960 г. — около 50%), с Филиппин — 20% и из других стран — только 5%. Прекращение закупок Соединенными Штатами сахара на Кубе вследствие дискриминационной политики американского правительства привело к увеличению импорта сахара с Филиппин, из Бразилии, Мексики и Австралии.

Импорт рыбы и рыбopодуктов, а также крабов в 1963 г. по сравнению с предвоенным периодом по стоимости увеличился в 13 раз, а по количеству — почти в 4 раза — до 580 тыс. т. В значительной части этот рост происходил за счет тунца, на долю которого приходится  $\frac{1}{4}$  всего импорта рыбы и рыбopодуктов. Основным поставщиком тунца и крабов является Япония, доля которой в общем импорте тунца составила в 1963 г. 84%.

В импорте готовых промышленных изделий основное место занимают оборудование, автомобили, текстиль, бумага и изделия. На долю этих товаров приходится  $\frac{3}{5}$  стоимости импорта готовых изделий.

Готовые изделия почти до самых последних лет составляли примерно  $\frac{1}{5}$  общего импорта США. Небольшой удельный вес их был связан с наличием в США очень высоких пошлин и строгих импортных ограничений. В последние годы, однако, произошло увеличение импорта промышленных изделий. Их доля в общем импорте США возросла в 1963 г. до 37,6% против 22,9% в 1955 г. и 19,8% в предвоенный период. Физический объем импорта промышленных изделий увеличился в 1963 г. по сравнению с 1956 г. в 2 раза и по сравнению с 1936—1938 гг. более чем в 4 раза. Наиболее значительный рост наблюдался в импорте оборудования и автомобилей и в меньшей степени — текстильных изделий.

Рост импорта готовых изделий связан с обострением конкуренции на мировом капиталистическом рынке и со стремлением западноевропейских и японских монополий проникнуть и закрепиться на американском рынке, а также с увеличением ввоза в США готовых промышленных изделий, произведенных филиалами американских компаний за границей, которые в 1957 г. ввели готовой продукции в Соединенные Штаты на 1 млрд. долл., что составляет 29% общего импорта готовых промышленных изделий.

28% импорта промышленных изделий падает на оборудование и транспортные средства. Динамика этой группы товаров в послевоенный период и особенно за последние годы показывает очень быстрый рост. 1/4 импорта оборудования и транспортных средств приходится на легковые автомобили, значительная часть которых поставляется филиалами американских компаний за границей.

**Импорт продовольствия**  
(млн. долл.)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Импорт продовольствия — всего . . . . .	720	1 673	2 644	3 293	3 292	3 298	3 318	3 403	3 724
В том числе:									
Кофе . . . . .	141	601	1 091	1 469	1 376	1 004	964	989	957
Какао-бобы . . . . .	35	153	173	167	135	143	160	132	135
Сахар . . . . .	167	442	407	425	459	507	458	505	611
Рыба и рыбопродукты . . . . .	31	83	109	194	255	304	337	403	394
Фрукты и овощи . . . . .	60	136	168	177	185	229	220	225	233
Спиртные напитки . . . . .	51	47	120	124	168	219	228	248	
Зерновые . . . . .	65	6	78	209	112	71	70	58	100
Мясопродукты . . . . .	32	23	113	172	184	324	385	469	524

В последние годы наряду с ростом импорта автомобилей увеличился также импорт электротехнического, станочного, сельскохозяйственного и других видов оборудования. Примерно 4/5 всего импорта оборудования завозится из западноевропейских стран, остальное — из Канады и Японии. Помимо указанных выше причин, увеличение импорта оборудования связано со специализацией западноевропейских и других стран на производстве отдельных видов оборудования, с поставкой технически современного оборудования по более низким ценам по сравнению

с американскими ценами, с понижением в США пошлин на некоторые виды оборудования. Доля оборудования и транспортных средств в общем импорте США составляет 10%.

Импорт бумаги в 1962 г. увеличился по сравнению с 1936—1938 гг. более чем в 6 раз. Значительная часть импорта падает на газетную бумагу, ввоз которой по стоимости возрос в 6 раз и по количеству — в 2 раза — до 4,9 млн. т. Основным поставщиком газетной бумаги является Канада, доля других стран незначительна. В 1962 г. удельный вес Канады в общем импорте газетной бумаги возрос до 97% против 88% в 1937 г.

По сравнению с предвоенным периодом возрос также импорт текстильных изделий. Этот рост происходит главным образом за счет шерстяных и хлопчатобумажных изделий и в меньшей степени за счет льняных и джутовых изделий. В 1962 г. импорт шерстяных тканей увеличился до 42 млн. кв. м (был в 6 раз выше предвоенного уровня), импорт хлопчатобумажных тканей — до 388 млн. м, превысив в 4 раза уровень 1936—1938 гг. Хлопчатобумажные ткани в последние годы ввозились главным образом из Японии. Соединенные Штаты, чтобы задержать ввоз хлопчатобумажных тканей, заставили Японию установить экспортные квоты на вывоз этих тканей в США.

#### Импорт готовых промышленных изделий

(млн. долл.)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Импорт готовых промышленных изделий — всего . . .	478	983	2 463	2 194	3 527	5 192	4 978	5 940	6 390
В том числе:									
Оборудование и транспортные средства	21	67	157	353	859	1 464	1 377	1 691	1 789
Автомобили и части	2	13	34	53	337	627	378	515	569
Бумага и изделия . .	120	363	473	636	718	789	790	813	—
Шерстяные изделия	20	33	76	98	143	208	197	245	—
Хлопчатобумажные изделия . . . . .	40	24	65	74	136	252	204	282	—

#### ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Усиление внешнеэкономической экспансии США, расширение сферы деятельности американских монополий нашли свое отражение в распределении американской внешней торговли по странам. В результате ожесточенной борьбы американского им-

периализма за рынки сбыта и источники сырья Соединенным Штатам удалось, особенно в первые послевоенные годы, значительно расширить и укрепить свои внешнеторговые позиции за счет основных конкурентов.

Используя временный уход с международного рынка Германии и Японии и ослабление Англии и Франции, США уже в первые годы после второй мировой войны заняли господствующее положение на рынках Канады, стран Латинской Америки и Западной Европы. В последующие годы доля США в импорте многих стран начала снижаться в результате возрастающей конкуренции со стороны иностранных монополий, прежде всего западногерманских и японских. Однако Соединенные Штаты продолжают сохранять ведущее положение на рынках, подкрепляя его вывозом капитала.

Доля США в общем импорте стран Латинской Америки в 1960 г. составляла 50% по сравнению с 52% в 1953 г. и 34% в 1938 г.; доля Англии соответственно равнялась 6% против 8 и 13%; Западной Германии — 7% против 5 и 11%.

Удельный вес США в импорте Западной Европы в 1960 г. составлял 13% против 19% в 1953 г. и 12,5% в 1938 г.; Англии — 7, 7 и 9%, ФРГ — 12, 9 и 6% соответственно.

В послевоенные годы увеличился удельный вес США в импорте ряда стран Азии и Африки. Такие страны, как Индия, Индонезия, Пакистан, Ирак, Южно-Африканская Республика, стали важными объектами внешнеторговой экспансии США.

**Торговля США с промышленно развитыми капиталистическими странами** в послевоенные годы развивалась более быстрыми темпами, чем с экономически слаборазвитыми странами. Внешнеторговый оборот США с этими странами достиг в 1963 г. 25,5 млрд. долл. и превысил уровень 1950 г. более чем в 2,6 раза и уровень 1936—1938 гг. в 7,3 раза, в том числе экспорт был выше уровня 1950 г. в 2,5 раза и предвоенного периода в 6,5 раза и импорт — в 2,8 раза и 9 раз соответственно. Среднегодовые темпы роста товарооборота за 1951—1963 гг. составили 7,8%, в том числе экспорта — 7,4% и импорта — 8,3%, тогда как среднегодовые темпы роста товарооборота с развивающимися странами за этот период составили 3,4%, в том числе экспорта — 5% и импорта — более 2%. Основными причинами более быстрых темпов роста экспорта США в промышленно развитые капиталистические страны являются: более высокие темпы развития экономики, все возрастающая зависимость большинства промышленно развитых стран от внешних рынков, стремление западноевропейских и японских монополий закрепиться на американском рынке, расширение деятельности филиалов американских монополий в промышленно развитых странах и поставки части их продукции в США, возросшая торговля оружием и военными материалами.

**Распределение внешней торговли США по группам стран**  
(%)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1956 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт — всего . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:											
Промышленно развитые капитали- стические страны . . . . .	67,4	55,2	56,6	64,5	62,7	59,5	60,5	63,2	63,2	62,6	63,6
В том числе:											
Западная Европа . . . . .	38,4	33,8	31,9	36,2	33,4	30,8	30,3	34,3	33,8	34,4	34,5
Канада . . . . .	15,2	13,5	19,4	20,3	21,7	19,5	21,5	18,7	18,1	18,7	18,3
Япония . . . . .	8,2	3,1	4,2	5,7	5,4	6,5	5,5	6,5	8,3	6,6	7,3
Развивающиеся страны . . . . .	24,6	36,5	37,2	31,8	33,2	36,1	35,8	34,3	35,3	36,0	34,8
В том числе:											
Латинская Америка . . . . .	15,7	23,8	23,1	17,4	18,2	20,9	19,3	17,6	17,9	16,5	15,5
Азия* . . . . .	7,2	10,0	11,8	12,4	12,3	13,3	13,9	14,3	14,5	16,0	17,1
Африка** . . . . .	1,7	2,7	2,3	2,0	2,7	1,9	2,6	2,4	2,9	3,5	2,2
Социалистические страны . . . . .	8,0	8,3	6,2	3,7	4,1	4,4	3,7	2,5	1,5	1,4	1,6

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1956 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Импорт — всего . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:											
Промышленно развитые капитали- стические страны . . . . .	47,3	35,0	42,8	48,0	53,1	52,7	59,5	58,8	59,8	62,2	62,7
В том числе:											
Западная Европа . . . . .	24,4	10,3	15,2	21,0	22,9	22,6	28,7	27,7	27,4	27,3	27,6
Канада . . . . .	14,1	19,6	22,1	22,6	22,9	22,4	21,3	21,0	22,4	22,3	22,3
Япония . . . . .	6,7	0,6	1,5	2,4	4,4	4,7	6,5	7,6	7,2	8,3	8,6
Развивающиеся страны . . . . .	41,0	52,2	49,9	47,3	42,4	42,9	36,7	38,0	39,2	37,0	36,5
В том числе:											
Латинская Америка . . . . .	18,0	30,6	30,4	29,6	27,5	28,3	22,9	24,0	25,1	24,1	23,7
Азия * . . . . .	20,8	18,0	15,5	13,0	10,9	10,9	10,1	10,6	10,4	9,8	9,9
Африка ** . . . . .	2,2	3,6	4,0	4,7	4,0	3,7	3,7	3,4	3,7	3,1	2,9
Социалистические страны . . . . .	11,7	12,8	7,3	4,7	4,5	4,4	3,8	3,2	0,8	0,8	0,8

\* Без Японии.

\*\* Без Южно-Африканской Республики.

В последние годы в торговле с промышленно развитыми странами разрыв между размерами экспорта и импорта сократился. До войны импорт США составлял 58% суммы экспорта, в 1950 г. — 61%, а в 1963 г. — 73%.

Большую роль в торговле США с промышленно развитыми странами играют страны Западной Европы. Несмотря на некоторое сокращение доли западноевропейских стран во внешне-торговом обороте США, объем торговли в послевоенный период по сравнению с предвоенными годами продолжает увеличиваться. В 1963 г. внешнеторговый оборот США с западноевропейскими странами возрос по сравнению с 1950 г. в 3 раза и в 1936—1938 гг. — почти в 8 раз, в том числе экспорт возрос соответственно в 2,8 раза и 7,1 раза, а импорт — в 3,6 раза и в 8,6 раза.

На Западную Европу приходится примерно  $\frac{1}{3}$  всего экспорта США, причем довольно значительная часть этого экспорта падает на 4 страны: Англию — 5%, ФРГ — 4%, Францию — 2% и Италию — 2%.

Импорт США из западноевропейских стран в первые послевоенные годы находился на очень низком уровне. Однако по мере восстановления и развития хозяйства западноевропейских стран он стал быстро возрастать. Этому росту способствовало увеличение поставок товаров, производимых филиалами американских компаний в Западной Европе.

Из Западной Европы поступает почти 30% товаров, импортируемых США, причем около  $\frac{2}{3}$  приходится на Англию, ФРГ, Францию, Бельгию и Италию. Доля Англии составляет 8% всего импорта США, ФРГ — 6%, Франции — 3%, и Италии — 2%.

Канада играет исключительно большую роль во внешней торговле США. Ее доля в экспорте США возросла до 18% против 15% в предвоенный период и в импорте — соответственно до 22% против 14%. Торговля США с Канадой в послевоенные годы развивалась очень быстрыми темпами. Весь оборот торговли в 1963 г. увеличился по сравнению с 1950 г. в 2 раза и по сравнению с уровнем 1936—1938 гг. — почти в 10 раз. Экспорт США в Канаду в 1963 г. возрос по сравнению с 1950 г. более чем в 2 раза и по сравнению с 1936—1938 гг. — в 9 раз. Импорт США из Канады в 1963 г. по сравнению с 1950 г. увеличился почти в 2 раза и по сравнению с предвоенным уровнем — почти в 11 раз. По многим товарам доля Канады в американском импорте доходит до 50—80%.

Одним из крупных контрагентов США является Япония. Ее доля во внешнеторговом обороте США в 1963 г. составила 7,9%, в том числе в экспорте — 7,3% и импорте — 8,6%. В 1963 г. по сравнению с 1950 г. оборот торговли США с Японией увеличился в 5,3 раза и по сравнению с уровнем 1936—1938 гг. —

в 7,7 раза, в том числе экспорт — более чем в 4 и 7 раз, импорт — почти в 8 и 9 раз соответственно.

Для послевоенной торговли США с развивающимися странами характерны медленные темпы ее роста, большие колебания в динамике экспорта и особенно импорта, увеличение неэквивалентного обмена и рост дефицита торгового баланса развивающихся стран в торговле с США.

Внешнеторговый оборот США с этой группой стран в 1963 г. составил 14,4 млрд. долл. и был почти на 54% больше, чем в 1950 г.

Причиной относительно медленных темпов роста торговли США с развивающимися странами является стремление США сохранить эти страны в качестве аграрно-сырьевых придатков американской экономики, не допустить развития промышленности и роста объема производства. Вовлечение Соединенными Штатами многих из этих стран в военно-агрессивные блоки СЕАТО и СЕНТО резко снижает их валютные резервы; ежегодно они вынуждены тратить на военные расходы свыше 5 млрд. долл.

Развивающиеся страны страдают также от частых кризисов в американской экономике, во время которых значительно сокращается импорт в США сырьевых товаров, снижаются цены на сырье. Так, по данным Экономического обзора ООН, во время кризиса 1957—1958 гг. импорт сырьевых материалов и полуфабрикатов в США из развивающихся стран сократился на 14,8%, в том числе цветных металлов — на 20%.

Страны Латинской Америки во внешней торговле США играют большую роль; в экспорте их доля составляет примерно  $\frac{1}{6}$ , а в импорте — около  $\frac{1}{4}$ . В то же время на США приходится примерно половина экспорта и импорта стран Латинской Америки. Экспорт США в страны Латинской Америки в 1963 г. увеличился по сравнению с 1950 г. в 1,5 раза и по сравнению с уровнем 1936—1938 гг. почти в 8 раз, импорт — 1,5 раза и 9 раз соответственно.

В последние годы, однако, торговля США со странами Латинской Америки стала сокращаться. Соединенные Штаты резко уменьшили закупки промышленного сырья, а также продовольствия, ряд товаров стали закупать в других странах. Импорт промышленных сырьевых материалов из стран Латинской Америки в 1960 г. по сравнению с 1957 г. сократился на 14%. Доля Латинской Америки в общем импорте США металлов и руд уменьшилась в 1960 г. до 32% против 39% в 1957 г., меди — до 50% против 56%, свинца — до 35% против 45%, цинка — до 34% против 43% соответственно.

Сокращение экспорта в США и падение цен на некоторые товары (кофе, нефть) уменьшили выручку от продажи товаров и привели к уменьшению золотых и долларовых резервов



латиноамериканских стран, в связи с чем они были вынуждены в свою очередь сократить закупки американских товаров. Экспорт США в страны Латинской Америки в 1963 г. снизился до 3616 млн. долл., или на 17% по сравнению с максимальным уровнем 1957 г.

Значительная часть товаров поступает из Венесуэлы, Мексики, Бразилии, Колумбии, Чили, Аргентины. На долю этих стран приходится  $\frac{3}{4}$  импорта США из Латинской Америки.

На развивающиеся страны Азии приходится  $\frac{1}{6}$  американского экспорта и  $\frac{1}{10}$  импорта. Доля США в экспорте этих стран составляет 17%, а в импорте — почти 10%. Торговый оборот в 1963 г. увеличился по сравнению с 1950 г. в 2,2 раза и по сравнению с уровнем 1936—1938 гг. в 6,8 раза, в том числе экспорт увеличился в 3,6 раза и импорт — почти в 1,2 раза и 2,9 раза соответственно. Экспортные товары из США направлялись в основном в такие страны Азии, как Филиппины, Южная Корея, Иран, Израиль. На их долю в 1963 г. приходилось свыше  $\frac{2}{5}$  общего экспорта США в развивающиеся страны Азии. Доля Филиппин, Малайзии, Кувейта, Саудовской Аравии, Таиланда, Индии, Индонезии составляла свыше 65% импорта из развивающихся стран Азии.

На страны Африки (без Южно-Африканской Республики) приходится около 3% внешнеторгового оборота США, в свою очередь, доля США в общем внешнеторговом обороте этих стран составляет 10%. Торговый оборот США со странами Африки в 1963 г. по сравнению с 1950 г. увеличился в 1,7 раза и по сравнению с уровнем 1936—1938 гг. — почти в 10 раз, в том числе экспорт возрос почти в 2,2 раза и импорт — в 1,4 раза и 10 раз соответственно.

Экспорт США направляется в основном в ОАР, Либерию, Марокко, Республику Конго (Леопольдвиль), Ливию. На долю этих 5 стран приходится почти  $\frac{3}{5}$  экспорта США в Африку. Наиболее интенсивным рост экспорта был в такие страны, как Республика Конго (Леопольдвиль), Марокко и Либерия.

Послевоенная торговля США с каждой группой стран отличается темпами роста, товарной структурой и имеет свои характерные особенности.

Торговля США с социалистическими странами в послевоенный период находилась на очень низком уровне. Доля этих стран во внешнеторговом обороте США в 1963 г. сократилась по сравнению с предвоенным периодом в 6 раз.

Некоторые американские буржуазные экономисты, стремясь скрыть действительные причины сокращения торговли, ссылаются на то, что якобы отсутствует экономическая база для развития торговли США с социалистическими странами. Абсурдность таких утверждений совершенно очевидна. В социалистических странах в настоящее время производится свыше  $\frac{1}{3}$  миро-

**Обороты торговли США с различными группами стран**  
(млн. долл.)

Годы	Промышленно развитые капиталистические страны			Развивающиеся страны			Социалистические страны		
	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт	сальдо	экспорт	импорт	сальдо
1936—									
1938	1 954	1 115	+ 839	772	1 110	—338	241	287	—46
1947	8 167	2 031	+6 136	5 899	2 996	+2 903	1 272	741	+531
1950	6 013	3 815	+2 198	3 625	4 414	—789	631	645	—14
1953	9 768	5 161	+4 617	5 444	5 088	+356	543	510	+33
1957	12 455	6 939	+5 516	7 553	5 526	+2 037	848	583	+265
1960	12 992	8 820	+1 351	7 063	5 715	+1 348	503	482	+21
1961	13 191	8 788	+4 403	7 382	5 771	+1 611	301	161	+140
1962	13 582	10 197	+3 385	7 769	6 055	+1 714	292	143	+149
1963	14 750	10 749	+4 001	8 089	6 261	+1 828	368	132	+236

вой промышленной продукции. Бурными темпами растет внешняя торговля. Даже до войны в отдельные годы доля СССР, Китая и стран Юго-Восточной Европы во внешнеторговом обороте США доходила до 8—10%, хотя материальные возможности для торговли были несравненно меньше.

Истинной причиной сокращения торговли США с социалистическими странами является политика дискриминации, проводимая американским правительством. Еще в 1951 г. Соединенные Штаты аннулировали в одностороннем порядке торговые соглашения, заключенные с СССР, Чехословакией, Болгарией и другими социалистическими странами. В результате пошлины на многие товары социалистических стран стали взиматься в размерах, превышающих в несколько раз пошлины на такие же товары, ввозимые из капиталистических стран. Под разными вымышленными предлогами американское правительство стремилось не допускать ввоз многих товаров из социалистических стран в США.

США ввели запрет или жесткие ограничения на вывоз многих товаров в эти страны, требуя на каждую поставку специальное разрешение министерства торговли. Фирмы, обращавшиеся за таким разрешением, в большинстве случаев получали отказ.

Среди значительной части деловых кругов политика дискриминации в торговле с социалистическими странами не находит одобрения, ибо она наносит ущерб в первую очередь самим же американцам, лишая их возможности сбывать в социалистических странах свою продукцию и получать товары, в которых

они нуждаются. Многие американские компании требуют пересмотра этой политики, сознавая, что нормализация торговых отношений с социалистическими странами создала бы большие возможности для расширения торговли.

## ТОРГОВЫЙ И ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНСЫ

На протяжении последних 50—60 лет торговый баланс США был активным и за счет него покрывались расходы по другим операциям (вывозу капитала, военным расходам). Активное сальдо торгового баланса явилось результатом превышения экспорта над импортом и наличия в торговле США с другими странами неэквивалентного обмена. Американские монополии всемерно стремятся взвинтить цены на свои товары при одновременном снижении цен на товары других стран, импортируемые в США. Например, в 1963 г. по сравнению с 1951 г. экспортные цены на все товары США возросли на 9%, в том числе на промышленные изделия — на 22%, между тем импортные цены на все товары понизились за этот период на 13%, в том числе на промышленное сырье — на 24%.

До первой мировой войны активное сальдо торгового баланса служило источником для оплаты дивидендов на иностранные вложения в США, расходов по фрахтованию иностранного морского тоннажа, страхованию, банковским операциям, туризму и т. п.

Во время первой мировой войны в связи с огромным вывозом из США вооружения, сельскохозяйственных и промышленных товаров активное сальдо торгового баланса резко возросло. С 1916 по 1920 г. оно составляло в среднем 3162 млн. долл. в год против 658 млн. долл. за 1911—1915 гг. Предоставляя иностранным государствам займы (с 1917 по 1920 г. их сумма достигла 9,5 млрд. долл.), США балансировали поступления от торговли. После первой мировой войны экспорт США продолжал значительно превышать импорт. До 1929 г. активное торговое сальдо балансировалось главным образом за счет вывоза капитала: в 1929 г. американские инвестиции за границей возросли до 26,7 млрд. долл. (в 1913 г. — 3,5 млрд. долл.). В результате Соединенные Штаты превратились из страны-должника в страну-кредитора.

В период экономического кризиса и предвоенные годы, когда вывоз капитала за границу сократился, США за счет активного сальдо торгового баланса закупали золото в других странах. В 1939 г. ввоз золота в США увеличился до 3 млрд. долл. против 120 млн. долл. в 1929 г. С 1934 по 1939 г. ввоз золота в США составил 11,1 млрд. долл., и золотые запасы в 1939 г. возросли до 17,6 млрд. долл. против 2,8 млрд. долл. в 1919 г.

В период второй мировой войны активное сальдо США использовалось для покупки золота и ценных бумаг, принадлежавших иностранным государствам, и для оплаты поставок по ленд-лизу. В послевоенный период превышение экспорта над импортом достигло исключительно больших размеров. С 1946 по 1963 г. экспорт, включая военные поставки в форме субсидий, превысил импорт на 104 млрд. долл., а коммерческий экспорт был выше импорта на 68 млрд. долл.

Наиболее высокого уровня активное сальдо торгового баланса достигло в первые послевоенные годы. Например, в 1947 г. оно составило 8,6 млрд. долл. (с учетом военных поставок в форме субсидий).

Американская агрессия в Корее вызвала рост импорта США в связи с увеличением закупок материалов для американской военной промышленности и накоплением запасов стратегических материалов. В то же время экспорт под влиянием усилившейся конкуренции на внешних рынках уменьшился, в результате активное сальдо торгового баланса значительно сократилось. В 1951 г. оно составило только 2,4 млрд. долл., а с учетом военных поставок — 4 млрд. долл.

После окончания войны в Корее в 1954—1957 гг. наблюдался рост активного сальдо торгового баланса, которое в 1957 г. достигло 5,9 млрд. долл., а с учетом военных поставок — 7,6 млрд. долл. В последующие 1958—1960 гг. под влиянием возросшей конкуренции стран — соперников США (Англии, ФРГ, Франции, Японии) экспорт был ниже уровня 1957 г., а импорт значительно увеличился. В результате активное сальдо торгового баланса США вновь начало снижаться. В 1964 г. оно снова возросло до 7,7 млрд. долл.

Наряду с огромным ростом поступлений от экспорта товаров в послевоенные годы возросли также доходы от инвестиций, судоходства и туризма. В 1963 г. доходы от судоходства составили 1887 млн. долл. против 236 млн. долл. в 1937 г. Увеличение этих доходов произошло вследствие значительного повышения удельного веса американского торгового флота во внешнеторговых перевозках. Если до войны примерно 75% всех американских грузов перевозилось на иностранных судах, то в послевоенный период эти перевозки составили меньше 50%. Доходы от туризма в 1963 г. достигли 934 млн. долл. против 135 млн. долл. в 1937 г. Однако расходы туристов США за границей превысили доходы от туризма, составив в 1963 г. 2070 млн. долл. против 348 млн. долл. в 1937 г. Крупной статьей поступлений в США являются прибыли монополий США от заграничных операций, возросшие в 1963 г. до 4480 млн. долл., или в 7,8 раза по сравнению с уровнем 1937 г. Однако многомиллиардное активное сальдо по товарам, услугам и инвестициям не обеспечивает покрытия всех расходов, связанных с гонкой вооружений и

политикой холодной войны, а также с экспортом американского капитала за границу.

Торговый баланс является важнейшей составляющей частью всего платежного баланса США. Недостаточной степенью превышения экспорта над импортом в Соединенных Штатах часто пытаются объяснить состояние кризиса платежного баланса. Несмотря на наличие огромного активного сальдо торгового баланса, начиная с 1950 г. (кроме 1957 г.) платежный баланс сводится со значительным пассивом. Особенно велик дефицит платежного баланса был в 1959—1960 гг. Если за 1950—1957 гг. дефицит составлял в среднем 1,3 млрд. долл. за год, то в 1958 г. он достиг 3,5 млрд. долл., в 1959—1962 гг. — 3,4 млрд. долл., в 1963 г. — 3,3 млрд. долл., а в 1964 г. — 3 млрд. долл.

Характерными чертами платежного баланса США являются высокий уровень военных расходов за границей, рост государственных и частных инвестиций за границей и получение огромных прибылей от этих инвестиций.

Военные расходы США за границей, финансирование поставок по различным программам военной и других видов «помощи» иностранным государствам, а также расширение экспорта капитала и явились основными причинами кризиса платежного баланса США.

Расходы правительства США на военную и другие виды «помощи» иностранным государствам и на закупку военных товаров за границей в 1946—1961 гг. составили 106 млрд. долл. и превышали в среднем почти 6 млрд. долл. в год. Из них только на «помощь» (в виде субсидий) приходилось 67 млрд. долл. Военные расходы США непосредственно за границей равнялись 33 млрд. долл.

Свыше 70% всех расходов США за границей приходится на ФРГ, Францию, Италию, Японию и Канаду. Наиболее значительно растут в последние годы военные расходы США и ФРГ.

В послевоенный период военные расходы почти непрерывно увеличивались, тогда как активное сальдо платежного баланса по текущим операциям, за счет которого покрывались эти расходы, сокращалось. В 1963 г. активное сальдо платежного баланса по текущим операциям понизилось по сравнению с 1947 г. до 8,4 млрд. долл., т. е. на 33%, а правительственные расходы на военную и другие виды «помощи» иностранным государствам и на закупку военных товаров за границей возросли до 6,7 млрд. долл. (в 2,8 раза) и составили примерно  $\frac{1}{5}$  всех расходов США за границей (в 1947 г. — 12%). Если раньше, особенно до создания НАТО и начала военной агрессии в Корее, правительственные расходы на военную и другую «помощь» и закупку военных товаров за границей покрывались полностью за счет этого сальдо, то теперь превышение экспорта

**Военные расходы США за границей**  
(млн. долл.)

	1953 г.	1954 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г.*	1961 г.*	1962 г.*
Военные расходы США за границей	2 535	2 603	2 823	2 955	3 165	3 412	3 244	3 048	2 954	3 044
В том числе:										
Содержание американских войск, находящихся за границей . . . .	820	797	812	845	845	847	924	—	—	—
Строительство военных баз . . . .	323	278	313	370	372	314	332	—	—	—
Другие виды военного строительства . . . . .	91	69	84	68	65	81	44	—	—	—
Расходы по услугам . . . . .	444	341	411	481	630	773	820	—	—	—
Расходы на закупку товаров для поставки странам по программе «взаимного обеспечения безопасности» . . . . .	326	595	640	515	372	212	192	—	—	—
Закупка оборудования для военных баз . . . . .	71	70	36	40	54	49	40	—	—	—
Закупка разных материалов для военных баз . . . . .	460	413	527	636	827	1 110	992	—	—	—

\* Подробные данные не были опубликованы.

над импортом уже не покрывает этих расходов, что увеличивает дефицит платежного баланса. Об этом наглядно свидетельствуют данные следующей таблицы (в млрд. долл.).

Годы	Активное сальдо платежного баланса по текущим операциям *	В том числе		Расходы на военную и другую «помощь» и закупку военных товаров за границей	В том числе	
		сальдо по товарам и услугам	сальдо по доходам от инвестиций		на военную и другую «помощь»	на закупку военных товаров и содержание войск за границей
1946	8,3	7,7	0,6	2,8	2,3	0,5
1947	12,0	11,1	0,9	2,4	2,0	0,4
1948	7,6	6,5	1,1	4,9	4,1	0,8
1949	7,0	5,9	1,1	5,9	5,3	0,6
1950	2,9	1,7	1,2	4,7	4,1	0,6
1951	6,5	5,0	1,5	5,9	4,6	1,3
1952	6,9	5,5	1,4	6,6	4,7	1,9
1953	7,2	5,7	1,5	8,8	6,2	2,6
1954	7,6	5,8	1,8	7,5	4,9	2,6
1955	7,2	5,2	2,0	7,2	4,4	2,8
1956	9,4	7,4	2,0	7,4	4,4	3,0
1957	11,4	9,2	2,2	7,5	4,3	3,2
1958	8,0	5,7	2,3	7,5	4,1	3,4
1959	5,2	3,0	2,2	6,9	3,7	3,2
1960	8,8	6,5	2,3	6,7	3,6	3,1
1961	10,0	7,2	2,8	6,9	3,9	3,0
1962	8,1	4,8	3,3	6,7	3,7	3,0
1963	8,4	5,1	3,3	6,7	3,8	2,9

\* Исключая военные расходы правительства США за границей.

На состояние платежного баланса США существенное влияние оказывает усиление экспорта американского капитала. В послевоенный период (1946—1963 гг.) американские заграничные инвестиции выросли в 4,7 раза — с 18,7 млрд. долл. до 88,2 млрд. долл., в том числе государственные инвестиции — с 5,2 млрд. долл. до 21,8 млрд. долл. и частные инвестиции — с 13,5 млрд. долл. до 66,4 млрд. долл.

Рост американских заграничных инвестиций происходил как за счет вывоза капитала из США, так и за счет реинвестиции части прибылей американских компаний, действующих за границей. За весь послевоенный период вывоз нового капитала был

в среднем на уровне 2,7 млрд. долл. в год, в том числе частного — 1,5 млрд. долл. и государственного — 1,2 млрд. долл., а в 1957—1963 гг. вывоз нового капитала в среднем был на уровне 4,4 млрд. долл. в год, в том числе частного — 3,4 млрд. долл. и государственного — 1 млрд. долл. Государственные заграничные инвестиции США осуществлялись главным образом в форме займов и кредитов Экспортно-импортного банка и других правительственных организаций. Частные инвестиции вкладывались в основном в форме прямых вложений.

Экспорт капитала оказывает противоречивое влияние на состояние платежного баланса США. С одной стороны, он увеличивает расходы США за границей. Кроме того, создаваемые в результате вывоза капитала предприятия филиалов американских компаний расширяют выпуск и сбыт продукции, сокращая тем самым во многих случаях экспорт аналогичных товаров из США и уменьшая доходы от экспорта товаров.

С другой стороны, рост вывоза капитала влечет увеличение доходов от капиталовложений, которые переводятся в США и представляют собой одну из важных статей поступлений из иностранных государств. Эти доходы, являющиеся одним из основных показателей эксплуатации американскими монополиями народов других стран, в 1963 г. возросли до 7,5 млрд. долл. против 0,8 млрд. долл. в 1946 г. Доля доходов США от американских заграничных инвестиций в 1961 г. в общих поступлениях от заграничных операций составила 13% против 6% в 1946 г. Общая сумма доходов от иностранных инвестиций, переведенных в США за 1946—1963 гг., достигла 52,5 млрд. долл. Кроме того, вывоз капитала вызывает рост вывоза товаров, что увеличивает поступления от экспорта США. В 1957 г. США вывезли товаров филиалам американских монополий за границей на 2,6 млрд. долл., что составляет 13% общей суммы экспорта США.

Ухудшение состояния платежного баланса, вызванное огромными военными расходами США за границей, расходами на субсидирование и кредитование иностранных государств по программам американской «помощи» и вывозом частного капитала, ведет к утечке из США золота, сокращению золотых резервов (с 1953 г. по конец 1964 г. золотые запасы США сократились на 9,2 млрд. долл.) и ослаблению позиций доллара в международных расчетах. Доля США в запасах золота капиталистических стран упала до 39% против 75% в 1948 г. Положение доллара осложняется также ростом иностранных краткосрочных вложений в США, которые возросли до 28 млрд. долл. Собственники этих вложений могут в любой момент потребовать обмена их на золото, однако имеющихся золотых запасов за вычетом части, необходимой для обеспечения устойчивости доллара внутри страны, уже в настоящее время не хватает для покрытия всех



возможных претензий иностранных государств. В первой половине 1965 г. эти резервы даже после отмены 25%-ного обеспечения золотом депозитов банков Федеральной резервной системы составили менее 6 млрд. долл., т. е. покрывали только 20% краткосрочной задолженности США.

**Золотые запасы США на конец года**  
(млн. долл.)

1929 г. . . . .	3 997	1955 г. . . . .	21 690
1937 г. . . . .	12 760	1956 г. . . . .	21 949
1940 г. . . . .	21 995	1957 г. . . . .	22 781
1941 г. . . . .	22 737	1958 г. . . . .	20 534
1949 г. . . . .	24 427	1959 г. . . . .	19 456
1950 г. . . . .	22 703	1960 г. . . . .	17 767
1951 г. . . . .	22 695	1961 г. . . . .	16 889
1952 г. . . . .	23 187	1962 г. . . . .	15 978
1953 г. . . . .	22 030	1963 г. . . . .	15 513
1954 г. . . . .	21 713	1964 г. . . . .	15 388
		1965 г. (март) .	14 888

Даже американские буржуазные экономисты вынуждены признать, что огромные военные расходы США за границей являются причиной хронического дефицита платежного баланса. Однако американское правительство не собирается существенно сокращать эти расходы. Это, безусловно, будет влиять на усиление неустойчивости платежного баланса США.

Таким образом, в платежном балансе США ярко отражаются, с одной стороны, империалистическая экспансия американских монополий, направленная на захват рынков сбыта, источников сырья и сфер приложения капитала, а с другой — агрессивная внешнеполитическая линия американского правительства, предусматривающая создание военных блоков, строительство военных баз, оккупацию иностранных территорий.

---

---

## *Глава II*

### **ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА США**

#### **ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ОРУДИЕ ИМПЕРИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ США**

Внешнеторговая политика США всецело подчинена интересам американских монополий в их борьбе за мировое господство и используется ими для захвата рынков сбыта, источников сырья и сфер приложения капитала. Торговая политика поставлена на службу военно-политическим целям американского империализма, направлена на осуществление экономической блокады социалистических стран; она содействует милитаризации экономики США и других стран — участниц военных блоков (НАТО, СЕАТО, СЕНТО).

В основе внешнеторговой политики США лежат, с одной стороны, экономическая агрессия американских монополий за границей, а с другой — империалистический протекционизм, направленный на обеспечение высоких прибылей монополиям, опирающимся на внутренний рынок США. В своей внешнеторговой политике Соединенные Штаты используют разнообразный арсенал торгово-политических средств, среди которых видное место занимают различные программы «помощи», способствующие сколачиванию агрессивных военных блоков, заключение торговых договоров и соглашений (по которым Соединенные Штаты получают существенные льготы и преимущества), осуществление демпинга, различные меры таможенного протекционизма и т. п.

Характерные черты внешнеторговой политики и формы внешнеторговой экспансии США в значительной мере определяются особенностями развития американского империализма.

В конце XIX и начале XX веков в сравнительно короткий срок Соединенные Штаты выдвинулись в число основных капиталистических стран и стали теснить на мировом рынке своих конкурентов — Англию, Францию и Германию. В 1913 г. на долю США приходилось уже 38% мировой промышленной продукции, в то время как на долю Германии — 15%, а Англии — 12%. «Соед. Штаты, — писал В. И. Ленин, — не имеют равного себе соперника ни по скорости развития капитализма в конце XIX и начале XX века, ни по достигнутой уже ими наибольшей высоте его развития, ни по громадности площади, на которой применяется по последнему слову науки оборудованная техника, учитывающая замечательное разнообразие естественно-исторических условий. . .»<sup>1</sup>

Преобразование США в крупнейшую индустриальную державу мира привело к обострению противоречия между производственными возможностями американской экономики и относительно узким внутренним рынком. Соединенные Штаты стали расширять экспорт, вступая во все более ожесточенную конкурентную борьбу с Англией, Францией, Германией. Монополистический капитал США все настойчивее стал выдвигать требования захвата колоний.

Стремление к мировому господству, к порабощению и угнетению всего человечества является характерной чертой американского империализма.

На протяжении всей своей истории американская буржуазия осуществляла экспансионистскую политику, направленную на захват чужих территорий и создание колониальной империи. Эта экспансия особенно усилилась в период империализма. В 1898 г. США в результате войны с Испанией захватили Филиппинские острова, Гаум и Пуэрто-Рико, в том же году аннексировали Гавайские острова. В 1899 г. США установили контроль над Кубой, в 1903 г. захватили зону Панамского канала, а в 1916 г. установили протекторат над республикой Гаити, захватили республику Сан-Доминго и Виргинские острова. С целью проникновения в Китай США провозгласили лозунг «открытых дверей» и «равных возможностей» в этой стране.

Американские монополии приложили немало усилий для подготовки первой и второй мировых войн и использовали их для наживы на производстве вооружения.

Во время первой мировой империалистической войны 1914—1918 гг. американский империализм еще более усилился. Обострение противоречия между разбухшей на военных заказах производственной мощностью американской промышленности и относительным сужением рынков сбыта, недовольство монополий США распределением колоний и сфер влияния, сложив-

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Соч., т. 22, стр. 5.

шимся после войны, являются важнейшими факторами, которые обусловили усиление борьбы американского империализма за мировое господство.

Используя в интересах наживы обстановку военного времени и ослабление своих конкурентов, Соединенные Штаты значительно расширили внешнюю торговлю, вдвое увеличили за 1914—1919 гг. заграничные частные инвестиции, превратились из страны-должника в страну-кредитора.

Экономический, а вслед за ним политический и военный центр империализма после первой мировой войны переместился из Европы в США. В 1919 г. президент США Вильсон на мировой конференции выдвинул программу послевоенного устройства, состоявшую из 14 пунктов, которая должна была помочь Соединенным Штатам занять господствующее положение в капиталистическом мире. Это была программа широкой экспансии американских монополий. С ее помощью правящие круги Соединенных Штатов намеревались добиться повсеместного признания и осуществления принципа открытых дверей, равных возможностей, свободы судоходства. «Мы должны финансировать весь мир, — заявил Вильсон, — а те, кто финансирует, должны управлять им».

После первой мировой войны США начали осуществлять широкий вывоз капитала. Представителями американских монополий был выдвинут план Дауэса, по которому Германия должна выплачивать репарации Англии, Франции и другим западноевропейским странам, а они снабжать Германию кредитами. В соответствии с этим планом большая часть американских капиталов направлялась в Германию и непосредственно содействовала возрождению германского военно-промышленного потенциала. Такая политика была продиктована стремлением империалистов США использовать Германию как орудие мирового империализма в его борьбе против СССР. Американский капитал направлялся в значительных масштабах также в Канаду и страны Латинской Америки. Общая сумма капиталовложений США за границей достигла в 1929 г. 26,7 млрд. долл.; частные капиталовложения за границей возросли с 3,5 млрд. долл. в 1914 г. до 15,4 млрд. долл. в 1929 г.

В течение этого периода в условиях относительной стабилизации капитализма под влиянием роста вывоза капитала и усиления финансирования экспорта объем внешней торговли США существенно возрос.

Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. поразил Соединенные Штаты в большей степени, чем другие капиталистические страны мира, и привел к существенному изменению позиций США на мировом рынке. Объем промышленного производства в 1932 г. по сравнению с 1929 г. сократился в 2 раза, и доля США в мировом промышленном производстве

капиталистических стран упала с 42 % накануне кризиса до 33 % в 1932 г. Объем внешней торговли США сократился в значительно большей степени, чем объем внешней торговли других капиталистических стран (США — на 70 %, Англии — на 45 %). Заграничные инвестиции США в этот период также уменьшились. В период кризиса особенно обострилась проблема рынков. Под влиянием этого в американской торговой политике произошло резкое усиление протекционизма. В 1930 г. США ввели сверхпротекционистский таможенный тариф. Были повышены и без того высокие ставки пошлин как на промышленные, так и на сельскохозяйственные товары. Основная цель нового тарифа заключалась в том, чтобы содействовать сохранению высокого уровня монопольных цен на внутреннем рынке и облегчить наступление американского капитала на внешних рынках. В свою очередь многие капиталистические страны в качестве ответных мер также повысили пошлины на ввоз американских товаров. Англия, воспользовавшись тяжелым положением США, предприняла наступление на позиции американских монополий на внешних рынках. В 1932 г. на Оттавской имперской конференции была установлена система преференций, направленная на расширение торговли Англии с ее колониями и доминионами, а также на резкое ограничение доступа американских товаров на рынки стран Британской империи.

В период кризиса американские реакционные круги развернули кампанию против советского экспорта.

В целях создания условий для восстановления монополиями США утраченных ими в годы кризиса позиций на внешних рынках американское правительство провело ряд мероприятий. Главным из них было принятие конгрессом в июне 1934 г. закона о заключении торговых соглашений на основе взаимности. Этот закон предоставил президенту право заключать торговые соглашения с другими странами на основе принципа наибольшего благоприятствования и понижать или повышать таможенные пошлины в пределах 50 %. Принятие этого закона и заключение с рядом стран торговых соглашений способствовали расширению американского экспорта. В 1934 г. в США был организован Экспортно-импортный банк.

В целях продвижения сельскохозяйственных товаров на внешние рынки США стали субсидировать их экспорт. Намечая создание собственного торгового флота для перевозки внешне-торговых грузов, США в соответствии с законом 1936 г. начали субсидировать строительство и эксплуатацию торговых судов.

Борьба американского империализма за мировое господство особенно усилилась с началом второй мировой войны. Еще в 1940 г. один из виднейших представителей монополистического капитала США Джордан, председатель «Нэйшенал индастриал конференс боард», говорил: «Каков бы ни был исход войны,

Соединенные Штаты вступили на путь империалистической карьеры. Наша империя распространяется все дальше на юг в нашем полушарии и на запад в бассейн Тихого океана. Скипетр переходит к Соединенным Штатам как в смысле обладания экономической мощью, так и в смысле обладания политическим господством».

Годы второй мировой войны были периодом особенно резкого усиления экспансионизма американских монополий. Участвующие в войне страны были не в состоянии сохранить свои довоенные торговые связи, и США, воспользовавшись этим, стали вытеснять с внешних рынков как страны оси, так и своих союзников. При этом они рассчитывали, что взаимное ослабление в ходе войны Германии и Англии обеспечит им гегемонию в послевоенном мире. Предоставляя экономическую «помощь» Англии, США потребовали от нее уступить занимаемые ею позиции в Канаде и других странах Британской империи, а также в Латинской Америке. США добивались передачи им большей части английских прямых капиталовложений в этих странах. В 1940 г. США заключили соглашение с Канадой, в соответствии с которым были организованы объединенные комитеты США и Канады по сырьевым материалам и по производству оборудования, что привело к еще большей политической и экономической зависимости Канады от США. Значительно усилилось влияние США также в Австралии и Новой Зеландии. В 1941 г. США добились внесения в Атлантическую хартию пункта о свободном доступе стран к внешним рынкам и источникам сырья. Однако практически это означало свободу доступа американских монополий к сырью английских, французских и других колониальных владений. В период войны США прибрали к рукам основные мировые источники сырья. В правительстве был создан специальный комитет экономической войны, в задачу которого входили сбор и анализ информации об экономическом положении воюющих стран и скупка за границей наиболее дефицитных материалов. Правительственный Экспортно-импортный банк стал финансировать развитие производства стратегических материалов в других странах для поставки их в основном в Соединенные Штаты.

Главным орудием проведения экспансионистской политики США во взаимоотношениях с другими странами в военные годы были поставки по ленд-лизу. При помощи этих поставок, т. е. полностью финансируемого государством экспорта, США стремились закрепить на рынках стран, получающих помощь по ленд-лизу, и ограничить экспорт этих стран. Американские монополии извлекли из ленд-лиза огромные выгоды. За счет ленд-лизировских фондов были построены многие крупные военные заводы, судостроительные верфи, которые впоследствии были проданы монополиям за бесценок. Представители американских

монополий, находясь в правительственных органах, сами распределяли ленд-лизские заказы и устанавливали цены на товары, обеспечивая себе огромные прибыли. Соединенные Штаты использовали ленд-лиз для обеспечения себе свободного доступа на рынки отдельных стран. В условия предоставления ленд-лизовой помощи входило принятие страной, получающей ее, обязательства способствовать развитию торговли с США и согласовывать с ними свою торговую политику, снизить пошлины, отменить другие торговые барьеры, отказаться от конкуренции с США на рынках третьих стран. Одной из форм расплаты за ленд-лиз было заключение выгодных США политических и торговых соглашений. Англия, получая товары по ленд-лизу, была вынуждена под нажимом американского правительства сократить свой коммерческий экспорт. Как отмечалось в бюллетене госдепартамента от 13 сентября 1941 г., Англия в своей официальной записке американскому послу в Лондоне 10 сентября 1941 г. обязалась гарантировать, что материалы, полученные ею из США по ленд-лизу, не будут использованы прямо или косвенно для производства товаров, предназначенных для экспорта. Более того, английскийское правительство вынуждено было дать обязательство, что оно не позволит использовать для этого даже неленд-лизовские материалы, но идентичные тем, которые поставляются по ленд-лизу.

Аналогичные обязательства приняли на себя и ряд других стран — получателей помощи по ленд-лизу. Грабительский характер американского империализма с особой силой проявился после окончания второй мировой войны.

Соединенные Штаты захватили на внешних рынках позиции потерпевших поражение в войне Германии и Японии, значительно потеснили Англию и Францию, стремились установить неограниченное господство в странах Латинской Америки, Канаде и многих странах Азии.

К концу войны Соединенные Штаты сосредоточивали в своих руках 60% промышленного производства, 70% торгового флота, 80% золотых запасов капиталистических стран. Доля США в мировом капиталистическом экспорте достигла почти  $\frac{1}{3}$ .

В Программе Коммунистической партии Советского Союза указано: «Американский монополистический капитал, разбухший на дрожжах военных прибылей и гонки вооружений, захватил важнейшие источники сырья, рынки сбыта и сферы приложения капитала, создал своеобразную колониальную империю, стал самым крупным **мировым эксплуататором**»<sup>1</sup>.

Осуществлению внешнеэкономической экспансии американских монополий в послевоенный период содействует усиление

---

<sup>1</sup> Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, 1961, стр. 31.

государственно-монополистического капитализма в главных капиталистических странах. Развитие государственно-монополистического капитализма в США выражается в соединении экономической силы могущественных американских монополий с политической и военной силой государства. Буржуазное государство используется монополиями в качестве важного орудия борьбы за внешние рынки на всех стадиях развития капитализма, однако в наиболее сильной степени это выразилось в период общего кризиса капитализма и особенно на втором и третьем этапах, когда проблема рынка крайне обострилась.

Американской внешнеэкономической экспансии в значительной степени содействовало то, что экономика большинства капиталистических стран была серьезно подорвана. Как побежденные в войне страны, так и американские союзники испытывали острый товарный голод, они предъявляли повышенный спрос на американские товары и капиталы. Американские товары при этом практически не встречали конкуренции со стороны товаров других капиталистических стран. Это создало благоприятные условия для усиления американским империализмом своей внешнеэкономической экспансии.

Однако в результате войны возникли факторы, которые препятствовали развитию американской внешнеэкономической экспансии уже в первые послевоенные годы. Важнейшим из них был раскол мира на два лагеря: капиталистический и социалистический. Возникновение социалистических стран усилило испытываемые американским империализмом трудности в решении проблемы сбыта, сузило круг стран, являвшихся объектом американской экономической экспансии. Кроме того, сила примера торговли социалистических стран, осуществляемой на основе равенства и взаимной выгоды сторон, заставила американский империализм избирать такие формы внешнеэкономической экспансии, которые позволяли бы маскировать ее грабительскую сущность.

Отсутствие в первые послевоенные годы в большинстве стран капитализма товарных ресурсов, позволяющих вести торговлю с США на нормальной коммерческой основе, также заставило Соединенные Штаты искать новые формы внешнеэкономической экспансии, новые инструменты торговой политики. Возникновение таких новых форм способствовало усилению в США государственно-монополистического капитализма.

В этих условиях монополии стали еще шире использовать государственные средства для финансирования внешней торговли. Если в довоенный период американское правительство ограничивалось предоставлением странам отдельных займов или кредитов, то в послевоенный период оно за счет бюджетных средств финансирует целые программы внешнеэкономической экспансии, под видом «помощи».



В целях расширения внешнеторговой экспансии по инициативе и под давлением США в 1945 г. под контролем американских монополий были созданы Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд. Став в 1947 г. участником Генерального соглашения о тарифах и торговле, США получили от капиталистических стран значительные тарифные уступки.

Одной из форм государственно-монополистического капитализма в области внешней торговли является привлечение монополиями в больших размерах средств государственного бюджета для закупок за границей сырья и разных материалов. В 1946 г. американское правительство приняло закон, предусматривавший создание стратегических запасов сырья. За 1946—1957 гг. на закупку последнего за счет бюджета было израсходовано почти 10 млрд. долл. Создавая эти запасы, американские монополии пытались подчинить страны, производящие сырье, финансовому и экономическому контролю США, диктовать им выгодные для себя цены и расчистить дорогу для проникновения американского капитала в эти страны. В настоящее время для давления на рынки используется распродажа части этих запасов.

Рост государственного монополистического капитализма во внешней торговле проявляется и в том, что в целях ограждения в интересах американских монополий внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров правительство США сохранило на многие товары высокие таможенные пошлины, усилило количественные ограничения импорта (нефти, свинца, цинка) и ограничило закупки ряда иностранных товаров правительственными организациями США («Бай американ акт»).

В последние годы — на третьем этапе общего кризиса капитализма — в соотношении сил внутри капиталистического мира произошли серьезные изменения, обусловленные действием открытого В. И. Лениным закона неравномерного развития капитализма. Западная Германия, Япония и другие империалистические державы, позиции которых после второй мировой войны были очень ослаблены, восстановили свой экономический потенциал и стали серьезными конкурентами США на внешних рынках. Соединенные Штаты, напротив, утратили свою роль в мировом капиталистическом производстве и торговле, которую они играли в первые годы после второй мировой войны; американские монополии на внешних рынках стали встречать ожесточенную конкуренцию со стороны своих соперников.

Рушится колониальная система империализма. Возникла новая форма передела мирового капиталистического рынка: в Западной Европе были образованы экономические группировки («Общий рынок», Европейская ассоциация свободной торговли). Создание этих группировок поставило под угрозу расширение

американского экспорта в западноевропейские страны. В течение последних четырех лет экспорт стран, входящих в экономические группировки, значительно вырос, между тем как американский экспорт за этот период увеличился в значительно меньшем размере.

Соединенные Штаты уже не являются теперь единственным промышленным и торгово-финансовым центром капиталистического мира; ФРГ приближается к ним по размерам торговли. Хотя Соединенные Штаты остаются главной экономической, финансовой и военной силой капиталистического мира, их доля в экономике и торговле капиталистических стран уменьшается. Доля США в промышленном производстве капиталистических стран упала с 62% в 1947 г. до 44% в 1963 г. и в экспорте этих стран — с 32% в 1947 г. до 17% в 1963 г.

Американские монополии, стремящиеся к мировому господству, не хотят мириться с таким положением. В обстановке обострившейся проблемы рынков и роста конкуренции они в последние годы вынуждены были искать новых путей захвата рынков, все больше используя для этих целей государственный аппарат и правительственные средства.

В последнее время, например, была расширена деятельность Экспортно-импортного банка по кредитованию экспорта и гарантированию частных кредитов от политического и военного риска; были увеличены ассигнования на «помощь» иностранным государствам с условием, что выделенные на закупку товаров средства должны расходоваться только в США; была расширена посылка торговых миссий за границу, в Лондоне и других иностранных городах созданы американские торговые центры.

Американские монополии в целях укрепления своих позиций на внешних рынках форсируют экспорт капитала, рассчитывая на то, что расширение деятельности филиалов американских компаний по производству и сбыту товаров в условиях существования экономических группировок в Западной Европе поможет им не только сохранить, но и значительно расширить свои позиции. В результате вывоз американского капитала в 1963 г. достиг почти 5,9 млрд. долл., в том числе частного — 4,2 млрд. долл., а заграничные инвестиции США к концу 1963 г. составили свыше 88 млрд. долл., в том числе частные — 66 млрд. долл.

В условиях распада колониальной системы большое внимание Соединенные Штаты уделяют сохранению и упрочению своих позиций в развивающихся странах.

В целях расширения своей экспансии в эти страны Соединенные Штаты создали Фонд займов развития, Межамериканский банк развития, подготовили пропагандистскую программу помощи странам Латинской Америки, известную под названием «Союз ради прогресса», на осуществление которой в течение 10 лет намечается израсходовать 11 млрд. долл., и т. д.

Пытаясь ограничить отрицательное воздействие «Общего рынка» и ЕАСТ на экспорт из США и на их экономические отношения со странами, входящими в эти группировки, Соединенные Штаты добились создания в декабре 1960 г. так называемой Организации экономического сотрудничества и развития, в которую наряду с западноевропейскими странами вошли США и Канада. Через эту организацию Соединенные Штаты намереваются контролировать торговлю не только западноевропейских стран, но и их колоний и зависимых территорий.

Для расширения торговой экспансии в новых условиях правительство США разработало торговую программу, которая предусматривает предоставление президенту широких полномочий по снижению таможенных пошлин в целях получения таможенных уступок от других стран на основе взаимности.

Американский империализм использует торговую политику для создания основы для деятельности военных блоков и союзов НАТО, СЕАТО и СЕНТО, для милитаризации экономики состоящих в союзе с США стран, для создания системы не только экономической, но и политической зависимости капиталистических стран от Соединенных Штатов Америки.

Агрессивный характер внешнеторговой политики США в послевоенный период особенно ярко виден на примере их торговой политики в отношении Советского Союза и других социалистических стран. В первые же послевоенные годы Соединенные Штаты взяли курс на полное прекращение торговли в этими странами, развернули подлинную экономическую войну с ними. (О торговой политике в отношении социалистических стран см. главу о торговле США с социалистическими странами.)

Внешнеторговая политика США, направленная на то, чтобы много продавать и мало покупать, способствовала образованию огромного активного сальдо торгового баланса США, доходящего в отдельные годы до 8 млрд. долл. Вместе с тем эта политика вела к долларовому голоду, валютному кризису и ухудшению экономического положения во многих странах, торгующих с США, обострению противоречий в капиталистическом лагере.

На службу агрессивной внешнеторговой политике американского империализма поставлены американское законодательство, система договоров и соглашений с иностранными государствами, государственная казна.

## **ТОРГОВЫЕ ДОГОВОРЫ И СОГЛАШЕНИЯ США С ИНОСТРАННЫМИ ГОСУДАРСТВАМИ**

Соединенные Штаты имеют договоры о дружбе, торговле и мореплавании с 27 странами. В послевоенный период такого рода договоры были заключены с Италией — 2 февраля 1948 г.,

Ирландией — 21 января 1950 г., Колумбией — 26 апреля 1951 г., Грецией — 13 июля 1951 г., Израилем — 23 августа 1951 г., Эфиопией — 7 сентября 1951 г., Данией — 1 октября 1951 г., Японией — 2 апреля 1953 г., Ираном — 15 августа 1955 г., Южной Кореей — 28 ноября 1956 г., Францией — 27 ноября 1959 г.

Эти договоры ратифицирует сенат. Основным принципом договоров о дружбе, торговле и мореплавании прежде было предоставление общего наибольшего благоприятствования в торговле и в отношении владения и распоряжения собственностью. В послевоенный период, однако, когда обострилась борьба за рынки сбыта, принцип наибольшего благоприятствования оказался недостаточным для экспансии американских монополий. США стали принуждать своих партнеров к заключению с ними договоров о торговле и мореплавании, основывающихся на принципе «равных возможностей», включающем как понятие безусловного наибольшего благоприятствования, так и предоставление американским монополиям национального режима. Принцип «равных возможностей» означает право одной из договаривающихся сторон пользоваться на основе взаимности на территории другой договаривающейся стороны всеми правами и преимуществами, какими пользуются ее граждане. На деле же вследствие экономического превосходства США над другими капиталистическими странами «равные возможности» означают обеспечение господствующего положения американским монополиям и облегчение для них закабаления других стран.

Наиболее наглядной иллюстрацией принципа «равных возможностей» являются, например, договоры США о торговле и мореплавании с Италией, Грецией и Японией.

Так, первая и вторая статьи договора о торговле и мореплавании США с Италией предоставляют американским гражданам ничем не ограниченное право пребывания в стране, передвижение по ее территории, занятие любой деятельностью торгового, промышленного и другого характера. Статья 4 договора разрешает американским монополиям производить геологические изыскания и использовать минеральные богатства Италии. В статье 7 для американских капиталовложений предоставляется национальный режим.

В договоре о торговле и мореплавании США с Грецией также предусматривается национальный режим в использовании ресурсов минерального сырья, строительстве и эксплуатации промышленных предприятий и торговой деятельности. Статья 7 этого договора предусматривает, что собственность американских компаний не может быть национализирована, за исключением случаев, когда это вызывается государственными интересами. В случае национализации американской собственности компаниям или отдельным лицам должна быть выплачена соответствующая компенсация.

Договор о торговле и мореплавании, заключенный США с Японией, еще более усиливает позиции американского капитала в этой стране. По этому договору Япония обязалась для американских капиталовложений предоставить национальный режим. Согласно статье 7 этого договора американские монополии получили право организовать и эксплуатировать на территории Японии промышленные и другие предприятия и приобретать контроль в японских компаниях.

Приведенные примеры достаточно ярко характеризуют агрессивный характер торговых договоров США. Поэтому не случайно, что многие страны воздерживаются от заключения такого рода договоров, а Уругвай, например, заключил такой договор, но не ратифицировал его.

США заключили с 51 страной соглашения о торговле на основе взаимных тарифных уступок. Этими соглашениями они обеспечивают себе режим безусловного наибольшего благоприятствования в торговле с другими странами<sup>1</sup>. Со своей стороны США распространяют режим наибольшего благоприятствования на все страны, независимо от того, имеют ли они соответствующий договор или соглашение с США. Этот принцип не распространяется лишь на те страны, по поводу которых имеется специальное решение конгресса. (В настоящее время наибольшим благоприятствованием в США не пользуются социалистические страны.

По этим соглашениям США, идя на некоторые уступки в таможенном обложении импорта, получили возможность по низким пошлинам вывозить в больших количествах такие товары, как оборудование, металлоизделия, химикаты, текстильные товары. Заключение этих соглашений значительно облегчило доступ американских товаров на рынки подписавших их стран.

Соглашения запрещают установление количественных ограничений при ввозе товаров из одной страны в другую. Однако в них содержится оговорка, указывающая на то, что страна может отказаться полностью или частично от предоставленных другой страной льгот. Соединенные Штаты очень часто используют подобного рода оговорки, отменяя предоставленные стране льготы и даже усиливая тарифные и таможенные ограничения. Такой порядок создал для стран, имеющих торговые соглашения с США, постоянную угрозу лишения договорных льгот.

---

<sup>1</sup> Раньше, особенно до первой мировой войны, США заключали торговые соглашения, в которых предусматривалось предоставление условного наибольшего благоприятствования. Это означало, что страны получают право на определенную уступку, предоставленную третьей стране, лишь за равноценную с ее стороны компенсацию. Отказ от принципа условного благоприятствования был вызван тем, что последний не давал широких возможностей для расширения внешнеторговой экспансии США.

Для получения от других стран таможенных уступок ценой некоторого снижения своих пошлин США широко используют многостороннее Общее соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), заключенное в Женеве в 1947 г.

По Женевскому соглашению Соединенные Штаты добились от его участников снижения таможенных тарифов на товары американского экспорта, удельный вес которых в экспорте США в эти страны в 1939 г. составил 65%. Уступки, сделанные отдельными странами, оказались весьма значительными. Так, Франция понизила таможенные пошлины на 85% всего импорта из США в 1939 г., Англия — на 60%, Канада — на 72%, страны Бенилюкса — на 70%, Чили — на 58%, Бразилия — на 50%. В число товаров, на которые были распространены уступки, входят пшеница, хлопок, лесоматериалы, каменный уголь, смазочные масла, фрукты, табак, сельскохозяйственные машины, различное оборудование, станки, автомашины и другие товары.

Стремясь разрушить систему колониальных преференций Англии и Франции, США по Женевскому соглашению добились от этих стран уменьшения разрыва между преференциальными и обычными тарифными ставками. Дальнейшие уступки были сделаны по соглашениям, заключенным на конференциях в Аннеси (1949 г.), Торки (1951 г.) и на других. В результате переговоров на этих конференциях был значительно облегчен доступ американских товаров на рынки ряда капиталистических стран и их колониальных владений.

В то же время США понизили свои пошлины лишь на сравнительно небольшую группу товаров, в основном таких, в импорте которых США особенно нуждаются.

Соединенные Штаты часто получали тарифные уступки от других стран за так называемую экономическую или техническую помощь, сами же тарифных льгот этим странам не предоставляли.

США добились включения в Общее соглашение о тарифах и торговле пункта из американского закона 1934 г., согласно которому президенту дано право отказаться от предоставления скидок на таможенные пошлины или уменьшить их, когда ввоз того или иного товара может создать угрозу для американской отрасли промышленности, производящей данный товар. Используя эти оговорки, Соединенные Штаты часто отказываются от предоставления странам таможенных льгот.

Ссылаясь на Общее соглашение о тарифах и торговле, Соединенные Штаты требуют от других стран отмены всех количественных ограничений на ввоз американских товаров, сами же сохраняют ограничения на ввоз сельскохозяйственных и других товаров на основании специальной оговорки, включенной по их настоянию в соглашение ГАТТ.

Еще более неравноправный характер носят преференциальные торговые соглашения США с Гаити и Филиппинами<sup>1</sup>. Гаити предоставляет США право беспошлинного ввоза машин радиоаппаратуры и других товаров.

Заключенное в июле 1946 г. и пересмотренное в 1955 г. торговое соглашение с Филиппинами предусматривает огромные льготы для США. По этому соглашению американские товары ввозятся на Филиппины без взимания пошлин и почти без всяких ограничений, между тем как на многие товары, завозимые с Филиппин в США, установлены специальные квоты. Например, сахара может быть завезено в США с Филиппин не больше 865 тыс. т. Преференциальные пошлины, которые были установлены Соединенными Штатами с 1956 г. на ввоз филиппинских товаров, с 1959 г. ежегодно повышаются, и в 1974 г. они сравняются со ставками льготных пошлин. С 1956 г. начали облагаться пошлинами также товары, на ввоз которых в США установлены квоты.

Наводнение филиппинского рынка американскими товарами, продаваемыми по бросовым ценам, душит национальную промышленность Филиппин. С момента заключения этого соглашения Филиппины имеют пассивный торговый баланс. Соглашение предусматривает, что не должно устанавливаться никаких ограничений на перевод денежных средств из Филиппин, что частным лицам и частным компаниям США предоставляются права в отношении использования всех национальных естественных ресурсов и предприятий общественного пользования. Поскольку конституция Филиппин предусматривала, что 60 % капитала должно принадлежать гражданам Филиппин, соглашение обязывало правительство принять меры к изменению конституции по этому вопросу. Это соглашение предоставило американским монополиям свободу хозяйничать на Филиппинах, дало право приобретать землю и владеть всякого рода предприятиями, но не предоставило при этом таких же прав Филиппинам в США.

В соглашениях США с иностранными государствами о торговле на основе взаимных тарифных уступок и соглашениях о снижении пошлин в рамках ГАТТ ярко проявляется американский агрессивный протекционизм.

Для американского протекционизма характерно прежде всего то, что он направлен не на защиту слабых отраслей промышленности, а на обеспечение американским монополиям безраздельного господства на внутреннем рынке, безудержного повышения цен и получения максимальных прибылей на основе ограбления

---

<sup>1</sup> По преференциальному соглашению США с Кубой, последняя до недавнего времени облагала ввоз многих американских товаров пониженными пошлинами (497 товарных статей, включая такие, как цемент, красители, химические и текстильные товары). В настоящее время США в торговле с Кубой проводят политику эмбарго, и это соглашение не действует.

трудящихся США. Другой чертой американского протекционизма является то, что никакое облегчение доступа иностранных товаров на рынок США не допускается иначе как в обмен на получение больших льгот для американских товаров на внешних рынках.

Наступательной политике США подчинены и все законодательные и административные мероприятия американского правительства в области импортных ограничений.

## ОГРАНИЧЕНИЯ ИМПОРТА В США

США являются страной агрессивного сверхпротекционизма. Для осуществления политики протекционизма используются такие инструменты, как высокий уровень таможенного обложения широкого круга товаров, взимание различного рода акцизных сборов и импортных налогов, установление количественных ограничений импорта, принятие специальных законодательных положений, которые обеспечивают правительству США возможность отказываться от предоставленных другим странам в ходе переговоров таможенных льгот, ограничивать пределы максимально возможного снижения пошлин. Специальный закон обязывает американские правительственные организации при размещении заказов отдавать предпочтение американским товарам перед иностранными. Относительно новым инструментом американского протекционизма является оказание прямого давления на другие страны в целях установления ими «добровольного» ограничения экспорта своих товаров в США.

Вместе с тем в условиях высокой степени концентрации производства и монополизации внутреннего рынка крупнейшие монополии ведут на рынке США ожесточенную конкурентную борьбу с иностранными поставщиками, используя такие методы, как массовое производство дешевых товаров, сбыт через хорошо организованную сеть оптовой и розничной торговли, предоставление различного рода услуг покупателям и т. п.

В основе таможенного и тарифного законодательства США лежит тарифный закон, принятый конгрессом США в 1930 г. Согласно этому закону в США действует двухколонный тариф. Этот закон является самым протекционистским из всех тарифных законов, которые ранее существовали в США. Он устанавливал на многие товары значительно большие ставки, чем ранее изданные законы. Например, ввозная пошлина на чугун по закону 1930 г. составляла 1 долл. 12 ц. за тонну против 75,4 ц. за тонну по закону 1922 г. По тарифному же закону 1913 г. чугун ввозился в США без взимания пошлины.

Тарифный закон 1930 г. состоит из нескольких разделов. В первом разделе приведен список товаров, облагаемых и не



	Доля облагаемого пошлиной импорта в общем импорте США (%)	Средний процент обложения
Тарифный закон 1909 г. с 6/VIII 1909 по 1913 г. в среднем за год . . . . .	47,4	40,8
Тарифный закон 1913 г. с 4/X 1913 по 1922 г. в среднем за год . . . . .	33,7	27,0
Тарифный закон 1922 г., 1922—1930 гг. в среднем за год . . . . .	36,2	38,5
Тарифный закон 1930 г. . . . .		
1930 г. . . . .	30,5	44,9
1960 г. . . . . , . . . . .	60,6	11,5 *

\* 1959 г.

облагаемых пошлиной. В число товаров, которые завозятся беспошлинно, входят: промышленное сырье и материалы, которые не производятся в США или производятся в недостаточных количествах (хромовая, железная, никелевая руды, олово и оловянный концентрат, бензол, газетная бумага, промышленные алмазы, асбест, джут, пенька, шкуры, большинство видов невыделанных мехов), товары, используемые в сельском хозяйстве (сельскохозяйственные машины, удобрения), потребительские товары и товары, не конкурирующие с американскими изделиями (кофе, какао-бобы, бананы).

Американский таможенный тариф содержит основные, льготные и преференциальные ставки пошлин. Основные таможенные пошлины в настоящее время применяются только по отношению к товарам, ввозимым из большинства социалистических стран, а льготные — ко всем остальным странам. Преференциальные пошлины ниже льготных. Они устанавливаются для каждой страны, получающей дополнительные таможенные льготы в отдельности, и могут распространяться на все товары или на их часть. Преференциальными пошлинами пользовалось в США большинство филиппинских товаров и ряд товаров Кубы (до 1961 г.).

В тарифном списке указаны размер основной и льготной пошлины. По многим товарам основная пошлина в два-три раза превышает льготную. По основному тарифу пошлины на ряд товаров превышают 90—100 и более процентов от цены товара, и по льготному они доходят до 60 и более процентов. В дополнение к списку товаров приведены ограничения на импорт сельскохозяйственных товаров. В других разделах сосредоточены статьи, составляющие основу таможенного режима, и изложены права и обязанности таможенных органов.

Наиболее высокий уровень таможенного обложения в США существует на готовые изделия. Пошлины на эти изделия достигают до 50—70%. Несмотря на то что в США развито машиностроение, пошлины на оборудование очень высокие. Например, на текстильные машины, отдельные виды полиграфического оборудования они достигают до 40% с цены товара. Даже на такие товары массового производства, как холодильники, пылесосы, радиоприемники, автомобили, пошлины очень высокие.

Высокий уровень обложения существует также на сельскохозяйственные товары. Пошлины на сырьевые материалы в среднем ниже, чем на готовые изделия или на сельскохозяйственные товары, однако на некоторые из них они очень высокие.

Наряду с таможенными пошлинами в США применяют импортные акцизные сборы. Различие между сборами и таможенными пошлинами заключается лишь в том, что они не являются органической частью тарифного законодательства и поэтому не должны быть согласованы с общими положениями законодательства, которые обязательны для таможенного тарифа (например, положение об уравнивании издержек производства), и на них не распространяются изменения ставок пошлин, произведенные в соответствии с законом о торговых соглашениях на основе взаимности.

Если учесть обычные пошлины, акцизные сборы и различные налоги, то станет очевидным чрезвычайно высокий уровень фискального обложения импортных товаров в США. Например, по нашим подсчетам, уровень обложения импортируемого в США коньяка составит 231% от цены товара, табака — 90%, шерстяных тканей — 73%, сахара — 45%, мебели — 43%.

Помимо таможенных пошлин, в Соединенных Штатах применяются компенсационные и антидемпинговые пошлины. Компенсационные пошлины взимаются в соответствии с тарифным законом (статья 303). Они представляют собой импортные пошлины, установленные для того, чтобы свести на нет эффект субсидий, предоставленных экспортеру правительством экспортирующей страны при вывозе либо при производстве товаров.

Антидемпинговая пошлина взимается в соответствии с антидемпинговым законом 1921 г., измененным в 1958 г. Эта пошлина применяется в тех случаях, когда импортированный товар продается в США по ценам более низким, чем так называемая «справедливая стоимость» («фер вэлью») <sup>1</sup>, и когда импорт этого товара наносит или угрожает нанести ущерб американской промышленности. При определении антидемпинговой пошлины Таможенное управление исходит из цены, по которой товар продан

---

<sup>1</sup> «Справедливая стоимость» («фер вэлью») определяется исходя из продаж на рынке страны экспортера или на иностранном рынке.

в США, и так называемой цены на иностранном рынке («форин маркет вэлью»).

Этот закон неоднократно применялся для создания препятствий для ввоза товаров из СССР. Например, США, используя этот закон, пытались обвинить Советский Союз в демпинге школьного лабораторного оборудования, автомобилей, бензола.

Ведя переговоры со странами о предоставлении взаимных тарифных уступок, США были вынуждены в целях получения таможенных льгот от других стран понижать свои ввозные пошлины. Это дало повод Соединенным Штатам заявлять, что они осуществляют политику либерализации, ослабляют протекционизм. Они ссылаются при этом на то, что за последние 30 лет процент обложения пошлиной ввозимых в США товаров значительно понизился. Хотя это понижение и имеется, оно еще не дает полной характеристики таможенного обложения и вообще степени протекционизма в США. Ведь чем выше ограничительные пошлины на тот или иной товар, тем меньше ввозится в США таких товаров, и удельный вес этой группы товаров в общих подсчетах средней пошлины снижается. Подсчет средневзвешенного уровня пошлин, исходя из структуры и стоимости фактического импорта, не только не характеризует, но, наоборот, скрывает протекционистский характер таможенного барьера. Известный специалист по вопросам американской тарифной политики Пикэ считает, что примерно  $\frac{1}{5}$  импортированных товаров, ввиду обложения высокими пошлинами, ввозится в США в очень небольших количествах. Если сравнить американский таможенный тариф с тарифами других стран, то после произведенного в результате переговоров понижения тарифных ставок он остается более протекционистским, чем во многих других странах. Так, например, средний уровень таможенных ставок для промышленных товаров в США более высокий, чем в странах «Общего рынка». Сравнение ставок тарифа США и единого внешнего тарифа ЕЭС показывает, что у США примерно  $\frac{1}{6}$  номенклатуры имеет пошлину, превышающую 30%. В то же время в тарифной номенклатуре стран «Общего рынка» лишь  $\frac{1}{50}$  часть подгрупп имеет пошлину выше 30%. Еще более наглядно характеризует уровень таможенного обложения сравнение ставок пошлин на отдельные товары. Например, пошлина в США выше пошлин «Общего рынка» по химическим товарам почти в 2 раза, по металлорежущим станкам и текстильным машинам в 1,5—2 раза, по тканям в 1,5 раза. Более высокие пошлины в США установлены также на изделия швейной, мебельной и часовой промышленности.

Следует иметь в виду, что степень протекционизма определяется не только уровнем таможенных ставок, необходимо также принимать во внимание имеющиеся в США количественные ограничения, субсидирование, применение закона «покупай аме-

риканское». Вместе с этим нельзя не отметить, что за последние 30 лет доля импортных товаров, облагаемых пошлинами, в общем импорте США не только не уменьшилась, но показала тенденцию к повышению. Если в 1930 г. импорт, облагаемый пошлинами, составлял менее  $\frac{1}{3}$  всего американского импорта, то в 1960 г. он достиг 60% всего импорта.

В дополнение к тарифному закону 1930 г. (ст. 350) 12 июня 1934 г. был принят закон о заключении торговых соглашений на основе взаимности. В этом законе сформулированы основные принципы установления и изменения таможенных пошлин в США. Президент получил право заключать с иностранными государствами торговые соглашения, предусматривающие предоставление им на основе взаимности тарифных льгот в определенных пределах и устанавливать импортные ограничения.

Закон о заключении торговых соглашений на основе взаимности за время своего действия претерпел довольно значительные изменения, причем ряд изменений способствовал еще большему усилению американского протекционизма. Срок действия этого закона продлевался 11 раз и истек 30 июня 1962 г. В соответствии с этим законом президенту США было предоставлено право снижать и повышать пошлины на 50% от уровня 1934 г. В последующие годы при продлении этого закона пределы возможного снижения пошлин были расширены.

Последняя модификация закона была произведена в 1958 г. С 12 июля 1958 г. по 30 июня 1962 г. президенту было разрешено снижать существующие пошлины на 20% от уровня, который был на 1 июля 1958 г., при этом в течение одного года пошлина может быть снижена не больше чем на 10%. Всего за 28 лет действия закона о торговых соглашениях на основе взаимности президент получил право снижать ставки таможенного тарифа на 83% от их первоначального уровня.

Несмотря на то что в течение длительного периода времени происходит понижение пошлин, многие товары не затронуты этим понижением и пошлины на них остаются исключительно высокими. В 1951 и 1955 гг. в закон 1934 г. о заключении торговых соглашений на основе взаимности был внесен ряд протекционистских поправок, и он по существу превратился в орудие усиления импортных ограничений. В 1951 г. в него были внесены так называемая «избавительная оговорка» («эскейп клоз») и «оговорка об опасных точках» («перил пойнтс»)<sup>1</sup>, а в 1955 г. «оговорка о защите производства товаров, имеющих оборонное значение».

«Избавительная оговорка» дает право президенту по его усмотрению односторонне изменять или отменять сделанные уступки в действующих уже соглашениях, заключенных со

---

<sup>1</sup> Впервые включена в 1948 г., но затем отменена.

странами на основании этого закона, если они наносят ущерб промышленности США.

«Оговорка об опасных точках» требует, чтобы тарифная комиссия определяла пределы предоставления США уступок в виде понижения пошлин на отдельные товары при заключении нового соглашения с той или другой страной.

«Оговорка о защите производства товаров, имеющих оборонное значение» предоставляет право директору Управления мобилизации на оборону обращать внимание президента на то, что импорт какого-либо товара подрывает его производство внутри страны и тем самым наносит ущерб национальной безопасности. В случае, если президент США в результате изучения этого вопроса придет к тому же выводу, то он должен будет принять меры, направленные на сокращение импорта в США данного товара до уровня, который не будет угрожать национальной безопасности США.

Многие американские монополии, ссылаясь на эти оговорки в законе о торговых соглашениях на основе взаимности, в целях сохранения высоких монопольных цен потребовали от президента повышения пошлин на ряд товаров. Таким путем были повышены пошлины на инжир, клеверное семя, часы, велосипеды, спички, дамские меховые и фетровые шляпы, льняные полотенца, термометры, листовое стекло, ковры и т. д.

Такой порядок создал для стран, имеющих торговые соглашения с США, постоянную угрозу лишения таможенных льгот. Многие страны выражают свое недовольство этой политикой. Так, представитель итальянского правительства заявил, что «если Соединенные Штаты часто будут прибегать к использованию этих оговорок и ограничивать импорт товаров, на ввоз которых в результате двусторонних переговоров были получены тарифные льготы, то от всей политики либерализации, одобренной США, останется лишь пустой звук».

Срок действия закона 1934 г. истек в июне 1962 г. В начале 1962 г. правительство США выступило с новой внешнеторговой программой, которая пересматривала тарифную политику США в сторону ее либерализации.

В центре этой программы стояла замена закона 1934 г. новым законом — так называемым законом о расширении торговли (принят в октябре 1962 г.). Цель этого закона — обеспечение для США роли лидера на мировом капиталистическом рынке в новой международной обстановке, расширение экспансии монополий США в странах Западной Европы, усиление влияния США в развивающихся странах. В соответствии с этими целями новый закон предоставил президенту более широкие полномочия в вопросах ведения торговых переговоров и дал ему больше, чем ранее, возможности снижать или повышать пошлины и устанавливать импортные препятствия.

Закон предоставил на срок с 1 июля 1962 г. по 30 июня 1967 г. президенту США следующие полномочия:

— общие полномочия снижать пошлину на импортируемые товары в течение 5 лет на 50 %, т. е. ежегодно на 10 % вместо 5 % по старому закону;

— специальные полномочия в переговорах со странами «Общего рынка» снижать или отменять пошлины на товары, стоимость экспорта которых из США и стран ЕЭС в другие капиталистические страны превышает 80 % стоимости экспорта всех капиталистических стран<sup>1</sup>;

— специальные полномочия снижать или отменять пошлины и другие ограничения на импорт сельскохозяйственных товаров из стран «Общего рынка», если это обеспечит сохранение экспорта из США этих товаров;

— специальные полномочия снижать или отменять пошлины на импорт из развивающихся стран тропических сельскохозяйственных товаров при условии, что мировое производство этих товаров сосредоточено в районе  $\pm 20^\circ$  от экватора и что эти товары не производятся в достаточном количестве в США и что страны ЕЭС уже дали обязательство облегчить доступ этих товаров;

— специальные полномочия отменять наиболее низкие пошлины, которые по состоянию на 1 июля 1962 г. не превышали 5 %.

Новый закон о расширении торговли предоставил президенту США большие полномочия на ведение переговоров со странами в отношении предоставления тарифных льгот. Закон разрешил президенту понижать пошлины не по каждому определенному товару, как это было в старом законе, а в порядке линейного снижения на целые товарные категории.

Вместе с этим в новом законе по существу остались в силе все протекционистские оговорки старого закона. На основании этих оговорок из списка товаров, по которым будут вестись переговоры со странами о предоставлении единых тарифных уступок, исключена большая группа, в которую входят: часы наручные, клинические термометры, английские булавки, посуда из нержавеющей стали, инжир, льняные полотенца, листовое стекло, некоторые виды ковров, свинец, цинк, велосипеды, дамские шапочки, курительные трубки, ножницы, скрипки, баскетбольные и волейбольные перчатки, клеверное семя.

Новым в законе является то, что вместо повышения тарифов и установления импортных ограничений США могут усилить американский протекционизм с помощью применения новых форм

---

<sup>1</sup> Если бы Англия вступила в Европейское экономическое сообщество, то в число указанных товаров вошло бы 26 товарных групп, а без ее участия — только самолеты. После того как из-за вето Франции Англия не была принята в «Общий рынок», этот пункт утратил свое практическое значение.

субсидирования американских компаний за счет государственных средств для повышения конкурентоспособности их продукции. С этой целью в новом законе предусматривается возможность предоставления американским фирмам различных видов помощи на приспособливание к возросшему импорту, в том числе технической помощи за счет государства (участие государства в разработке и осуществлении технических проектов реконструкции, проведение экономических исследований, консультирование по экономическим проектам), финансовой помощи (в форме государственного займа, государственной гарантии частных займов, предоставления ссуд и отсрочек по ссудам и освобождение от уплаты налогов).

После того как был принят закон о расширении торговли, американское правительство начало переговоры со странами «Общего рынка» и другими странами — участницами ГАТТ о взаимном понижении пошлин. Эти переговоры, названные «Кеннеди раунд», начались 4 мая 1964 г. Соединенные Штаты стараются добиться в первую очередь понижения внешнего тарифа стран ЕЭС. Во время переговоров обнаружились большие разногласия США со странами «Общего рынка» по вопросам проведения 50%-ного линейного понижения тарифов, изъятия из этого понижения группы товаров, отмены нетарифных барьеров и торговли сельскохозяйственными товарами. Уже в начале переговоров стало ясно, что правительство США не намерено на деле отходить от своей традиционной протекционистской политики и что его новая, так называемая либеральная торговая политика по существу есть маневр для создания лучших условий для наступления монополий США на иностранные рынки.

Еще в ходе подготовки к этим переговорам страны «Общего рынка» потребовали от США устранения таких протекционистских препятствий в торговле, которые выходят за рамки взаимного снижения тарифов и на которые не распространяются полномочия нового «либерального» закона о расширении торговли. Эти протекционистские препятствия наряду с высоким уровнем таможенного обложения являются неотъемлемой частью протекционистской системы американского империализма.

Так, в целях ограничения импорта многих товаров в США широко применяются импортные количественные ограничения — квоты. Сохранение и даже расширение Соединенными Штатами системы импортных ограничений противоречат основным положениям Общего соглашения о тарифах и торговле. Поэтому в 1947 г. США добились включения в это соглашение оговорки, разрешающей «временное» использование квот. Однако срок действия этого разрешения установлен не был, и США, по-видимому, не собираются отменять квоты.

В США имеются два вида квот: тарифные импортные и абсолютные импортные.

Тарифные квоты предусматривают ввоз определенного количества товаров по пониженным пошлинам или без обложения обычной пошлиной. Они установлены сравнительно для небольшой группы товаров. Если же существующий товар ввозится в количестве, свыше установленного, то он подлежит обложению обычной высокой пошлиной. Тарифные квоты распространяются на ввоз клеверного семени, отдельные виды скота, рыбы и рыбопродуктов, включая тунец, арахидное масло, шерстяные изделия.

Абсолютные квоты устанавливаются специальным законом или административным распоряжением американского правительства. В Соединенных Штатах абсолютные квоты существуют главным образом на ввоз сельскохозяйственных товаров. Так, на основании статьи 22 закона о сельском хозяйстве США министру сельского хозяйства поручено определять количества соответствующих товаров, которые могут быть ввезены в США без ущерба для внутреннего производства сельскохозяйственных продуктов и программы их реализации. Импорт, превышающий определенные размеры, должен быть ограничен посредством введения квот или при помощи установления специальной лицензионной системы. Абсолютные импортные квоты существуют в США на следующие товары: пшеницу, пшеничную муку, овес, ячмень, рожь, хлопок, льняное масло, животное масло, рис и продукты из него, земляной орех, льняное семя, сыр, живой скот.

Эти квоты по существу являются запретительными, так как по ним разрешается ввоз небольшого количества сельскохозяйственных продуктов. Ежегодная квота на ввоз пшеницы установлена в размере 21,7 тыс. т и пшеничной муки 1,8 тыс. т; на ввоз хлопка длинной от  $1\frac{1}{8}$  до  $1\frac{11}{16}$  дюйма — в размере 20,6 тыс. т, средневолокнистого длинной от  $\frac{3}{4}$  до  $1\frac{1}{8}$  дюйма — в размере 6,6 тыс. т и коротковолокнистого длинной менее  $\frac{3}{4}$  дюйма — 32 тыс. т. Квота на ввоз животного масла установлена в размере 318 т, на ввоз различных видов сыра — 8498 т, молочного порошка — 3,5 т, сухих сливок — 225 т, земляного ореха — 769 т.

В соответствии с законом о производстве и торговле сахаром, принятым в 1948 г. и измененным в 1960 г., в США существует импортная квота на ввоз сахара. Министру сельского хозяйства поручено ежегодно определять количество сахара, которое необходимо для удовлетворения спроса. Это количество должно быть распределено между различными источниками снабжения, как внутренними, так и иностранными. При этом при определении квот по отдельным странам должна учитываться доля каждой страны в общих поставках сахара до установления контроля над ввозом сахара.

Частые изменения американским правительством квот на ввоз сахара из отдельных стран-экспортеров ставит эти страны в затруднительное положение и увеличивает зависимость их от США.



Наряду с количественными ограничениями на ввоз сельскохозяйственных товаров в последние годы в США были установлены квоты на ввоз свинца и цинка, а также сырой нефти и нефтепродуктов. Кроме этого, в США введены тарифные и абсолютные квоты на ввоз ряда товаров с Филиппин, включая такие товары, как манильская пенька, сигареты и сигары, табак, перламутровые пуговицы. Иногда формально количественных ограничений на ввоз того или другого товара в США не существует, но, оказывая соответствующее давление на экспортеров, они заставляют отдельные страны установить у себя экспортные квоты на вывоз товаров в США. Так, например, Япония под угрозой, что США введут импортные количественные ограничения, установила так называемый добровольный контроль над экспортом в США текстильных и некоторых других изделий. Экспортные квоты на вывозимые из Японии в США текстильные товары установлены в размере 235 млн. кв. ярдов, в том числе хлопчатобумажных тканей — 113 млн. кв. ярдов, готовых текстильных изделий — 30 млн. кв. ярдов, трикотажа — 12 млн. кв. ярдов.

В Соединенных Штатах с 1933 г. действует закон о приоритете закупок правительством американских товаров — так называемый закон «покупай американское». Он обязывает американские правительственные организации при приобретении товаров (оборудования, нефтепродуктов и др.) закупать их на внутреннем рынке. Правительственные закупки у иностранных компаний разрешаются только в том случае, если внутренние цены более чем на 10% выше цен иностранных компаний (ранее этот предел был установлен в размере 25%). Закон о приоритете закупок американских товаров в течение последних 27 лет был дополнен рядом постановлений, которые расширили сферу его действия. Так, согласно одному из них Управление государственного жилищного строительства США и муниципалитеты обязаны расходовать отпускаемые им средства на закупку товаров в соответствии с принципами, изложенными в законе о приоритете закупок американских товаров. Другое постановление обязывает лиц, получающих займы от Управления электрификации сельского хозяйства, расходовать их на закупку товаров местного производства.

Американское законодательство требует также, чтобы судостроительные компании, получающие правительственные субсидии на поставку судов, и судовладельцы, получающие субсидии на эксплуатацию судов, расходовали их в максимально возможной степени на закупку товаров местного производства.

Хотя правительственным организациям было запрещено закупать у американских фирм товары, если их цены превышают цены иностранных компаний более чем на 10%, однако в законе о приоритете закупок американских товаров сделан ряд оговорок. В соответствии с ними правительственным органам разре-

шается закупать товары у американских фирм и в том случае, если цены выше иностранных компаний более чем на 10%, например если эти правительственные закупки у американских фирм вызываются национальными интересами США или если предприятия американской фирмы находятся в районе с высоким уровнем безработицы.

Закон «покупай американское» в 1960 г. был фактически распространен на все закупки для поставок иностранным государствам по программам «помощи». В конце 1960 г. министерство торговли потребовало, чтобы американские фирмы при осуществлении внешнеторговых операций использовали американские суда и авиатранспортные линии.

Американский протекционизм вызывает недовольство и резкие протесты со стороны многих капиталистических стран. За его ослабление выступают и многие американские монополии, и в первую очередь те, которые имеют значительные иностранные инвестиции и импортируют в США продукты, производимые на своих предприятиях за границей.

### **ФИНАНСИРОВАНИЕ И СУБСИДИРОВАНИЕ АМЕРИКАНСКОГО ЭКСПОРТА**

Создавшаяся в итоге второй мировой войны в разоренных войной странах нехватка ресурсов для оплаты импорта из США, а также вступление этих стран впоследствии в активную конкурентную борьбу с США содействовали обострению проблемы рынков и обусловили широкое использование американским империализмом государственных средств для финансирования и субсидирования своего экспорта. Такой метод борьбы за внешние рынки позволил американским монополиям не только искусственно поддерживать объем экспорта, но и обеспечивать им огромные прибыли, ибо в данном случае все издержки конкурентной борьбы покрываются правительством США за счет налоговых средств трудящихся. Кроме того, правительственное субсидирование экспорта дает американским империалистам возможность диктовать условия торговли своим партнерам, дезорганизовывать их экономику и приспосабливать ее к интересам США. Формы и методы правительственного финансирования и субсидирования экспорта разнообразны. Наибольшее распространение получила так называемая помощь иностранным государствам по различным правительственным программам, кредиты Экспортно-импортного банка, правительственное субсидирование экспортеров промышленных и сельскохозяйственных товаров.

Для финансирования американского экспорта монополии США используют также Международный банк реконструкции и

развития, Международную финансовую корпорацию, Международную ассоциацию развития, Международный валютный фонд, а также Межамериканский банк развития.

Занимая ведущее место в этих организациях по доле в их финансовых фондах, США используют их в целях наступления на иностранные рынки. С самого начала деятельности Фонд, например, используется США как средство подчинения валют капиталистических стран американскому доллару. Международный банк реконструкции и развития призван способствовать экспорту американского капитала. Правительство США, имея около 31% голосов в правлении банка, диктует свои условия и использует в интересах американских монополий ресурсы банка. Все директивы МБРР исходят от Национального консультативного совета по валютно-финансовым вопросам, который создан американским правительством из представителей отдельных министерств и ведомств США.

Буржуазные экономисты в своих статьях и книгах по вопросам американской помощи иностранным государствам стараются доказать, что средства, выделяемые американским правительством на помощь, предназначены для восстановления и развития экономики как промышленно развитых, так и развивающихся стран. Однако анализ программы «помощи» показывает, что они преследуют другие цели — расширение внешнеэкономической экспансии США и подготовку к новой войне против стран социализма.

Все расходы американского правительства на «помощь» иностранным государствам в послевоенный период составили 104,2 млрд. долл., в том числе на военную — 32,5 млрд. долл. и 71,7 млрд. долл. — на экономическую и другую «помощь». Из сумм, выделенных на осуществление «плана Маршалла», программы взаимного обеспечения безопасности и программы международного развития было израсходовано почти 36 млрд. долл., 35,7 млрд. долл. было потрачено на другие программы (закон 480, кредиты Экспортно-импортного банка, взносы в международные организации, расходы на ЮНРРА и внешнюю «помощь», заем Англии, кредиты на закупку излишнего имущества).

Из общей суммы «помощи» 85% падает на страны, входящие в возглавляемые США военные группировки (НАТО, СЕАТО, СЕНТО).

Порядок предоставления американской «помощи» и ее характер определяются такими американскими законами, как закон 1948 г. «Об экономическом сотрудничестве» («план Маршалла»), закон 1949 г. «О военной помощи иностранным государствам», закон 1951 г. «О взаимном обеспечении безопасности», замененный в 1954 г. другим законом с аналогичным названием, закон 1954 г. «О развитии торговли сельскохозяйственными товарами и помощи» (закон 480), закон 1950 г.

**«Помощь» США иностранным государствам \***  
(млрд. долл.)

	1945/46— 1962/63 гг.	1960/61 г.	1961/62 г.	1962/63 г.
Всего . . . . .	104,2	5,9	6,6	7,0
В том числе:				
Западная Европа . . .	45,6	0,9	0,7	0,9
Дальний Восток . . .	23,6	1,3	1,3	1,7
Ближний Восток и Юго- Восточная Азия . .	20,1	1,9	2,3	2,3
Латинская Америка . .	7,9	1,1	1,4	1,1
Африка . . . . .	2,4	0,5	0,5	0,6

\* Общая сумма включает средства, выделенные по закону о «помощи» иностранным государствам, кредиты по линии Экспортно-импортного банка, взносы в международные финансовые организации (Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Международная финансовая корпорация).

«О международном развитии» (в соответствии с так называемым 4-м пунктом программы Трумэна, изложенной в его послании конгрессу в январе 1949 г.), закон 1961 г. «О международном развитии», заменивший собою закон 1954 г. «О взаимном обеспечении безопасности».

В отношении внешней торговли эти законы и заключаемые в соответствии с ними соглашения с различными капиталистическими странами были направлены на установление Соединенными Штатами контроля над внешней торговлей этих стран, подчинение валют этих стран доллару, создание благоприятных условий для ввоза американских товаров, частного капитала, допуск американских монополий к использованию сырьевых ресурсов этих стран. Закон 1950 г. «О международном развитии», формулирующий программу американской экспансии в развивающиеся страны, отвечает целям вытеснения Соединенными Штатами своих конкурентов из этих стран и распространения американского контроля над их экономическим развитием.

Американская «помощь» странам по различным программам в основном предоставляется в двух формах.

— В форме так называемых безвозмездных субсидий-даров. В действительности же они не являются дарами. Выручка от продажи товаров, поставляемых по программам «помощи», в местных валютах поступает на так называемые эквивалентные счета, открытые в национальных банках получающих «помощь» стран. Часть этой выручки (5—10%) передается сразу же непосредственно в распоряжение американского правительства, которое за счет этих средств покрывает свои административные и

другие расходы, а остальная часть может использоваться только с санкции американской администрации. Фактически эти средства контролируются правительством США и расходуются по его указанию на поддержание военных бюджетов и на развитие тех отраслей промышленности, в которых заинтересованы американские монополии.

— В форме обычных долларовых займов, предоставляемых Управлением международного сотрудничества через Экспортно-импортный банк или непосредственно министерством финансов США (заем Англии), а в последние годы через фонд займов развития. Эти займы предоставляются при сравнительно высоком проценте (2,5—5,75%) на сроки от 5 до 10 лет.

Доля займов в общих ассигнованиях по «помощи» составляла до последнего времени примерно  $\frac{1}{5}$ , а остальная часть падала на так называемые безвозмездные субсидии или дары.

За счет ассигнований по различным программам американской «помощи» иностранным государствам (включая закон 480) в послевоенный период (1945—1960 гг.) финансировалась в среднем  $\frac{1}{5}$  всего американского экспорта, а в отдельные годы —  $\frac{1}{3}$ , а в Западную Европу — даже  $\frac{2}{3}$  экспорта.

Экспорт продовольственных товаров в послевоенный период финансировался за счет средств по «помощи» на 44%, хлопка — на 40%, оборудования — на 24%, топлива — на 15%. В отдельные же годы экспорт некоторых товаров (пшеницы, угля, нефтепродуктов) финансировался за счет средств помощи на 75—80% и даже почти 100%.

Однако в последние несколько лет удельный вес товаров, финансируемых за счет программы «помощи», в общем экспорте США несколько уменьшился. В связи с этим в конце 1960 г., в условиях крайне неустойчивого экономического положения США и усиления кризиса платежного баланса, правительство приняло решение о резком сокращении такого рода закупок за границей, о переносе их в США. Предполагается, что товары для поставки в счет «помощи» будут закупаться по возможности только внутри страны и, таким образом, не менее 80% всех средств, выделяемых на «помощь», будут расходоваться в США. Это, безусловно, увеличит размеры финансирования экспорта за счет программ «помощи».

Стараясь скрыть эксплуататорскую и экспансионистскую сущность своих программ «помощи», Соединенные Штаты программу поставок по закону 480, основной целью которой является сбыт излишков сельскохозяйственной продукции на внешних рынках и внедрение американских монополий в экономику отдельных стран, называли «программой продовольствия для дела мира». Новую программу «помощи» странам Латинской Америки, преследующую экономическую экспансию, они называли «Союз ради прогресса».

Оказывая «помощь», Соединенные Штаты фактически делают лишь ничтожные подачки из тех прибылей, которые они выкачивают из развивающихся стран в виде доходов от заграничных инвестиций и от неэквивалентного обмена. Например, с 1945 по 1960 г. США предоставили латиноамериканским странам «помощь», включая и займы, на сумму менее чем 3 млрд. долл., а выкачали за этот период прибылей из этих стран от своих инвестиций на 10 млрд. долл.

Прибыли США от неэквивалентного обмена составляют ежегодно 3—4 млрд. долл. Американские монополии взвинчивают цены на свои товары при одновременном снижении цен на импортируемые товары. Например, в 1960 г. по сравнению с 1951 г. экспортные цены на все товары США возросли на 7%, в том числе на промышленные изделия — на 19%. Между тем импортные цены на все товары понизились за этот период на 10%, в том числе на промышленное сырье — на 21%.

Ниже рассматривается финансирование и субсидирование американского экспорта по отдельным программам.

**«План Маршалла».** В середине 1947 г. американские монополии выдвинули «план Маршалла», официальной целью которого было восстановление экономики западноевропейских стран. Однако фактически в основе этого плана лежал курс на проведение форсированной милитаризации экономики западноевропейских стран, внедрение американских монополий в их экономику, завоевание их рынков. После создания Североатлантического блока произошло открытое подчинение «плана Маршалла» цели вооружения капиталистических государств.

Закон о «плане Маршалла» был принят 3 апреля 1948 г. и действовал по 31 декабря 1951 г. В июне 1948 г. были подписаны двусторонние соглашения США с западноевропейскими странами о «помощи» по «плану Маршалла». Конкретные условия, поставленные США в этих соглашениях перед странами — участниками плана, оказались более тяжелыми, чем они были сформулированы в общей форме закона о «плане Маршалла». Такие кабальные и унижительные условия обычно навязывались ранее только странам, капитулировавшим в войне.

Связав западноевропейские страны обязательствами по «плану Маршалла», США потребовали от них согласования с администрацией по осуществлению «плана Маршалла» своих программ экономического развития. Администрация по «плану Маршалла» в связи с этим получила возможность контролировать экономические мероприятия, проводимые в западноевропейских странах, рекомендуя лишь те, в которых заинтересованы американские монополии.

Как размер, так и характер американской «помощи» по «плану Маршалла» показывают, что она не была направлена на восстановление экономики стран Западной Европы.

Первоначально при определении потребностей экономики западноевропейских стран американское правительство обещало поставить им товары на сумму до 30 млрд. долл., в том числе капитального оборудования только на 1,5 млрд. долл. На долю промышленного и сельскохозяйственного оборудования приходилось только 12,5% всех товарных поставок, тогда как доля продовольствия, кормов и удобрений равнялась 25%, сырья и полуфабрикатов — 30%, топлива — 15%.

Американские монополии лишили страны Западной Европы возможности выбирать необходимые им товары для восстановления своего народного хозяйства. Средства производства, станки, шахтное оборудование, в которых остро нуждались западноевропейские страны для восстановления и развития машиностроения, металлургии и других важнейших отраслей промышленности, занимали небольшое место в поставках по «плану Маршалла».

Такую политику в отношении товарных поставок представители американских монополий, буржуазные экономисты обосновывали тем, что ввоз в западноевропейские страны средств производства приведет якобы к избытку производственных мощностей. В выводах комиссии Гарримана, работавшей над проблемами оказания «помощи» по «плану Маршалла», западноевропейским странам рекомендовалось не делать чрезмерных капитальных вложений, поскольку это якобы может привести к подрыву экономики этих стран. Такая политика была рассчитана на то, чтобы затормозить развитие тех отраслей промышленности западноевропейских стран, которые конкурировали с американской промышленностью, а также на вытеснение этих стран с внешних рынков сбыта американских товаров.

«План Маршалла» помог американским монополиям проникнуть и закрепиться на рынках стран Западной Европы. Доля США в общем импорте западноевропейских стран в годы действия этого плана составила 20—25%. В 1950 г., например,  $\frac{2}{3}$  всего экспорта в западноевропейские страны финансировались за счет субсидий по «плану Маршалла», а в такие страны, как Франция и Голландия, — свыше 90%. В том же году экспорт хлопка в страны Западной Европы финансировался на 79% за счет средств по «плану Маршалла», продовольственных товаров — на 73%, нефтепродуктов — на 74%, угля — почти на 100%.

США обязали западноевропейские страны принимать меры к устранению торговых барьеров, снижать пошлины, отменять или уменьшать размеры преференций третьим странам (кроме предоставленных по ГААТ), не допускать ограничения конкуренции и доступа к рынкам, фиксирования цен. Характерно, что эти условия были установлены только для западноевропейских стран-участниц, а не для американских монополий, извлекавших выгоды из таких ограничений. Под давлением США страны

Западной Европы стали осуществлять либерализацию своей торговли, т. е. стали сокращать количественные ограничения импорта. Однако процесс либерализации протекал очень медленно. Часто, отменив ограничения, западноевропейские страны восстанавливали их. Особенно медленно осуществлялась либерализация торговли с Соединенными Штатами из-за сверхпротекционистской политики, проводимой этой страной. Требуя от западноевропейских стран смягчения или упразднения таможенных, валютных и количественных ограничений импорта, американские монополии сами не шли на сколько-нибудь существенное ослабление протекционизма.

Одним из средств воздействия американских монополий на правительства западноевропейских стран в отношении направления развития их экономики являлись так называемые эквивалентные счета. Находившиеся на эквивалентных счетах средства расходовались на финансирование милитаризации экономики западноевропейских стран, на субсидии крупным монополиям в этих странах, и в первую очередь филиалам американских компаний, на военно-стратегическое строительство.

При помощи «плана Маршалла» Соединенные Штаты получили свободный доступ к источникам сырья в колониях западноевропейских стран. Закон о «плане Маршалла» предусматривал, что страны-участницы должны создать благоприятные условия для отправки в США путем продажи или обмена в целях создания резервов таких материалов, которые нужны США. Эти обязательства были зафиксированы в двусторонних соглашениях. Так, в статье 5 англо-американского соглашения Англия взяла на себя обязательство принять необходимые меры для увеличения производства стратегических материалов, а американские монополии получили право приобретать в Англии и ее колониях и доминионах стратегические материалы не на доллары, а на фунты стерлингов.

Благодаря обязательствам стран — участниц «плана Маршалла» Соединенные Штаты установили контроль над месторождениями никеля в странах французского союза, олова в голландских колониях, урановой руды в Конго, каучука в Малайе, хрома в Турции. С апреля 1948 г. по декабрь 1951 г. на строительство предприятий по производству сырьевых материалов в западноевропейских странах было выделено 122 млн. долл. В 1950 г. Соединенные Штаты получали с зависимых территорий западноевропейских стран 97% колумбита, 82% бокситов, 68% кобальта, 52% промышленных алмазов, 51% олова, 48% натурального каучука и 23% марганцевой руды. На развитие производства стратегических материалов на зависимых территориях Франции было выделено 370 млн. долл., Англии — 200 млн. долл. и Бельгии — 160 млн. долл.



Для поощрения частных американских инвестиций в странах-участниках в соответствии с законом о «плане Маршалла» был создан гарантийный фонд. Глава администрации по осуществлению «плана Маршалла» за счет этого фонда гарантировал американским частным инвеститорам в западноевропейских странах получение прибылей от инвестиций в долларах, а также компенсацию в случае их национализации. Это создавало благоприятные условия для проникновения американского капитала в западноевропейские страны и их колонии. Частные инвестиции США в западноевропейских странах увеличились в 1950 г. до 4,1 млрд. долл. против 2,9 млрд. долл. в 1947 г.

**Программа взаимного обеспечения безопасности.** Еще в сентябре 1949 г., два месяца спустя после того, как США ратифицировали Североатлантический договор, американский конгресс принял закон о военной помощи иностранным государствам. Начиная с 1 июля 1950 г. наряду с помощью по «плану Маршалла» Соединенные Штаты стали оказывать военную помощь странам НАТО по этому закону.

В октябре 1951 г. Соединенные Штаты вместо закона о «плане Маршалла» и закона о военной помощи иностранным государствам приняли закон о взаимном обеспечении безопасности. Этот закон предусматривает милитаризацию не только западноевропейских стран. Одной из его целей является использование американскими монополиями экономических ресурсов капиталистических стран для наживы и военных целей.

В первых же параграфах закона о взаимном обеспечении безопасности открыто говорится о том, что цель его — содействовать осуществлению внешней политики США посредством оказания военной, экономической и технической помощи другим странам, с тем чтобы развивать их ресурсы в национальных интересах США.

Программа взаимного обеспечения безопасности, по заявлению госдепартамента, использовалась для создания рынков сбыта американских товаров; для обеспечения доступа США к источникам сырья в развивающихся странах; для создания условий для вывоза частного американского капитала и развития в других странах частного предпринимательства.

Для осуществления этих целей США заключили соглашения о военной помощи свыше чем с 40 странами. По своему характеру они являются еще более кабальными, чем соглашения по «плану Маршалла». В них фактически предусматривается осуществление Соединенными Штатами контроля над внешней и внутренней политикой страны, подписавшей соглашение, милитаризация ее экономики, согласие страны использовать ее экономические ресурсы для агрессивных целей американского империализма. Страны подтвердили свои военные обязательства, принятые по двусторонним или многосторонним соглаше-

ниям, и согласились предоставить свои экономические ресурсы для выполнения американских военных планов.

В соглашениях оговорено, что все товары, которые будут завозиться из США в соответствии с соглашениями о «помощи», не подлежат обложению пошлинами. В этих соглашениях страны согласились сотрудничать с США в проведении политики дискриминации в торговле с социалистическими странами.

В законе предусматривается предоставление странам как военной, так и экономической «помощи». В действительности в основе экономической «помощи» в значительной степени лежат военно-стратегические планы Соединенных Штатов.

**Военная помощь** странам — участницам программы взаимного обеспечения безопасности предоставляется через министерство обороны США в виде поставок предметов вооружения и боеприпасов. Ежегодный размер ассигнований на эту помощь колеблется от 1,5 млрд. до 3,5 млрд. долл., в 1953 г. — 4,3 млрд. долл. За счет ассигнований на военную помощь финансировалось ежегодно 10—15% американского экспорта, а в 1953 г. даже 25%.

По программе взаимного обеспечения безопасности Соединенные Штаты поставили странам — участницам военных блоков большое количество танков, военных самолетов, орудий, боеприпасов, радиостанций, оборудования связи и радарных установок. Доля военных поставок в общем экспорте самолетов и авиационного оборудования в 1953—1960 гг. превысила 80%, а в экспорте электронного оборудования — 50%.

Значительная часть вооружения и боеприпасов в 1950—1960 гг. была направлена в западноевропейские страны, главным образом в Италию, Францию, Англию, ФРГ. В последние годы в общих военных поставках возросла доля стран Азии.

**Военная помощь в распределении по отдельным районам**  
(млрд. долл.)

	1945/46— 1962/63 гг.	1960/61 г.	1961/62 г.	1962/63 г.
Вся военная помощь .	32,5	1,5	1,5	1,9
В том числе:				
Западная Европа . .	16,3	0,7	0,5	0,5
Дальний Восток . . .	23,6	0,5	0,6	0,8
Ближний Восток и Юго- Восточная Азия . . .	5,5	0,2	0,3	0,4
Латинская Америка . .	0,7	0,1	0,1	0,1
Африка . . . .	0,1	—	—	

**Невоенная «помощь»** по программе взаимного обеспечения безопасности осуществлялась рядом организаций при госдепартаменте — Управлением международного сотрудничества, Фондом займов развития, ныне преобразованными в Агентство международного развития.

Значительная часть ассигнований, выделенных Управлением международного сотрудничества на экономическую «помощь», предназначалась на так называемое **поддержание обороны** стран, входящих в военные блоки, возглавляемые США (ныне «поддерживающая помощь»). Фонды по этому виду помощи используются для финансирования экспорта невоенных товаров, а местная валюта, получаемая при продаже этих товаров внутри страны, идет на военные цели. Доля этой «помощи», которая по существу является разновидностью военной помощи, составляет свыше 80 %.

Ассигнования на **техническую «помощь»** используются для обмена техническими знаниями и опытом, главным образом с развивающимися странами. «Техническая помощь» осуществляется Соединенными Штатами в соответствии с так называемым законом о международном развитии («Интернейшл девелопмент акт»), принятым в июле 1950 г., а с 1954 г. — в соответствии с законом об обеспечении безопасности, в который были включены положения этого закона.

Ежегодно после утверждения конгрессом общих ассигнований на «помощь» иностранным государствам США устанавливают для каждой страны размер «помощи» и выдают разрешение на закупку определенных товаров. Несмотря на то что в большинстве случаев американские цены выше, чем в других странах, эти закупки должны производиться только в Соединенных Штатах. Это сокращает на 20—25 % реальные размеры помощи.

Если в первые годы послевоенного периода невоенная «помощь» предоставлялась в основном западноевропейским странам, то в последующие годы ее получают главным образом страны Азии.

Фонд займов развития, созданный в 1957 г. и до конца 1961 г. функционировавший как самостоятельная организация при госдепартаменте, предоставлял займы и кредиты развивающимся странам. Официальная цель Фонда — оказание помощи экономическому развитию иностранных государств. Фактически же его целью было проникновение в экономику развивающихся стран и подготовка возможностей для расширения вывоза частного американского капитала в эти страны, а также укрепление позиций частного капитала в ущерб национальному государственному капиталу. Американские монополии использовали Фонд для финансирования сбыта на рынках развивающихся стран оборудования и других товаров.

**Вся «помощь», кроме военной, по отдельным районам**

	1945/46— 1962/63 гг. *	1960/61 г.	1961/62 г.	1962/63 г.
Вся «помощь», кроме военной . . . . .	71,7	4,2	5,1	5,2
В том числе:				
Западная Европа . . .	29,3	0,2	0,3	0,4
Дальний Восток . . .	14,7	0,8	0,7	0,9
Ближний Восток и Юго-Восточная Азия . .	14,6	1,6	2,0	1,9
Латинская Америка . .	7,2	1,0	1,2	1,0
Африка . . . . .	2,3	0,5	0,5	0,5

\* Общая сумма включает средства, выделенные по закону о «помощи» иностранным государствам, кредиты по линии Экспортно-импортного банка, взносы в международные финансовые организации (Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Международная финансовая корпорация).

В распоряжение Фонда к середине 1961 г. было выделено свыше 2 млрд. долл. В счет этих средств им было предоставлено займов и кредитов на 1,8 млрд. долл. на условиях 3,5—5,75% годовых на срок от 5 до 30 лет с погашением преимущественно в местной валюте. Местная валюта, которая будет поступать в порядке погашения займов, может быть использована для предоставления новых кредитов или оплаты расходов США внутри страны. При выдаче займов на строительство предприятий Фонд исходил из того, что создание данного предприятия не должно привести к сокращению американского экспорта, не должно оказать неблагоприятного влияния на потенциальные возможности сбыта США в данной стране и не повлечет конкуренции с американской продукцией на рынках соседних стран.

Наряду с программой взаимного обеспечения безопасности в последние годы большую роль в финансировании американского экспорта стала играть специальная **программа сбыта излишков сельскохозяйственных товаров**, изложенная в законе о развитии торговли сельскохозяйственными товарами и помощи (так называемый закон 480, принятый в 1954 г.). Этот закон стал основной программой финансирования сельскохозяйственного экспорта.

Он предусматривает, во-первых, осуществление сбыта американских сельскохозяйственных излишков в обмен на местную валюту и на стратегическое сырье и, во-вторых, использование вырученных в местной валюте средств для предоставления займов, кредитов и субсидий правительствам соответствующих стран и американским компаниям и их филиалам, действующим в этих странах.

Ассигнования на финансирование экспорта сельскохозяйственных товаров по 1-й и 2-й статьям этого закона с июля 1954 г. до конца 1964 г. составили 18 млрд. долл. В осуществление программы сбыта «излишков» Соединенные Штаты вывезли товаров на 10,7 млрд. долл., что равняется 28% общего сельскохозяйственного экспорта США за этот период. В 1962/63 г. за счет ассигнований по закону 480 финансировалось 75% всего экспорта пшеницы, 58% риса, 34% хлопка и 21% хлопкового и соевого масла.

**Экспорт сельскохозяйственных товаров по закону 480 и его доля в общем экспорте сельскохозяйственных товаров**

Период	Весь экспорт	В том числе по закону 480	Доля поставок по закону 480 (%)
1954/55 — 1955/56 гг.	6 640	1 428	22
1956/57 г.	4 728	1 563	33
1957/58 г.	4 003	1 024	26
1958/59 г.	3 719	1 044	28
1959/60 г.	4 527	1 147	25
1960/61 г.	4 946	1 386	28
1961/62 г.	5 141	1 581	31
1962/63 г.	5 082	1 526	30
Всего за 1954/55—1962/63 гг.	38 786	10 699	28

*Источник.* "Report on Activities Carried on under Public Law 480", 1963.

Благодаря поставкам по закону 480 общая сумма сельскохозяйственного экспорта США в 1961 г. возросла до 5 млрд. долл. против 2,8 млрд. долл. в 1953 г., а доля США в общем сельскохозяйственном экспорте капиталистических стран увеличилась в 1961 г. до 22% против 14% в 1953 г., в том числе доля США в общем экспорте пшеницы возросла до 42,3% против 33% соответственно.

Сбывая сельскохозяйственные товары по демпинговым ценам, которые ниже американских внутренних цен, США проникли на рынки Юго-Восточной Азии и других стран и значительно потеснили на них своих конкурентов.

В соответствии с этим законом США заключили двустороннее соглашение с 38 странами. Наиболее крупные поставки сельскохозяйственных товаров по закону 480 в 1954—1960 гг. осуществлялись в такие страны, как Индия, Пакистан, ОАР, Югославия, Индонезия, Турция, Южная Корея и Япония.

Средства в местной валюте, полученные от продажи сельскохозяйственных товаров, расходуются на следующие цели: часть

выделяется для предоставления займов и безвозмездных субсидий правительствам соответствующих стран, часть (до 25 %) — для предоставления займов частным американским компаниям и их филиалам, действующим в этих странах, а также местным компаниям на развитие торговли сельскохозяйственными товарами. Остальная часть выручки в местной валюте расходуется правительством США на собственные нужды.

Так, с июля 1954 по июнь 1963 г. США выдали правительствам других стран займов и субсидий на развитие отраслей экономики, в которых заинтересованы американские монополии, на сумму 5,3 млрд. долл. На военные цели было выделено 676 млн. долл. Южной Корее на военные цели США предоставили 85% всей выручки от продажи сельскохозяйственных товаров по закону 480 в этой стране, Южному Вьетнаму — 79%, Турции — 18% этой выручки. Частным американским компаниям и их филиалам, действующим в странах, получающих «помощь» по закону 480, было выдано займов на 570 млн. долл. На нужды правительства США (содержание посольств, расходы на организацию выставок сельскохозяйственных товаров, на рекламу, посылку миссий и т. д.) было израсходовано 2187 млн. долл., или 23% всей выручки, полученной от продажи сельскохозяйственных товаров по закону 480.

Наиболее крупные суммы в местной валюте от продажи сельскохозяйственных излишков накопились в Индии. Американское правительство часть этих средств в виде займов (1167 млн. долл.) и субсидий (788 млн. долл.) предоставило правительству Индии, а часть (165 млн. долл.) в виде займов — частным американским компаниям, действующим в Индии, и местным компаниям.

В сентябре 1961 г. был принят новый закон о «помощи» иностранным государствам (**закон о международном развитии**), заменивший закон о взаимном обеспечении безопасности 1954 г.

Новый закон, помимо выделения ассигнований на военную, экономическую и техническую «помощь» иностранным государствам, предусматривает предоставление гарантий компаниям, вкладывающим свои капиталы в развивающихся странах. Эти ассигнования будут выделяться на длительные сроки. Помощь будет предоставляться главным образом в форме займов (так называемые займы развития). В 1963/64 г. доля займов в общих размерах экономической «помощи» превысила 60% против 13% в 1955/56 г. и 15% в 1952/53 г. Погашаться займы будут в долларах, а не в местной валюте, как практиковалось ранее при погашении займов, выдаваемых Фондом займов развития. Предоставление займов на финансирование создаваемых в развивающихся странах промышленных и других объектов согласно новому закону будет обуславливаться необходимостью привлечения к участию в этом финансировании местных средств. Как подчеркивается в законе, «самопомощь» стран должна играть главную

роль в финансировании строящихся объектов. Из этого видно, что американское правительство и монополии при помощи предоставления странам относительно небольших сумм хотят получить возможность контролировать расходование местных средств и определять направление экономического развития этих стран, усиливать там влияние частного капитала. Новый закон предусматривает, что средства, выделяемые на «помощь» иностранным государствам, должны расходоваться в США и могут быть использованы для закупок вне США только в том случае, если президент решит, что такие закупки не вызовут отрицательного влияния на экономику США, особенно на положение их платежного баланса.

В последние годы значительная часть американской «помощи» идет в развивающиеся страны. Размеры и условия этой «помощи» определяются не потребностями их экономического развития, а в первую очередь их военно-стратегическим и политическим значением для США и их готовностью следовать агрессивному курсу внешней политики США. Хотя формально США оказывают «помощь» более чем 100 странам, однако значительная часть средств выдается ограниченному кругу стран (Южному Вьетнаму, Южной Корее, Лаосу, Иордании, Турции, Пакистану, Индии, Тунису). Делая упор на предоставление займов и требуя обязательного погашения их в конвертируемой валюте, правительство США увеличивает задолженность развивающихся стран до размеров, угрожающих развитию народного хозяйства и внешней торговли этих стран. В настоящее время платежи развивающихся стран по основному долгу и проценты поглощают более половины новых займов, получаемых у США.

Соединенные Штаты неохотно предоставляют помощь на развитие промышленности, особенно в государственном секторе развивающихся стран. Примером этого является отказ США финансировать строительство сталелитейного завода в Бокаро в Индии.

Примером малоэффективной американской «помощи» развивающимся странам является программа помощи латиноамериканским странам («Союз ради прогресса»), которая начала действовать с 1961 г. Она рассчитана на 10 лет и формально преследует такие цели, как индустриализация стран Латинской Америки, повышение размера их валового национального продукта, осуществление земельных реформ. Первоначально предполагалось, что расходы США по программе «Союз ради прогресса» в течение 10 лет составят 20 млрд. долл. Затем, однако, эта сумма была снижена до 11 млрд. долл. (ежегодно 1,1 млн. долл.). Фактически же за 3 года существования этой программы США израсходовали только 2,5 млрд. долл., причем не на коренную перестройку экономики латиноамериканских

стран, а на разные текущие нужды. Эти средства были использованы на поддержание реакционных режимов в странах Латинской Америки. Прошли 3 года после вступления в действие этой программы, а промышленное производство стран Латинской Америки остается на низком уровне, застой в промышленности продолжается; сокращается их экспорт; падают цены экспортных товаров.

**Экспортно-импортный банк.** Американское правительство в целях внешнеэкономической экспансии использует кредиты и займы Экспортно-импортного банка. С начала своего существования, с 1934 г., по июнь 1964 г. этот банк выдал различным странам займов и кредитов более чем на 9,4 млрд. долл., в том числе странам Азии — 2,1 млрд. долл. Займы этого банка можно подразделить на следующие типы: на финансирование проектов экономического развития капиталистических стран; на финансирование строительства предприятий по производству сырьевых материалов; на стабилизацию валют; на погашение задолженности американским экспортерам.

Займы и кредиты предоставляются как американским компаниям, так и иностранным правительствам и компаниям. Кроме того, банк осуществляет страхование частных кредитов.

За свои кредиты и займы банк взимает высокий процент (4—5% и даже 6%), при этом, как правило, полученные займы и кредиты должны расходоваться на закупку американских товаров, которые продаются монополиями США по высоким ценам.

#### Займы и кредиты Экспортно-импортного банка с 1934 по 1964 г.

(млн. долл.)

	Общая сумма разрешенных займов и кредитов	Выдано займов и кредитов	Возвращено в погашение	Задолженность на 1/VII 1964 г.
Все страны . . . . .	11 178	9 444	5 920	3 524
В том числе:				
Западная Европа .	3 889	3 137	2 511	626
Латинская Америка . .	4 165	3 704	1 859	1 845
Азия . . . . .	2 521	2 090	1 184	906
Африка . . . . .	393	304	161	43

До второй мировой войны и во время войны США использовали Экспортно-импортный банк как один из рычагов для усиления своего господства во внешней торговле стран Латинской Америки. Он содействовал превращению этих стран в придаток американского империализма. Экспортно-импортный банк предоставлял займы странам лишь для развития тех отраслей



производства, в которых американские монополии были непосредственно заинтересованы.

В послевоенный период Экспортно-импортный банк стал одним из важнейших средств проведения захватнического экспансионистского курса американского империализма. Во второй половине 1945 г. была проведена реорганизация Экспортно-импортного банка. Основной его капитал был увеличен со 175 млн. долл. до 1 млрд. долл., кредитные полномочия банка были расширены с 700 млн. долл. до 3,5 млрд., а впоследствии до 9 млрд. долл. Управление и контроль над банком были целиком сосредоточены в руках правительства США.

Наиболее значительную часть своих кредитов банк стал предоставлять западноевропейским странам. Франция получила, например, займы в размере 1,5 млрд. долл., Италия — 636 млн. долл., Нидерланды — 205 млн. долл., ФРГ — 68 млн. долл. Эти кредиты были предоставлены на урегулирование и завершение поставок по ленд-лизу, закупку американских товаров. Банк также предоставил странам так называемые реконструктивные займы. При получении таких займов страны обязывались: выполнять взятые ими на себя политические обязательства, включая урегулирование ленд-лиза; выработать планы устранения торговых барьеров и ускорить возобновление многосторонней торговли; отказаться от ведения торговли через правительственные каналы и от сохранения квот и валютного контроля; представить доказательства, что заем будет оплачен. Американским заинтересованным лицам разрешался при этом свободный доступ к информации и официальной статистике, касающейся производственных возможностей данной страны.

Увеличив в послевоенный период займы странам Западной Европы, США продолжали использовать Экспортно-импортный банк в целях более глубокого проникновения американских монополий в страны Латинской Америки. Наибольшие по размерам займы Экспортно-импортный банк предоставил Бразилии, Мексике, Чили, Колумбии, Аргентине.

Займы этого банка используются также для проникновения и в страны Ближнего и Среднего Востока и превращения их в опорную базу американского империализма в Азии. Так, например, банк финансировал расширение старых и строительство новых турецких аэродромов в Анкаре, Стамбуле, предоставил займы Саудовской Аравии, Израилю. Средства, полученные по займам, широко используются для закупки американского вооружения и для финансирования военного строительства в странах Востока. В последние годы Экспортно-импортный банк увеличил займы и кредиты странам Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока. В 1958—1960 гг. крупные займы от Экспортно-импортного банка получили Индия, Индонезия, Филиппины, Пакистан.

В послевоенный период займы Экспортно-импортного банка предоставляются на строительство электростанций, портов, железных и шоссейных дорог, на развитие отраслей промышленности, производящих стратегические материалы, и в меньшей степени на развитие отраслей обрабатывающей промышленности, особенно машиностроения, продукция которой может конкурировать с американской. Значительная часть займов и кредитов Экспортно-импортного банка расходовалась на финансирование экспорта оборудования.

Экспортно-импортный банк в послевоенный период предоставляет странам на закупку товаров краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты. Как правило, краткосрочные кредиты выдаются сроком от 6 месяцев до 3 лет на условиях 5% годовых, среднесрочные кредиты — от 3 до 7 лет из 4—5% годовых и долгосрочные кредиты — от 7 до 20 лет и больше из 2,5—5% годовых.

Со второй половины 1954 г. банк стал предоставлять кредиты в пределах установленных лимитов непосредственно американским экспортерам, и в первую очередь фирмам, занимающимся экспортом оборудования. Экспортно-импортный банк в этих случаях кредитует или гарантирует 60% общей стоимости поставок, 20% финансирует сам экспортер и 20% уплачивает покупатель при покупке товара. С начала выдачи таких кредитов по 30 июня 1960 г. банк предоставил 130 американским экспортерам кредиты на общую сумму 178,5 млн. долл. сроком от 3 до 5 лет из 5—5,5% годовых. В сентябре 1961 г. была принята новая программа среднесрочного и краткосрочного кредитования, которая ставит американских экспортеров в лучшие условия по сравнению с западноевропейскими и другими экспортерами.

В условиях усиления неустойчивости политического и финансового положения в капиталистических странах все большее значение приобретает **страхование экспортных кредитов**. Оно осуществляется Экспортно-импортным банком с конца 1961 г. совместно со вновь созданной Ассоциацией по страхованию кредитов, в которую вошли 72 страховые компании. Страхование от политического риска должен осуществлять Экспортно-импортный банк, а от коммерческого риска — Экспортно-импортный банк совместно с Ассоциацией.

По этой программе Экспортно-импортный банк совместно с Ассоциацией по страхованию кредитов кредитует или гарантирует 85% общей стоимости поставок, а 15% финансирует сам экспортер, при среднесрочном кредитовании — 75% общей стоимости поставок, 15% финансирует экспортер, а 10% уплачивает покупатель при покупке товаров. С августа 1964 г. Ассоциация по страхованию кредитов стала полностью брать на себя риск от потерь по коммерческим кредитам.

Наряду с выдачей кредитов и займов Экспортно-импортным банком правительство США выдавало займы через министерство финансов. Примером этого может служить финансовое соглашение, заключенное в декабре 1945 г. с Англией. При помощи этого соглашения США стремились ослабить конкурентоспособность этой страны на внешних рынках, ликвидировать стерлинговую зону, подчинить фунт стерлингов доллару и обеспечить себе свободный доступ в колонии Британской империи. Англия по этому соглашению обязалась восстановить свободную обратимость фунта стерлингов, ликвидировать долларовый пул стерлинговой зоны, отменить импортные ограничения для США, понизить пошлины и уменьшить размеры имперских преференций. На одном только повышении цен в США Англия, расходуя этот заем на покупку американских товаров, потеряла около 1 млрд. долл.

В последние годы в Соединенных Штатах наряду с государственным кредитованием и субсидированием экспорта все более широкое распространение получает среднесрочное и долгосрочное кредитование экспорта частными банками.

**Частные банки США** в отличие от банков других крупных капиталистических стран в течение долгого времени не предоставляли среднесрочных и долгосрочных экспортных кредитов. Максимальный срок кредита, на который экспортер мог рассчитывать, обычно не превышал 6 месяцев. Лишь с середины 50-х годов, в условиях роста предложения на рынке кредита со стороны других стран, некоторые из частных банков США начали предоставлять среднесрочные кредиты. В настоящее время многие из 125 американских коммерческих банков кредитуют экспорт (на срок 2—4 года из расчета 6% годовых + 2% за гарантию).

В 1955 г. пять американских банков («Чейз Манхэттен бэнк», «Кемикл корн эксчейндж бэнк», «Ферст нэшнл бэнк оф Бостон», «Меллон нэшнл бэнк энд траст компани, Питтсбург», «Нэшнл бэнк оф Детройт») создали для кредитования экспорта банковскую корпорацию «Америкэн оверсиз файнэнс корпорейшн», которая в течение нескольких лет была единственной частной компанией, осуществлявшей долгосрочное кредитование экспорта оборудования. В 1960 г. она слилась с другой финансовой корпорацией и получила название «Трансокеаник—АОФК, лтд.».

Кредитование экспорта этой компанией осуществляется путем заключения соглашения с американским экспортером или иностранным импортером об учете векселей сроком от года до пяти лет, при этом кредит предоставляется только на 80% суммы сделки, а 20% должны быть оплачены покупателем наличными. Учитывая вексель, «Трансокеаник—АОФК, лтд.» платит экспортеру наличными 70% суммы сделки (в определенных условиях платеж наличными может повыситься и даже

достичь 80%), а на оставшиеся 10% кредит предоставляется экспортером. Минимальная сумма кредита — 30 тыс. долл.

**Субсидии и демпинг.** С помощью государственного субсидирования Соединенные Штаты в широких масштабах осуществляют демпинг сельскохозяйственных, а также промышленных товаров. Он используется американскими монополиями как эффективное средство для захвата внешних рынков сбыта. Наиболее широко сельскохозяйственный демпинг США начали проводить еще в конце 20-х годов. Примером могут служить операции Федерального фермерского управления по продаже на внешних рынках пшеницы и хлопка на условиях льготных кредитов и по ценам значительно ниже закупочных. В мае 1933 г. конгресс США принял закон о регулировании сельского хозяйства, предусматривавший создание специальных фондов для осуществления экспансии на внешних рынках и ликвидации излишков продовольствия. Поправка к закону, принятая в августе 1935 г., установила, что в распоряжении министерства земледелия будет находиться фонд, предназначенный, в частности, для восстановления и развития экспорта сельскохозяйственных товаров путем уплаты премии за их вывоз или покрытия убытков от вывоза.

После второй мировой войны конгресс США принял ряд законов, облегчавших осуществление демпингового экспорта. Характерной особенностью послевоенного демпинга является то, что американские монополии осуществляют демпинг главным образом за счет государства. Раньше американские монополии в значительной части сами несли издержки, связанные с демпингом, продавая товары за границу ниже цены производства или ниже себестоимости. В послевоенные годы основным источником финансирования американского демпинга стала государственная казна, т. е. средства, собираемые с налогоплательщиков. Правительство США, скупив в целях поддержания высоких цен на внутреннем рынке «излишки» сельскохозяйственной продукции, образовавшиеся в связи с наличием огромного разрыва между производственными возможностями и размерами платежеспособного спроса американского населения, разработало программу сбыта этих «излишков» по демпинговым ценам. Эта программа стала осуществляться, во-первых, с помощью правительственных субсидий экспортерам, продающим сельскохозяйственные товары на внешних рынках по убыточным ценам, во-вторых, посредством скупки этих товаров Корпорацией товарного кредита с последующим экспортом их по различным программам помощи и, в-третьих, путем обмена продуктов сельского хозяйства на иностранные стратегические материалы.

Среди сельскохозяйственных товаров, экспортируемых Соединенными Штатами по демпинговым ценам, основное место

занимают пшеница и пшеничная мука, а также хлопок, молочные продукты, фрукты.

Для расширения сбыта пшеницы посредством правительственных субсидий США широко используют свое участие в международных пшеничных соглашениях. Эти соглашения регулярно заключаются с 1949 г. С 1949 по 1960 г. на субсидирование экспорта пшеницы по пшеничным соглашениям правительством США было израсходовано свыше 1 млрд. долл. Особенно активно эти соглашения использовались до 1953 г., когда впервые субсидирование было предусмотрено законами о «помощи».

По пшеничным соглашениям Соединенным Штатам при помощи правительственных субсидий в 1951—1954 гг. удавалось ежегодно сбывать в среднем около 7 млн. т пшеницы, или более половины всей пшеницы, предназначенной на экспорт. Размер правительственной субсидии американским экспортерам, сбывавшим пшеницу по соглашению, составлял примерно  $\frac{1}{3}$  цены пшеницы.

Издержки на субсидирование экспорта пшеницы и муки из США за 4 года действия первого международного пшеничного соглашения (1949/50—1952/53 гг.) составили 589 млн. долл., что почти в 10 раз превышает уровень расходов на субсидирование экспорта в 1936—1939 гг. Размер субсидий достигал 32% к цене пшеницы на внутреннем рынке.

В последующие годы, однако, по мере того как Соединенные Штаты увеличивали поставки пшеницы по программам «помощи», и в частности по закону 480, экспорт пшеницы по соглашению сокращался, и в последнее время он был на уровне примерно 2,5 млн. т в год, что составляло около  $\frac{1}{5}$  общего экспорта пшеницы.

С августа 1956 г. субсидирование продаж было распространено и на экспорт хлопка. Весь экспорт хлопка и пшеницы стал субсидироваться правительством. Бывший президент Эйзенхауэр вынужден был признать: «В американском экспорте нет ни одного бушеля пшеницы и фунта хлопка, вывоз которых не субсидировался бы американским правительством»<sup>1</sup>.

Наряду с выплатой субсидий непосредственно экспортерам, американское правительство осуществляет субсидирование сбыта «излишков» сельскохозяйственных товаров по специальным программам, среди которых в последнее время главное место занимает программа сбыта излишков сельскохозяйственных товаров по закону 480. В соответствии с этим законом с июля 1954 г. по июнь 1961 г. США заключили соглашения со странами о продаже «излишков» на неконвертируемую валюту на

---

<sup>1</sup> „The New York Times”, January 30, 1959.

сумму 6,5 млрд. долл., стоимость же этих товаров по закупочным ценам составила 9,5 млрд. долл. Это значит, что американское правительство выплатило фермерам субсидий в размере более 46% к стоимости товаров по экспортным ценам.

Наряду с демпингом сельскохозяйственных товаров США практикуют демпинг и промышленных товаров. Например, США продавали на внешних рынках уголь по ценам ниже внутренних.

Американское правительство осуществляет субсидирование строительства торговых судов. Оно выдает субсидии судостроителям, при этом размер этих субсидий иногда достигает до 50% стоимости построенного в США судна. Морская комиссия может построить судно или оплатить стоимость строительства его с продажей по цене, равной стоимости строительства таких судов за границей, которая является более низкой, чем в США. Морская комиссия также субсидирует судовладельцев, выплачивая им разницу в расходах, которые несет судовладелец США по перевозке грузов и судовладелец иностранного государства. По бюджетным данным, ежегодные расходы Морской комиссии по выдаче субсидий судостроителям составляют 75—100 млн. долл., а судовладельцам, занимающимся перевозкой экспортных и импортных грузов, — 20 млн. долл.

Американский демпинг сельскохозяйственных и промышленных товаров расстраивает международную торговлю, дезорганизует весь капиталистический рынок. Уже в течение ряда лет многие капиталистические страны выступают с резкими протестами против демпинга США. На XIII сессии ГАТТ специально обсуждался вопрос о массовом американском демпинге сельскохозяйственных товаров.

В последнее время стали поступать также протесты правительств отдельных западноевропейских стран в отношении американского демпинга промышленных, и в частности химических, товаров на рынках Западной Европы (такие товары, как полиэтилен, этилен, гликольметиловый спирт, американские компании сбывают на западноевропейском рынке по ценам в 2 раза ниже внутренних американских цен и на 20—25% ниже цен западноевропейского рынка).

---

---

### *Глава III*

## **ЭКСПОРТ КАПИТАЛА КАК СРЕДСТВО ЗАХВАТА ВНЕШНИХ РЫНКОВ**

### **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКСПОРТА КАПИТАЛА ИЗ США ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ**

В послевоенные годы значительно возросла роль экспорта капитала как средства внешнеэкономической экспансии американских монополий. Основными факторами, обусловившими более широкое использование американскими монополиями экспорта капитала, явились: обострение противоречия между возможностями роста производства в США и отставанием платежеспособного спроса населения; возросшее накопление в США «избыточного» капитала; ослабление в первые годы после войны основных конкурентов США в борьбе за сферы приложения капитала; нехватка капитала у стран, восстанавливающих разрушенное войной хозяйство, а также у развивающихся стран; наличие в этих странах более дешевой, чем в США, рабочей силы; обострение конкурентной борьбы за внешние рынки; существование импортных ограничений, сдерживающих экспорт некоторых товаров из США в капиталистические страны; создание региональных замкнутых экономических группировок капиталистических стран.

Рост монополизации капитала и производства и накопление «избыточного» капитала в руках монополий США, особенно усилившиеся после второй мировой войны, обусловили значительное увеличение объема экспортируемого капитала. Огромные прибыли, полученные американскими монополиями в годы войны и приумноженные в послевоенные годы в условиях гонки вооружений и усиления эксплуатации трудящихся, не могли найти достаточно прибыльного с точки зрения монополий применения

внутри страны вследствие ограниченных возможностей расширения внутреннего производства и сбыта, скованных отстаиванием платежеспособного спроса, и наличия значительных хронически не используемых производственных мощностей. В погоне за наивысшей прибылью и за новыми рынками сбыта и источниками сырья американские монополии после войны формировали экспорт «избыточного» капитала за границу.

Экспансии американского капитала в первые послевоенные годы благоприятствовало ослабление в ходе войны основных конкурентов США в борьбе за сферы приложения капитала — Англии, Германии, Франции, Японии, Италии. Соединенные Штаты на протяжении продолжительного времени в послевоенные годы были единственной страной, располагавшей крупными «излишками» капитала как в денежной, так и натуральной форме — в форме необходимого капитального оборудования.

Восстановление разрушенного войной хозяйства стран Западной Европы и Японии и их возросшую в связи с этим потребность в капитале монополии США использовали для увеличения экспорта капитала в эти страны. В последующие годы в условиях, когда западноевропейские страны и Япония укрепляют свои позиции на внешних рынках, экспорт капитала используется американскими монополиями как важное средство конкурентной борьбы за рынки сбыта и источники сырья.

Увеличению экспорта капитала в значительной мере содействовало возросшее использование американскими монополиями для осуществления своей внешнеэкономической экспансии государственного аппарата и государственных средств. Содействие экспорту капитала и борьба за выгодные сферы его приложения являются краеугольным камнем внешнеэкономической политики США в послевоенные годы.

Вместе с тем в условиях углубления общего кризиса капитализма экономическая экспансия американских монополий испытывает на себе влияние сдерживающих факторов.

К значительному сужению сферы приложения американского капитала привели отпадение от капиталистической системы ряда стран Азии и Европы и превращение социализма в мировую систему, обусловившие дальнейшее углубление общего кризиса капитализма.

Экспансию американского капитала сдерживает революционное рабочее движение, национально-освободительное и антиимпериалистическое движение. В ряде случаев силы, участвующие в этом движении, добиваются не только ограничения доступа иностранного капитала, но и национализации принадлежащих ему предприятий.

Фактором, противодействующим экспансии США, является увеличение в последние годы экспорта капитала из других империалистических стран. Восстанавливая свои позиции, Англия,



ФРГ, Франция, Япония и др. становятся серьезными конкурентами монополий США.

Основные американские экспортеры капитала — промышленные и банковские монополии США и находящееся у них в подчинении империалистическое государство.

Ценовая перепись 1957 г. установила, что инвестиции за границей имели всего 2700 корпораций, составляющих 0,06% всех корпораций, зарегистрированных в США, причем даже среди этой небольшой группы собственность на иностранные инвестиции распределялась крайне неравномерно. 70% всех инвестиций приходилось на долю 96 крупнейших корпораций (около 0,002% всех корпораций США). Из них на долю 54 корпораций (15 — в обрабатывающей промышленности, 15 — в нефтяной промышленности, 3 — в предприятиях общественного пользования, 6 — в горнодобывающей промышленности, 4 — в торговле и финансах) приходилось около 60% инвестиций.

Всю финансовую деятельность, связанную с внешнеэкономической экспансией монополистического капитала, осуществляют 15 крупнейших банков, из них на долю 6 банков Уолл-стрита приходится около  $\frac{2}{3}$  операций.

Компании, экспортирующие капитал, и банки, обслуживающие американских инвесторов за границей, подконтрольны влиятельнейшим группам финансового капитала США. Ведущее место в экспорте капитала занимает группа Рокфеллера, контролирующая крупнейшие нефтяные тресты, на долю которых приходится самая значительная часть послевоенных инвестиций. Группа Моргана, занимающая второе место в мировой финансовой империи после Рокфеллеров, имеет огромные вложения в обрабатывающей промышленности. В больших размерах заграничные капиталовложения в послевоенные годы осуществляют и другие влиятельные группировки финансового капитала США: группы «Ферст нэшнл бэнк», Дюпона, Меллона, «Бэнк оф Америка» и чикагская группа.

После окончания второй мировой войны американские монополии резко увеличивают экспорт капитала. Объем экспорта капитала из США превышает объем экспорта капитала из всех других империалистических государств. О позициях США в сфере экспорта капитала дают некоторое, хотя и неполное<sup>1</sup>, представление следующие данные.

---

<sup>1</sup> Эти данные не учитывают государственные субсидии, предоставленные Соединенными Штатами иностранным государствам. Сумма этих субсидий с 1 июля 1945 г. по 30 июня 1963 г. составила 77 млрд. долл. Государственные субсидии нельзя рассматривать как инвестиции, так как категория инвестиций характеризует позиции страны в ее балансе претензий и задолженности другим странам. Поскольку субсидии предоставляются с самого начала на условиях безвозвратных даров, они в отличие от займов не увеличивают долговых претензий США. Однако по выполняемым ими в сфере капиталисти-

**Заграничные инвестиции основных империалистических государств**  
(млрд. долл.)

Страны	1913 г.	1938 г.	1957— 1958 гг.	1959 г.	1963 г.
США . . . . .	4	12	54	65	88,2
Англия . . . . .	18	23	20	22	30,0*
Франция . . . . .	9	4	10	. . .	15,0*
ФРГ . . . . .	6	1	2	. . .	6,5*
Другие страны . . . .	7	13	15	. . .	20,0*
Всего . . . . .	44	53	101	. . .	159,7*

\* Оценка.

На конец 1963 г. сумма заграничных инвестиций США достигла огромных размеров — 88,2 млрд. долл. Основную часть американских заграничных инвестиций составляют частные инвестиции, которые увеличились по сравнению с довоенным периодом в 6 раз и достигают 66,4 млрд. долл. Годовой объем экспорта частного капитала возрос с 0,4 млрд. долл. в 1946 г. до 3,3 млрд. долл. в 1962 г. Наивысшего объема он достигает начиная с 1956 г. и даже с учетом обесценения доллара превышает наивысшие размеры экспорта частного капитала до второй мировой войны. В значительной мере рост американских частных инвестиций был связан также с реинвестированием в больших размерах прибылей, получаемых за границей.

Подавляющая часть американских частных инвестиций (около 80%) сосредоточена в Канаде, странах Латинской Америки и Западной Европы, в том числе в Канаде — 32,5%, Западной Европе — 25,6%, Латинской Америке — 18,6%.

чекских производственных отношений функциям субсидии являются одной из форм экспорта государственного капитала из США.

Необходимо иметь в виду также, что официальная статистика США не дает полного представления о размерах частных прямых капиталовложений американских компаний. Неучтенными, например, остаются составляющие крупные суммы вложения из амортизационных фондов подконтрольных компаний. Отчисления в амортизационные фонды производятся в размерах, значительно превышающих фактическую стоимость изношенного оборудования, и являются одним из способов утаивания прибылей. Так, в 1957 г. новые вложения капитала, включающие экспорт капитала из США, реинвестированные прибыли и вложения из средств амортизационного фонда составили около 6 млрд. долл., а не 3,1 млрд. долл., которые называет официальная статистика США, как прирост, имевший место в течение года.

Кроме того, прямые инвестиции в отличие от портфельных учитываются в неизменных ценах по регистрационным книгам. В текущих ценах, по имеющимся оценкам министерства торговли США, прямые инвестиции США за границей на конец 1957 г. составляли значительно более 50 млрд. долл., а не 25,2 млрд. долл., как они оценивались регистрационными книгами.

Характерной особенностью экспорта капитала из США в условиях углубления общего кризиса капитализма является преобладание экспорта капитала в форме прямых инвестиций. Удельный вес прямых инвестиций в общей сумме долгосрочных американских частных вложений увеличился с 53% в 1930 г. до 70% в 1963 г., а портфельных инвестиций соответственно сократился с 47 до 30%.

Преобладание прямых инвестиций объясняется тем, что они обеспечивают американскому капиталу управление иностранными предприятиями, большую экономическую и политическую зависимость стран, импортирующих капитал из США, а также более прочный захват рынков этих стран. Прямые инвестиции являются наиболее прибыльной формой помещения частного капитала за границей. Составляя в 1963 г. 61% всех частных инвестиций, они давали 80% прибылей от частных капиталовложений.

Прямые инвестиции позволяют американским монополиям брать под контроль значительную часть капитала других стран, участвующего в подконтрольных американским корпорациям предприятиях, но не распоряжающегося контрольным пакетом акций, а также привлекать крупные суммы заемного капитала. По данным переписи 1957 г., общие активы предприятий, которые контролировал американский капитал при помощи своих

### Заграничные инвестиции США

(млрд. долл.)

	1939 г.	1946 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.*
Всего . . . . .	11,4	18,7	39,5	54,2	71,4	75,0	80,1	88,2
Частные . . . . .	11,4	13,5	23,8	36,8	50,3	55,5	60,0	66,4
Долгосрочные . . . . .	10,8	12,3	22,3	33,6	45,4	49,0	52,7	58,2
Прямые . . . . .	7,0	7,2	16,3	25,2	32,7	34,7	37,2	40,6
Портфельные . . . . .	3,8	5,1	6,0	8,4	12,7	14,3	15,5	17,6
Краткосрочные . . . . .	6,0	1,3	1,6	3,2	4,9	6,5	7,2	8,1
Государственные . . . . .	**	5,2	15,7	17,4	21,1	19,5	20,3	21,8
Долгосрочные . . . . .	**	5,0	15,4	15,6	18,2	14,7	16,0	17,1
Краткосрочные . . . . .	—	0,2	0,3	1,8	2,9	4,8	4,3	4,6

\* Предварительные данные.

\*\* Менее 0,05 млрд. долл.

Источники: "United States Department of Commerce, Balance of Payments", Washington, 1958; "Survey of Current Business", August 1959, September 1960, August 1964.

прямых инвестиций, составляли около 42,5 млрд. долл., т. е. значительно превышали размеры американских прямых инвестиций.

Основная часть американских прямых инвестиций (42%) сосредоточена в горнодобывающей промышленности иностранных государств (добыче нефти, руд и выплавке цветных металлов). Крупные вложения в горнодобывающую промышленность диктовались большим спросом на сырье и топливо со стороны промышленно развитых капиталистических стран и Соединенных Штатов, а также возможностью получения монопольно высоких прибылей с минимальным вложением капитала. Американские вложения в горнодобывающую промышленность иностранных государств обеспечили американским монополиям доступ к источникам дешевого сырья, которое они сбывают на внешних рынках и импортируют в США.

Наиболее быстрыми темпами в послевоенные годы растут инвестиции американских компаний в нефтяную промышленность. При общем увеличении частных прямых инвестиций с 1943 по 1963 г. в 4,5 раза вложения в нефтяную промышленность выросли почти в 10 раз. Это объясняется тем, что инвестиции в эту отрасль особенно прибыльны. Составляя 34% прямых инвестиций, они дают около 40% прибылей.

В послевоенные годы наблюдается быстрый рост американских инвестиций в обрабатывающую промышленность, что было связано в определенной мере с усилением в ряде стран импортных ограничений на ввоз из США промышленных потребительских товаров. Например, в ряде стран были введены ограничения на ввоз автомобилей, телевизоров, холодильников и т. п. Поэтому значительная часть инвестиций в обрабатывающую промышленность направлялась в предприятия, производившие потребительские товары (автомобили, радио- и электробытовые приборы, продовольственные товары и т. п.), для сбыта этих товаров на рынках тех стран, куда Соединенные Штаты не могли проникнуть при помощи экспорта товаров.

Одной из важнейших особенностей экспорта капитала из США в условиях быстрого развития государственно-монополистического капитала является исключительно высокий уровень экспорта государственного капитала.

Основными каналами экспорта государственного капитала из США в послевоенные годы являются различные программы «помощи», Экспортно-импортный банк США, международные организации, контролируемые американским капиталом: Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Международная финансовая корпорация, Международная ассоциация развития, Межамериканский банк развития. Для предоставления по этим каналам субсидий и займов иностранным государствам правительство США в послевоенные годы (1946—1963 гг.) выделило огромную сумму — более 100 млрд. долл.

Американская «помощь» иностранным государствам преследует прежде всего военно-политические цели. Вместе с тем субсидии и займы, предоставляемые иностранным государствам, широко используются американскими монополиями как средство внешнеэкономической экспансии, в частности в их борьбе за внешние рынки. Особенно большое значение субсидии и займы в счет «помощи» имели для финансирования экспорта из США вооружения и оборудования для военных предприятий.

Основная часть американских государственных субсидий и займов, предоставленных в 1949—1963 гг. (около 45%), пришла на страны Западной Европы. По завершении «плана Маршалла» примерно начиная с 1952—1953 гг. Соединенные Штаты значительно увеличивают предоставление государственных займов и субсидий развивающимся странам.

**Американские государственные субсидии и займы иностранным государствам  
в распределении по районам  
(млрд. долл.)**

	1945/46— 1962/63 гг.	1945/46 г.	1948/49 г.	1949/50 г.	1962/53 г.	1958/59 г.	1960/61 г.	1961/62 г.	1962/63 г.
Всего . . . . .	103,9	7,8	8,3	5,2	6,8	5,8	5,9	6,7	7,0
В том числе:									
Западная Европа	45,4	3,1	6,3	3,9	4,3	1,3	0,9	0,7	0,9
Дальний Восток	23,5	0,3	1,2	0,7	1,1	1,7	1,4	1,4	1,7
Юго-Восточная Азия и Ближ- ний Восток . .	20,2	0,3	0,6	0,3	0,7	1,6	1,9	2,4	2,3
Латинская Аме- рика . . . . .	7,9	0,1	0,1	0,2	0,4	0,7	1,1	1,3	1,1
Африка . . . . .	2,4	*	*	*	*	0,2	0,4	0,5	0,6

\* Менее 0,05 млрд. долл.

Только прямая военная помощь и «помощь на поддержание обороны», без учета других статей военных расходов, составляют около 80% всех расходов по программе «помощи» иностранным государствам.

Если в 1950 г. «помощь», предоставленная странам Западной Европы, превосходила всю «помощь» странам Азии и Африки в 4 раза, то в 1963 г. соотношение стало обратным. «Помощь» развивающимся странам Азии и Африки в 5 раз превышала «помощь» западноевропейским странам. Перенесение центра тяже-

сти на развивающиеся страны диктовалось отнюдь не благотворительными намерениями монополистического капитала США. Это изменение было обусловлено стремлением правящих кругов США сдержать развитие национально-освободительного движения в странах Азии и Африки, подчинить эти страны в экономическом и политическом отношении, вовлечь в агрессивные военные блоки, создать благоприятные условия для проникновения частного капитала.

Используя экспорт частного и государственного капитала, Соединенные Штаты обеспечивают свои экономические и политические интересы в этих странах и выкачивают прибыли, превышающие в несколько раз прибыли, получаемые другими колониальными державами. «Американский империализм, — как указывается в Заявлении Московского совещания представителей коммунистических и рабочих партий, — стал самым крупным международным эксплуататором». В последние годы Соединенные Штаты ежегодно, даже по официальным данным, получают около 5—6 млрд. долл. в виде прибылей от своих заграничных инвестиций, т. е. в 3—4 раза больше, чем получает Англия. За 1945—1963 гг. общая сумма прибылей, переведенных в США, составила около 40 млрд. долл.

**Прибыли США от заграничных инвестиций**  
(млрд. долл.)

	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1953 г.	1954 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	2,1	2,6	2,7	2,7	2,9	3,3	3,6	3,9	5,5	6,0
В том числе:										
От прямых инвестиций . . . .	1,8	2,2	2,3	2,2	2,4	2,8	3,1	3,3	3,2	4,6
От частных портфельных и государственных инвестиций . . .	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	1,3	1,4

В 1963 г. прибыли от прямых заграничных инвестиций, включая реинвестированные, составили 4,6 млрд. долл. и почти в 3 раза превышали сумму капитала, вывезенного в течение этого года из Соединенных Штатов в форме прямых инвестиций, составившую 1,6 млрд. долл. Таким образом, новые вложения американского капитала представляют собой лишь часть ранее присвоенных прибылей.

Прибыли от капиталовложений за границей приобретают все более важное значение в общей сумме прибылей американских

монополий. С 1947 по 1963 г. прибыли американских корпораций от прямых заграничных инвестиций увеличились в 5 раз — с 0,9 млрд. долл. до 4,6 млрд. долл., тогда как в целом прибыли (после уплаты налогов) американских компаний возросли за этот период в 2 раза. В результате доля прибылей от заграничных вложений в общей сумме прибылей американских компаний повысилась с 7 до 16 %.

У крупнейших американских компаний доля прибылей от заграничных капиталовложений гораздо больше этой средней цифры. Так, прибыли от заграничных вложений обеспечивают около 70 % доходов рокфеллеровской нефтяной компании «Стандард ойл оф Нью-Джерси», являющейся крупнейшим собственником заграничных инвестиций. Норма прибыли на капитал, помещенный за границей, очень велика; у некоторых компаний она достигает 100 %.

### ЭКСПОРТ КАПИТАЛА — НАИБОЛЕЕ ТИПИЧНЫЙ СПОСОБ ЗАХВАТА ВНЕШНИХ РЫНКОВ

Практика деятельности американских монополий в послевоенные годы является яркой иллюстрацией одного из основных положений ленинской теории империализма о том, что «для старого капитализма, с полным господством свободной конкуренции, типичен был вывоз **товаров**. Для новейшего капитализма, с господством монополий, типичным стал вывоз **капитала**»<sup>1</sup>.

Среди основных средств захвата внешних рынков, практикуемых американскими монополиями (экспорт капитала, продажа лицензий на производство товаров, экспорт товаров), экспорт капитала обеспечивает наибольшие прибыли.

Американские монополии для захвата внешних рынков широко используют вывоз как ссудного, так и производительного капитала.

Предоставляя субсидии и займы и заставляя их расходовать в США, монополии получают двойной выигрыш: во-первых, большие проценты по займам и различные политические уступки от стран, получающих «помощь», а во-вторых, прибыль от сбыта по высоким ценам своих товаров тем же странам. Проценты, которые Соединенные Штаты берут с получателей займов, составляют 4—7 % годовых, а цены, по которым они сбывают им оборудование, в ряде случаев на 50—100 % превышают цены мирового рынка. Сочетание экспорта капитала с экспортом товаров позволяет американским монополиям осуществлять двойную эксплуатацию стран, получающих займы для покупки американских товаров.

---

<sup>1</sup> В. И. Ленин. Соч., т. 22, стр. 228.

Об огромных масштабах этой двойной эксплуатации можно судить хотя бы по тому, что до 30—40% американского экспорта на протяжении всего послевоенного периода финансируется за счет субсидий и займов, предоставляемых правительством Соединенных Штатов иностранным государствам. Эти займы и субсидии обеспечили американским монополиям огромные прибыли и способствовали поддержанию экспорта товаров из США на высоком уровне. О стимулирующем влиянии экспорта государственного капитала на товарный экспорт США дают представление следующие данные.

**Удельный вес некоторых промышленных товаров, поставленных в счет займов и субсидий по различным программам «помощи» в экспорте США в среднем с 1948 по 1956 г.**

	В % к экспорту
Строительное, шахтное и подъемное оборудование . . . . .	76,8
Двигатели и турбины . . . . .	22,0
Тракторы . . . . .	20,9
Авиационные двигатели и части к ним . . . . .	70,3
Металлообрабатывающее оборудование . . . . .	20,9
Станки . . . . .	20,7
Электрооборудование . . . . .	31,4
Генераторы и моторы . . . . .	31,4
Промышленное оборудование . . . . .	20,1
Сельскохозяйственные машины . . . . .	16,5
Автомобили . . . . .	26,0
Прочее транспортное оборудование . . . . .	59,0
Химикалии . . . . .	17,8
Черные металлы . . . . .	17,7
Текстиль . . . . .	18,5

В экспорте сельскохозяйственных товаров удельный вес поставок, финансируемых государственными займами и субсидиями в счет «помощи», также весьма значителен, он составляет 30—40 %.

Определенное стимулирующее влияние на экспорт товаров из США оказывает также экспорт частного капитала. По характеру воздействия на экспорт товаров частные займы, предоставляемые банками и промышленными монополиями, мало чем отличаются от правительственных займов. Однако по размерам частные займы значительно меньше правительственных, хотя в последние годы экспорт частного ссудного капитала из США возрастает.

Поддержанию уровня товарного экспорта из США содействует также поставки оборудования и материалов для предприя-



тий, подконтрольных американскому капиталу. По данным крайне неполного опроса, проведенного в 1957 г., экспорт из США для подконтрольных предприятий превышал 3 млрд. долл., или 16% всего коммерческого экспорта. В действительности же эта доля гораздо больше. Но даже эти заниженные данные позволяют сделать вывод, что поставки оборудования для установки на подконтрольных предприятиях, частей для сборочных предприятий и различных материалов для дальнейшей переработки занимают значительный удельный вес в американском товарном экспорте, особенно в такие районы, как Канада, Латинская Америка и Западная Европа.

Американские компании при экспорте некоторых своих товаров и дальнейшем обслуживании потребителей используют склады, торговую сеть, ремонтные мастерские и станции обслуживания, организуемые подконтрольными американскому капиталу предприятиями за границей, что также содействует экспорту товаров из США.

Однако стимулирующее влияние, которое оказывает экспорт капитала на экспорт товаров из США, является только одной из сторон взаимосвязи экспорта капитала и экспорта товаров.

В настоящее время объем продукции, реализуемой подконтрольными американскому капиталу предприятиями в основных районах сосредоточения американских инвестиций, значительно превышает объем экспорта товаров из США в эти районы. Общий объем продукции предприятий, подконтрольных американскому капиталу, в 1963 г. достигал 55 млрд. долл., тогда как коммерческий экспорт США в 1962—1963 гг. в среднем за год составил около 20 млрд. долл.

По оценкам американских экономистов, объем продукции филиалов и дочерних компаний к 1967 г. возрастет до 60 млрд. долл., а экспорт товаров будет увеличиваться гораздо медленнее и составит около 24 млрд. долл. Таким образом, еще больше увеличится разрыв между объемом продукции зарубежных предприятий, подконтрольных американскому капиталу, и объемом товарного экспорта США.

Данные последней ценовой переписи следующим образом характеризуют распределение оборота подконтрольных американскому капиталу предприятий по основным отраслям хозяйства и географическим районам (см. табл. на стр. 101).

Как следует из приведенных данных,  $\frac{3}{5}$  общего сбыта продукции подконтрольных предприятий составляют изделия обрабатывающей промышленности, в основном таких отраслей, как транспортное машиностроение (производство автомобилей), химическая, пищевая, электротехническая и машиностроительная промышленность. Американские крупнейшие компании, действующие в этих отраслях, в своей внешнеэкономической деятельности ориентируются в большой степени на экспорт капитала.

**Оборот предприятий, подконтрольных американскому капиталу \***  
(млн. долл.)

	Обрабатывающая промышленность								Сельское хозяйство	Добыча и выплавка металлов
	всего	пищевкусовая	химическая	первичная обработка металлов	машиностроительная	электро-техническая	транспортное машиностроение	другие отрасли		
<b>Все районы</b>										
1957 г.	18 331	2 457	2 411	1 548	1 903	2 047	4 228	3 738	856	2 032
1960 г.	23 315	2 920	3 290	1 680	2 490	2 280	6 170	4 485	...	...
1961 г.	25 195	3 270	3 845	1 875	2 735	2 470	6 000	5 000	...	...
1962 г.	27 714	3 385	4 245	2 033	3 019	2 850	6 665	5 517	...	...
1963 г.	31 317	3 667	4 832	2 333	3 311	3 220	7 960	5 994	...	...
<b>В том числе:</b>										
<b>Канада</b>										
1957 г.	7 897	928	897	927	695	1 080	1 488	1 883	186	740
1960 г.	8 665	1 020	1 150	920	780	1 040	1 650	2 105	...	...
1961 г.	8 665	1 095	1 300	940	760	1 000	1 450	2 120	...	...
1962 г.	9 375	1 115	1 250	1 065	790	1 115	1 730	2 310	...	...
1963 г.	10 387	1 142	1 352	1 148	881	1 300	2 090	2 474	...	...
<b>Латинская Америка</b>										
1957 г.	2 435	608	499	111	66	190	375	586	602	919
1960 г.	3 180	750	620	100	100	240	710	660	...	...
1961 г.	3 640	780	690	160	115	300	770	825	...	...
1962 г.	3 999	820	840	163	114	375	785	902	...	...
1963 г.	4 285	940	1 000	195	120	300	750	980	...	...
<b>Западная Европа</b>										
1957 г.	6 313	734	822	435	1 009	678	1 700	935	—	70
1960 г.	9 310	900	1 240	590	1 420	890	2 970	1 300	—	—
1961 г.	10 670	1 120	1 510	690	1 635	1 050	3 070	1 595	—	—
1962 г.	11 780	1 185	1 760	715	1 850	1 220	3 280	1 770	...	...
1963 г.	13 610	1 265	2 040	840	1 990	1 470	4 100	1 905	...	...

\* Американская статистика не дает данных об обороте заграничных предприятий, подконтрольных нефтяным компаниям, в распределении по районам. В целом оборот этих предприятий составил в 1957 г. 11 млрд. долл. и в 1959 г. более 13 млрд. долл.

Объем продукции, производимой и сбываемой их зарубежными филиалами и дочерними компаниями, значительно превышает объем продукции, экспортируемой ими с предприятий, находящихся в США.

Вложения капитала в зарубежные предприятия имеют значительный удельный вес в общей сумме новых капиталовложений, осуществляемых американскими компаниями, действующими в различных отраслях промышленности. Об этом свидетельствуют следующие данные (1963 г.).

	Всего	Внутри США	За гра- ницей	Доля заграничных капиталовложений в общей сумме (%)
	(млрд. долл.)			
Горнодобывающая и нефтяная	6,25	3,96	2,29	36,6
Обрабатывающая по отраслям, перечисленным ниже . . . .	10,09	8,16	1,93	19,1
В том числе:				
Первичная обработка цвет- ных металлов . . . . .	1,30	1,10	0,20	15,6
Электротехническая . . . .	0,85	0,69	0,16	19,2
Машиностроение . . . . .	1,47	1,24	0,23	15,8
Транспортное машинострое- ние . . . . .	2,12	1,59	0,53	25,0
Бумажная . . . . .	0,85	0,72	0,13	15,7
Химическая . . . . .	2,05	1,61	0,43	21,3
Резино-техническая . . . .	0,34	0,24	0,98	29,0
Пищевая . . . . .	1,10	0,97	0,13	12,0

Удельный вес зарубежных вложений в общей сумме новых капиталовложений крупнейших американских компаний постоянно растет. Этот рост и все большее использование американскими монополиями экспорта капитала для захвата внешних рынков обусловливается тем, что экспорт капитала обеспечивает в несколько раз больше прибыли, чем экспорт товаров. Экспорт капитала позволяет монополиям использовать дешевую рабочую силу и более дешевое сырье, сокращать транспортные расходы, уменьшать расходы на выплату ренты, обходить торговые барьеры и валютные ограничения, приближать производство к потребителю и сокращать число посредников при сбыте товаров на внешних рынках.

Основное, что определяет большую прибыльность экспорта капитала по сравнению с экспортом товаров, — это возможность применения более дешевой рабочей силы, особенно в развиваю-

щихся странах. Так, например, заработная плата рабочего-нефтяника в Саудовской Аравии равняется 1,73 долл. в день, а в США на предприятиях «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» — 2,5 долл. в час.

В промышленно развитых странах Западной Европы заработная плата рабочих, занятых на предприятиях, подконтрольных американскому капиталу, также меньше в 2—4 раза, чем в соответствующей отрасли в США. Например, заработная плата автомобильных рабочих в 1959 г. была (в долл. за час): в Англии 1,26, ФРГ 0,69, Франции несколько выше, чем в ФРГ, в США 2,66 долл. Станкостроительная компания «Экс-селл-о корпорейшн» рабочим на предприятиях в ФРГ платит в 4 раза меньше, чем в США. Английские рабочие компании тяжелого машиностроения «Госс принтинг пресс компани» получают заработную плату в 3,5 раза меньше, чем рабочие этой компании в США. Американская компания сельскохозяйственного машиностроения «Интернэшнл харвестер» платит за час в Англии 82 ц., ФРГ — 67 ц., Франции — 64 ц., а в США — 2 долл. 59 ц. Производство примерно однотипных тракторов на предприятиях «Харвестер» обходится в США 3350 долл., Западной Европе — 2800 долл. Разница в ценах на сенокосилки, произведенные во Франции и США, еще больше: во Франции они стоят 600 долл., а в США — 1800 долл. Цены импортных станков небольших размеров в США на 25—40% ниже цен американских станков. Например, цена небольшого токарного американского станка без электроаппаратуры — 5145 долл., а такого же станка, ввезенного из Англии, — 3600 долл.

Хотя в целом производительность труда в США выше, чем в западноевропейских странах, разница в производительности труда на американских предприятиях, подконтрольных американскому капиталу в Западной Европе, меньше разницы в ценах, поскольку и те и другие предприятия используют примерно одинаковое оборудование и одинаковые технологические процессы. И даже в том случае, когда производительность труда на дочерних предприятиях ниже, чем на материнских, издержки производства ниже у дочерних предприятий за счет применения более дешевой рабочей силы. Один из руководителей компании «Интернэшнл харвестер», ведающий заграничными предприятиями компании, признал, что, в связи с тем что автоматизация производства на предприятиях компании в Англии меньше, на производство товара в этой стране расходуется на 14% больше человеко-часов, чем в США (224 человеко-часов и 197 человеко-часов соответственно), и тем не менее на каждый трактор в Англии затраты на оплату труда на 6% меньше, чем в США.

Опубликованные американским советом национальной промышленной конференции материалы опроса 500 филиалов и дочерних компаний, действующих в различных отраслях западно-

европейских стран, показывают, что издержки производства на западноевропейских предприятиях, подконтрольных американскому капиталу, ниже в таких отраслях, как транспортное машиностроение, общее машиностроение, металлургическая, текстильная, резиново-техническая, кожевенная, керамическая и некоторые другие. Опрос филиалов и дочерних компаний, действующих в 38 отраслях стран «Общего рынка», показал, что 26 отраслей имеют издержки производства ниже, чем в США, 8 — выше и 4 — такие же, как и в США.

Во многих странах на американский капитал приходится больше половины всех иностранных капиталовложений.

Доля США в общей сумме иностранных капиталовложений в Канаде в 1959 г. составляла 80%. Экспорт американского капитала в эту страну отличается почти полным отсутствием государственных займов и субсидий, а также крупными вложениями в обрабатывающую промышленность. На долю Канады приходится около половины всех американских прямых инвестиций в обрабатывающую промышленность иностранных государств. Значительная часть продукции предприятий, подконтрольных американскому капиталу, идет на экспорт.

Поддавливающая часть американского частного капитала в Латинской Америке вложена в отрасли добывающей промышленности, в основном нефтяную.

Американские вложения в обрабатывающую промышленность достигают значительных размеров лишь в трех странах: в Аргентине, Бразилии и Мексике. Продукция подконтрольных американскому капиталу предприятий обрабатывающей промышленности сбывается почти целиком (за исключением мясопродуктов) в странах Латинской Америки, продукция же подконтрольных США предприятий добывающей промышленности стран Латинской Америки в основной своей части (85%) идет на экспорт в США и третьи страны. Экспорт американского государственного капитала в страны Латинской Америки сравнительно невелик.

Особенно большую роль экспорт капитала как средство захвата рынков играет в Западной Европе. Почти все прямые инвестиции США в западноевропейских странах сосредоточены в обрабатывающей промышленности и торговле, так как они делались преимущественно в расчете на внутренний рынок этих стран. Оборот подконтрольных предприятий в обрабатывающей промышленности западноевропейских стран в 3—4 раза больше американского экспорта готовых изделий в Западную Европу. Особенно активизировалась деятельность американских филиалов и дочерних компаний в странах Западной Европы в 1957—1964 гг., когда американские монополии, стремясь закрепить на рынках этих стран и действовать изнутри в странах «Общего рынка» и Европейской ассоциации свободной торговли, увели-

чили экспорт частного капитала в этот район. В 1958—1964 гг. даже по абсолютному приросту прямых американских инвестиций Западная Европа превзошла Латинскую Америку и Канаду, причем подавляющее большинство новых предприятий было создано в странах «Общего рынка». Характерной особенностью экспорта капитала из США в Западную Европу являлся высокий удельный вес экспорта государственного капитала, что обусловлено особым местом Западной Европы в военно-агрессивных планах США.

Страны Азии занимают ведущее место среди основных районов американского инвестирования по прибыльности капиталовложений. Хотя объем американских прямых частных инвестиций в азиатских странах значительно уступает их объему в Канаде, Латинской Америке и Европе, они дают американским монополиям прибылей больше, чем Канада, Западная Европа, Австралия и Африка, и не намного меньше, чем Латинская Америка. Однако экспансия американского частного капитала в этом районе сдерживается национально-освободительным движением и отпадением от капиталистической системы ряда азиатских стран.

В течение последних десяти лет Япония занимает первое место среди всех капиталистических стран по темпам роста американских капиталовложений. Это объясняется тем, что Япония располагает дешевой квалифицированной рабочей силой, емким внутренним рынком и благоприятными возможностями в отношении экспорта продукции в близлежащие страны Азии.

Страны Азии являются в настоящее время основным районом приложения американского государственного капитала, причем подавляющая часть американской «помощи» была предоставлена участникам военных блоков.

Африка — самый молодой район американской экономической экспансии. Монополии США широко используют экспорт капитала для укрепления своего влияния и подрыва позиций западноевропейских колониальных держав в странах Африки в условиях распада старых колониальных империй. Используя экспорт капитала, американские монополии создают свою колониальную империю. В Африке монополии США привлекают не только дешевизна рабочей силы и богатства природных ресурсов. Они опасаются, что присоединение некоторых африканских стран к «Общему рынку» приведет к усилению притока в эти страны западноевропейского капитала, поэтому американские компании стремятся опередить своих западноевропейских конкурентов.

В послевоенные годы американские монополии быстрыми темпами увеличивают вывоз капитала в Австралию, которая используется ими как база для наступления на рынки стран Азии.

## ВЛИЯНИЕ ЭКСПОРТА КАПИТАЛА НА ТОВАРНУЮ СТРУКТУРУ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США

Экспорт капитала оказывает большое влияние на всю систему внешнеэкономических связей, в том числе на структуру и географическое направление товарного экспорта и импорта Соединенных Штатов.

Наряду со стимулирующим влиянием на экспорт товаров, вывоз капитала оказывает определенное сдерживающее влияние. В частности, в результате увеличения монополиями США добычи дешевого сырья за границей и сбыта его в третьи страны сократился вывоз или снизились темпы роста экспорта некоторых видов сырья из США.

Ориентируясь в торговле сырьем и продуктами его переработки на захват заграничных источников сырья, монополии США организуют обработку и переработку сырья для сбыта на внешних рынках, или в странах его добычи, или в странах, потребляющих это сырье и продукты переработки. Подобная политика оказывает сдерживающее влияние на экспорт из США не только сырья, но и продуктов переработки, например некоторых видов нефтепродуктов, резино-технических изделий, цветных металлов. Аналогичное влияние вывоз частного капитала оказывает на экспорт мясных и молочных продуктов и некоторых других видов продовольствия.

На экспорт сельскохозяйственной продукции вывоз частного капитала не оказывает существенного влияния, поскольку, как правило, монополии США не вкладывают свой капитал в отрасли сельского хозяйства, производящие продукцию аналогичную американской. Решающее влияние на американский сельскохозяйственный экспорт оказывает экспорт государственного капитала. В счет займов и субсидий по различным программам «помощи» в послевоенные годы финансировалось 30—40% сельскохозяйственного экспорта США.

В группе готовых изделий вывоз капитала оказывает большое влияние на экспорт товаров массового производства. Для американских компаний особенно выгодным становится производство готовых изделий за границей тогда, когда рынок для сбыта этих товаров достаточно емок, а также в том случае, когда при экспорте этих товаров американские компании наталкиваются на импортные ограничения. В первую очередь, это относится к автомобилям, телевизорам и другим видам потребительских товаров длительного пользования, а также к некоторым видам оборудования серийного производства. Эта тенденция также приводит к сокращению экспорта из США некоторых видов оборудования или к замедлению темпов его роста.

В связи с тем что не всегда для американских монополий выгодно производить целиком за границей те или иные виды

оборудования (бытового или промышленного), активизация производственной деятельности американских компаний за границей приводит к тому, что в экспорте оборудования из США относительно возрастает доля частей, экспортируемых для сборки или использования их на предприятиях филиалов или дочерних компаний.

Экспорт частного капитала и заграничная деятельность филиалов и дочерних компаний ведут к росту американского импорта сырья, некоторых видов продовольствия и готовых промышленных изделий, производством которых заняты заграничные филиалы американских монополий. В целом поставки в США с подконтрольных заграничных предприятий составили в 1957 г. около 3,5 млрд. долл., т. е. около 25% всего импорта США, в том числе поставки сырья и продовольствия — 2,5 млрд. долл., а готовых изделий и полуфабрикатов — около 1 млрд. долл. Наибольшую долю поставки в США с подконтрольных предприятий занимают в импорте руды и цветных металлов, тропических фруктов и кофе. В импорте готовых изделий с подконтрольных предприятий наибольший удельный вес приходится на оборудование.

**Нефть, руды и цветные металлы.** Преобладание в американских прямых инвестициях вложений в нефтяную и горнодобывающую промышленность иностранных государств позволило американским монополиям захватить в свои руки важнейшие источники и основные рынки сбыта этих видов сырья, оказало влияние на американский экспорт и импорт этих товаров.

Нефтяные монополии, используя экспорт капитала из США, захватили в свои руки контроль над нефтяной промышленностью основных нефтедобывающих стран. Они контролируют около  $\frac{2}{3}$  разведанных запасов нефти в капиталистическом мире. Американским монополиям принадлежит около 75% нефтяной промышленности в Канаде, 65% — в Венесуэле, 100% — в Саудовской Аравии, 50% — в Кувейте, 40% — в Иране, по 100% — в Бахрейне и Нейтральной зоне и 24% — в Катаре. На долю нефтяных монополий США приходится большая часть всей мировой торговли нефтью.

Вложения в нефтяную промышленность этих стран американские нефтяные монополии делают в основном в расчете на рынки третьих стран, а не на рынок США. Например, большая часть нефти, добываемой крупнейшими нефтяными монополиями США на Среднем Востоке, сбывается в Англии, Франции, ФРГ, Италии, Бельгии, Голландии и Японии. Значительное увеличение инвестиций американских компаний в нефтяной промышленности стран Среднего Востока, Венесуэлы и Канады явилось одним из факторов, определивших в послевоенные годы уменьшение объема экспорта нефти и нефтепродуктов из США по сравнению с довоенным периодом.



Американские монополии все больше заменяют экспорт нефти из США экспортом ее с подконтрольных предприятий, расположенных в районах крупных нефтяных месторождений и дешевой рабочей силы.

Более того, захватив при помощи экспорта капитала богатейшие месторождения нефти, американские монополии стали ввозить большое количество нефти с этих предприятий в США. Огромные прибыли, получаемые нефтяными монополиями от реализации венесуэльской и средневосточной нефти на рынке США, обусловили небывалый рост импорта нефти США: в 155 раз с 1937 по 1962 г. (с 0,4 млн. т до 62 млн. т). В общем импорте нефти США около 88% составляют поставки нефти с предприятий в Латинской Америке, на Среднем Востоке и в Канаде, принадлежащих таким крупнейшим нефтяным трестам, как «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», «Галф ойл» и др. Главная компания нефтяного треста Рокфеллера — «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» — ввозит около 25% всей импортируемой в США нефти.

Основная часть нефти в США поставляется с подконтрольных предприятий, находящихся в Венесуэле. На долю этой страны приходилось 98% всего импорта нефти и нефтепродуктов в 1946 г. и около 50% в 1963 г. Сокращение доли поставок из Венесуэлы обусловлено увеличением поставок со Среднего Востока. Все большую роль приобретает импорт нефти с подконтрольных предприятий в Канаде. Нефть является новой статьей американского импорта из этой страны в послевоенные годы. Возрастает импорт нефти из Ливии с предприятий, подконтрольных американскому капиталу.

Среди крупнейших инвесторов (с заграничными активами более 50 млн. долл.) в **добычу руд и выплавку металлов** за границей выделяются следующие компании: «Юнайтед Стейтс стил», «Бетлихэм стил корпорейшн», «Анаконда коппер майнинг компани», «Алюминум оф Америка», «Америкэн металл компани, лтд.», «Америкэн брейк шу компани». Хотя в этом перечне фигурируют стальные тресты США, однако их капиталы помещены не в сталелитейную промышленность, а в добычу сырья.

Отказываясь вкладывать капитал в сталелитейную промышленность развивающихся стран, которая требует крупных и медленно окупающихся затрат, американские монополии охотно вкладывают свои капиталы в добычу железной руды, а также некоторых металлов (никеля, марганца, вольфрама), используемых при выплавке стали. Около 85% импортируемой железной руды и около 87% никеля поставляется в США с подконтрольных предприятий, находящихся в Канаде, Венесуэле, Бразилии, Чили, Перу, Либерии.

Значительная часть продукции подконтрольных предприятий идет на экспорт в другие страны. Так, компания «Ориноко

майнинг компани», подконтрольная американской «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», на долю которой приходится около 84% всей добычи железной руды в Венесуэле, 40% ее экспортировала в третьи страны, в том числе в ФРГ, Англию, Италию.

Таким образом, создавая предприятия за границей, американские компании обеспечили свои сталелитейные предприятия дешевым и высококачественным сырьем и получили возможность экспортировать в большом количестве это сырье в третьи страны.

Значительное влияние поставки с подконтрольных предприятий оказали на увеличение американского импорта алюминия, меди и свинца. Большую часть импортируемого Соединенными Штатами алюминия и бокситов поставляют подконтрольные предприятия, находящиеся в Канаде, на Ямайке и в Суринаме. Около  $\frac{3}{4}$  ввозимой в США меди поставляется подконтрольными предприятиями, находящимися в Чили, Перу, Канаде. Подконтрольные предприятия в Перу, Мексике, Канаде и Австралии обеспечивают от 40 до 50% импорта цинка и свинца в США. Американские монополии организывают при помощи своих филиалов и дочерних компаний самоснабжение, своеобразную автаркию.

**Машины и оборудование.** Вывоз капитала оказал наибольшее влияние на экспорт и импорт легковых автомобилей и других потребительских товаров длительного пользования, сельскохозяйственных машин и оборудования, пишущих машинок и контрольного оборудования, а также некоторых видов станков.

В связи с тем что американские автомобильные тресты создали широко разветвленную сеть предприятий за границей, экспорт легковых автомобилей из США по сравнению с довоенным периодом сократился почти в 2 раза — с 230 тыс. шт. в 1937 г. до 145 тыс. шт. в 1963 г. В частности, экспорт автомобилей и частей из США в Англию за послевоенный период уменьшился в 6 раз против довоенного уровня. Однако, несмотря на такое значительное сокращение экспорта, позиции монополий США на рынке автомобилей в Англии значительно усилились. В настоящее время на долю только филиалов «Форд» и «Дженерал моторс» приходится около 40% производства легковых автомобилей в Англии. В результате недавней покупки компанией «Крайслер» акций английской компании «Рутс» доля контролируемого американским капиталом производства выросла до 50%. А если судить о позициях американских автомобильных компаний только по размерам экспорта американских автомобилей в Англии, то получается, что американский экспорт (200—600 автомобилей в год) составлял около 0,06% производства автомобилей в Англии и около 0,1% производства предприятиями, подконтрольными двум американским трестам.

Стремясь сохранить и укрепить свои позиции на внешних рынках в условиях, когда экспорт автомобилей из США встречается с острой конкуренцией западноевропейских и японских автомобильных компаний, американские автомобильные тресты расширяют сеть своих заграничных предприятий, увеличивают число занятых и объем производства. Компания «Дженерал моторс», заграничные вложения которой (без инвестиций в Канаде) на конец 1962 г. составляли 528 млн. долл.<sup>1</sup>, имеет свои филиалы в 28 странах. По сравнению с 1950 г. объем производства на заграничных предприятиях компании увеличился в 4 раза. В 1962 г. объем продаж легковых автомобилей и грузовиков, произведенных за границей, составил около 1 млн. шт., в том числе на предприятиях в Канаде — 270 тыс. шт., «Опель» (ФРГ) — 379 тыс. шт., «Воксхолл» (Англия) — 216 тыс. шт., «Холден» (Австралия) — 133 тыс. шт., «Дженерал моторс ду Бразил» (Бразилия) — 19 тыс. шт.

Объем производства на заграничных предприятиях другой крупнейшей автомобильной компании США — «Форд мотор компани», имеющей свои предприятия в 25 странах, достигает также 1 млн. шт. автомобилей.

**Экспорт автомобилей из США и производство автомобилей в Англии предприятиями, подконтрольными американскому капиталу**

	1937 г.	1946 г.	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1961 г.
Производство легковых автомобилей компаниями, подконтрольными американскому капиталу (тыс. шт.)* . . .	115	51	319	283	344	500
Весь экспорт автомобилей из США в Англию (шт.) . . .	7 874	146	700	396	265	300

\* В 1937—1957 гг. — только предприятиями, подконтрольными двум крупнейшим американским компаниям: «Форд» и «Дженерал моторс».

«Форд мотор» увеличила свой контрольный пакет акций канадского «Форда» с 27,5 до 75% путем приобретения акций на 14,3 млн. долл. В результате дополнительных вложений годовой объем производства английского «Форда» в последние годы значительно увеличился и в 1962 г. составил 440 тыс. автомобилей (легковых и грузовых). В конце 1960 г. компания за 358 млн. долл. приобрела все акции английского «Форда», держателями которых были англичане.

<sup>1</sup> Не считая 107,4 млн. долл. заграничных вложений дочерней финансовой компании «Дженерал моторс эксэптэнс корпорейшн».

«Крайслер корпорейшн», входящая в «большую тройку» автомобильных монополий США, в 1957 г. приобрела 25% акций французской компании «Симка» и увеличила свой пакет акций до 63%.

Компании «большой тройки» увеличивают импорт автомобилей в США со своих подконтрольных предприятий. Поставки в США малолитражных западноевропейских автомобилей с предприятий, подконтрольных американскому капиталу, явились одним из факторов, обусловивших значительное увеличение американского импорта легковых автомобилей в 1956—1963 гг. Только поставки с предприятий, подконтрольных «большой тройке», составили около  $\frac{1}{4}$  импорта легковых автомобилей в США.

Значительное влияние вывоз капитала и деятельность заграничных предприятий, подконтрольных американскому капиталу, оказывают на экспорт и импорт сельскохозяйственных машин.

В 1957—1962 гг. наметилась тенденция к уменьшению темпов роста экспорта из США сельскохозяйственных машин. Однако рост продаж у филиалов американских компаний, производящих сельскохозяйственные машины, более чем компенсирует действие этой тенденции.

О размахе заграничной производственно-сбытовой деятельности крупнейших американских концернов можно судить по следующим данным: в 1962 г. на долю предприятий трех североамериканских концернов — «Интернэшнл харвестер», «Мэсси-фергюсон», «Дир энд компани» — приходилось около 33% мирового производства сельскохозяйственных машин и оборудования.

Стремясь извлечь максимальные прибыли от эксплуатации иностранных рабочих, американские компании сокращают производство в США и увеличивают импорт в Соединенные Штаты сельскохозяйственных машин, произведенных на заграничных подконтрольных предприятиях. Компания «Форд» за 1952—1962 гг. сократила производство тракторов в США с 80,7 тыс. до 27,5 тыс. шт. За этот же период производство тракторов только в Англии было увеличено с 30 тыс. до 72 тыс. шт. Компания «Форд» начала импортировать в США крупные дизельные тракторы со своих предприятий в Англии. В большом количестве со своих западноевропейских предприятий импортирует легкие тракторы компания «Интернэшнл харвестер».

Значительно видоизменили свои методы внешнеэкономической экспансии американские компании, производящие электротехнические товары. Экспорт этих товаров из США в послевоенный период растет гораздо медленнее, чем производство на заграничных предприятиях крупнейших американских компаний: «Дженерал электрик», «Вестингауз электрик интернэшнл», «Рейдио корпорейшн оф Америка», «Уэстерн электрик компани», «Филко интернэшнл». Например, у «Дженерал электрик» около

75% ее оборота в некоторых странах — потребителях ее продукции составляют товары, произведенные на заводах компании в данной стране, и только около 25% — продукция, импортированная из США. У компании «Филко» отношение экспортируемых товаров к товарам, производимым на месте, составляло в 1957 г. 1:4. Компания намерена уменьшить это соотношение до 1:5.

Экспорт капитала широко используется для захвата внешних рынков и укрепления позиций на внутреннем рынке США американскими компаниями, производящими пищевые машинки и контрольное оборудование.

Экспорт пищевых машин полностью и некоторых видов контрольного оборудования в значительной мере заменен производством их за границей. Например, в настоящее время около 90% счетно-аналитических машин, электрических пищевых машинок и некоторых других видов оборудования, сбываемых за границей компанией «Интернэшнл бизнес мэшинз», производится за пределами США и только 10% экспортируется из США. И наоборот, значительное увеличение импорта этих товаров в США обусловлено крупными поставками с подконтрольных предприятий. Сейчас около  $\frac{1}{3}$  импорта пищевых машин составляют машины, произведенные за пределами США на предприятиях, подконтрольных американскому капиталу.

Крупная американская компания «Рэммингтон рэнд интернэшнл», располагающая большими заграничными капиталовложениями, имеет около 29 предприятий, разбросанных по многим странам, подавляющая часть которых была создана после второй мировой войны. Крупные ее предприятия находятся в Англии, Бельгии, Голландии, ФРГ, Швеции, Канаде, Норвегии, Италии, Шотландии. Количество занятых на ее заграничных предприятиях составляет 23 тыс. человек. Если в 1948 г. около 75% продаж компании за границей составляли продажи непосредственно из США, то сейчас, наоборот, 75% продаваемой продукции производится за границей.

Компания импортирует в США машины, производимые на принадлежащих ей предприятиях в Голландии и Шотландии. «Ундервуд корпорейшн», захватив прочные позиции на рынке в Англии, поставляет пищевые машины в Западную Европу с предприятий, находящихся в этой стране. Недавно компания построила новое предприятие в Италии и приобрела завод в ФРГ; с этих предприятий она предполагает экспортировать продукцию в Соединенные Штаты.

Крупная американская компания «Нэшнл кэш реджистер» имеет разветвленную сеть своих производственных и сбытовых предприятий за границей. Число занятых на заграничных предприятиях компании в последние годы составляет 17 тыс. человек, из них 7,3 тыс. работает на предприятиях в Англии, ФРГ, Франции, Швейцарии, Швеции, Бразилии и Японии.

«Интернэшнл бизнес мэшинз» имеет 22 завода в 18 странах с общим числом занятых 26 тыс. человек. Сейчас компания строит новые крупные предприятия в ФРГ, Италии, Голландии, Японии, Аргентине, Франции.

На американский экспорт и импорт швейных машин оказывает большое влияние деятельность заграничных предприятий компании «Зингер». Наиболее крупные предприятия «Зингер» действуют в Англии, ФРГ, Италии и Франции, где ей принадлежит значительная доля производства и сбыта швейных машин. Сейчас она строит свои предприятия в Турции, Австралии и Мексике. Компания сокращает свое производство в США и экспорт машин оттуда. В то же время она увеличивает импорт швейных машин с подконтрольных предприятий. С 1957 г. компания «Зингер» стала производить дешевую модель швейной машины на своем предприятии в Шотландии. Эта машина поставляется в США с целью укрепить позиции «Зингер» на внутреннем рынке в борьбе с японскими конкурентами.

**Станки.** Испытывая острую конкуренцию на внешнем и внутреннем рынках, станкостроительные фирмы США в последнее время значительно расширили сеть своих предприятий в Англии, ФРГ, Франции и Голландии.

Особенно острую конкуренцию на внешнем и внутреннем рынках встречают американские предприятия, производящие мелкие станки. Один из руководителей компании «Экс-селл-о корпорейшн» заявил: «Единственный способ остаться в этом бизнесе — это производить товары за границей». Проводя эту политику, компания купила предприятия в Англии и ФРГ и намеревается обосноваться в Индии. Активизируя свою заграничную деятельность, компания в то же время уменьшает объем производства и экспорт станков из США.

Все в большей степени ориентируются на производство за границей компании **тяжелого машиностроения**. Например, компания «Госс принтинг пресс компани» расширила свои предприятия в Англии и ФРГ. Другая крупная компания, действующая в этой отрасли промышленности, — «Хистер компани» — открыла за последние несколько лет свои предприятия в Англии, Голландии, Бразилии. «Уортингтон корпорейшн», производящая насосы, компрессоры и другие виды промышленного оборудования в 11 странах (Англии, Канаде, Франции, ФРГ, Италии, Австрии, Испании, Бразилии, Аргентине, Японии, Мексике), намерена открыть новое предприятие в Италии и расширить свои предприятия в Южной Америке. Соотношение товаров, экспортируемых из США и произведенных за границей, изменяется в сторону увеличения производства за границей. В настоящее время 60% заграничных продаж — это продажи продукции, произведенной на заграничных предприятиях, и только 40% — экспорт с американских предприятий. Значительно активизируют свою

деятельность за границей также такие станкостроительные фирмы, как «Цинциннати миллинг мэшин компани» и «Ля поинт мэшин тул компани оф Гудзон» и др.

Часть продукции, произведенной на заграничных предприятиях, станкостроительные компании импортируют в Соединенные Штаты (особенно такие станки и оборудование, которые требуют больших затрат ручного труда). Так, компания «Отис элевейтор компани», имеющая разветвленную сеть своих предприятий за границей, импортирует часть сложных и требующих больших затрат ручного труда компонентов для подъемников.

Значительное влияние оказывает деятельность заграничных предприятий, подконтрольных американскому капиталу, на экспорт и импорт **резино-технических изделий**. С 1954 по 1963 г. экспорт покрышек для легковых и грузовых автомобилей обнаруживает тенденцию к снижению темпов роста, а в отдельные годы — и к сокращению.

В то же время американские компании резко активизировали свою деятельность за границей. Крупнейшими инвесторами в резино-техническую промышленность иностранных государств являются «Гудийр тайэр энд раббер компани», «Дженерал тайэр энд раббер компани», «Б. Ф. Гудрич компани», «Файрстоун тайэр энд раббер компани».

Компания «Файрстоун тайэр энд раббер компани» имеет свои предприятия в 17 странах с общим количеством занятых 15 тыс. человек. Ее крупные производственно-сбытовые предприятия находятся в Португалии, Испании, Англии, Аргентине, Новой Зеландии, ФРГ, на Филиппинах, в Южно-Африканской Республике и других странах.

«Дженерал тайэр энд раббер компани» имеет подконтрольные предприятия в 18 странах, «Гудийр тайэр энд раббер компани» — в 29 странах. Последняя строит крупный завод во Франции стоимостью в 7 млн. долл.

«Б. Ф. Гудрич компани» строит новые предприятия в Бразилии, Австралии и Иране. В конце 1959 г. пущен в ход крупный завод синтетического каучука в Голландии.

«Ю. С. Раббер компани» недавно приобрела контрольный пакет акций крупнейшей западногерманской резино-технической компании. Она имеет также крупные производственные предприятия в Бельгии и Франции. Все эти компании импортируют в США часть товаров, в основном покрышки для автомобилей.

Все в большей степени изменяется ориентация с экспорта из США на производство в странах-импортерах у американских компаний, занятых производством **химических товаров**. Основной мотив — это стремление добиться снижения издержек производства и получения максимальных прибылей за счет применения более дешевого труда и сырья.

Значительную долю в общем объеме реализуемой химическими компаниями продукции начинают занимать товары, производимые в странах, являющихся объектом экспансии. В связи с этим сокращается доля товаров, экспортируемых из Соединенных Штатов. Так, компания «Америкэн сэйанэмид» к 1963 г. увеличила долю продукции, производимой на месте, до 60 % против 40 % в 1959 г.

От экспорта товаров к вывозу капитала переходит крупнейший химический трест США «Дюпон». В общем объеме продаж за пределами США (594 млн. долл. в 1962 г., или в 2 раза больше, чем в 1959 г.) продукция, произведенная на зарубежных подконтрольных предприятиях, составляет около  $\frac{2}{3}$  — 388 млн. долл. (рост против 1959 г. — в 3 раза). Компания осуществляет программу крупнейших зарубежных вложений, в результате чего объем производства за границей резко возрастает.

«Дюпон» завершил в 1960 г. строительство резино-технического предприятия в Северной Ирландии, в 1961 г. пущено в ход предприятие искусственного волокна в Голландии. Удвоены мощности пущенного в производство в конце 1959 г. предприятия в Бельгии. Создано новое предприятие во Франции. Совместно с западногерманской фирмой налажено производство красителей в ФРГ. Новые предприятия «Дюпона» в этих странах будут производить синтетические ткани, красители и синтетический каучук для западноевропейского рынка. Завершается строительство крупного предприятия по производству красителей в Мексике.

Крупные новые капиталовложения за границей осуществляет компания «Юнион карбайд корпорейшн». В 1958—1962 гг. она вкладывала за границей ежегодно 30—40 млн. долл. На этом же уровне находятся zahraniчные вложения компании «Монсанто». Заграничные вложения этих компаний составляют 20—25 % новых вложений.

«Доу кэмикл интернэшнл» ведет переговоры в Японии о строительстве там предприятия объемом производства в 10 тыс. т фенола в год стоимостью 44 млн. долл.

Компания «Парк, Дэвис», производящая фармацевтические товары, имеет крупное предприятие в Англии, за последние годы построила или строит свои предприятия в Бельгии, Италии, Испании, Южно-Африканской Республике, Австралии, Пуэрто-Рико, Бразилии, Колумбии, Аргентине и Чили. На заграничных предприятиях этой компании, не считая предприятий в Канаде, занято около 5 тыс. человек, в том числе в Англии — 1,5 тыс. человек. Расширяя сеть своих производственно-сбытовых предприятий за границей, компания в то же время сокращает экспорт товаров из США.

**Продовольственные товары.** Крупнейшими инвесторами, в значительной мере ориентирующимися на производство



продовольственных товаров за границей, а не на экспорт из США, являются такие компании, как «Свифт энд компани», «Армоур энд компани», «Дженерал фудз корпорейшн», «Х. Дж. Хейнц компани», «Борден компани», «Интернэшнл пэкерс, лтд.», «Кока-кола корпорейшн», «Корн продактс рифайнинг компани», «Америкэн шугэ рифайнинг компани», «Пепси-кола», «Америкэн чикл компани».

Эти компании создали разветвленную сеть предприятий за границей и захватили в свои руки значительную долю производства и сбыта, в том числе и экспорта в различных странах. Например, компания «Интернэшнл пэкерс, лтд.», используя подконтрольные предприятия, сбывает свою продукцию (консервированное и свежемороженое мясо, фрукты и овощи и т. п.) в большинстве стран капиталистического мира. Основные предприятия компании — более  $\frac{2}{3}$  заграничных активов — находятся в странах Латинской Америки, а также в Австралии и Новой Зеландии. В Аргентине компании принадлежит около 23%, в Уругвае и Бразилии — около 24%, в Новой Зеландии — около 10% и в Австралии — около 25% мясной промышленности, работающей на экспорт.

На заграничных предприятиях компании «Хейнц» занято около 10 тыс. человек, в том числе в Англии — около 7,5 тыс. человек. Крупные предприятия принадлежат этой компании в Австралии. В 1957 г. «Хейнц» приобрела голландскую компанию. Сейчас руководство компании изучает возможности для расширения деятельности в Западной Европе и для создания своих предприятий в Южной Америке.

Компания «Борден компани» имеет свои предприятия, производящие сухое молоко, в Голландии и Дании. Она сворачивает производство и экспорт продукта из США, поскольку производство за границей обеспечивает большую прибыль. В последнее время компания закрыла два предприятия в США.

---

---

## *Глава IV*

### **ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США**

#### **ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПОРТА КОМПАНИЯМИ США**

Организационные формы американского экспорта отражают усиление внешнеэкономической экспансии монополий США в послевоенный период. Обострение конкурентной борьбы на мировом капиталистическом рынке вынуждает монополии США уделять большое внимание совершенствованию старых и поискам новых организационных форм экспорта, которые обеспечили бы прочные позиции на рынках.

Использование американскими компаниями тех или иных организационных форм экспорта зависит от размера компании, характера вывозимой продукции, объема продаж на внешних рынках, уровня конкуренции со стороны других компаний, как американских, так и иностранных, от существующего в странах-импортерах уровня таможенных тарифов, от наличия там импортных квот и валютных ограничений, от режима иностранных капиталовложений, наконец, от внутрисполитического положения в странах-импортерах. Определенное влияние на организационные формы экспорта из США оказывает также американское законодательство.

Под воздействием этих факторов сложились две основные формы организации американской экспортной торговли: 1) продажа товаров американскими компаниями через собственные каналы сбыта иностранным посредническим фирмам (агентам, оптовым фирмам-дистрибьюторам и т. д.), розничным торговцам или непосредственно иностранным потребителям; 2) продажа через американские посреднические фирмы (агентов, комиссионные фирмы, экспортные торговые фирмы, брокеров). По мере

расширения внешнеторговой экспансии американских монополий роль посреднических организаций снижается.

Крупнейшие американские компании, продающие свои товары непосредственно иностранным импортерам, в целях форсирования экспорта и относительного сокращения своих внешне-торговых издержек имеют собственные каналы сбыта. В составе центрального аппарата эти компании создают экспортные отделы, организуют филиалы или дочерние компании для ведения экспортных операций, образуют за границей свои сбытовые филиалы и дочерние компании, сборочные заводы, используют для сбыта продукции свои производственные предприятия за границей или объединяются в «экспортные ассоциации». Происходит сращивание промышленного капитала с торговым в целях увеличения прибылей от экспорта и захвата иностранных рынков.

Некоторые компании США сочетают продажу непосредственно иностранным импортерам с продажей через посреднические фирмы.

### **Собственные каналы сбыта американских компаний**

Собственные экспортные органы в США и за границей, как правило, создают те американские компании, которые производят и экспортируют в большом объеме сложные в техническом отношении товары — машины, оборудование, автомобили, приборы, и т. п. Необходимость создания собственных каналов сбыта диктуется тем, что посреднические фирмы не располагают достаточными техническими знаниями и навыками, необходимыми для продажи товара и предоставления соответствующих услуг иностранным потребителям. Кроме того, торговля через посредника не дает фирмам США возможности установить тесный контакт с потребителем и вносить изменения в свои производственные программы в зависимости от изменения спроса на иностранных рынках.

**Организационная структура экспортного аппарата американских компаний в США.** Такие крупные американские компании, как «Дженерал моторс», «Студебекер—Паккард», экспортирующие значительную часть своей продукции, имеют в составе своего аппарата специальные экспортные отделы, выполняющие только функции, связанные с продажей товаров за границу, которым подчиняется также и сбытовой аппарат компании за границей. В отделах имеются необходимые служебные подразделения (конторы рекламы, финансов, фрахта и т. д.). Экспортные отделы имеют в своем составе также подразделения, организованные по признаку товара и по районам назначения.

Компании, объем экспортных операций которых относительно невелик, имеют «встроенный» экспортный отдел («билт-ин

экспорт департамент»). Экспортный отдел такого типа не имеет своих служащих, которые занимались бы вопросами рекламы, кредита, транспорта, поставками и бухгалтерией. Всем этим занимаются конторы, ведающие соответствующими вопросами при сбыте товаров на внутреннем рынке США. За работой экспортного отдела, как правило, наблюдает вице-президент компании, который контролирует работу по организации экспорта во всех конторах и отделах компании.

Приблизительно  $\frac{3}{4}$  всех американских компаний, осуществляющих экспорт без участия посреднических фирм, имеют экспортные отделы. Мелкие компании не создают экспортных отделов, и обработкой иностранных заказов у таких компаний часто занимается тот же аппарат, который обрабатывает заказы американских покупателей.

Через экспортные отделы осуществляется также продажа товаров находящимся в США закупочным агентствам иностранных компаний.

В целях расширения внешнеэкономической экспансии американских компаний конгресс США принял закон, поощряющий создание в США специальных корпораций, занимающихся экспортом американских товаров. Этот закон предоставляет корпорациям, торгующим с фирмами западного полушария (так называемые корпорации по торговле с западным полушарием), льготы, освобождающие от налога на сверхприбыль и предоставляющие рассрочку для оплаты 27% обычных и дополнительных налогов. Корпорации, занимающиеся торговлей с прочими странами мира (внешнеторговые корпорации), освобождаются от уплаты налога на сверхприбыль. Для получения таких льгот внешнеторговые корпорации должны быть учреждены в США; не менее 90% их прибылей должно извлекаться из торговли, причем из них не менее 95% прибылей — из источников за границей.

В целях лучшей организации экспорта и получения налоговых льгот в соответствии с упомянутым законом крупнейшие компании США, экспортирующие большое количество товаров, создают специальные дочерние компании для ведения экспортных операций.

Организационная структура экспортной дочерней компании не отличается от структуры специального экспортного отдела. В случаях, когда основная американская компания имеет за границей свои сборочные заводы, сбытовые филиалы, агентов, предприятия розничной торговли и т. д., в функции дочерней экспортной компании входит руководство деятельностью этого заграничного аппарата.

Дочерняя сбытовая компания может являться держателем акций всех или нескольких дочерних компаний, учрежденных за границей.

Стремясь усилить позиции американских фирм в конкурентной борьбе на внешних рынках с объединенными в картели иностранными фирмами, конгресс США в 1918 г. принял закон об экспортной торговле — закон Уэбб—Померена, который разрешает объединение не конкурирующих между собой американских компаний в ассоциации для продажи товаров на внешних рынках. Законодательство США предусматривает, что ассоциации не должны ограничивать экспортную торговлю какого-либо американского конкурента и не должны предпринимать никаких действий, которые могут повлечь за собой искусственное изменение цен на товары, подобные товарам, экспортируемым этими ассоциациями.

**Экспортные ассоциации** могут выполнять следующие функции: покупать товары у компаний-членов для перепродажи; действовать как агент по экспорту компаний—членов ассоциации; нанимать агентов или руководить деятельностью агентов, нанятых компаниями—членами ассоциации; разрабатывать согласованные методы экспортной политики и условия контрактов, распределять сферы деятельности компаний-членов; фиксировать уровень цен товаров, продаваемых компаниями-членами; вести работу по стандартизации условий торговли; проводить демонстрацию товаров за границей; регулировать с покупателями вопросы страхования, фрахта и т. д.; собирать и распространять коммерческую информацию о внешних рынках; проводить конференции по внешнеторговым вопросам.

Экспорт своих товаров при посредстве ассоциаций осуществляет относительно небольшое число американских компаний. В США в 1960 г. существовало 35 экспортных ассоциаций, объединяющих 408 американских компаний; в 1959 г. ими было экспортировано товаров на 908 млн. долл., что составляло 5% всего экспорта США (в 1939 г. на них приходилось около 8% экспорта).

Экспортные ассоциации осуществляют экспорт продовольственных товаров, стали, удобрений, серы, леса, бумаги, автопокрышек, текстильных изделий, электроприборов, пищевых машинок, кинофильмов, т. е. товаров, для экспорта которых не требуется большой специализации. Такие товары хорошо стандартизированы, и издержки их производства у различных компаний относительно одинаковы. Деятельность ассоциаций находится под контролем Федеральной торговой комиссии США.

**Филиалы и дочерние компании американских фирм за границей.** Большое влияние на организационные формы экспорта американских компаний оказывает увеличение ими прямых частных капиталовложений за границей.

Крупнейшие монополии США, имеющие большой объем экспорта, организуют за границей свои сбытовые, сборочные и производственные филиалы, дочерние компании и розничную сеть.

Сбытовые филиалы и дочерние компании. Сбытовой филиал представляет собой отделение американской компании и действует как оптовая фирма или как предприятие розничной торговли. Сбытовая дочерняя компания юридически самостоятельна, хотя ее капитал обычно полностью принадлежит основной компании или контролируется ею. Многие компании США предпочитают владеть лишь контрольным пакетом своей дочерней экспортной компании, поскольку в этом случае дочерняя компания может сохранить репутацию национальной фирмы и более успешно привлекать местных покупателей.

Продажа от имени дочерней экспортной компании позволяет уплачивать меньший налог в тех странах, где за основу исчисления берется весь капитал или доход компании, поскольку в данном случае налог исчисляется на меньший капитал или доход, принадлежащий только самой экспортной компании. Одна из промышленных фирм США сообщила, что, организовав за границей сбытовую дочернюю компанию, она обычно через три года удваивает объем продаж на соответствующем рынке<sup>1</sup>.

Организационная структура сбытовых филиалов и дочерних компаний США за границей и их функции практически не отличаются от структуры и функций специальных экспортных отделов крупных компаний и экспортных дочерних компаний в США.

Помимо основной конторы, сбытовые филиалы и дочерние компании имеют склады и сбытовые точки на периферии и посылают своих представителей в глубинные районы страны для поддержания контакта с непосредственными потребителями. Сбытовые филиалы и дочерние компании США за границей иногда продают товары и за пределами страны, в которой они расположены.

Через сбытовые филиалы и дочерние компании чаще всего экспортируются такие товары, при продаже которых необходимо установить тесный контакт с иностранными потребителями, иметь в наличии на складах за границей значительные запасы товаров, организовать снабжение запасными частями. В их распоряжении должен быть штат продавцов, техников, мастеров по ремонту со специальной подготовкой.

Сборочные филиалы осуществляют сборку машин и оборудования, которые доставляются из США в разобранном виде, и продают их иностранным покупателям часто через местных посредников. Некоторые сборочные заводы завозят из США только отдельные узлы машин и оборудования, а остальные детали изготавливают на месте.

Эта организационная форма экспорта наиболее характерна для предприятий автомобильной промышленности США. Свои

---

<sup>1</sup> „Business International”, April 15, 1960, p. 3.

сборочные заводы за границей имеют такие крупные автомобильные компании, как «Дженерал моторс» (в Аргентине, Англии, Австралии, Бельгии, Бразилии, Дании, Франции, ФРГ, Мексике, Новой Зеландии, Пакистане, Перу, Южно-Африканской Республике, Швеции, Швейцарии, Уругвае, Венесуэле), «Форд» (в Италии, Дании, Бельгии, Голландии, Финляндии и других странах). Компания «Кайзер индастриз» до 1948 г. не имела своих сборочных заводов за границей, а в настоящее время ее дочерней компании «Виллис оверленд экспорт корпорейшн» принадлежит 22 таких завода. Это обеспечивает компании ежегодный экспорт на сумму в 70 млн. долл.<sup>1</sup> Свои сборочные заводы за границей имеют также «Интернэшнл харвестер», «Дженерал электрик» и другие компании.

Производственные дочерние компании американских монополий за границей используют небольшое количество импортированных из США деталей и узлов, но при них, как правило, имеются сбытовые конторы, которые продают продукцию не только своего предприятия, но и находящихся в США предприятий материнской компании. Издатели еженедельника «Бизнес интернэшнл» произвели опрос 19 крупных компаний США о характере их экспорта (превышающем в сумме полмиллиарда долларов) заграничным подконтрольным компаниям. Сведения были получены от таких компаний, как «Дженерал электрик», «Гудийр интернэшнл корпорейшн», «Истмэн кодак», «Монсанто кемикал», «Юнион карбид», «Проктер энд Гэмбл» и т. п.

Полученные данные свидетельствуют, что в 1957—1960 гг. в экспорте из США заграничным дочерним компаниям указанных фирм в среднем 38% составляла готовая продукция материнских фирм, предназначенная для сбыта в соответствующих странах.

### **Продажа товаров на экспорт через американские посреднические фирмы**

К услугам посреднических экспортных торговых фирм, фирм-агентов, коммиссионеров и брокеров прибегают, как правило, промышленные компании США, не имеющие своих заграничных каналов сбыта, а также фермеры.

По мере расширения внешнеторговой экспансии американских монополий, увеличения объема экспорта и создания компаниями США сбытовых отделов, филиалов и дочерних компаний роль посредников в экспортной торговле снижается.

**Американские экспортные торговые фирмы** покупают товары у промышленной компании от своего имени и за свой счет. Для обеспечения немедленной поставки они содержат склады

---

<sup>1</sup> „Business International“, December 1960, p. 7.

в США или за границей и продают товары по своему усмотрению там, где это выгоднее для них.

Помимо покупки товаров за свой счет, экспортные фирмы подчас выполняют функции агентов и комиссионеров, а иногда и сами организуют производство некоторых товаров.

Согласно переписи, в США в 1958 г. насчитывалось 2618 специализированных экспортных торговых фирм, на работе в которых было занято 23,3 тыс. человек. Через эти фирмы продавалось 30% всего экспорта США.

Через них осуществлялась продажа за границу главным образом сельскохозяйственных товаров (почти весь экспорт зерна и хлопка), металлов (25% стали и проката и 27% цветных металлов), 49% угля и всего лишь 10% автомобилей и 7% промышленного оборудования.

Сравнительно широкое распространение имеет практика использования американскими компаниями услуг экспортных **фирм-агентов**. По данным, имеющимся за 1954 г., экспортных фирм-агентов насчитывалось 639, в них было занято 3 тыс. человек. Через эти фирмы было экспортировано 6% всего экспорта США.

Американские агентские фирмы юридически полностью независимы от своих принципалов. Они имеют свой персонал и, как правило, расположены в пункте отправки товара за границу. Фирма-агент может заниматься экспортом товаров, принадлежащих одной или нескольким компаниям, назначать своих представителей и подагентов для ведения операций с отдельными районами. Некоторые компании в качестве экспортных агентств используют экспортные организации других крупных фирм. Промышленные компании заключают с агентами по экспорту агентские соглашения, устанавливающие размер вознаграждения, которое принципал платит агенту за услуги в форме скидки с цены.

Эти соглашения предусматривают, что агентские фирмы не должны заниматься экспортом конкурирующих товаров. Нередко принципал предоставляет агентам исключительные права в пределах определенной территории, что позволяет им получать комиссионные даже по тем сделкам, которые осуществляются без их участия. Агент по экспорту, как правило, несет всю ответственность за экспортную операцию, принимая на себя все виды риска (иногда кроме кредитного риска). Если агент вступает в прямой контакт с иностранным покупателем, который остается неизвестным промышленной фирме, он может принять на себя и кредитный риск и произвести выплату промышленной фирме через 1—3 месяца после поступления товара в пункт отправки за границу. Если же компания, выпустившая данную продукцию, принимает кредитный риск на себя и отправляет товар с завода непосредственно иностранному покупателю, то



роль агента сводится к получению заказов и направлению их промышленной компании с подробными инструкциями по отправке товара.

К услугам агентов прибегают даже крупные компании США, когда они экспортируют товар в страны, где не имеется больших возможностей продажи. Экспорт в эти страны через агентов они сочетают с экспортом через собственные каналы сбыта в основные страны-импортеры.

**Комиссионные экспортные фирмы США** за свои услуги по закупке американских товаров взимают с импортера комиссионные отчисления в размере 2—6%. Продавая за границу свой товар через комиссионную фирму, промышленник избавляется от риска и хлопот, связанных с вывозом товара, однако он уже не может контролировать продажу своей продукции и активно развивать сбыт.

До второй мировой войны комиссионные экспортные фирмы США осуществляли основную массу посреднических операций при экспорте из Соединенных Штатов. Однако в настоящее время их роль в экспортной торговле США невелика. Ряд американских компаний отказался от услуг такого типа посредников, так как последние в первую очередь заинтересованы в выполнении своих заказов в интересах покупателя, который платит им комиссионное вознаграждение, а не в интересах продавца.

**Функции брокерских фирм** сводятся к установлению контакта между американским экспортером и иностранным покупателем. Брокер, как правило, специализируется на одном-двух товарах.

К услугам брокеров американские компании прибегают при экспорте таких товаров, как хлопок, зерно; их услугами часто пользуются при заключении консигнационных сделок и для продажи товаров на биржах.

Некоторые торговые фирмы США распространили свою экспансию за пределы страны, внедрившись во внутреннюю торговлю других стран и образовав там **дочерние компании оптовой торговли и магазины розничной торговли**. Широкую сеть розничной торговли имеют за границей фирмы «Сирс, Робэк» (в 1959 г. — 59 магазинов) и «Вульворт» (192 магазина в Канаде, 68 — в ФРГ, 912 — в Англии).

Американскими торговыми предприятиями за границей в 1957 г. было продано товаров на 5,5 млрд. долл., в основном в Канаде и Западной Европе. Правда, основную массу продаж этих предприятий составляет продукция местных производственных филиалов американских компаний и местных национальных компаний.

Продукция, экспортируемая непосредственно из США заграничным филиалам американских торговых фирм, составляет 2—3% экспорта США.

## **Продажа товаров иностранным посредническим фирмам**

При экспорте таких товаров, как оборудование легкой промышленности, бытовые электроприборы, текстильные и продовольственные товары и др., американские экспортирующие фирмы (промышленные и торговые) широко пользуются услугами иностранных посреднических фирм-агентов и оптовых торговцев. По имеющимся оценкам, при их участии проводится более половины всех экспортных операций США. Чаще всего к их услугам прибегают при экспорте в развивающиеся страны.

**Иностранные фирмы-агенты.** Основными товарами, которые компании США продают за границей преимущественно при посредстве иностранных агентских фирм, являются: оборудование текстильной, бумажной и полиграфической промышленности, электрооборудование (кроме электроприборов), продовольственные и текстильные товары, краски и эмали, удобрения, эфирные масла, косметические товары, часы и др.

Фирма-агент уполномочивается американским экспортером продавать его продукцию в пределах определенной территории. Обычно агенты сами организуют оптовую и розничную продажу в установленном районе. Вознаграждение агента в виде комиссионных отчислений основывается на фактурной стоимости товара, ввезенного на территорию агента. В случаях, когда агент принимает на себя кредитный риск, он именуется «агент дель credere», или «фэктор», и получает дополнительную комиссию, составляющую обычно около 1 %.

Соглашения с иностранными агентами не отличаются значительно от соглашений с американскими агентами. Однако в них оговаривается, законами какой страны руководствуются стороны при заключении контракта.

**Иностранные оптовые фирмы.** Основными товарами, которые компании США экспортируют преимущественно иностранным оптовым фирмам, являются некоторые виды металлообрабатывающего оборудования, холодильники, установки для кондиционирования воздуха, электроприборы, оборудование связи, пишущие машинки, счетные машины, конторские аппараты, фотооборудование, прокат, химические продукты.

Занимающиеся импортом иностранные оптовые фирмы закупают товары за свой счет и перепродают по цене, которую сами устанавливают (если размер прибыли не оговорен). В отличие от агента такой импортер принимает на себя кредитный риск, организует склады, проводит рекламу, а если необходимо — обслуживание.

Американские компании, продавая свои товары иностранным оптовым фирмам, в ряде случаев предоставляют им значительные скидки — 25—40 % от прейскуранта.

Фирмы-импортеры часто выполняют не только функции оптового торговца, но и розничного продавца, иногда сочетая это с производством какой-либо продукции или с функциями экспортера. Некоторые импортные фирмы обладают монополией на ввоз в страну тех или иных товаров.

Экспортеры США стремятся оказать влияние на деятельность импортеров-оптовиков, которые сбывают их продукцию. Многие американские фирмы находят целесообразным посылать за границу своих представителей-резидентов для наблюдения за деятельностью местных оптовых торговцев. Иностранные оптовые фирмы, которым американские компании предоставляют исключительное право продаж на данной территории, часто именуются дистрибьюторами. Через дистрибьюторов так же, как и через отделения за границей, компании США продают товары, экспорт которых связан с дальнейшей организацией снабжения запасными частями и с предоставлением различных услуг потребителям.

### **МЕТОДЫ РАСШИРЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ**

Для завоевания господствующего положения на иностранных рынках в условиях усиления конкурентной борьбы между монополиями крупнейших капиталистических стран американские компании среди других мер, обеспечивающих увеличение их экспорта, обращают большое внимание на расширение рекламы, устройство выставок за границей, посылают за границу торговые миссии, готовят специальные кадры для торговли американскими товарами.

Исключительно большое значение американские экспортеры придают **рекламе** своих товаров за границей. Большинство экспортеров США рассматривает рекламу не только как средство расширения сбыта своих товаров, но и как метод пропаганды американского образа жизни, воздействия на вкусы иностранных потребителей, как средство привлечения капитала в свои предприятия.

Расходы каждой из крупнейших фирм США на рекламу превышают 1 млн. долл. в год. Расходование экспортерами США таких огромных средств на рекламу своих товаров за границей является показателем все большего роста при капитализме непроизводительных издержек, связанных со сбытом товаров на внешнем рынке.

Значительная часть экспортной рекламы осуществляется через специализированные рекламные агентства. В США насчитывается около 30 крупных рекламных фирм-агентств, имеющих разветвленную сеть своих контор за границей. Для распространения рекламы за границей компании США используют прессу,

радио, телевидение, кино, почту, рекламные витрины, плакаты, вывески, передвижные выставки и т. д. В США издается большое количество ежемесячных и еженедельных журналов по вопросам экспорта, предназначенных для распространения за границей. На публикацию рекламных материалов в этих журналах американские компании расходуют до 25 млн. долл. в год.

В последние годы в целях активного распространения печатных рекламных материалов США организуют за границей центры коммерческой информации. Одним из каналов распространения каталогов является реклама почтой. Они рассылаются, как правило, с сопроводительным письмом-предложением.

Участие в **выставках и ярмарках за границей** — одно из эффективных средств расширения экспорта США. До 1954 г. лишь отдельные фирмы США принимали участие в международных выставках и ярмарках, где они демонстрировали свои товары на стендах, организованных по товарному признаку. В 1954 г. правительство США решило взять на себя организацию павильонов на международных выставках и устройство национальных выставок и ярмарок в иностранных государствах и приняло программу проведения выставок за границей. В соответствии с этой программой в 1954—1963 гг. США приняли участие в 144 международных выставках и ярмарках более чем в 43 странах. Устройство каждой выставки обходилось правительству в среднем в 200 тыс. долл. Обычно правительственные органы (отдел содействия торговле министерства торговли) организуют на выставках национальные павильоны. В городах Бари, Загребе, Измире, Познани, Вене, Стокгольме и ряде других были построены павильоны.

Организуя американские выставочные павильоны за границей, правительственные органы США широко привлекают частные фирмы. Так, в 1961 г. в международных выставках и ярмарках приняло участие свыше 1 400 американских компаний.

Все расходы по транспортировке экспонатов для национального павильона от порта отгрузки до места назначения и обратно, а также содержание обслуживающего персонала оплачиваются за счет правительственных средств. Кроме того, правительственные организации США договариваются с устроителями выставки о выделении выставочной площади для американских частных фирм вблизи от павильона правительства США.

Правительство США, организуя выставки за границей, прежде всего ставит своей целью пропаганду «американского образа жизни». В американском павильоне на выставках и ярмарках за границей, как правило, размещается тематическая экспозиция, посвященная показу какой-либо стороны американского образа жизни — устройству американских ферм или жилых домов, организации образования и т. д.

Помимо участия в международных выставках и ярмарках, правительство США организует за границей свои национальные выставки. Частные фирмы США экспонируют свою продукцию также на отраслевых международных выставках (выставках железнодорожного, электронного оборудования, автомобилей и т. д.). Кроме того, получили распространение выставки, организуемые группами промышленников и торговыми палатами США.

Новой формой содействия министерства торговли США расширению экспорта американских товаров явилась организация постоянных **торговых центров США** (в 1961 г. в Лондоне, в 1962 г. в Бангкоке и Франкфурте, в 1963 г. в Токио и в 1964 г. в Милане). Торговые центры представляют собой демонстрационные залы со сменяемыми ежемесячно отраслевыми выставками экспортной продукции американских фирм.

В течение двух первых лет действия торговых центров непосредственно через них было продано товаров на 10 млн. долл., и впервые вышли на внешний рынок 327 компаний США. С помощью торговых центров было заключено около 250 агентских соглашений с иностранными фирмами-посредниками<sup>1</sup>.

Среди торгово-политических мероприятий правительства США видное место приобрела практика посылки за границу **торговых миссий**, состоящих из правительственных чиновников, видных коммерсантов, представителей частных фирм. Первоначально торговые миссии направлялись только на международные выставки и ярмарки.

В дальнейшем отправка торговых миссий приобрела самостоятельный характер, независимо от участия в выставках. С 1954 по 1964 г. США направили 129 торговых миссий в 80 стран, преимущественно в развивающиеся.

Посылка торговых миссий имеет целью воздействовать на деловые и политические круги страны пребывания в пользу развития торговых и политических отношений с США, выявить потенциальные возможности расширения американского экспорта товаров и капитала, пропагандировать «американский образ жизни», содействовать посольствам США в налаживании экономической и коммерческой работы. Сами миссии непосредственно не участвуют в продаже или покупке каких-либо товаров. О деятельности миссии и результатах ее работы сообщается в американской прессе для популяризации данного рынка в самих США.

В целях захвата иностранных рынков американские компании используют **участие в торгах**, проводимых государственными, муниципальными и частными организациями иностранных государств.

---

<sup>1</sup> „U. S. Department of Commerce. Release G 63—170”, September 12, 1963.

США участвовали в торгах по строительству и оборудованию электростанций, по поставке строительных и дорожно-строительных машин, дизель-локомотивов, нефтяного оборудования, тракторов. В целом же вследствие высоких цен на американское оборудование фирмам США становится все труднее получать заказы на торгах.

Американские компании уделяют большое внимание **подбору и обучению кадров**, которые занимаются сбытом американских товаров за границы.

Обучение персонала производится в специальных учебных заведениях и на курсах, организованных отдельными крупными фирмами для своих служащих. В целях повышения квалификации служащих используются конференции, проводимые торговыми палатами и различными ассоциациями. С 1946 г. в г. Феникс (штат Аризона) существует Американский институт внешней торговли, готовящий специалистов для работы у частных фирм и на государственной службе. В 1944 г. Фонд обучения для службы за границей организовал в Вашингтоне курсы, которые проводят подготовку и переподготовку специалистов для внешней торговли. Кадры для внешней торговли готовят также Нью-Йоркский, Колумбийский, Гарвардский и Джорджтаунский университеты.

Большое внимание уделяется подготовке иностранных торговцев, выступающих в качестве представителей, посредников фирм США. Особенно распространенной формой повышения квалификации являются периодические конференции, созываемые в Соединенных Штатах. Так, например, компания «Интернэшнл дженерал электрик» для ознакомления иностранного персонала со своей новой продукцией и для обучения пользования ею ежегодно приглашает иностранных персонал на конференцию в Нью-Йорк. Здесь им демонстрируется передвижная выставка, подготовленная для рекламы этих товаров в США, обсуждаются возможности сбыта продукции за границей и происходит обмен опытом торговли.

Компания «Нэшнл кэш реджистер», имеющая в своих зарубежных филиалах около 18 тыс. рабочих и служащих, проводит техническое обучение иностранных продавцов и обслуживающего персонала как в США, так и за границей, где с этой целью содержатся специальные школы.

Большое внимание уделяется внешнему виду **торговых марок**. Организуя рекламу, производя упаковку и маркировку экспортных грузов, американские компании учитывают, например, что в некоторых странах Дальнего Востока белый цвет означает траур, голубой считается «несчастливым» цветом, красный цвет в странах Дальнего и Среднего Востока и Африки — «счастливым» и т. д. Американские компании принимают во внимание также и религиозные обычаи, существующие в некоторых

странах. Так, при организации рекламы в Индии обычно не используют изображения коров, которые в стране считаются священными животными, в мусульманских странах учитывают существующий там обычай паранджи и т. д.

Крупные американские посылочные фирмы осуществляют экспорт товаров потребительского назначения, используя при этом обычные методы **посылочной торговли**, рассылая иностранным потребителям каталоги и организуя отправку посылок непосредственно с промышленных предприятий. В экспортных посылочных операциях используются, в частности, полученные по почте заказы в форме заполненных покупателями купонов, помещаемых в газетной и журнальной рекламе.

Для упаковки экспортных грузов американские фирмы часто прибегают к услугам специальных фирм, производящих упаковку для транспортировки морем непосредственно в порт. Это позволяет компаниям США не иметь на своих предприятиях тяжелого упаковочного оборудования и специального штата для упаковки на экспорт.

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ИМПОРТА КОМПАНИЯМИ США**

В зависимости от объема импортных операций, степени обеспеченности сырьем, характера импортируемых товаров компании США осуществляют импорт через собственные каналы — от иностранных поставщиков или посредников за границей — либо через американские посреднические организации (агентов-резидентов иностранных поставщиков, комиссионеров, импортные торговые фирмы, брокеров).

Наиболее крупные компании США редко прибегают к услугам посреднических импортных организаций. Промышленные компании, розничные и оптовые торговые фирмы, не располагающие большими финансовыми возможностями, не ведущие больших импортных операций и не желающие брать на себя риск, связанный с импортом, прибегают к услугам посреднических организаций.

В зависимости от характера импортируемого товара в США существует значительное различие в организационных формах импорта. Товары американского импорта в этом смысле подразделяют на две группы.

К первой относятся товары, сбыт которых на рынке США требует организации рекламы, специальной упаковки, подготовки инструкций для пользования товаром и т. д. В американской практике такие товары называются «Specialties». В их число входят оборудование, предметы роскоши, игрушки, белье и т. д. Импортёры этой группы товаров сосредоточивают работу по импорту не в своих центральных организациях в США, а по-

ручают ее своим квалифицированным представителям за границей или пользуются услугами посредников, имеющих опыт работы с данным товаром и являющихся экспертами в своем деле. Импортёры этих товаров во многом зависят от инициативы и вкуса поставщиков и поэтому стремятся к установлению с ними непосредственного контакта, который позволяет подсказать поставщику, какие надо внести изменения в товар, с тем чтобы он нашел спрос в США.

Ко второй группе относятся товары, на которые в США существует постоянный спрос в связи с ограниченностью внутренних ресурсов. В практике США эти товары именуются «Staples». В их число входят различные сырьевые и продовольственные товары. Качество этих товаров, как правило, определяется стандартом и их покупают у тех поставщиков и в тех странах, которые предлагают наиболее выгодные условия. Импортёры этой группы товаров либо сами владеют шахтами, рудниками и плантациями за границей, либо вовсе не имеют регулярных деловых связей с экспортёрами, а действуют полностью через посредников.

Наиболее удобной формой закупки иностранных товаров является закупка их у находящихся в США сбытовых филиалов и дочерних компаний иностранных фирм. В этом случае импортные операции осуществляются в том же порядке, что и закупка товаров у американских поставщиков.

Импортная торговля США по каждому товару включает различные комбинации посредников в США и за границей.

### **Собственные каналы импорта американских компаний**

Крупнейшие монополии США, осуществляющие большой объем импортных операций, имеют в составе своего центрального аппарата **специальные импортные отделы**. Однако они менее распространены, чем специальные экспортные отделы, а некоторые монополии, не ведущие больших импортных операций (например, «Вестингауз электрик»), поручают импортные операции отделам, занимающимся экспортом. Эта форма организации импорта наиболее характерна для крупных оптовых фирм и универмагов.

Специальный импортный отдел делится на два отделения: закупочное и административное. В функции закупочного отделения входит обработка полученных образцов, подготовка поездок представителей за границу для закупки товаров, поддержание связи с закупочными конторами за границей, информация иностранных поставщиков о спросе на данный товар в США, выдача заказов, ведение корреспонденции. Административное отделение оформляет товары в таможнях, следит за оформлением финансовых документов, за переводом денег, производит



перепродажу импортированного товара с поставкой с причала или таможенного склада, информирует иностранных поставщиков по вопросам тарифов, упаковки и транспортировки грузов.

Более распространенной формой организации импортного аппарата американских компаний в США являются не специальные, а **«встроенные импортные отделы»** («билт-ин импорт департамент»), которые осуществляют руководство закупками товаров за границей тем же аппаратом, который производит закупки в США.

В ряде случаев американские предприятия розничной торговли и импортеры сырья объединяются между собой для централизованной закупки и организуют общую импортную контору — **ассоциацию**. Через эти ассоциации американские компании импортируют часы, каучук, шкуры, кожи, меха, джут и изделия из джута, белье, алкогольные напитки, оливковое масло, эфирные масла, чай и другие товары. Деятельность таких организаций позволяет их участникам получать выгоды от закупки товаров крупными партиями, отказываться от услуг брокеров для оформления таможенных формальностей и т. д.

В условиях обострения конкуренции на мировом капиталистическом рынке и борьбы США за захват источников сырья все большее значение в импортной торговле США приобретают **заграничные дочерние компании американских фирм**, владеющие предприятиями горнодобывающей промышленности, заводами или плантациями на иностранной территории. По скромным оценкам официальных правительственных органов США, с 1952 по 1957 г. доля в импорте США поставок с заграничных предприятий, подконтрольных американским компаниям, возросла с 21 до 27 %. По крайней мере около 30 % импорта США представляет собой межфирменную и внутрифирменную торговлю американских компаний.

Наиболее типична такая торговля для импорта в США сырьевых, лесных и некоторых продовольственных товаров. В 1957 г. с подконтрольных американскому капиталу предприятий поступило 62 % импорта США основных сырьевых и продовольственных товаров (исключая кофе). Наряду с этим в последние годы заметная часть импорта США ряда готовых товаров стала поступать с американских предприятий за границей. В 1957 г. такие поставки составили 18 % импорта оборудования, 22 % — автомобилей, 36 % — самолетов, 34 % — химических товаров.

Основная масса (83 %) всех товаров с заграничных предприятий США ввозится из стран Латинской Америки и Канады.

Дочерние компании «Бетлехем стил корпорейшн» добывают за границей и вывозят в США железную руду из Канады, Чили, Венесуэлы, марганец из Мексики и Бразилии.

**Доля в импорте США поставок с заграничных предприятий,  
подконтрольных американским компаниям**

	1952 г. (%)	1955 г. (%)	1957 г. (%)	Импорт с под- контрольных предприятий в 1957 г. (млн. долл.)
Весь импорт с заграничных предприятий . . . . .	21	23	27	3 610
В том числе:				
Импорт перечисленных ниже сырьевых и продовольственных товаров . . . . .	51 *	58 *	62	3 039
Железная руда . . . . .	50	85	78	222
Алюминий и бокситы . . . .	90	96	90	180
Медь . . . . .	85	72	50	327
Свинец . . . . .	55	50		
Цинк . . . . .	25	35		
Никель . . . . .	90	87	75	156
Асбест . . . . .	30	42	37	23
Нефть сырая . . . . .	95	88	91	1 364
Нефтепродукты . . . . .	70	63		
Газетная бумага . . . . .	35	39	46	460
Целлюлоза . . . . .	75	78		
Каучук натуральный . . . .	15	18	14	48
Сахар . . . . .	45	43	34	155
Бананы . . . . .	75	88	55	104

\* А также хрома, серебра, удобрений, пиломатериалов и растительных масел.

*Источники:* "Survey of Current Business", December 1953, p. 14, August 1956, p. 24; "U. S. Business in Foreign Countries", 1960, p. 114.

Американским компаниям принадлежит подавляющее большинство чилийских медных рудников. На долю только «Анаконда компани» приходится  $\frac{2}{3}$  производства меди в Чили. Основная масса этой меди продается в США. «Анаконда компани» организовала дочернюю компанию в Мексике, которая также производит добычу и переработку медной руды («Кананеа консолидэйтед коппер компани С. А.»). Для перевозки руды в США «Анаконда компани» имеет в Нью-Йорке свою дочернюю компанию («Чили стимшип компани»), владеющую судами.

Американская компания «Гудийр таэйр энд раббер компани» имеет две дочерние компании, эксплуатирующие плантации каучука в Коста-Рике и на острове Суматра. Одна из них владеет заводом для переработки латекса в Малайзии.

Дочерние предприятия и подконтрольные компании крупнейшей алюминиевой компании США «Алюминий компании оф Америка» («Алкоа») ведут добычу бокситов в Канаде, Доминиканской Республике, Панаме, Коста-Рике. Для перевозки бокситов в США компания имеет дочерние компании «Алкоа стимшип компани корпорейтед» и «Алкоа интернэшнл компани», которые владеют судами.

«Юнайтед фрут компани», располагающая обширными банановыми, сахарными и другими плантациями в странах Центральной Америки, сама, без каких-либо посредников, доставляет товары в США и через 41 сбытовой филиал продает их оптовым торговцам.

Торговые компании США, в частности крупнейшие предприятия розничной торговли, образуют за границей свои закупочные органы. «Сирс, Робэк», например, имеет свои закупочные конторы в Лондоне, Франкфурте, Париже, Милане и Токио. Компания «Маршал Филд» создала сеть закупочных контор в Лондоне, Париже, Франкфурте, Токио. Закупочные филиалы за границей организовали также фирмы «Мэйсиз», «Монтгомери Уорд» и др.

### **Закупка товаров за границей через американские посреднические фирмы**

К услугам посреднических организаций при импорте товаров американские компании прибегают, как правило, в тех случаях, когда иностранные поставщики нужных им товаров не имеют опыта экспортной торговли с США или являются мелкими фирмами, разбросанными по различным районам.

К числу американских импортных посреднических организаций относятся импортные торговые фирмы, закупающие товары за свой счет, агенты-резиденты иностранных поставщиков, комиссионные импортные фирмы (агенты американских импортеров) и импортные брокеры. Большинство из этих посредников сочетает выполнение различных посреднических функций.

**Американские импортные торговые фирмы** закупают товары за свой счет и продают их на внутреннем рынке либо промышленникам-потребителям, либо оптовым и розничным торговцам. Эти фирмы имеют товарные запасы на складах и выполняют немедленные поставки по требованию.

Импортные торговые фирмы сами устанавливают цены на импортированные товары и принимают на себя весь риск, связанный с изменением курса валюты, таможенных пошлин, изменением моды, задержкой в поставке товара заказчику. Через эту группу посредников ввозятся товары, на которые в США имеется постоянный, устойчивый спрос.

В США существует два вида импортных фирм: узко специализированные фирмы, импортирующие один или несколько одно-

типных товаров (эти фирмы осуществляют импорт в США оборудования, продовольственных товаров, хлопка, табака, каучука, фарфоровых и стеклянных изделий, белья и кружев, шелка, шерсти и шерстяных изделий, косметических товаров); крупные импортные фирмы, торгующие различными видами товаров и подчас сочетающие импортные операции с экспортными. Эти фирмы часто имеют за границей свои закупочные конторы. В США действует небольшое число таких фирм.

Обычно импортные фирмы имеют разветвленную сбытовую организацию для продвижения товара к американским покупателям. Нередко они осуществляют работу по сборке, сортировке и доработке импортированного товара. Импортные фирмы могут выступать в качестве исключительного агента иностранного поставщика по продаже в США его продукции.

В 1958 г. в США насчитывалось 3444 импортные торговые фирмы с 31,6 тыс. занятых, через которые было ввезено товаров на 5,7 млрд. долл., т. е. 43% импорта США (в 1954 г. — 41%).

**Агенты** иностранных поставщиков представляют собой распространенный вид посреднической импортной организации при ввозе товаров из таких промышленно развитых стран, как Англия, и ведут операции, как правило, в пределах определенного района США. Эти американские фирмы торгуют за счет иностранного продавца за получаемое от него комиссионное вознаграждение. Они являются своего рода каналом, используемым иностранными поставщиками для активного проникновения на рынок США. Агенты не несут финансовой ответственности за проводимую ими операцию, и расчет за купленный товар производится, как правило, непосредственно между покупателем и продавцом.

Согласно переписи 1954 г., через импортных агентов было ввезено товаров на 0,7 млрд. долл., т. е. 7% импорта США (в 1939 г. — 15%)<sup>1</sup>.

**Комиссионные импортные фирмы** являются фактически закупочными агентами американских фирм и покупают товар по заказу и за счет американского покупателя, готовят для него конъюнктурные материалы, назначают встречи с возможными поставщиками, следят за поставкой товара. Через комиссионные импортные фирмы производятся закупки продовольственных товаров, текстильных изделий, фотоаппаратов, музыкальных инструментов, нафталина, бензола, кожсырья, мехов и т. д.

Комиссионные фирмы продают в США товары иностранных экспортеров за получаемое от них комиссионное вознаграждение, хотя в отдельных случаях они принимают товар на

---

<sup>1</sup> „1954 Census of Business. Volume III. Wholesale Trade — Summary Statistics“, pp. 1—4, 1—11.

комиссию, получая вознаграждение не от экспортера, а от американского покупателя.

**Брокерские фирмы.** Как и брокеры по экспорту, импортные брокеры сводят продавца с покупателем и сами редко осуществляют операции по импорту. К брокеру обращается либо американский покупатель в поисках товара, либо иностранный продавец, заинтересованный в продаже. Гонорар брокеру платит тот, чей запрос он выполняет.

К услугам брокеров прибегают при закупке таких товаров, как кофе, какао, чай, сахар, орехи, мясо, пальмовое масло, каучук, шерсть, меха, цветные металлы и т. п.

В США имеются посреднические фирмы, которые берутся за выполнение любых операций как по импорту, так и по экспорту (кроме импорта за свой счет и брокерских операций). Такие посреднические фирмы именуются **внешнеторговыми домами** (иногда экспортными домами). Один из крупнейших внешнеторговых домов США имеет собственные плантации, текстильные фабрики, заводы по изготовлению азотных солей, свои портовые средства в нескольких американских портах, свой банк, грузовую паромную линию, авиапочту и пассажирскую линию в Южной Америке. Некоторые внешнеторговые дома имеют свои филиалы, агентства и дочерние компании в странах, в которых сосредоточены их основные операции.

### **Закупка товаров за границей через иностранные посреднические фирмы**

Функции иностранных экспортных посредников не имеют принципиальных отличий от функций американских экспортных посредников. Услугами **агентов иностранных поставщиков** за границей американские импортеры чаще всего пользуются при закупках медикаментов, косметических товаров и ювелирных изделий.

**Иностранные комиссионные фирмы** фактически являются агентами американских импортеров за границей, выполняют заказы фирм США и получают от них комиссионное вознаграждение. К услугам иностранных комиссионных фирм часто прибегают те импортеры, которые не имеют за границей своих филиалов и не посылают туда своих представителей. Однако их услугами компании США в некоторых случаях пользуются и при наличии своих филиалов за границей, например, для проверки груза перед отправкой его из порта, для производства платежей экспортеру или иностранному посреднику и для выполнения всех формальностей.

**Иностранные экспортные фирмы** расположены обычно в портах стран-экспортеров и часто имеют филиалы в США. Иногда американские импортеры предоставляют иностранным экспорт-

ным фирмам с хорошей репутацией права своего исключительного агента, и эти фирмы выполняют функции импортных филиалов американских компаний за границей.

В 1959 г. через торговые предприятия в США, подконтрольные иностранному капиталу, было ввезено товаров почти на 2,5 млрд. долл., т. е. 15% импорта. В том числе было ввезено на 1 млрд. долл. продовольствия через канадские оптовые фирмы, находящиеся в США, и сахара через брокеров и агентов, зарегистрированных в Панаме. Товары на 1,5 млрд. долл. были импортированы через торговые предприятия в США, подконтрольные западноевропейским фирмам. Половина этих поставок пришлась на автомобили<sup>1</sup>.

### **МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИМПОРТА АМЕРИКАНСКИМИ КОМПАНИЯМИ**

На методы ведения американскими компаниями импортных операций оказывают воздействие такие факторы, как большая зависимость многих монополий США от импорта сырьевых товаров и стремление захватить иностранные источники сырья, высокие таможенные барьеры и сложная система прохождения импортных товаров через таможни.

Американские импортеры практикуют такие методы импортной торговли, как контрактацию продукции целого иностранного предприятия.

Для закупки за границей табака, шерсти, мехов, каучука, чая, специй и леса американские импортеры широко используют аукционы в Лондоне, Ливерпуле, Амстердаме, Роттердаме, Сингапуре, Сиднее, Мельбурне, Калькутте и Коломбо.

В тех случаях, когда иностранный источник сырья не контролируется непосредственно американским капиталом, компании США, заинтересованные в постоянном и устойчивом снабжении, стремятся заключить долгосрочные соглашения на поставку сырья.

Для широкой рекламы иностранных товаров в США имеются исключительно благоприятные условия. Иностранные товары рекламируются как иностранными фирмами-экспортерами, так и американскими фирмами-покупателями, организующими сбыт импортных товаров через розничную сеть.

Большую роль в рекламировании иностранных товаров в США играют американские рекламные агентства, которые устанавливают контакты с иностранными агентами через свои конторы за границей.

---

<sup>1</sup> „Foreign Business Investment in the United States“, 1962, Washington, pp. 22—23.

В ряде портов США (Нью-Йорке, Новом Орлеане, Сан-Франциско и Сиэттле) имеются так называемые **бестаможенные зоны**, т. е. зоны, в пределы которых товар можно ввезти, где его можно экспонировать и хранить на складе без уплаты таможенных пошлин, взимаемых лишь при проведении товара через таможенную границу. Хотя общий объем импорта через бестаможенные зоны составляет небольшую сумму (45—70 млн. долл.), для импорта ряда товаров эти зоны играют заметную роль (некоторые виды оборудования, продовольственные товары, часы и т. п.).

**Деятельность бестаможенных зон в портах США в 1961/62 г.**  
(млн. долл.)

	Всего*	Нью-Йорк	Новый Орлеан	Сан-Франциско	Сиэттл
Поступило в зону . . . . .	64	40	14	2	0,7
Отправлено из зоны . . . . .	65	37	19	2	0,6
Загруженность складов (%) . . . . .	. . .	96	70	70	85
Количество товаров на складах на конец периода . . . . .	43	37	2	1	0,4
То же (тыс. т) . . . . .	87	67	11	1	0,5

\* Включая открытые в 1961—1962 гг. бестаможенные зоны в Толедо и Пуэрто-Рико.

Источник: "24th Annual Report of the Foreign Trade Zones Board", June 30, 1962, pp. 9—29.

Наиболее крупными поставщиками товаров в США через бестаможенные зоны являются Япония, Канада, ФРГ и Франция.

Иностранные экспортеры, используя для ввоза своих товаров в США бестаможенные зоны, получают возможность несколько сокращать издержки, организовав на территории этих зон сборку, сортировку, доработку и переупаковку своих товаров до таможенного осмотра. Экспортеры избегают уплаты пошлин за испортившуюся в пути часть товара. Стоимость страхования товаров, находящихся на территории бестаможенной зоны, ниже, чем стоимость страхования товара после того, как он прошел таможенный досмотр и обложен пошлиной и налогами.

Товары, находящиеся в бестаможенных зонах, могут беспрепятственно реэкспортироваться без уплаты пошлин в США. Нс особенно большие преимущества для иностранных экспортеров заключаются в возможности держать запасы своих товаров на складах (срок хранения практически не ограничен) и задерживать ввоз в страну товара при неблагоприятной конъюнктуре.

Большое влияние на практику импортной торговли американских фирм оказывает существующая в США сложная бюрократическая система прохождения товаров через таможни.

Американские таможенные власти предъявляют особые требования к упаковке, этикеткам и маркировке импортируемых товаров, требуют от иностранного экспортера составления специальных таможенных счетов и т. д.

Американские импортеры имеют право для выполнения таможенных формальностей прибегать к услугам специальных агентов, называемых таможенными брокерами.

## **УЧАСТИЕ БАНКОВ ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЯХ АМЕРИКАНСКИХ КОМПАНИЙ**

Расчеты по внешнеторговым операциям американских компаний и финансирование этих операций осуществляется, как правило, через американские банки, имеющие управления или отделы иностранных операций, и в отдельных случаях — через банковские корпорации США. Все банки США, ведущие иностранные операции, занимаются одновременно финансовой деятельностью внутри страны. В 1961 г. в США насчитывалось 211 американских банков и других финансовых учреждений, активно участвовавших во внешнеторговых операциях. В то же время в стране (главным образом в Нью-Йорке) находилось 70 отделений и контор иностранных банков, обслуживающих внешнюю торговлю США.

Крупнейшие финансово-монополистические группы США осуществляют через американские банки контроль над внешнеторговыми связями американских компаний, диктуют им внешнеэкономическую политику, отвечающую интересам финансового капитала США.

В зависимости от степени участия в иностранных операциях банки США можно условно подразделить на три группы.

Первая группа — банки, не имеющие за границей своих счетов, филиалов и отделений и ведущие расчеты с иностранными банками через посредство других банков США. Круг иностранных операций, выполняемых такими банками, весьма ограничен. Как правило, они имеют счета в более крупных банках США и пользуются их внешнеторговыми связями.

Вторая группа — банки, осуществляющие все виды иностранных операций, но не имеющие своих отделений и филиалов за границей. Такие банки имеются во всех крупных городах и большинстве портов США.

К третьей группе относятся банки, имеющие за границей свои отделения и филиалы. На долю таких банков приходится около  $\frac{2}{3}$  всех иностранных банковских операций США. Наибольшее количество филиалов за рубежом имеет один из крупнейших в США банков — «Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк».



Помимо банков, финансированием внешней торговли США занимаются также корпорации для ведения банковских операций за границей, являющиеся особым видом филиалов американских банков, через которые эти банки могут вести только иностранные операции. Эти корпорации могут также служить в качестве посредников; с их помощью банки США имеют возможность совместно с другими учреждениями участвовать в некоторых видах коммерческой деятельности за границей.

Корпорации не играют большой роли в расчетах и финансировании внешней торговли американских монополий. Однако деятельность этих корпораций несколько активизировалась с января 1957 г., когда вступили в силу правила Совета управляющих федеральной резервной системы, в соответствии с которыми этим корпорациям было предоставлено право вести депозитные операции, акцептовать тратты, предоставлять займы для ведения иностранных операций.

Крупнейшие банки США имеют следующие отделения и полностью принадлежащие им корпорации по ведению банковских операций за границей.

**«Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк»** имеет отделения и конторы в Аргентине, Бразилии, Панаме и зоне Панамского канала, Чили, Колумбии, Англии, Франции, Италии, ФРГ, Бельгии, Голландии, Швейцарии, Индии, Пакистане, Японии, Ливане, Либерии, Малайзии, Мексике, Парагвае, Перу, на Ямайке, Филиппинах, в Саудовской Аравии, Гонконге, Южно-Африканской Республике, Уругвае, Венесуэле, Доминиканской Республике, Эквадоре, Сальвадоре, на Багамских островах и Пуэрто-Рико. Принадлежащая этому банку корпорация «Интернэшнл бэнкинг корпорейшн» имеет отделение в Англии. Этой корпорации в свою очередь принадлежит либерийский банк «Бэнк оф Монровия». Банк «Ферст нэшнл» владеет 50% капитала канадского банка «Меркантайл бэнк оф Канада».

**«Бэнк оф Америка Н. Т. энд С. А., Сан-Франциско»** имеет отделения и конторы в Англии, Дании, Франции, ФРГ, Голландии, Италии, Испании, Швейцарии, Японии, Аргентине, Бразилии, Гватемале, Мексике, Венесуэле, Индии, Иране, Пакистане, Малайзии, Японии, Таиланде, Бурунди, Камеруне, Конго (Леопольдвиль), Конго (Браззавиль), Республике Берег Слоновой Кости, Кении, Марокко, Нигерии, Танзании, на Филиппинах, в Гонконге, на островах Гуам, Окинава и Трук. Принадлежащая этому банку корпорация «Бэнк оф Америка, Нью-Йорк» имеет отделения во Франции, ФРГ и Ливане. Банку принадлежат также торговые банки Сенегала, Руанды и Бурунди.

**«Ферст нэшнл бэнк оф Бостон»** имеет отделения в Аргентине, Бразилии, конторы во Франции и Англии.

**«Чейз Манхэттэн бэнк»** имеет отделения в Англии, Франции, ФРГ, Ливане, Нигерии, Бразилии, Доминиканской Республике,

Венесуэле, зоне Панамского канала, Панаме, Пуэрто-Рико, на Виргинских и Багамских островах, на острове Тринидад, в Японии, Гонконге, Таиланде, Малайзии, конторы в Италии, Испании, Аргентине, Мексике. Принадлежащая этому банку корпорация «Чейз бэнк, Нью-Йорк» имеет отделение во Франции. Банку «Чейз Манхэттен» принадлежит в Греции «Национальный инвестиционный банк».

**«Морган гаранти траст компани оф Нью-Йорк»** имеет отделения в Бельгии, Англии, Франции, ФРГ, Италии, Японии. Ему принадлежат банк «Кредито бурсатил» в Мексике, «Траст корпорейшн» на Багамских островах, «Сосьетэ камерунэз де банк» в Камеруне, «Банк дю Конго» в Конго (Леопольдвиле), «Юнион габонез де банк» в Габоне, «Сосьетэ ивуарьен де банк» в Республике Берег Слоновой Кости, «Банк насьональ пур девлопман экономик» в Марокко, «Банк д'эском э де креди» в Тунисе.

Свои конторы и отделения за границей имеют также такие крупнейшие американские банки, как «Бэнкерс траст компани», «Кемикэл бэнк Нью-Йорк траст компани», «Ирвинг траст компани», «Мануфэкчурерс Хановер траст компани», «Америкэн экспресс компани», «Континентал Иллинойс нэшнл бэнк» и целый ряд других.

Заинтересованность банков США в получении информации о деятельности и финансовом положении иностранных фирм, а также в проведении финансовых операций, связанных с торговлей американских компаний с широким кругом иностранных контрагентов, привела к установлению крупнейшими банками США корреспондентских связей с большим числом иностранных банков. «Фэрст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк», например, поддерживает корреспондентские отношения с ведущими банками всего мира.

### **Основные формы расчетов во внешней торговле США**

Во внешней торговле США используются четыре основные формы расчетов: две из них — оплата наличными (аккредитив и инкассо или тратта с немедленной оплатой) и две, предусматривающие предоставление краткосрочного кредита (срочная тратта и открытый счет).

Выбор той или иной формы расчетов в значительной степени зависит от специфики экономического и валютно-финансового положения страны-контрагента, от кредитоспособности и репутации контрагента, от степени регулярности связи с ними, от характера товара и т. п. Наиболее распространенной формой расчетов по экспортным операциям американских компаний является аккредитив. Эта форма расчетов преобладает при экспорте в страны Африки, Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. В торговле со странами Западной Европы расчеты ведутся

преимущественно посредством тратты с немедленной оплатой против выдачи покупателю грузовых документов. В экспортной торговле США широко используется акцептование срочной тратты. Чаще всего эта форма расчетов применяется в торговле с рядом стран Латинской Америки. В практике фирм, производящих постоянные отгрузки своим клиентам, и при расчетах американских компаний со своими иностранными филиалами и дочерними компаниями часто используется открытый счет. Наиболее распространены такие расчеты в торговле США с Канадой, а также с Мексикой, Швейцарией и Англией.

При расчетах по импорту чаще всего применяются импортные аккредитивы. Аккредитивная форма расчетов используется обычно при ввозе таких товаров, как кофе, металлы, каучук, сахар, лесоматериалы, шерсть, какао. Тратты распространены при расчетах по импорту большого числа готовых изделий при небольшой стоимости каждой партии.

Открытый счет является обычной формой расчетов при импорте потребительских товаров, покупаемых импортерами, кредитоспособность которых не подлежит сомнению.

## **ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ И ЧАСТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, СОДЕЙСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

### **Правительственные учреждения**

Подчинение государственного аппарата США крупнейшим монополиям определяет ту большую роль, которую играет правительство США в экономической экспансии американских компаний, и в частности в развитии для этих целей новых организационных форм и методов торговли.

По мере роста государственно-монополистического капитализма функции государства расширялись, менялись названия и структура органов, связанных с внешней торговлей. В настоящем разделе рассматриваются лишь ныне существующие правительственные организации, которые ведают вопросами внешнеэкономической политики, регулированием внешней торговли, кредитованием экспорта, сбытом так называемых излишков сельскохозяйственных товаров, закупкой товаров для правительственных стратегических запасов. Кроме того, они наблюдают за тем, чтобы внешнеторговая деятельность американских компаний соответствовала интересам внешней политики США, предоставляют американским экспортерам и импортерам необходимую им информацию и рекомендации и занимаются другими вопросами, имеющими прямое или косвенное отношение к внешнеторговой деятельности компаний США. Некоторые из этих организаций входят в состав министерств, другие подчиняются непосредственно президенту США.

**Государственный департамент.** Ответственность за разработку экономических аспектов внешней политики США несет Бюро внешнеэкономической политики госдепартамента. Оно координирует свою деятельность с министерством торговли США. В частности, это бюро разрабатывает политику США в отношении международной торговли сырьевыми товарами, международных финансов и решения вопросов, связанных с ленд-лизом, в отношении международных воздушных, морских и сухопутных коммуникаций, в отношении контроля над торговлей оружием. Специальный отдел этого бюро — Отдел международной торговли — разрабатывает рекомендации и следит за политикой и проведением правительственных программ в области международной торговли и коммерческой практики. В составе отдела имеются подразделения, ведающие торговыми договорами и соглашениями США с иностранными государствами.

Другой специальный отдел следит за соблюдением ограничений на экспорт «стратегических товаров» в социалистические страны по закону Бэттла.

Агентство международного развития, созданное в 1961 г. и принявшее на себя функции прежнего Управления международного сотрудничества и Фонда займов развития, является полуавтономной организацией при госдепартаменте. Агентство ведает программами американской «помощи», выполняет функции, связанные со сбытом «излишков» сельскохозяйственных товаров в соответствии с законом 480. Агентство имеет миссии в 79 странах, получающих американскую «помощь».

**Министерство торговли США.** Вопросами внешней торговли в министерстве торговли США ведает Бюро международной торговли. В его задачи входит создание за границей благоприятных условий для торговли американских компаний, стимулирование расширения внешней торговли США, организация торговых ярмарок и торговых центров за границей, стимулирование частных капиталовложений США в иностранных государствах и осуществление контроля над экспортом США<sup>1</sup>. В секретариат бюро входят совещательный комитет по вопросам экспортной политики, группа по руководству деятельностью бестамовенных зон, группа международных организаций. Кроме того, в бюро входят следующие отделы: информационный, отдел коммерческой и финансовой политики, отдел, осуществляющий программу развития экспорта США, отдел иностранных инвестиций, отдел экспорт-

---

<sup>1</sup> Кроме экспорта вооружения (контроль осуществляет госдепартамент), золота и наркотиков (министерство финансов), сырья и оборудования для производства расщепляющихся материалов (комиссия по атомной энергии), судов (морское управление), природного газа и электроэнергии (федеральная комиссия по электроэнергии), табачных семян и рассады (министерство сельского хозяйства).

ного контроля и отдел, ведающий торговыми выставками, торговыми центрами и торговыми миссиями США за границей (отдел содействия торговле).

Министерство торговли США издает большое число публикаций по вопросам внешней торговли, важнейшими из которых являются журнал «Интернэшнл коммерс», содержащий текущую информацию о коммерческих условиях за границей, серия брошюр «Оверсиз бизнес рипортс», представляющий информацию по ста странам, и сборник информации о правилах экспортного контроля США «Комприхенсив экспорт скедьюл».

Министерство торговли имеет разветвленный заграничный аппарат коммерческих атташе при посольствах США и за границей. Их основная задача состоит в оперативной информации о возникающих возможностях сбыта американских товаров за границей. Деятельностью их руководит отдел внешней коммерческой службы.

Сбор и публикацию статистических материалов по внешней торговле США осуществляет управление цензов министерства торговли, являющееся центральным статистическим органом правительства США.

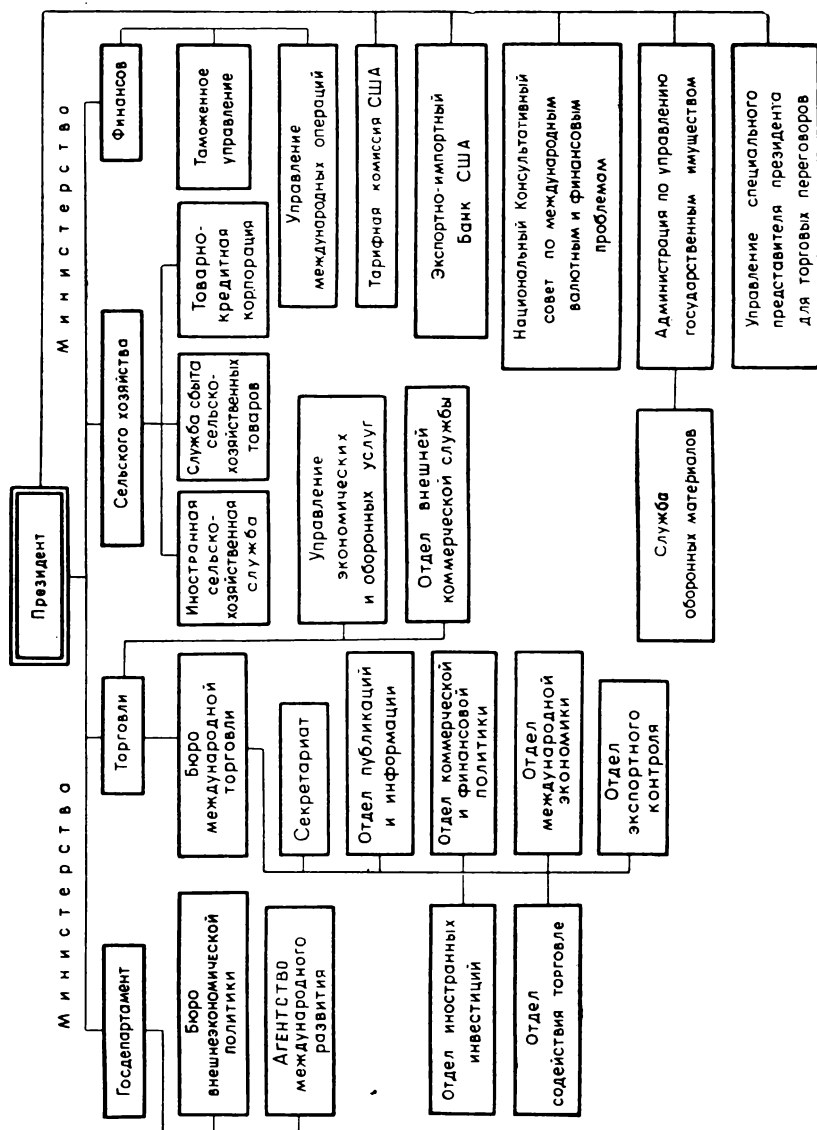
Управление экономических и оборонных услуг министерства торговли среди других функций занимается также вопросами развития экспортного потенциала США по ряду сырьевых товаров, распространяет информационные материалы о возможностях развития торговых операций с иностранными компаниями и дает консультации по подготовке и проведению торговых переговоров с ними.

**Министерство сельского хозяйства.** Вопросами экспорта сельскохозяйственных товаров в министерстве сельского хозяйства ведают Иностранная сельскохозяйственная служба, Служба сбыта сельскохозяйственных товаров и Товарно-кредитная корпорация.

Иностранная сельскохозяйственная служба занимается изучением иностранных рынков для американских сельскохозяйственных товаров. Материалы исследований службы предоставляются американским фермерам и торговым фирмам. Эта служба следит за проведением мероприятий в соответствии с законом об экспорте из США «излишков» сельскохозяйственных товаров. Иностранная сельскохозяйственная служба имеет во многих иностранных государствах атташе по сельскохозяйственным вопросам для изучения положения на иностранных рынках.

Служба сбыта сельскохозяйственных товаров проводит исследования в области организации торговых операций, стандартизации сельскохозяйственных товаров и следит за выполнением ряда программ сбыта, осуществляемых в соответствии с различными законами, касающимися этих вопросов.

ВАЖНЕЙШИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ, ВЕДУЩИЕ ВОПРОСАМИ  
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США



Товарно-кредитная корпорация является корпорацией, весь капитал которой (100 млн. долл.) принадлежит американскому правительству. Правление этой корпорации возглавляется министром сельского хозяйства США. Члены правления назначаются президентом США по согласованию с сенатом. Правительство США ассигнует корпорации дополнительные средства, которые не должны превышать 14,5 млрд. долл.

Корпорация покупает и принимает в залог сельскохозяйственные товары у фермеров по ценам, установленным министерством сельского хозяйства. Образующиеся таким образом запасы «излишков» сельскохозяйственных товаров корпорация сбывает через различные частные каналы (например, предоставляет их экспортным фирмам для продажи в соответствии с законом 480 и по программам «помощи» или обменивает за границей на стратегические или дефицитные материалы, которые поступают затем в правительственные запасы).

В функции Товарно-кредитной корпорации входит также проведение операций по Международному пшеничному соглашению. В частности, корпорация субсидирует экспортеров пшеницы и пшеничной муки в размере, необходимом для покрытия разницы между текущими ценами внутреннего рынка и ценами, установленными по соглашению. Кроме того, корпорация имеет право производить за границей закупки сельскохозяйственных товаров для продажи на внутреннем рынке США.

**Министерство финансов.** В министерстве финансов вопросами, связанными с внешней торговлей США, ведают управление международных операций и таможенное управление.

Управление международных операций разрабатывает и проводит в жизнь программы в области международных финансов, в частности в отношении платежного баланса США, проблем утечки золота.

Оно разрабатывает программы, связанные с участием США в Международном валютном фонде, Международном банке реконструкции и развития и Межамериканском банке развития. Кроме того, оно ведает предоставлением займов и осуществлением программы финансовой «помощи» американского правительства иностранным государствам; осуществляет руководство Американским фондом стабилизации валюты; изучает вопросы валютной политики иностранных государств, положение доллара по отношению к другим валютам, вопросы импорта и экспорта капиталов; осуществляет контроль над экспортом золота и наркотиков.

Управление рассматривает финансовые аспекты международных договоров, соглашений и организаций, в которых участвует правительство США, а также принимает участие в переговорах с иностранными правительствами по вопросам международных финансов.

Таможенное управление выполняет функции по определению и сбору импортных пошлин и по борьбе с контрабандой. Кроме того, таможенное управление ведаёт регистрацией судов, взимает корабельные сборы и следит за выполнением законов и договоров в области навигации.

Управление производит проверку экспортной документации, а иногда и экспортных грузов на соответствие их существующим в США правилам экспортного контроля.

Помимо упомянутых управлений и отделов министерств США, вопросами внешней торговли ведают также другие учреждения, подотчётные непосредственно президенту США: управление специального представителя президента по торговым переговорам, администрация по управлению государственным имуществом, тарифная комиссия США, национальный консультационный совет по международным валютным и финансовым проблемам. Предоставлением экспортных кредитов занимается Экспортно-импортный банк.

**Управление специального представителя президента по торговым переговорам** даёт президенту рекомендации о выполнении программы торговых соглашений, о политике в отношении нетарифных барьеров в торговле и международных торговых соглашений, а также по вопросам, относящимся к закону 1962 г. о расширении торговли.

**Администрация по управлению государственным имуществом** (Дженерал сэвисез администрэйшн) имеет в своём составе службу оборонных материалов, которая производит закупку за границей стратегических материалов для правительственных запасов, организует хранение этих материалов и осуществляет их продажу американским компаниям. Служба оборонных материалов имеет соглашение с Товарно-кредитной корпорацией, по которому предоставляет корпорации ряд услуг в связи с проведением ею бартерных операций по закупке стратегических материалов в обмен на «излишки» сельскохозяйственных товаров.

**Тарифная комиссия США** занимается изучением воздействия импорта на американскую экономику и особенно вопросов, связанных с тарифной политикой США. Свои рекомендации тарифная комиссия представляет президенту и заинтересованным комиссиям конгресса.

Тарифная комиссия контролирует проведение в жизнь таможенного законодательства США; изучает тарифные взаимоотношения США с другими странами; представляет президенту рекомендации об увеличении или уменьшении существующих в США ставок таможенных пошлин, рассматривает заявления об использовании иностранными организациями недобросовестных методов конкуренции на американском рынке, проводит расследования в отношении того ущерба, который нанесен или



может быть нанесен американской промышленности увеличением импорта товаров в результате уступок, предоставленных правительством США по уже заключенным торговым соглашениям, проводит расследования и устанавливает факты импорта в США товаров в количестве и на условиях, которые препятствуют министерству сельского хозяйства в выполнении его программ.

В тех случаях, когда министр финансов сообщает комиссии, что какой-либо иностранный товар продается на внутреннем рынке или на рынке другой страны по цене ниже стоимости, комиссия должна в трехмесячный срок определить, наносится ли импортом такого товара ущерб американской промышленности и не препятствует ли это развитию в США соответствующей отрасли.

**Национальный консультативный совет по международным валютным и финансовым проблемам** координирует действия американских представителей в Международном валютном фонде, в Международном банке реконструкции и развития, в Межамериканском банке развития, Экспортно-импортном банке и во всех других учреждениях американского правительства в отношении предоставления займов другим странам или участия в иностранных финансовых и валютных операциях.

**Экспортно-импортный банк США** является правительственным банком, правление которого назначается президентом США с согласия сената. Капитал банка составляет 1 млрд. долл. Кроме того, банк имеет право использовать заемные средства, получаемые у американской казны, причем сумма задолженности банка казне не должна в каждый данный момент превышать 6 млрд. долл.

В задачи банка входит оказание содействия в финансировании экспорта, импорта и товарообменных операций между США и другими странами. Законом 1945 г. об Экспортно-импортном банке предусмотрено, что этот банк не должен конкурировать с частным капиталом США, а его кредиты должны иметь целевое назначение и предоставляться при наличии уверенности, что они будут погашены.

### **Частные организации**

В США существует большое число частных организаций, прямо или косвенно содействующих внешней торговле, которые создаются группами предпринимателей и функционируют как исследовательские, информационные, рекомендательные, вспомогательные и обслуживающие организации. Они, как правило, являются проводниками агрессивной политики крупнейших монополий. В их число входят ассоциации, содействующие внешней торговле, торговые палаты, внешнеторговые клубы и обслуживающие организации.

**Ассоциации, содействующие внешней торговле.** Наиболее влиятельной организацией подобного рода является Национальный совет по внешней торговле. В функции совета входит координация интересов промышленных, торговых и финансовых кругов США в области внешней торговли и капиталовложений за границей.

Целям развития финансирования внешней торговли, распространения новых форм и техники финансирования служит Ассоциация банкиров по внешней торговле. Являясь закрытой организацией, она включает неограниченное количество постоянных членов. В их число входят банки США, у которых есть отделы иностранных операций, иностранные банки, имеющие представительства в США.

Косвенное отношение к внешней торговле имеет также Национальная ассоциация промышленников, охватывающая 21 тыс. фирм и наиболее широко представляющая интересы крупных предпринимателей США в промышленности.

Национальная ассоциация по вопросам кредита имеет иностранный отдел, который предоставляет членам ассоциации (их число—36 тыс.), заинтересованным во внешней торговле, консультации по вопросам кредитования, порядка и техники расчетов, валютным вопросам.

Ассоциация по международной рекламе (Нью-Йорк) образована с целью обмена опытом в области рекламы экспорта.

Ассоциация агентств по международной рекламе включает шесть ведущих рекламных агентств США и занимается вопросами обмена опытом в области рекламы экспорта.

Торгово-промышленная ассоциация представляет интересы широкого круга экспортеров и импортеров США. Отделение мировой торговли и транспорта этой ассоциации следит за изменениями в экспортно-импортном регулировании иностранных государств и сообщает о них через еженедельный «Уорлд трейд буллетин», а также издает справочник импортеров Нью-Йорка. Отделы ассоциации предоставляют информацию, консультируют по экспедиторским, консульским, таможенным и другим вопросам. Кроме того, ассоциация помогает установить контакты с агентами, покупателями и продавцами за границей.

Чикагская торгово-промышленная ассоциация имеет в своем составе комитеты международной торговли и канадско-американской торговли и промышленности. Она издает бюллетени о состоянии мировой торговли, выдает справки о происхождении товара и другие экспортные и импортные документы. Ассоциация совместно с Чикагским клубом экспортеров созывает ежегодные конференции по мировой торговле.

Американская арбитражная ассоциация имеет соглашения с торговыми палатами и арбитражными организациями Англии, Австралии, Южно-Африканской Республики, Японии, Индии и ряда других стран о применении согласованных статей арбитража. Ассоциация предоставляет возможность проведения арбитража в 1 500 городах США. Арбитраж базируется на стандартных правилах процедуры, принятых в США. Ассоциация издает книги и журналы по вопросам арбитража.

Американский институт фрахтовщиков является ассоциацией, объединяющей почти все американские и иностранные компании, действующие на рынке морского фрахта США. Функции ее чисто информационные, консультативные.

Ассоциация представителей прессы по мировой торговле включает представителей газет и журналов, связанных с внешней торговлей. Для обмена мнениями по вопросам международной торговли организация созывает ежемесячные конференции.

**Торговые палаты.** Одной из основных функций торговых палат является содействие развитию внешнеторговой экспансии американских компаний, предоставление им коммерческой информации, защита их коммерческих интересов.

В США имеется более 100 американских торговых палат. Крупнейшей из них является Торговая палата США. Внешнеторговый отдел этой палаты является центром американских торговых палат в США и за границей и иностранных торговых палат в США. В Торговой палате США представлено 3 400 торговых палат и ассоциаций и 22 тыс. компаний. Торговая палата США поддерживает контакт с американскими правительственными учреждениями и иностранными представительствами в целях расширения рынков сбыта для американских компаний.

Американские торговые палаты имеются также за границей — в Аргентине, Бельгии, Бразилии, Чили, Доминиканской Республике, Англии, Франции, ФРГ, Греции, Италии, Японии, Мексике и Венесуэле.

В США свои торговые палаты имеют предприниматели Аргентины, Австрии, Бельгии, Бразилии, Англии, Колумбии, Эквадора, Франции, ФРГ, Гаити, Индии, Индонезии, Ирана, Израиля, Италии, Японии, Мексики, Голландии, Норвегии, Перу, Филиппин, Швеции, Швейцарии, Венесуэлы.

Иностранные торговые палаты в США состоят обычно из иностранных предпринимателей — резидентов США и американских бизнесменов, заинтересованных в торговле с данной страной.

**Внешнеторговые клубы.** Членами внешнеторговых клубов являются представители экспортных фирм и директора промышленных компаний США, заведующие экспортными операциями.

Члены клубов регулярно собираются на заседания для обсуждения вопросов, связанных с экспортом и импортом товаров, и разрабатывают рекомендации по внешнеторговой политике. Клубы издают свои информационные бюллетени. В США имеются более 50 внешнеторговых клубов, расположенных в крупных городах страны. Общенациональное значение имеет Нью-Йоркский клуб экспортеров, членами которого являются ведающие экспортом директора многих промышленных концернов США и представители иностранных фирм. Большим влиянием пользуется региональный клуб — Чикагский клуб экспортеров. Кроме того, в США имеется несколько клубов, объединяющих экспортеров по отраслевому признаку, например Клуб экспортеров оборудования и металлов (Нью-Йорк), клубы экспортеров автомобилей (в Нью-Йорке и Чикаго).

**Обслуживающие организации.** Из организаций, обслуживающих внешнюю торговлю, следует отметить компании, предоставляющие информацию об иностранных фирмах и проводящие различные исследования.

«Америкэн форин кредит андеррайтерз корпорейшн» имеет досье по 400 тыс. фирм различных стран. Ежегодно публикуются два справочника («Маркет гайд фор Лэтин Америка» и «Маркет гайд фор пасифик эриа»), а также издается ежемесячный журнал «Интернэшнл трейд ревью».

«Дан энд Бредстрит, инкорпорейтед» также собирает сведения о кредитоспособности иностранных фирм, выпускает обзоры по различным видам коммерческой деятельности, издает справочники по иностранным фирмам. Компания издает также ежемесячный журнал по вопросам внешней торговли «Данз ревью энд модерн индастри».

«Форин кредит интерчейндж бюро» является отделом иностранных операций Национальной ассоциации по вопросам кредита и ведет досье по 300 тыс. иностранных фирм, покупающих американские товары.

«Ритейл кредит компания» дает справки о финансовом состоянии и связях фирм и характеристики на отдельных лиц. Компания имеет 216 контор-филиалов и корреспондентских пунктов.

Различные экономические исследования производит также ряд других организаций, например «Нэшнл индастриэл конференс борд», «Нэшнл бюро оф экономик ресерч», «Комодити ресерч бюро».

---

## ТОРГОВЛЯ США С ОТДЕЛЬНЫМИ СТРАНАМИ И ГРУППАМИ СТРАН

### *Глава I*

#### ТОРГОВЛЯ США С РАЗВИТЫМИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИМИ СТРАНАМИ

##### СТРАНЫ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ.

##### ЗНАЧЕНИЕ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА ДЛЯ США

Важное место, которое страны Западной Европы занимают как объект внешнеторговой экспансии монополий США, определяется рядом факторов. Прежде всего, это высокий уровень промышленного развития большинства западноевропейских стран, что обуславливает наличие там емкого рынка для многих американских товаров, затем это усиление позиций американского капитала в этих странах в послевоенные годы. Немаловажную роль играет и такой фактор, как военно-политические расчеты американского империализма. Вместе с тем восстановление экономики западноевропейских стран от военных разрушений, укрепление их позиций в мировой капиталистической системе и возникновение в Западной Европе региональных замкнутых группировок усилили позиции западноевропейских монополий как соперниц монополистического капитала США в борьбе за рынки Западной Европы и всего капиталистического мира.

После второй мировой войны, как и в довоенный период, промышленно развитые страны Западной Европы, вместе взятые, являются основным направлением американского экспорта. На долю Западной Европы приходится примерно  $\frac{1}{3}$  экспорта США.

В импорте США западноевропейские страны после 1958 г. также стали занимать первое место (около 28% импорта США). Для торговли многими товарами западноевропейские страны имеют еще большее значение. В 1962 г. на долю западноевропейских стран приходилось более 36% американского экспорта

хлопка, 56% — цветных металлов, руд и ферросплавов, 63% — табака, 40% — каучука, 46% — угля, 40% — зерновых.

Импорт из западноевропейских стран оборудования (без транспортных средств) составлял 55% общего импорта в США этих товаров (в том числе электротехнического — 41%, промышленного — 76%), автомобилей и частей — 97%, химикалий — 53%, часов — 99%, фотоаппаратов — 68%. Импорт изделий из кожи составляет 66% американского импорта этих товаров, импорт текстильных изделий — 35%, стекла и изделий из стекла — 53%. Поставки черных металлов и металлоизделий из стран Западной Европы составляют около 59% в американском импорте этих товаров.

Значение западноевропейского рынка для США тем более велико, что в их экспорте в этот район важное место занимает продукция именно тех отраслей промышленности и сельского хозяйства, которые в наибольшей степени ориентируются на внешние рынки (общего машиностроения, самолетостроения, химической промышленности, производства пшеницы, хлопка, фруктов и табака).

Важность западноевропейского рынка для сбыта монополиями США своей продукции усиливается еще тем, что страны Западной Европы располагают теперь крупными золотыми и валютными резервами и оплачивают свои закупки твердой валютой, а платежный баланс США страдает хроническим дефицитом, доля некоммерческого экспорта США в страны Западной Европы, т. е. экспорта, финансируемого по программам «помощи», высокая в первые послевоенные годы, в последующем стала незначительной. Трудно переоценить роль западноевропейского рынка для монополий США. Вместе с тем за последние четыре десятилетия удельный вес Западной Европы в экспорте США несколько уменьшился. Если в 1926—1930 гг. в общем объеме экспорта страны Западной Европы занимали 44,6%, то в 1936—1938 гг. доля этих стран снизилась до 38,9%, а в последние годы она составляла 32—33%. Однако эта тенденция ни в коей мере не означает уменьшения значения западноевропейского рынка для монополий США. Монополии США делают все больший упор на захват рынков стран Западной Европы при помощи экспорта капитала.

В импорте США на протяжении послевоенного периода наблюдается иная тенденция: доля стран Западной Европы в импорте США растет. В первые послевоенные годы доля Западной Европы в импорте США была значительно ниже, чем до войны (1946 г. — 14,3%). Восстановление и развитие экономики Западной Европы обусловили увеличение удельного веса западноевропейских стран в импорте США в последние годы до 27—28%, т. е. до уровня предвоенного десятилетия 1926—1936 гг.

## ДИНАМИКА ТОРГОВЛИ США СО СТРАНАМИ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Экспорт США в страны Западной Европы в послевоенный период испытывает значительные колебания. Основными постоянно действующими факторами, на которых базировался американский экспорт в 1951—1963 гг., являлись: массовое обновление основного капитала в Западной Европе и быстрый рост экспорта американского капитала в Западную Европу.

В первые послевоенные годы американские монополии всемерно форсировали экспорт товаров в разрушенную войной Европу. Основными факторами, обусловившими рост американского экспорта в Западную Европу в эти годы, явились: большой спрос на американские товары, который предъявлялся западноевропейскими странами, восстанавливавшими свое хозяйство и обновлявшими оборудование, а также осуществлявшееся в больших масштабах государственное финансирование американского экспорта по различным программам «помощи» западноевропейским странам: поставки по программе ЮНРРА, по программе завершения ленд-лиза, первые послевоенные займы, поставки по «плану Маршалла», по программе взаимного обеспечения безопасности и т. п. На первые послевоенные годы приходится основная сумма «помощи», предоставленной Соединенными Штатами Западной Европе в послевоенный период. Крупные государственные субсидии и займы первых послевоенных лет позволили американским монополиям в 1946—1948 гг. очень значительно увеличить объем экспорта в разрушенные войной и испытывавшие острый товарный голод западноевропейские страны. Для торговли США с некоторыми странами (Англией, Францией, Бельгией и Люксембургом, Австрией, Грецией, Ирландией, Норвегией, Швецией) объем американского экспорта в этот период оказался настолько высоким, что он был превзойден только в 1960—1963 гг. А уровень экспорта 1946—1948 гг. во Францию, Бельгию, Люксембург, Швецию так и остался рекордным для всего периода 1946—1963 гг. Быстрый рост американского экспорта в Западную Европу, наблюдавшийся в 1946—1949 гг., обусловленный крупными поставками товаров из США в счет «помощи», сменился резким сокращением в 1950 г., вызванным войной в Корее.

С 1951 по 1955 г. сумма экспорта США в Западную Европу мало менялась, а рост, имевший место в отдельные последующие годы, был крайне неустойчивым. Большой рост экспорта в 1956—1957 гг. в значительной мере основывался на таких временных факторах, как прекращение судоходства по Суэцкому каналу вследствие англо-франко-израильской агрессии против Египта и неурожай в Западной Европе. Когда в 1958—1959 гг. эти факторы перестали действовать и когда в экономике западноевропейских стран стали развиваться кризисные явления, экспорт

в Западную Европу снизился, по существу, до уровня 1951—1955 гг., хотя правящие круги США в этот период принимали все меры к форсированию экспорта.

Основными факторами роста американского экспорта в Западную Европу в последующие годы явились сравнительно высокая конъюнктура в этих странах, отмена валютных и снижение количественных импортных ограничений, поставки вооружения и увеличение экспорта американского частного капитала в связи с созданием «Общего рынка» и «зоны свободной торговли».

Однако этот рост сдерживается тарифной политикой «Общего рынка». В 1961—1963 гг. происходит не только замедление темпов роста, но даже и абсолютное сокращение экспорта некоторых товаров во входящие в него страны. Неустойчивость роста американского экспорта в западноевропейские страны становится еще более очевидной при сопоставлении данных о коммерческом экспорте, т. е. экспорте без поставок товаров специальной категории (вооружения и военного оборудования). Более того, эти данные свидетельствуют о том, что коммерческий экспорт США лишь в 1956—1957 и 1960—1962 гг. превышал уровень 1946 г.

#### Торговля США со странами Западной Европы (млрд. долл.)

Годы	Экспорт			Импорт	
	всего	без военных поставок*	% от всего экспорта США	всего	% от всего импорта США
1937	1,3	1,3	39	0,7	23
1947	4,9	4,9	32	0,7	12
1953	5,7	2,8	36	2,3	21
1957	6,6	5,6	32	3,0	23
1960	7,1	6,2	35	4,1	27
1961	7,0	6,1	33	4,0	27
1962	7,4	6,2	34	4,5	27
1963	8,1	6,7	35	4,6	27

\* Поставки товаров «специальной категории» составили (млрд. долл.): 1953 г. 2,9; 1957 г. 1,1; 1960 г. 0,9; 1961 г. 0,9; 1962 г. 1,1; 1963 г. 1,3.

Развитие американского импорта из Западной Европы в первые послевоенные годы происходило медленно, т. к. западноевропейские страны в эти годы испытывали острый товарный голод. В 1951—1963 гг., по мере восстановления хозяйства западноевропейских стран и их позиций в мировой капиталистической



торговле, рост импорта в США из этих стран ускорялся. Так, если экспорт в 1963 г. был на 30 % выше, чем в 1946 г., то импорт за это время увеличился более чем вдвое. (Это различие в движении экспорта и импорта имеет своим результатом снижение доли западноевропейских стран в общем экспорте США и увеличение их удельного веса в импорте США в послевоенный период.)

При этом в последние годы темпы роста американского импорта из стран Западной Европы в несколько раз превышают темпы роста импорта в США в целом.

В 1963 г. импорт США из Западной Европы был в 2 раза выше, чем в 1953 г., тогда как импорт США в целом за этот период увеличился на 50 %. Динамика импорта, так же как и экспорта, отличалась заметной неравномерностью.

Увеличению импорта США из Западной Европы содействовало стремление западноевропейских стран уменьшить пассив торгового баланса в расчетах с Соединенными Штатами. Увеличение экспорта в целом, и в частности в Соединенные Штаты с целью накопления долларовых резервов, служит в послевоенные годы одной из важнейших задач торговой политики западноевропейских стран. Результатом этой политики явилось резкое обострение в последние годы конкуренции между западноевропейскими странами и Соединенными Штатами.

Американские монополии встречаются с растущей конкуренцией со стороны западноевропейских монополий как на рынках стран Западной Европы, так и на своем внутреннем рынке. Показательно, что даже в период кризиса в США, в 1958 г., американский импорт из стран Западной Европы не только не уменьшился, но даже вырос на 6 %; достиг наивысшего объема и превысил довоенный уровень в 4,5 раза. Рост импорта в условиях экономического кризиса и депрессии был весьма необычным явлением. Как правило, в условиях кризиса импорт не растет, а сокращается. При этом в наибольшей степени сокращается импорт готовых изделий, конкурирующих с продукцией американского производства. В ходе кризиса 1957—1958 гг., напротив, при значительном сокращении производства этих товаров в США их импорт из Западной Европы вырос. Так, например, импорт автомобилей из Западной Европы в 1958 г. вырос на 65 %, несмотря на то что американская автомобильная промышленность была очень значительно затронута кризисом. В этих особенностях развития внешней торговли США во время кризиса 1957—1958 гг. наглядно проявилось ослабление конкурентоспособности американских товаров в условиях усилившегося наступления западноевропейских стран.

Для всего послевоенного периода характерным является огромное превышение экспорта США в Западную Европу над импортом США из этого района. Однако в первые послевоенные

годы разница в темпах роста экспорта и импорта была особенно заметна. В 1946—1949 гг. экспорт США по стоимости более чем в 3 раза превышал довоенный уровень, а импорт был равен довоенному. США в торговле с западноевропейскими странами имеют огромное положительное сальдо. За 1946—1963 гг. положительное сальдо торгового баланса (включая поставки товаров «специальной категории») составило около 54,5 млрд. долл., или в среднем за год около 3 млрд. долл. Превышение коммерческого экспорта над импортом было меньшим и составило за этот период 37,4 млрд. долл. За семнадцать лет, с 1947 по 1963 г., только один раз, в 1959 г., американский коммерческий экспорт был примерно равен импорту из Западной Европы. В огромном превышении американского экспорта над импортом проявилась экспансионистская сущность торговли США со странами Западной Европы.

### **ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ США СО СТРАНАМИ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ**

**Структура экспорта.** Особенностью торговли США со странами Западной Европы является преобладание в экспорте продовольствия, промышленного сырья и топлива. Продовольствие составляет около 20% всего объема экспорта США в страны этого района, около 30% — металлы и руды, текстильные ткани и волокна, химическое сырье, 6% — уголь и нефтепродукты.

Наиболее характерным изменением в структуре американского экспорта в послевоенные годы было увеличение удельного веса экспорта продовольствия (в основном пшеницы и кукурузы), технического и сельскохозяйственного сырья и химических товаров. Наибольший рост (почти в 16 раз по стоимости и в 3 раза по удельному весу) показал экспорт химических товаров из США в Западную Европу.

Хотя экспорт продовольствия из США и вырос в послевоенные годы очень значительно, на американский экспорт продовольствия сдерживающее влияние оказывает стремление западноевропейских стран уменьшить зависимость от снабжения из внешних источников путем расширения собственного сельскохозяйственного производства и ограничения импорта.

Западноевропейские страны пытаются уменьшить свою зависимость от американского импорта не только путем развития собственного сельскохозяйственного производства, но и за счет увеличения импорта из других источников как сельскохозяйственного, так и минерального сырья. Западноевропейские страны специально поощряют производство в связанных с ними развивающихся странах сырьевых товаров долларového импорта — зерна, кофе, сахара, табака, хлопка, меди, свинца,

**Структура экспорта США в Западную Европу\***  
(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1946 г.	1953 г.	1957 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	1 274	3 354	2 796	5 539	6 287	6 381	6 890
В том числе:							
Продукты животноводства							
пищевые . . . . .	36	522	52	398	146	153	} 2 001
технические . . . . .	27	66	83	143	169	151	
Продукты растениеводства							
пищевые . . . . .	120	546	452	682	967	1 091	
технические . . . . .	137	401	364	644	711	745	
Текстильные волокна и изделия . . . . .	280	390	370	725	575	375	425
Лесоматериалы и бумага . . . . .	47	50	38	126	225	225	227
Минеральное сырье и топливо . . . . .	168	337	202	947	349	389	411
Металлы и металлоизделия . . . . .	153	154	209	630	608	487	506
Оборудование и средства транспорта . . . .	218	509	687	911	1 559	1 724	1 811
Химические товары . .	43	130	147	351	574	633	656

\* Без поставок товаров «специальной категории».

цинка. Эта политика особенно характерна в отношениях стран «Общего рынка» с ассоциированными странами Африки.

Одним из существенных факторов, ограничивающих рост американского экспорта сырья (хлопка, растительных масел и др.), является производство синтетических заменителей этих товаров. В результате развития в Западной Европе производства искусственных тканей в экспорте США в Западную Европу уменьшилась доля текстильных волокон и изделий из них. При росте экспорта по стоимости на 50 % удельный вес этих товаров в экспорте США в Западную Европу с 1937 по 1963 г. сократился в 3,5 раза.

Экономия промышленных материалов, использование отходов, металлического лома также уменьшат потребность в импорте промышленного сырья из США.

На структуру американского экспорта оказывает влияние также стремление западноевропейских стран «огрубить» свой импорт, т. е. ввозить из США не готовые изделия, а первичное сырье или сырье, подвергшееся минимальной переработке. Например, металлы, металлолом и руды, а не металлоизделия; хлопок, а не текстильные изделия; целлюлозу, а не бумагу. Западные европейские страны сократили закупки в США бензина и увеличили закупки сырой нефти.

Поскольку стоимость рабочей силы в США выше, чем в Западной Европе, ввоз сырья и полуфабрикатов, цена которых содержит меньшую долю затрат на рабочую силу, удешевляет импорт западноевропейских стран.

Экспорт из США в Западную Европу готовых изделий в послевоенный период также увеличился. Однако темпы его роста были значительно ниже, чем темпы роста экспорта сырья и продовольствия. В результате доля готовых изделий в американском экспорте в Западную Европу в послевоенные годы снизилась. Снижению удельного веса некоторых видов готовых изделий в экспорте США в страны Западной Европы содействовало стремление американских компаний приблизить производство к рынкам европейских стран путем экспорта капитала в эти страны. Экспорт ряда товаров из США, особенно промышленных потребительских и некоторых видов оборудования, был заменен производством их на месте в западноевропейских странах. Эта особенность экспансии США на рынках Западной Европы объясняет сравнительно небольшой удельный вес промышленных потребительских товаров и оборудования в американском экспорте в этот район.

В торговле США со странами Западной Европы готовыми промышленными изделиями преобладает торговля различными видами оборудования. Из США поставляются металлообрабатывающее оборудование, строительное оборудование, оборудование для горнодобывающей промышленности и другие виды промышленного оборудования. Поставки оборудования составляют около 30% экспорта США в Западную Европу. Экспорт промышленного оборудования увеличился с 54,9 млн. долл. в 1937 г. до 900 млн. долл. в 1963 г., а электротехнического — с 24,3 млн. долл. до 350 млн. долл. В экспорте транспортных средств уменьшилась по сравнению с довоенным периодом доля автомобилей и значительно выросла доля самолетов. В последние годы США экспортируют транспортных самолетов в Западную Европу на сумму большую, чем автомобилей. Из химикатов особенно быстро рос экспорт из Соединенных Штатов медикаментов, фармацевтических товаров и химикалиев, главным образом пластмасс и смол.

Одной из важнейших особенностей послевоенного экспорта США в Западную Европу является значительный удельный вес

вооружения и военного оборудования. Рассматривая западноевропейские страны как важнейший плацдарм для агрессии, Соединенные Штаты направляют в Западную Европу основную часть вооружения по программам «помощи». При этом поставки вооружения и военного оборудования в 1951—1959 гг. превышают экспорт оборудования в Западную Европу. Так, в 1959 г. весь экспорт оборудования из США в Западную Европу (без средств транспорта) составлял 710 млн. долл., а экспорт вооружения и военного оборудования — 900 млн. долл. В 1963 г. было поставлено оружия и военного оборудования на 1,4 млрд. долл., а поставки капитального оборудования в Западную Европу составили 1,5 млрд. долл.

Удельный вес поставок вооружения и военного оборудования в общем объеме американского экспорта в 1953 г. достигал 49%. В последние годы, в связи с тем что Соединенные Штаты стремятся все больше переложить бремя гонки вооружений на западноевропейские страны, удельный вес вооружения в американском экспорте в Западную Европу несколько сокращается. Однако и в 1963 г. вооружение составляло около 15% американского экспорта в Западную Европу. Высокий удельный вес оружия и военного оборудования в торговле США со странами Западной Европы свидетельствует о том, что процесс милитаризации капиталистической экономики захватывает и внешнюю торговлю и свидетельствует о ее глубоком загнивании.

**Структура импорта.** Особенностью структуры импорта США из Западной Европы является высокая доля в импорте машин, оборудования и средств транспорта и промышленных изделий широкого потребления. Основными товарами американского импорта из стран Западной Европы являются: оборудование и легковые автомобили, металлы и металлоизделия, минералы, текстильные изделия, химические товары, продовольствие.

К наиболее важным изменениям в структуре импорта США из Западной Европы следует отнести очень быстрый рост импорта оборудования и средств транспорта. Импорт товаров этой группы возрос с 19 млн. долл. в 1937 г. до 1150 млн. долл. в 1963 г., а удельный вес этих товаров в общем импорте США из Западной Европы — с 3 до 24%. При общем увеличении импорта США из стран ЕЭС за 1957—1963 гг. в 1,7 раза импорт оборудования и средств транспорта вырос в 3 раза, в том числе импорт оборудования — в 2,3 раза, а импорт автомобилей — более чем в 4 раза. В результате изменилась структура импорта США из стран Западной Европы: уменьшилась доля сельскохозяйственных товаров и промышленного сырья и увеличилась доля готовых изделий. Так, удельный вес оборудования и средств транспорта в импорте из стран ЕЭС вырос с 16%<sup>1</sup> в 1956 г. до 24% в 1963 г.

Наиболее значительно вырос импорт металлообрабатывающих станков, оборудования для текстильной и швейной промышленности, конторского и типографского оборудования, различного оборудования для предприятий обрабатывающей промышленности и обслуживания.

В группе электротехнического оборудования наиболее значительно увеличился импорт трансформаторов, электромоторов, радио, телефонной, телеграфной и телевизионной аппаратуры. Импорт автомобилей увеличился с 1,4 млн. долл. в 1937 г. до 823 млн. долл. в 1959 г., когда он достиг своего максимума.

### Структура импорта США из Западной Европы

(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1946 г.	1953 г.	1957 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	728	737	2 262	3 037	4 058	4 539	4 726
В том числе:							
Продукты животноводства							
пищевые . . . . .	27	18	111	114	173	199	166
технические . . . . .	65	43	79	114	186	223	. . .
Продукты растениеводства							
пищевые . . . . .	102	101	185	240	353	381	394
технические . . . . .	52	73	114	65	165	162	. . .
Текстильные волокна и изделия . . . . .	111	120	283	310	371	455	505
Древесина и бумага . .	96	65	127	118	153	185	123
Неметаллические минералы . . . . .	65	86	194	258	340	304	243
Металлы и металлоизделия . . . . .	62	37	595	520	662	688	684
Оборудование и средства транспорта . .	19	16	204	656	973	1 117	1 150
Химические товары . .	64	20	137	124	193	229	241

Значительно вырос в послевоенные годы импорт металлов и металлоизделий из Западной Европы. Примерно половину импорта металлов и металлоизделий, как и в довоенные годы, составляют цветные металлы и ферросплавы и несколько меньше половины — черные металлы и металлоизделия.

Значительно вырос по объему импорт минералов, гончарных и стеклянных изделий, хотя удельный вес этих товаров в импорте США из стран Западной Европы почти не изменился. Подавляющую часть импорта этой группы составляют драгоценные и полудрагоценные камни, импортируемые из Англии, Бельгии и Люксембурга, ФРГ, Голландии, Франции, Швейцарии.

Доля текстильного волокна и изделий, древесины, химических товаров в импорте США из Западной Европы уменьшается, что связано с развитием производства соответствующих товаров и их заменителей в США, а также переходом от европейских источников импорта к импорту из Канады и других стран Западного полушария.

Восстановление экономики западноевропейских стран, усиление концентрации и монополизации капитала и производства в странах Западной Европы обуславливает усиление конкурентной борьбы западноевропейских монополий против монополий Соединенных Штатов. Этот процесс находит свое отражение в повышении доли западноевропейских стран в импорте США. Удельный вес стран Западной Европы в общем импорте США в 1963 г. составил 28% против 22% в 1956 г. Экспорт стран ЕЭС в США в 1963 г. был на 79% больше, чем в 1956 г. В наибольшей степени экспорт в США увеличили монополии ФРГ, Англии, Франции, Италии.

Монополиям стран ЕЭС удалось за счет вытеснения других конкурентов значительно повысить свою долю в американском импорте готовых изделий. В 1957—1963 гг. их доля в импорте в Соединенные Штаты машин и оборудования возросла с 36 до 40%, автомобилей — с 57 до 70%, научной аппаратуры — с 41 до 44%, текстильных волокон и изделий — с 16 до 19%, промышленных химикатов — с 31 до 34%.

Исключительно быстрый рост экспорта готовых изделий из стран Западной Европы в США — факт весьма показательный. Он свидетельствует о таком усилении конкурентоспособности западноевропейских монополий, особенно машиностроительных, которое делает их весьма опасными соперниками американских компаний на внутреннем рынке США.

### **ЭКСПОРТ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА ИЗ США В СТРАНЫ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ**

Данные об удельном весе стран Западной Европы в экспорте США не являются достаточными для характеристики значения западноевропейского рынка для США и положения США на западноевропейском рынке; эти данные не дают полного представления о том, какую часть рынков сбыта готовой продукции действительно контролируют монополии США в этом районе. Они даже несколько искажают картину, так как показывают, что

западноевропейские страны якобы представляют интерес для монополий США преимущественно как рынки сбыта сырья и продовольствия.

Чтобы составить правильное представление о значении рынков Западной Европы для монополий США, следует иметь в виду, что американские монополии обрабатывающей промышленности в послевоенный период экспортируют в западноевропейские страны крупные суммы капитала, создавая там филиалы и дочерние компании, а также все в больших размерах продают лицензии на производство товаров в Западной Европе по американским патентам.

Производство подконтрольных крупнейшим монополиям США предприятий в странах Западной Европы сейчас значительно превышает экспорт товаров в этот район с предприятий США.

Согласно данным обследования, проведенного в Англии, продукция предприятий, связанных с американским капиталом (в основном готовые изделия), превышает почти в 3 раза весь экспорт США в эту страну.

**Экспорт товаров из США и оборот подконтрольных предприятий  
в странах Западной Европы**  
(млн. долл.)

Товары		1957 г.	1962 г.	1963 г.
Машины и оборудование	Оборот	1 009	1 850	1 990
	Экспорт	567	1 145	1 200
Электротехническое оборудование	Оборот	678	1 220	1 470
	Экспорт	114	253	350
Транспортное оборудование	Оборот	1 700	3 280	4 100
	Экспорт	104	149	169
Химические товары	Оборот	822	1 760	2 040
	Экспорт	353	600	656
Резино-технические изделия	Оборот	262	460	430
	Экспорт	97	119	115
Бумага	Оборот	34	80	95
	Экспорт	91	173	194
Итого	Оборот	4 505	8 650	10 125
	Экспорт	1 326	2 439	2 684



Эти данные отражают соотношение между экспортом готовых изделий и производством этих изделий подконтрольными предприятиями в целом по Западной Европе. Однако у отдельных американских компаний доля экспорта из США в общем объеме продукции, реализуемой в Западной Европе, составляет всего  $\frac{1}{10}$  часть, а доля продукции, производимой европейскими филиалами и подконтрольными компаниями, —  $\frac{9}{10}$ . Например, продажи машиностроительной компании «Комбасчн инжиниринг» в Западной Европе состоят на 10% из оборудования, экспортируемого из США, и на 90% из оборудования, произведенного на месте.

С помощью прямых инвестиций американские монополии захватили значительную часть рынка готовых промышленных изделий в Западной Европе. В ряде стран Западной Европы на долю предприятий подконтрольных американскому капиталу приходится до половины продукции ведущих отраслей промышленности, таких, как машиностроение, автомобильная, химическая промышленность и др.

Например, в Англии только на долю «Дженерал моторс» и «Форд» приходится около 40% производства автомобилей. Американские компании контролируют в Англии более 50% производства тракторов, нефтебурового оборудования, пневматических станков, подъемников, пишущих машинок, фотоаппаратов; свыше 70% — производства синтетических моющих веществ, швейных машин, типографского оборудования, машин для обувной промышленности и оборудования для производства сажи и пищевых концентратов и т. д.

Форсируя экспорт капитала из США в Западную Европу, американские компании стремятся обойти импортные ограничения и завоевать на рынках этих стран более прочные позиции, нежели это позволяет сделать экспорт товаров. Особенно большое значение экспорт капитала как средство захвата рынков этих стран приобретает в условиях существования в Западной Европе замкнутых региональных группировок и крайнего обострения борьбы за рынки сбыта.

Экспорт капитала рассматривается американскими монополиями как одно из наиболее действенных средств преодоления усиливающегося таможенного протекционизма Европейского экономического сообщества и как важнейшее оружие конкурентной борьбы против монополий.

Создание в странах ЕЭС подконтрольных предприятий обеспечивает монополиям США возможность производить товары с издержками производства не более высокими, чем у их конкурентов из стран ЕЭС (за счет эксплуатации более дешевой рабочей силы в Западной Европе), а также экономить на таможенных пошлинах и транспортных расходах. Более крупные масштабы этих предприятий и использование на них американ-

ского оборудования и технологических процессов, разработанных в США, обеспечивают монополиям США даже определенное преимущество по сравнению с западноевропейскими производителями. Предприятия в странах ЕЭС приносят американским компаниям крупные прибыли — около 300—400 млн. долл. ежегодно.

Крупные американские монополии, имеющие свои филиалы и дочерние компании в странах «шестерки», активно поддерживали создание «Общего рынка», так как рассчитывали получить важное преимущество в конкурентной борьбе на рынках стран ЕЭС с американскими иностранными компаниями, которые не имеют своих предприятий в этих странах и вынуждены преодолевать таможенный тариф «Общего рынка».

Стремление обогатиться за счет получения таких преимуществ является одной из причин, по которой американский монополистический капитал так упорно добивается вступления в «Общий рынок» Англии. Прямые инвестиции США в Англию еще в 1962 г. превышали инвестиции США в странах «Общего рынка» (3 805 и 3 671 млн. долл. соответственно).

Когда «Общий рынок» был создан и американские экспортеры столкнулись с реальной угрозой ухудшения условий экспорта в ЕЭС, монополии США усилили свое наступление на рынки «шестерки» посредством экспорта капитала. Они расширили сеть своих филиалов в этих странах. Американское правительство всячески содействовало им в этом. Оно заключило в последние годы договоры и соглашения с Италией, ФРГ, Францией и Голландией, по которым компаниям США в этих странах был предоставлен национальный режим в использовании минеральных ресурсов, эксплуатации промышленных предприятий, торговле и использовании патентов, была гарантирована обратимость прибылей американских монополий, а также были предоставлены гарантии на случай национализации или экспроприации американских предприятий.

Если до последних лет основная масса вывозимого из США частного капитала направлялась в Канаду, Латинскую Америку и на Средний Восток, то после объявления планов интеграции Западной Европы и под влиянием ухудшения инвестиционного климата в странах Латинской Америки основная масса экспортируемого из США капитала направляется в Западную Европу.

За 1951—1955 гг. прямые инвестиции США в Западной Европе возросли на 73 %, а за 1956—1963 гг. — в 3,5 раза. Начиная с 1958 г. главным объектом экспансии американского капитала в Западной Европе становятся страны «Общего рынка». С этого времени темпы роста американских инвестиций в странах «Общего рынка» превосходят темпы прироста инвестиций в Англию, являющейся основным плацдармом деятельности американских филиалов и дочерних компаний в Западной Европе. С начала

**Американские прямые частные инвестиции**  
(млн. долл.)

	1950 г.	1957 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	11 788	25 394	37 145	40 645
В том числе:				
Западная Европа . . . . .	1 733	4 151	8 843	10 351
В том числе:				
Страны «Общего рынка» . .	637	1 680	3 671	4 471
ФРГ . . . . .	204	581	1 472	1 772
Франция . . . . .	217	464	1 006	1 235
Италия . . . . .	63	252	540	668
Нидерланды . . . . .	84	191	370	445
Бельгия и Люксембург . .	69	192	283	351
Англия . . . . .	847	1 974	3 805	4 216
Швейцария . . . . .	25	69	555	668

1958 по 1963 г. монополии США совершили в странах Западной Европы 1874 новых сделок (создание филиалов, приобретение участия в западноевропейских компаниях и продажа лицензий на производство товаров), в том числе в странах «Общего рынка» — 1 298 (ФРГ — 268, Франции — 345, Италии — 261, Бельгии и Люксембурге, Голландии — 242), в Англии — 248<sup>1</sup>. Сейчас совокупные прямые инвестиции США в странах «Общего рынка» почти сравнялись с капиталовложениями монополий США в Англии. Особенно большой интерес американские монополии проявляют в Западной Германии, являющейся главной экономической и военной силой «Общего рынка». На нее приходится основная масса прямых американских инвестиций в странах «Общего рынка». За 1956—1962 гг. они увеличились в 4,4 раза, при общем росте американских инвестиций в странах «Общего рынка» в 3,2 раза<sup>2</sup>.

Ориентируясь на захват рынков готовых изделий в странах ЕЭС, монополии США делают упор на увеличение вложений в предприятия обрабатывающей промышленности. Инвестиции США в обрабатывающую промышленность ЕЭС увеличились за 1956—1962 гг. с 0,7 млрд. до 2,5 млрд. долл.

В 1963 г. на строительство и оборудование машиностроитель-

<sup>1</sup> "Report on Western Europe. The Chase Mahsttan Bank", April — May, 1963.

<sup>2</sup> Более подробно распределение прямых инвестиций США по странам см. в приложении.

**Расходы монополий США на строительство и оборудование предприятий  
в обрабатывающей промышленности стран Западной Европы**

(млн. долл.)

	1959 г.		1963 г.	
	всего страны Западной Европы	страны «Общего рынка»	всего страны Западной Европы	страны «Общего рынка»
Вся обрабатывающая промышленность * . . . . .	236	214	1 034	534
Машиностроение . . . . .	83	144	461	294
Общее машиностроение . .	26	61	60	100
Электротехника . . . . .	17	21	80	39
Транспортное машиностроение . . . . .	40	62	321	155
Металлургическая промышленность . . . . .	30	9	91	45
Химическая . . . . .	60	20	153	82
Резинотехническая . . . . .	23	4	44	26
Пищевая . . . . .	13	16	24	29
Бумажная . . . . .	5	2	17	7

\* Без нефтеперерабатывающей.

ных предприятий в странах ЕЭС монополии США израсходовали около 58% всех средств (основная сумма этих вложений пришлось на автомобилестроение), 16% новых капиталовложений монополий США в странах ЕЭС направлялось в химическую промышленность.

Возглавляют экономическое вторжение в страны ЕЭС такие монополии-гиганты, как «Дженерал моторс», «Форд», «Дюпон», «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси» и другие.

Компания «Дюпон де Немур» создала в 1957—1961 гг. в семи странах Западной Европы девять новых производственных предприятий, в том числе во Франции, ФРГ, Голландии; компания «Вестингауз электрик» создала филиалы в Бельгии и Франции; химическая монополия «Америкэн Сайнэмид» образовала филиалы в ФРГ, Италии и Голландии.

Компания «Дженерал моторс» в последние годы осуществила крупные капиталовложения в ФРГ и предполагает за 3 года вдвое увеличить выпуск автомобилей на предприятиях дочерней компании «Опель». Филиал «Форда» в ФРГ увеличил свои вложения за 1959—1963 гг. в 7 раз, с 57 млн. до 400 млн. зап.-г. м., а объем производства увеличился до 570 тыс. шт. автомобилей против 130 тыс. шт. в 1958 г.

За счет увеличения вывоза капитала монополиям США удалось несколько нейтрализовать снижение темпов роста товарного экспорта в страны ЕЭС. Производство товаров предприятиями, подконтрольными американскому капиталу, в странах ЕЭС увеличилось за 1958—1963 гг. в 2,8 раза при росте товарного экспорта США в этот район на 11%. Оборот предприятий, подконтрольных американскому капиталу, в странах ЕЭС в 1958—1963 гг. увеличивался в 2,5 раза быстрее, чем в других районах мира.

**Оборот предприятий, подконтрольных американскому капиталу,  
в обрабатывающей промышленности стран Западной Европы**  
(млн. долл.)

	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.	Рост за 1958— 1963 гг. в %
Всего . . . . .	6 313	9 810	10 670	11 780	13 610	116
В том числе:						
Страны «Общего рынка» . . . . .	2 325	3 752	4 675	5 415	6 420	176
ФРГ . . . . .	1 166	1 835	2 265	2 600	3 090	165
Франция . . . . .	763	965	1 195	1 440	1 700	123
Италия . . . . .	230	350	475	575	730	217
Бельгия, Нидерланды, Люксембург . . . .	416	602	740	800	900	116
Англия . . . . .	3 303	4 715	5 070	5 265	5 960	80

Эти данные свидетельствуют о том, что под влиянием создания «Общего рынка» происходит некоторое перемещение в страны Западной Европы, особенно в страны ЕЭС, производственного аппарата монополий США, которые все больше переносят центр тяжести с экспорта товаров на экспорт капитала.

Основная часть продукции, производимой подконтрольными американскому капиталу предприятиями в странах ЕЭС (около 80%), реализуется на внутреннем рынке стран «шестерки». Но вместе с тем страны ЕЭС используются монополиями США как база для наступления на рынки третьих стран, в первую очередь соседних западноевропейских государств и зависимых от «Общего рынка» развивающихся стран. В 1963 г. подконтрольные предприятия в ЕЭС экспортировали товаров на общую сумму около 3,0 млрд. долл., в том числе средств транспорта на 1050 млн. долл., машин и оборудования на 795 млн. долл., химикалий на 450 млн. долл. Примерно на 115 млн. долл. было экспортировано товаров в США. Монополии США используют

свои предприятия в странах ЕЭС не только для борьбы с западноевропейскими конкурентами, но и для борьбы со своими конкурентами внутри США, не имеющими предприятий за границей. Поставки оборудования частей и материалов для предприятий в странах ЕЭС в какой-то степени поддерживают и экспорт товаров из США в страны ЕЭС. Однако расширенный экспорт капитала в страны ЕЭС не решает проблем экспорта товаров из США в страны «Общего рынка». Более того, политика форсированного экспорта капитала в страны ЕЭС влечет за собой обострение ряда сложных проблем американской экономики.

Усиленный вывоз крупнейшими монополиями своих капиталов в страны «Общего рынка», неблагоприятно сказываясь на уровне капиталовложений внутри страны, сдерживает процесс модернизации производства на предприятиях США, тормозит расширение внутреннего производства и внутреннего рынка США.

Форсированный вывоз частного капитала из США в страны ЕЭС в условиях неблагоприятного изменения в темпах роста экспорта и импорта США в торговле со странами ЕЭС создает новые препятствия для решения правящими кругами США проблемы ликвидации хронического дефицита платежного баланса — центральной проблемы всей внешнеэкономической политики США. С другой стороны, национальная буржуазия западноевропейских стран с большим опасением относится к проникновению американского капитала. Эта тревога все шире распространяется во Франции, ФРГ, Голландии и других странах Западной Европы, ставших объектом усилившегося американского вторжения. Ускорение процессов концентрации капитала и производства, вызванное созданием «Общего рынка», неизбежно обуславливает возникновение все большего числа западноевропейских монополий, которые по своей финансовой мощи и размерам производственного аппарата в состоянии конкурировать с монополиями США. Монополии ЕЭС оказывают все большее сопротивление монополистическому капиталу США, пытающемуся укрепить свои позиции внутри «Общего рынка».

### **ТОРГОВО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ США СО СТРАНАМИ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ**

Внешнеторговая политика США в отношении стран Западной Европы является составной частью агрессивного и экспансионистского внешнеполитического курса монополистического капитала США.

В основе внешнеторговой политики США в Западной Европе лежит стремление американских монополий всеми средствами форсировать экспорт товаров, захватить прочные позиции на

западноевропейском рынке, расширить и укрепить свое политическое и экономическое влияние в этом районе. Одновременно правящие круги США стремятся ограничить импорт товаров из этих стран. Этим целям внешнеторговой экспансии крупнейших монополий США подчинены все торгово-политические средства. Характер торгово-политических отношений США со странами Западной Европы определяется реальным соотношением сил монополистического капитала США и стран Западной Европы.

Ослабление позиций западноевропейского монополистического капитала и укрепление позиций монополий США в итоге второй мировой войны и превосходство США на рынках Западной Европы обусловили и характер торгово-политических отношений США и западноевропейских стран в первые послевоенные годы. Важнейшими торгово-политическими инструментами монополий США в их стремлении использовать слабость европейских стран, чтобы закрепиться на их рынках, были в этот период соглашения о «помощи», кредиты и товарные поставки в счет «помощи».

Экономическая сущность американской «помощи» Западной Европе в послевоенные годы заключалась в содействии экспорту капитала и товаров в Западную Европу, в содействии проникновению американского капитала и товаров в страны, зависимые от западноевропейских держав, и захвату источников дешевого сырья.

Политическими целями американской «помощи» западноевропейским странам являлись: подготовка и создание военно-агрессивного блока западноевропейских государств против социалистических стран, восстановление военно-промышленного потенциала западноевропейских держав, подавление революционного и демократического движения в странах Западной Европы.

В первые послевоенные годы Соединенные Штаты предоставляли западноевропейским странам крупные суммы в виде кредитов и субсидий в счет «помощи». Подавляющая часть этих средств была израсходована на закупку товаров в США.

Начало американской «помощи» Западной Европе в послевоенный период было положено финансированием поставок американских товаров по программе ЮНРРА и первыми послевоенными займами.

Вскоре после окончания второй мировой войны правительство США предоставило Англии кредит в 4,4 млрд. долл., включая 650 млн. долл. на урегулирование расчетов по ленд-лизу. Кредиты для урегулирования расчетов по ленд-лизу в 1945 г. были предоставлены также Франции (550 млн. долл.), Бельгии (55 млн. долл.), Голландии (50 млн. долл.). В этот период Франция получает аналогичный английскому заем на 1920 млн. долл.

В первый же год после подписания соглашения о предоставлении займа Англии американские компании, пользуясь тем, что США в первые послевоенные годы являлись фактически монопольным поставщиком промышленных и многих сельскохозяйственных товаров, поставили в Англию товаров по высоким ценам более чем на 75% суммы займа. Часть послевоенных займов прямо выдавалась в товарной форме путем передачи вооружения, судов, транспортных средств и прочих «излишков» государственного имущества, что значительно облегчало монополиям США сбыт товаров за границу.

В 1947 г. правительство США сделало еще один шаг по пути усиления экономической экспансии США в Западной Европе: государственный секретарь США Маршалл выступил с речью в Гарвардском университете, где изложил «новую программу помощи», получившую название «плана Маршалла».

За время действия «плана Маршалла», с 3 апреля 1948 г. по 30 июня 1951 г., конгресс США ассигновал администрации «плана Маршалла» 12,5 млрд. долл. «План Маршалла» сыграл большую роль в финансировании американского экспорта в Западную Европу за счет средств государственного бюджета. Экспорт США в Западную Европу в период с апреля 1948 г. по 31 декабря 1951 г. составил 14,8 млрд. долл., из них оплаченные государством поставки товаров по «плану Маршалла» составили около 10 млрд. долл., т. е. более  $\frac{2}{3}$  всего американского экспорта в Западную Европу. За счет средств, выделенных по «плану Маршалла», финансировалось 40% американского экспорта пшеницы, 56% экспорта хлопка, 60% экспорта табака, 79% экспорта жиров и масла и т. д.

За счет ассигнований по «плану Маршалла» только в 1949 г. осуществлялось примерно 73% американского экспорта в Англию, 64% — в Италию и почти 90% — в Голландию.

Программы «помощи» первых послевоенных лет были использованы монополиями США для форсированного сбыта продовольствия, промышленных потребительских товаров и топлива. Около 85% экспорта по «плану Маршалла» составляли поставки сельскохозяйственной продукции, одежды, топлива. Удельный вес поставок машин, оборудования и средств транспорта был очень незначителен. По данным на декабрь 1960 г. поставки машин и оборудования и средств транспорта составили всего только 13% в общем объеме поставок. Некоторые товары шли не из США, а из других стран — Чили, Кубы, стран Ближнего и Среднего Востока и т. д. Однако фактически это были поставки товаров, производимых филиалами американских фирм.

Главными получателями «помощи» по «плану Маршалла» явились Англия, Франция, Италия и Западная Германия, на которые пришлось около  $\frac{2}{3}$  всех ассигнований.



Предоставление «помощи» Соединенные Штаты использовали для получения монополиями США ряда преимуществ в торговле с западноевропейскими странами, в частности, от стран-получателей США требовали отмены в одностороннем порядке или по крайней мере ослабления тарифных и валютных ограничений; предоставления американским компаниям национального режима в западноевропейских странах и их колониях; заставляли перевозить товары, поставляемые в счет «помощи», на американских судах; странам—получателям «помощи» ставилось условие о том, что они не будут использовать «помощь» для расширения национальных предприятий, конкурирующих с американскими. В качестве условия предоставления американской «помощи» выдвигалось также требование ограничить экспорт в Советский Союз и другие социалистические страны. Статья 117 (д) закона 1948 г. «об экономическом сотрудничестве» («план Маршалла») предоставляла администрации по осуществлению плана право «прекращать поставки в счет помощи тем странам, которые используют американскую продукцию для поставки товаров странам, не участвующим в плане, если экспорт из США этих товаров запрещен...». В соответствии с этим законом в 1948—1949 гг. со странами, принявшими «помощь» по «плану Маршалла», был подписан ряд двусторонних соглашений, в которых содержалась статья о контроле за экспортом.

В законе «об экономическом сотрудничестве» впервые были разработаны меры, имевшие целью обеспечить сохранность частного американского капитала в Западной Европе и перевод в США прибылей от частных инвестиций. На гарантирование частных американских инвестиций в Западной Европе и зависимых странах конгресс выделил 200 млн. долл.

Эквивалентные фонды, создавшиеся в западноевропейских странах из местной валюты, поступавшей в счет оплаты американских субсидий, использовались для расширения европейских предприятий, связанных с американским капиталом, для строительства дорог, портов, электростанций, которые использовались частным американским капиталом в интересах экономической экспансии в Западной Европе. Значительные суммы по «плану Маршалла» расходовались на разведку стратегического сырья в Западной Европе и зависимых странах. 5—10% эквивалентных фондов расходовались на закупку сырья для поставки в Соединенные Штаты.

Предоставляя «помощь» западноевропейским странам, Соединенные Штаты в то же время опасались возрождения их конкуренции на мировых рынках и поэтому намеренно сдерживали поставки некоторых видов оборудования, тормозя этим восстановление хозяйства западноевропейских стран. Правящие круги США запрещали использовать «помощь» для строительства

новых и расширения существующих западноевропейских предприятий и т. п. Например, на средства американской «помощи» первоначально разрешалось приобретать только сырье и некоторые виды станков. Запрещалось покупать сварочные машины, оборудование для химической промышленности, электропечи, краны и другое оборудование.

Восстановление экономики западноевропейских стран и переход правящих кругов США к политике открытых авантур, начавшихся агрессией в Корее, обусловили сокращение экономической «помощи» западноевропейским странам и увеличение военной. С 1951 г. военные субсидии значительно возрастают и составляют подавляющую часть американской «помощи» Западной Европе по программе «взаимного обеспечения безопасности».

**Американские государственные субсидии и долгосрочные кредиты странам Западной Европы в счет «помощи»**  
(млн. долл.)

	1946 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	2 711	3 418	4 745	2 226	1 706	1 368	1 148	1 121	. . .
Военные субсидии	—	463	3 435	1 543	1 236	913	611	626	. . .
«Невоенные субсидии» . . . . .	382	2 775	1 138	315	310	240	261	207	153
Долгосрочные кредиты . . . . .	2 329	180	172	368	160	215	276	288	304

Важным инструментом борьбы за рынок Западной Европы было оказание давления на западноевропейские страны с целью заставить их провести экономическую интеграцию, результатом которой было бы расширение рынка для американских товаров, усиление экономической базы НАТО, экономическая изоляция социалистических стран.

Политика США в области экономического объединения Западной Европы была провозглашена еще в 1948 г. в законе «об экономическом сотрудничестве» («план Маршалла»), где, в частности, указывалось: «Помня о преимуществах, которые США извлекают из существования большого внутреннего рынка, не разгороженного торговыми барьерами, и веря, что подобные преимущества могли бы получить и страны Европы, конгресс провозглашает, что политика американского народа будет способствовать объединению усилий этих стран в общей организации». На этом основании США потребовали от европейских государств заключить многостороннее экономическое соглашение, которое было подписано 16 апреля 1948 г. и предусматривало

создание Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) и расчетного органа ОЕЭС — Европейского платежного союза. Главной задачей ОЕЭС по замыслу монополий США должна была явиться ликвидация в этих странах торговых и валютных барьеров и подготовка условий к созданию единого рынка западноевропейских стран. Правящие круги Соединенных Штатов активно поддерживали создание Европейского объединения угля и стали. Однако американским монополиям не удалось реализовать в тот период план создания единого рынка капиталистических стран Западной Европы. Провалились также американские проекты двусторонних и многосторонних таможенных союзов: между Францией и Италией, Турцией и Грецией, Австрией и Италией, Францией, Италией и странами Бенилюкса. Удалось в этот период только создать таможенный союз Бельгии, Люксембурга и Голландии. Тесная связь проектов экономической интеграции Западной Европы с агрессивным внешнеполитическим курсом США проявилась в том, что одновременно с этим экономическим соглашением был подписан военно-политический договор — агрессивный Северо-Атлантический пакт.

Однако объективные экономические закономерности и политические противоречия империализма в обстановке изменившегося соотношения сил внутри капиталистического мира обусловили такой ход экономической интеграции Западной Европы, который далеко не соответствовал интересам монополий Соединенных Штатов. Вместо единого экономического блока, находящегося под эгидой США, как это мыслилось американскими теоретиками интеграции, Соединенным Штатам приходится иметь дело в Западной Европе с двумя региональными и замкнутыми по своему характеру группировками — «Общим рынком» и ЕАСТ, — ведущими открытую торгово-экономическую войну друг с другом и с Соединенными Штатами.

Экономическая интеграция Западной Европы, которой так добивались Соединенные Штаты, в современных условиях приняла явную антиамериканскую направленность. Основной причиной этого следует считать изменившееся соотношение сил важнейших империалистических держав. США больше не являются единственным экономическим гигантом капиталистического мира, как это было в первые послевоенные годы. Этим предопределяется противоречивость отношения Соединенных Штатов к «Общему рынку». Монополии США воспринимают западноевропейскую интеграцию и как политическую необходимость, и как возможность для расширения экспансии, и в то же время как реальную угрозу для господства американского монополистического капитала. Создание «Общего рынка» ощутимо бьет по американскому товарному экспорту в страны Западной Европы. Даже частичное введение в странах ЕЭС еди-

ного внешнего тарифа при одновременном снижении внутренних пошлин оказывает отрицательное воздействие на экспорт товаров из США в этот район. В наибольшей степени протекционистская политика «Общего рынка» отражается на экспорте сельскохозяйственной продукции и готовых изделий, составляющих основную часть экспорта США в этот район, в меньшей степени — на экспорте промышленного сырья (около 20% экспорта США в ЕЭС).

Большой ущерб создание «Общего рынка» наносит американскому экспорту готовых изделий в этот район. Договор о создании ЕЭС предусматривает полную отмену пошлин и количественных ограничений внутри «Общего рынка» примерно к 1970 г. Приведение национальных тарифов к единому внешнему тарифу должно быть завершено к началу 1966 г. Но уже задолго до этого срока американские экспортеры на рынках ЕЭС оказались в менее выгодном положении, чем их конкуренты из стран «Общего рынка». За 1958—1963 гг. страны ЕЭС сократили пошлины на внутрирегиональную торговлю в среднем на 60%. В результате возникла существенная разница в таможенном обложении импорта из стран — членов ЕЭС и из США. В дальнейшем эта разница увеличится еще больше. В результате последующих снижений страны «Общего рынка» будут торговать между собой беспошлинно, а против товаров США рынок будет защищен единым внешним таможенным барьером. К тому же внешний тариф по большинству готовых изделий будет более протекционистским, чем национальные тарифы ФРГ и Бенилюкса, которые он заменяет. В результате монополии стран — членов ЕЭС смогут более успешно конкурировать с монополиями США на рынках ЕЭС, чем это было до создания «Общего рынка».

Тенденция замены импорта из США внутренним производством в странах ЕЭС скажется на всем американском экспорте готовых изделий.

Наиболее сильна угроза экспорту химикалий, станков общего назначения, автомобилей и сельскохозяйственных машин, т. е. основных товаров экспорта США в страны ЕЭС.

Экспорт сельскохозяйственных товаров в страны ЕЭС имеет очень большое значение для США. Страны ЕЭС являются наиболее крупным покупателем американских сельскохозяйственных товаров на твердую валюту. На их долю приходится около 33% сельскохозяйственного экспорта США, реализуемого на твердую валюту. Протекционистская сельскохозяйственная политика «Общего рынка» ставит под угрозу экспорт сельскохозяйственных товаров из США в этот район, в первую очередь пшеницы, кормовых и битой птицы. Преференциальный режим, установленный ЕЭС в торговле с ассоциированными африканскими государствами, наносит ущерб экспорту из США в страны

«Общего рынка» хлопка, табака, маслосемян, растительных масел, фруктов и изделий из них.

Протекционистская политика «Общего рынка» затрагивает экспорт в страны ЕЭС нефтепродуктов. Во-первых, по этим товарам внешний тариф ЕЭС будет несколько выше, чем по другим видам сырья. Во-вторых, конкуренция на рынке нефтепродуктов в странах ЕЭС уже сейчас настолько остра, что установление даже незначительных преференций для западноевропейских компаний существенно подорвет конкурентоспособность нефтепродуктов, поставляемых из США.

Перспективы американского экспорта алюминия в страны ЕЭС также невелики, так как во Франции и ассоциированных странах Африки принимаются меры к наращиванию мощностей по производству алюминия.

Снижая внутренние тарифы и отгораживаясь стеной наружных тарифов, монополии западноевропейских стран уменьшают для американских монополий возможность пользоваться на равных правах выгодами более быстрого роста производства и сбыта в странах ЕЭС.

Угроза американскому экспорту в страны «Общего рынка», равно как и угроза утраты американским империализмом руководящих позиций в европейской экономической и политической жизни в целом в связи с восстановлением европейской экономики, послужила причиной активизации деятельности правительства США в области экономических связей с Европой. Правительство США поставило перед собой цель достижения так называемого «Атлантического партнерства» с западноевропейскими странами; цель этого партнерства — найти новые формы для оказания давления на европейскую экономическую политику. Эта идея «Атлантического партнерства» нашла отражение в «плане Диллона», в соответствии с которым была создана Организация экономического сотрудничества и развития, в которую вошли, кроме США, западноевропейские страны и Канада. Организация экономического сотрудничества и развития, провозглашая в общей форме необходимость экономического сотрудничества, конкретно предусматривает лишь взаимные консультации по экономическим проблемам и координацию политики в области «помощи» развивающимся странам. Более практический подход к решению проблемы «Атлантического партнерства» должна обеспечить так называемая «программа Кеннеди», которая, по сути дела, представляет собой попытку правящих кругов США ослабить отрицательный эффект протекционистской политики «Общего рынка» на внешнюю торговлю США. Осуществление этой программы основывается на принятии в 1962 г. закона «о расширении торговли», который для достижения таможенных уступок от других государств предоставляет президенту более широкие полномочия на снижение

пошлин тарифа США, чем это предусматривалось ранее действовавшим законом (подробно см. в главе «Торговая политика США»). Эта программа предусматривает проведение нескольких туров переговоров в рамках ГАТТ о снижении тарифов.

Правящие круги США надеются в ходе этих переговоров добиться снижения единого таможенного тарифа «Общего рынка», приблизить таможенный режим, распространяемый на товары экспорта США, к таможенному режиму, существующему в торговле между странами ЕЭС. Таким путем монополии США рассчитывают ослабить протекционистскую и антиамериканскую направленность политики «Общего рынка», уменьшить взаимозависимость членов ЕЭС в области международной торговли и «растворить» «Общий рынок» в более широком экономическом объединении, в котором преимущества в конкурентной борьбе, полученные «шестеркой» по Римскому договору, были бы утрачены. В торгово-политической программе США упор делается на увеличение американского товарного экспорта как на средство, которое позволит им ликвидировать дефицит платежного баланса. Однако реализация программы «Атлантического партнерства» натолкнулась на труднопреодолимые препятствия.

Отказ ЕЭС принять в сообщество Англию свел к минимуму значительную часть полномочий президента, предоставленных ему законом «о расширении торговли» для переговоров с «Общим рынком», поскольку при нынешнем составе «Общего рынка» в 80%-ную квоту товаров, на которые США могут неограниченно снижать пошлины, входят только самолеты, маргарин и несколько малозначачих товаров. Таким образом, возможности США в отношении компенсации «Общего рынка» за тарифные скидки, которых они от него добиваются, оказались уже, чем рассчитывало правительство США. В ходе подготовки к переговорам, которые состоялись между США и «Общим рынком» в рамках ГАТТ в порядке реализации «программы Кеннеди» в 1964 г. (так называемый «раунд Кеннеди»), четко выявились торгово-политические противоречия между США и странами ЕЭС.

Представители Соединенных Штатов в ходе подготовки к переговорам настаивали на 50%-ном линейном снижении пошлин, что, по их мнению, должно было нейтрализовать влияние, которое окажет установление ставок пошлин единого внешнего тарифа на товары 21 позиции на уровне более высоком, чем прежние ставки ФРГ и Бенилюкса. Страны ЕЭС, особенно Франция, категорически возражали против принятия принципа линейного снижения пошлин, считая, что их выигрыш от подобного снижения не будет равным преимуществам, полученным США. Указывая на то, что США сохраняют на многие товары пошлины более высокие, чем страны «Общего рынка», последние требовали, чтобы до начала этих переговоров США в одностороннем порядке предварительно снизили ставки своего таможенного

тарифа до наиболее высокого уровня ставок, существующего в странах ЕЭС, т. е. примерно на 25%. Уровень таможенных ставок в США, по мнению стран ЕЭС, приблизительно на 30% выше, чем у «шестерки». В качестве примера они ссылаются на такие товары, как химикалии и нефтепродукты, облагаемые в США пошлинами, достигающими 80% стоимости. Пошлины на эти товары в США даже и после снижения их на 50% оставались бы очень высокими.

Острые разногласия возникли также в связи с тем, что ЕЭС настаивало на выработке процедуры снижения пошлин на все без исключения товары, тогда как США вычеркивали ряд товаров из списка как не подлежащих обсуждению о снижении на основании оговорок, содержащихся в законе «о расширении торговли». Тогда страны ЕЭС также представили свои списки исключенных из переговоров товаров, и круг товаров, на которые будут снижены пошлины в ходе «Кеннеди Раунд», заметно сузился.

Страны ЕЭС требовали обусловить снижение ставок единого внешнего тарифа не только снижением тарифа США, но и устранением Соединенными Штатами нетаможенных барьеров и других ограничений американского импорта, таких, как закон «покупай американское», «антидемпинговый закон», санитарные правила, а также существующую в США процедуру тарифной оценки и обложения товаров. Соглашаясь обсудить эти условия, США настаивали, однако, на том, чтобы рассматривать их изолированно, не увязывая с тарифными вопросами.

Еще более глубокие противоречия выявились в ходе подготовки к переговорам по вопросам торговли сельскохозяйственными товарами. В проходивших в 1961 г. переговорах с США «Общий рынок» отказался понизить пошлины на те товары, в отношении которых странами ЕЭС устанавливается единая сельскохозяйственная политика, т. е. на зерновые, птицу, яйца и мясо. Доля этих товаров в экспорте сельскохозяйственных товаров из США в страны ЕЭС составляет около 50%. В процессе перехода к единой сельскохозяйственной политике страны ЕЭС 30 июля 1962 г. вместо пошлин на ввоз зерновых, птицы и свинины установили систему скользящих компенсационных сборов. С установлением этой системы положение США на рынках сельскохозяйственных товаров стран ЕЭС значительно ухудшилось, так как уровень обложения при ввозе пшеницы, битой птицы и других сельскохозяйственных товаров в страны ЕЭС из третьих стран, в частности из США, сильно повысился, что привело к падению сельскохозяйственного экспорта США в страны «Общего рынка».

Помимо вопроса о таможенных преградах на ввоз американских сельскохозяйственных продуктов в страны «Общего рынка», серьезное беспокойство в США вызывает разработанная стра-

нами ЕЭС политика единых цен на зерно, которая должна войти в силу в 1970 г. По имеющимся в США подсчетам, в результате этих мер стран ЕЭС США могут потерять около 1 млрд. долл. в год лишь от сокращения экспорта пшеницы, большая часть которой идет в ФРГ.

Противоречия между США и ЕЭС по вопросам сельскохозяйственного протекционизма «Общего рынка» настолько остры, что они могут послужить серьезным препятствием для осуществления монополиями США всей их политики компромисса с «Общим рынком» в области торговли. Правящие круги США, требуя от «Общего рынка» устранения барьеров против сельскохозяйственного экспорта США, угрожают в случае отказа повысить пошлины на промышленные товары.

После создания «Общего рынка» усилилась борьба, которую ведут монополии США и монополии «шестерки» при помощи скрытых форм протекционизма путем применения закона «покупай американское» и антидемпингового законодательства.

Страны ЕЭС со своей стороны имеют большие возможности для оказания давления на США в связи с ослаблением позиций доллара и ростом задолженности США западноевропейским странам. Задолженность США странам Западной Европы особенно быстро растет после 1957 г. в связи с укреплением торговых позиций Западной Европы и наличием крупного активного сальдо в их платежном балансе по операциям с Соединенными Штатами. Если в 1957 г. задолженность США Западной Европе — 16,9 млрд. долл., то к началу 1963 г. задолженность выросла до 26,7 млрд. долл. при американских инвестициях в Западной Европе в 22,3 млрд. долл. В том числе краткосрочная задолженность США выросла с 8,3 до 12,3 млрд. долл. С целью избежать более или менее одновременного изъятия активов западноевропейскими странами, которое могло бы катастрофически ухудшить положение доллара, правительство США заключило соглашения с центральными банками западноевропейских стран, по которым западноевропейские страны, накопившие крупные долларовые резервы, обязуются рассматривать их как часть своих национальных резервов и не требовать их обмена на золото. В условиях обострившейся борьбы между монополиями США и стран «шестерки» эти соглашения весьма не прочны, и над Соединенными Штатами постоянно висит угроза, что какая-либо страна «Общего рынка» для оказания давления на США истребует свои активы, что пробьет трудно заполнимую брешь в сокращающихся золотых запасах США. В начале 1965 г. Франция уже повела наступление на доллар, обменяв на золото часть своих долларовых резервов.

Основной причиной того, что «Общий рынок» и США не прекращают попыток достичь компромисса в торговой войне,



является единство их интересов в борьбе против усиления стран социалистической системы и против национально-освободительного движения в бывших и существующих колониях империалистических стран.

Во взаимной заинтересованности монополий США и «Общего рынка» в усилении своих позиций в «холодной войне» кроются и возможности достижения компромисса и ограниченных соглашений между ними по отдельным вопросам торговой войны, а взаимные уступки, на которые стороны могут пойти, обусловлены в значительной мере тем, что ни США, ни страны «шестерки» не в состоянии в одиночку противостоять растущей экономической мощи и политическому влиянию стран социализма.

## КАНАДА

### ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВЛИ США С КАНАДОЙ

Торговля с Канадой занимает особое место во внешней торговле США как по размерам товарооборота, так и по своей специфике. Канада — самый крупный торговый партнер США, на нее приходится  $\frac{1}{5}$  всего товарооборота США. Объем товарооборота США с Канадой почти такой же, как и с четырьмя следующими по объему торговли контрагентами США — Японией, Англией, ФРГ и Венесуэлой, взятыми вместе. Среди капиталистических стран нет другой пары торговых партнеров, товарооборот между которыми хотя бы приближался к размерам торговли США с Канадой.

Большие размеры торговли США с Канадой обусловлены наличием в Канаде богатейших сырьевых ресурсов<sup>1</sup>, близким соседством Канады с США и сосредоточением в приграничных районах обеих стран развитых промышленных и сельскохозяйственных центров, удаленностью Канады от других стран, наличием крупных американских капиталов в канадской промышленности, хороших водных и сухопутных коммуникаций между двумя странами. Усилия американских монополий всегда были направлены на то, чтобы закрепить за собой Канаду в качестве важного источника сырья и крупного рынка сбыта.

Значение Канады как внешнеторгового рынка США в послевоенные годы заметно возросло. В течение последнего десятилетия доля Канады в экспорте и импорте США находилась на уровне 21—23%. Лишь начиная с 1960 г. доля Канады в американском экспорте несколько снизилась в связи с усилением

<sup>1</sup> Среди капиталистических стран Канада занимает первое место по добыче никеля, цинка, асбеста, титана, производству бумаги, второе место — по добыче золота, платины, урана, выплавке алюминия, заготовке леса, производству целлюлозы, третье место — по добыче железной руды, серебра, молибдена, природного газа, четвертое место — по добыче меди и свинца.

экспансии США в другие районы мира. Экспорт в Канаду постоянно превышает импорт. Актив США в торговле с Канадой (с учетом военных поставок) за последнее десятилетие составлял в среднем более 650 млн. долл. в год.

#### Торговля США с Канадой

Годы	Экспорт*		Импорт		Торговый баланс ** (млн. долл.)
	млн. долл.	% от всего коммерческого экспорта	млн. долл.	% от всего импорта США	
1937	509	15,2	398	12,9	+111
1948	1 944	15,4	1 597	22,4	+347
1953	2 996	25,7	2 474	22,6	+722
1957	3 939	20,7	3 042	23,0	+1 003
1960	3 709	19,6	3 153	21,0	+657
1961	3 643	19,0	3 270	22,2	+555
1962	3 833	19,7	3 660	22,3	+385
1963	4 119	19,6	3 829	22,3	+421

\* С 1953 г. без учета военных поставок, которые составляли (млн. долл.): 1953 г. — 200, 1957 г. — 106, 1960 г. — 100, 1961 г. — 182, 1962 г. — 212, 1963 г. — 131.

\*\* С учетом военных поставок.

Канадский рынок является ареной ожесточенной конкурентной борьбы США с Англией. В довоенный период Канада придерживалась принципа треугольной торговли. Импортируя из США товаров больше, чем экспортируя их, Канада продавала значительную массу товаров (преимущественно продовольственных) в Англию и, имея актив в торговле с ней, обменивала фунты на доллары, чем и покрывала пассив в торговле с США.

В послевоенный период Соединенные Штаты усилили свою внешнеторговую экспансию в Канаду. В условиях захвата монополиями США источников сырья и «американизации» обрабатывающих отраслей Канады, обострения долларowego дефицита, ослабления позиций Англии на мировом рынке значительный поток канадского экспорта стал перемещаться из Англии в США и произошла переориентация части канадских закупок с английского на американский рынок. Таким образом, система треугольной торговли была нарушена, и за счет Англии позиции США во внешней торговле Канады, особенно в ее экспорте, укрепились. В последние годы США стали испытывать на канадском рынке усиливающуюся конкуренцию со стороны ФРГ и Японии.

Наступление монополий США на рынок Канады привело к тому, что торговый баланс Канады, активный до войны, стал хронически пассивным в послевоенные годы. Отрицательное

влияние экспансионистской политики США на платежный баланс Канады оказалось еще более глубоким. С учетом таких текущих операций, как переводы прибылей по капиталовложениям США в Канаде, оплата фрахта, услуг и т. д., ежегодный пассив баланса расчетов Канады с США по текущим операциям в среднем превышает 1 млрд. долл., а за период с 1950 по 1963 г. сумма дефицита с США составила 14 млрд. долл.

Основное средство покрытия этого пассива Канады — массовый ввоз капитала, преимущественно из США. Таким образом, выравнивание платежного баланса Канады фактически усиливает зависимость Канады от США.

Вывоз государственного капитала (займы и т. д.), широко практикуемый Соединенными Штатами в отношениях со многими странами, не является характерным для их отношений с Канадой. Не прибегали США и к предоставлению ей экономической «помощи».

Важнейшей формой экономической экспансии монополий США в Канаду и основным средством захвата и закрепления за собой канадского рынка являются частные капиталовложения, главным образом прямые. С 1950 по 1963 г. прямые частные инвестиции США в Канаде возросли более чем в 3,5 раза, достигнув 13,0 млрд. долл. В Канаде инвестирована почти  $\frac{1}{3}$  всех прямых частных капиталовложений США за границы.

При этом доля США в общей сумме иностранных инвестиций в Канаде уже в 1959 г. увеличилась до 80% против 73% в 1946 г., тогда как доля Англии за тот же период снизилась с 24 до 17%.

**Прямые частные капиталовложения США в Канаде**  
(млн. долл.)

	1948 г.	1950 г.	1953 г.	1956 г.	1960 г.	1962 г.	1963 г.
Капиталовложения США в Канаде . . . . .	3 187	3 579	5 242	7 460	11 198	12 133	13 016
В том числе:							
Горнодобывающая и металлургическая промышленность	501	334	677	938	1 329	1 482	1 540
Нефтяная промышленность . .	278	418	933	1 752	2 667	2 834	3 133
Обрабатывающая промышленность . . . . .	1 573	1 897	2 418	3 186	4 827	5 340	5 746

Вывоз частного капитала определяет характер торговли США с Канадой в большей степени, чем с какой-либо другой страной. Капитал США глубоко внедрился в экономику Канады, захватив ключевые позиции в обрабатывающей и горнодобывающей промышленности.

**Доля капитала США в общих капиталовложениях Канады  
в отдельные отрасли промышленности  
(%)**

Отрасли промышленности	1926 г.	1951 г.	1954 г.	1957 г.	1959 г.
Горнодобывающая и металлургическая . . . . .	28	45	47	46	. . .
Нефтяная . . . . .	. . .	. . .	57	58	57
Обрабатывающая . . . . .	30	37	37	39	41

*Источники:* Aitken, H. G. J. "American Capital and Canadian Resources", 1961, p. 69; сообщение "Associated press" от 13 марта 1962 г.

На долю Канады приходится около половины всех американских прямых инвестиций в обрабатывающую промышленность иностранных государств. Степень контроля американским капиталом ряда важных отраслей канадской промышленности весьма значительна, а некоторые отрасли почти целиком подчинены монополиям США. Они контролируют производство 95% автомобилей, 89% продукции резиновой промышленности, 64% электрооборудования, 51% химических товаров, 43% целлюлозы и бумаги.

В 1957 г. 2765 компаний США имели в Канаде свои предприятия (в 1950 г. — 1720 компаний). В нефтяной промышленности Канады доминируют американские компании — «Бритиш—америкэн», «Тексако», «Калифорния стандарт», «Гудзон'с бэй ойл энд гэз»; в горнодобывающей — «Интернэшнл никел», «Фальконбридж никел», «Шерритт Гордон», «Айрон ор компани оф Кэнада», «Стил рок айрон майнз», «Юта компани»; в добыче асбеста — «Джонс-Мэнвилл», «Квебек асбестос»; в выплавке алюминия — «Алюминум компани оф Кэнада», «Кэнэдиэн-бритиш алюминум компани» (в совладении с Англией); в целлюлозно-бумажной промышленности — «Кэнэдиэн интернэшнл пейпер компани»; в химической промышленности — «Норт америкэн сианамид», «Интернэшнл фертилайзерс»; в производстве синтетического волокна — «Дюпон», «Кэнэдиэн селаниз»; в производстве электротехнического оборудования — «Вестингауз», «Дженерал электрик», «Радио корпорейшн оф Америка»; в сельскохозяйственном машиностроении — «Интернэшнл харвестер», «Джон Дир»; в резиновой промышленности — «Доминион раббер», «Гудйир», «Файрстоун», «Гудрич»; в автомобильной промышленности — «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер», «Студебеккер», «Америкэн моторс».

В 1962 г. в Канаде предприятиями обрабатывающей промышленности, подконтрольными американскому капиталу, было произведено продукции на 9,6 млрд. долл., т. е. примерно в 2 раза больше товарного экспорта из США в Канаду.

**Соотношение экспорта основных групп товаров из США в Канаду  
и производство в Канаде однородной продукции предприятиями,  
подконтрольными американскому капиталу, в 1962 г.**

	Экспорт из США в Канаду (млн. долл.)	Продукция, произво- димая в Канаде предприятиями, подконтрольными капиталу США (млн. долл.)	Преобладание произ- водства в Канаде над экспортом в Канаду
Всего . . . . .	1 977	6 400	в 3,2 раза
В том числе:			
Электрооборудование . . .	250	1 115	в 4,5 раза
Автомобили, части к ним и другое транспортное оборудование . . . . .	463	1 730	в 3,7 раза
Прочее оборудование . . .	847	790	на 6,8% меньше
Бумажные изделия и бумага	76	1 160	в 15,3 раза
Химические товары . . . .	287	1 245	в 4,3 раза
Изделия из каучука . . . .	54	360	в 6,6 раза

Контрагентами США в Канаде все в большей степени выступают дочерние компании американских фирм. В 1957 г. на канадские предприятия, подконтрольные американскому капиталу, было направлено из США товаров на сумму около 1 млрд. долл., т. е. свыше 25% экспорта в Канаду. В импорте США из Канады товары с подконтрольных США предприятий составили в 1952 г. 30%, в 1955 г. 35%, а в 1957 г. 46% (см. также таблицу на стр. 195).

Таким образом, фактически торговля США с Канадой в значительной мере (более  $\frac{1}{4}$  экспорта и около  $\frac{1}{2}$  импорта) представляет собой не торговлю между двумя странами, а торговлю между монополиями и отдельными предприятиями монополий США.

Рассматривая Канаду как самый крупный рынок сбыта американских товаров, Соединенные Штаты экспортируют в эту страну главным образом готовые изделия. По словам бывшего помощника министра торговли Канады Митчела Шарпа, «что вызывает беспокойство в тенденции импорта (Канады) за последние годы, так это почти непрерывный рост импорта потребительских товаров в отличие от инвестиционных товаров». В 1962 г. 27% экспорта США в Канаду приходилось на предметы потребления. Средства производства, хотя и составили 40%, но были предназначены в основном для отраслей, поставляющих ценное сырье для промышленности США, а также отраслей, производящих потребительские товары и вооружение.

Имея с Канадой исторически сложившиеся торговые связи, располагая разветвленной сбытовой сетью, осуществляя поставки своим многочисленным филиалам и дочерним компаниям, торговые и промышленные фирмы США направляют в Канаду подчас свыше половины экспортируемых из США товаров. В 1961 г. на Канаду пришлось 32% американского экспорта автомобилей и деталей, 30% тракторов, 54% сельскохозяйственных машин и инвентаря, 50% стальных поковок, 39% металлоизделий, 35% угля, 47% стекла и изделий, 47% овощей, 42% фруктов, 45% игрушек и спорттоваров, 53% книг и печатных материалов и т. д.

США в свою очередь являются крупнейшим контрагентом Канады, хотя после 1955 г. вследствие усиливающейся конкуренции со стороны Англии, ФРГ, Японии доля США в канадском импорте стала постепенно снижаться и теперь составляет 68% против 73% в 1953 г.

В 1960 г. поставки США составили 79% канадского импорта оборудования, в частности, 96% импорта автомобильных деталей, 97% сельскохозяйственных машин, 89% тракторов, 99% бурового, 96% землеройного, 97% холодильного, 69% текстильного, 68% конторского оборудования, 57% легковых автомобилей, 47% авиационных двигателей, деталей и судов, 83% химических товаров.

Импорт США из Канады носит ярко выраженный сырьевой характер. В течение длительного времени около 90% американского импорта из Канады составляло сырье и полуфабрикаты. Монополии США стремятся закрепить Канаду в качестве надежного источника ряда важных сырьевых товаров. Около  $\frac{2}{3}$  импорта из Канады приходится на лесобумажные товары и металлы.

Наиболее велико значение Канады как поставщика в США пиломатериалов, целлюлозы, газетной бумаги, цветных металлов, урана, мяса и рыбопродуктов, удобрений. В Канаде США закупают около 80% импортируемых лесобумажных товаров и 30% импорта металлов и металлоизделий. За счет импорта из Канады покрывается 72% потребностей США в газетной бумаге, 10% потребностей в пиломатериалах хвойных пород, около 70% потребления никеля, около 65% алюминия, 25% цинка, 80% асбеста и т. д.

США использовали оторванность Канады от других рынков сбыта в период второй мировой войны для захвата сырьевых ресурсов своего северного соседа и значительно укрепили в эти годы свое положение основного скупщика сырьевых товаров.

В 1960 г. в США было направлено 66% канадского экспорта пиломатериалов, 79% целлюлозы, 83% газетной бумаги, 100% сырой нефти, газа и электроэнергии, 66% железной руды, 57% никеля, 90% урановых руд и концентратов, 72% рыбы и рыбопродуктов, 60% оборудования.

Большое место в американо-канадской торговле принадлежит приграничным поставкам товаров, когда районы потребления одной страны расположены ближе к районам производства другой страны, чем к производственным предприятиям первой из них. Вследствие этого ряд товаров фигурирует как в экспортной, так и в импортной торговле США с Канадой. К числу таких товаров относятся тракторы и сельскохозяйственные машины, удобрения, некоторые лесобумажные товары, мясо, зерно.

Кроме того, ввозя из Канады сырье, США часто экспортируют его в Канаду в обработанном виде. Так, США, импортируя из Канады нефть и асбест, вывозят в Канаду нефтепродукты и асбестовые изделия.

Большой оборот американо-канадской торговли и тот факт, что на нее приходится  $\frac{1}{5}$  внешнеторгового оборота США и свыше  $\frac{3}{5}$  канадской внешней торговли, создает впечатление тесной торговой взаимозависимости этих стран. Однако фактически торговля с США для экономики Канады имеет большее значение, чем для экономики США торговля с Канадой: в то время как экспорт США в Канаду составляет менее 1% валового национального продукта США, экспорт Канады в США — 25% ее национального продукта.

Торговля является одним из основных каналов, через которые проникает влияние циклических кризисов в экономике США на экономику Канады. Послевоенные экономические кризисы в США неизбежно влекли за собой сокращение американо-канадской торговли. Размеры сокращения производства и американо-канадской торговли были следующими (% , с учетом сезонных колебаний):

	1948—1949 гг.	1953—1954 гг.	1957—1958 гг. *
Промышленное производство США	10	11	14
Экспорт США в Канаду . . . . .	10	14	23
Импорт США из Канады . . . . .	20	10	8

\* Reuber G. L., „Growth and Changing Composition of Trade between Canada and United States“, 1960, p. 27.

Сокращение американо-канадской торговли приводило к уменьшению валовой национальной продукции Канады и росту в стране безработицы.

### ЭКСПОРТ США В КАНАДУ

Номенклатура товаров, вывозимых Соединенными Штатами в Канаду, чрезвычайно широка. Наиболее заметным сдвигом в структуре экспорта в Канаду в послевоенные годы явилось

постепенное уменьшение значения минерального сырья и топлива в американском экспорте товаров в Канаду. По сравнению с довоенным уровнем существенно повысилась роль экспорта машин и оборудования, так как США стали направлять в Канаду значительно большую часть вывозимого оборудования главным образом для предприятий, подконтрольных американскому капиталу.

**Экспорт США в Канаду**  
(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	509	1 944	2 996	3 939	3 709	3 643	3 833	4 119
В том числе:								
Продовольствие . . . .	41	89	175	261	321	366	370	440
Зерно и зернопродукты . . . . .	14	25	22	26	55	92	117	169
Фрукты . . . . .	16	25	72	100	111	115	106	. . .
Текстильные товары . .	30	104	174	192	202	200	168	172
Лесобумажные товары	18	36	76	119	137	143	140	. . .
Минеральное сырье и топливо . . . . .	131	543	475	463	306	282	283	. . .
Уголь . . . . .	62	282	217	207	129	121	119	136
Металлы и металлоизделия . . . . .	61	213	361	601	420	373	390	. . .
Машины и оборудование . . . . .	140	598	1 187	1 530	1 505	1 435	1 562	1 724
Электрооборудование	18	73	219	246	230	223	269	262
Строительное и горное оборудование	11	63	118	211	167	150	155	. . .
Автомобили и части к ним . . . . .	52	123	306	365	388	358	450	510
Химические товары . .	23	106	188	246	277	285	289	301

В результате значительных поставок филиалам в Канаде, а также спроса на оборудование со стороны ряда растущих отраслей канадской промышленности доля машин и оборудования в экспорте в эту страну после войны достигла 40%. В вывозе оборудования около 40% приходится на автомобили и сельскохозяйственное оборудование, 16% на электрооборудование, 11% на строительное и горное оборудование.

Канадская экономика находится в большой зависимости от ввоза промышленного оборудования; за счет импорта удовлетворяется  $\frac{2}{3}$  потребностей страны. Соединенные Штаты целиком



держат в своих руках рынки оборудования тех отраслей, которые наиболее зависимы от импорта. В частности, почти все используемое в Канаде металлообрабатывающее, текстильное и полиграфическое оборудование ввозится из США. В основном это стандартизированная продукция массового производства, в результате чего монополиям США удается преодолевать пошлину в 7,5%, которой облагается оборудование, не производимое в Канаде.

Четвертую часть экспорта оборудования в Канаду составляют автомобили и детали. Определяющим фактором для американско-канадской торговли автомобилями является принадлежность всей автомобильной промышленности Канады компаниям США. Однако в связи с наличием высокой пошлины на ввоз автомашин (17,5%) компании США экспортируют автомобили в Канаду преимущественно в разобранном виде (около 80%), осуществляя сборку на принадлежащих им канадских предприятиях. Таким образом, фактически канадская автомобильная промышленность представляет собой сборочный филиал автомобильных компаний США.

США экспортируют в собранном виде автомобили дорогостоящих марок (в 1961 г. — 15,6 тыс. шт.), грузовые автомобили (6,0 тыс. шт.), автобусы (261 шт.). Удельный вес США в канадском импорте автомобилей и частей к ним очень высок: так, в 1953 г. он составил 86%, в 1956 г. — 90% и в 1961 г. — 74%.

США вывозят в Канаду транспортные самолеты и части и в небольших размерах железнодорожное оборудование, в частности оборудование сигнализации.

Торговля тракторами и сельскохозяйственными машинами ведется в обоих направлениях, так как Канада также является производителем сельскохозяйственных машин, причем значительная часть предприятий принадлежит компаниям США, однако американский экспорт товаров в Канаду более чем вдвое превышает импорт из Канады. США поставляют свыше 95% канадского импорта сельскохозяйственных машин и обеспечивают более 80% своего импорта за счет Канады. Торговля сельскохозяйственными машинами носит в значительной мере приграничный характер: некоторые районы США более экономично обеспечивать с канадских заводов, а некоторые районы Канады — с американских заводов. Обе стороны взаимно не облагают эти товары пошлинами.

Около  $\frac{2}{3}$  экспорта сельскохозяйственного оборудования в Канаду составляют тракторы и детали (экспорт деталей весьма значителен). В 1961 г. в Канаду было экспортировано 14,6 тыс. колесных тракторов, а также 2,5 тыс. гусеничных тракторов. Кроме того, экспортируются зерновые комбайны (главным образом самоходные, в 1961 г. 2,9 тыс. шт.), пресс-подборщики

(6,5 тыс. шт.), навозорасбрасыватели (9,6 тыс. шт.), сеноворошительные грабли и др.

В Канаду направляется свыше 25% экспорта электрооборудования США. Канадский рынок электрооборудования обеспечивается на  $\frac{1}{4}$  за счет импорта, 85% которого поступает из США. США играют преобладающую роль в импорте в Канаду всех видов электрооборудования, кроме паротурбогенераторов, поставляемых Англией.

Соединенные Штаты в большом количестве экспортируют в Канаду те виды электрооборудования, экономичное производство которых может вестись лишь в крупных размерах, вследствие чего относительно небольшим канадским предприятиям даже за таможенным барьером трудно конкурировать на внутреннем рынке с американской продукцией. Ряд товаров (электроизмерительные приборы, генераторы, оборудование электроуправления в промышленности, электросварочное оборудование) вследствие высоких издержек производства почти или совсем не производится в Канаде, и потребности страны почти полностью покрываются за счет импорта из США. В наибольших количествах экспортируются в Канаду холодильное оборудование (23 млн. долл. в 1961 г.), радио- и телевизионная аппаратура (29 млн. долл.), реостаты, контроллеры, стартеры, выключатели, рубильники, точные электрические инструменты, электросварочные аппараты.

Из промышленного оборудования США вывозят в Канаду двигатели (дизельные, судовые, тракторные — в 1961 г. на 18 млн. долл.), детали двигателей внутреннего сгорания (21 млн. долл.), краны и экскаваторы (21 млн. долл.), погрузчики (14 млн. долл.), буровое оборудование (41 млн. долл.), станки, прокатное оборудование, контрольно-измерительное оборудование, шарикоподшипники, компрессоры, трансмиссионные системы, счетные машины.

Следующей по размерам после оборудования товарной группой экспорта в Канаду являются металлы и металлоизделия. В 1961 г. в Канаду было направлено 78% американского экспорта железной руды, 23% проката, 39% металлоизделий.

Большую часть экспортируемых в Канаду металлов составляет прокат. Канада покрывает 25—30% потребностей в прокате за счет импорта,  $\frac{3}{4}$  которого обеспечивают поставки США. Продвижению американского проката на канадский рынок способствует как разница в издержках производства, так и выгодное для предпринимателей США неравномерное географическое размещение канадской промышленности. В то время как канадские предприятия по производству проката сосредоточены исключительно в промышленных центрах востока страны, западные районы Канады ориентируются в значительной мере на более

близко расположенные американские предприятия. Преимущества, обеспечиваемые более низкими издержками производства и транспортными расходами, позволяют американским сталепромышленникам при экспорте в западные районы Канады преодолевать существующие таможенные барьеры, возрастающие по мере увеличения степени обработки товара.

США экспортируют низкосортную железную руду в Канаду (в 1961 г. — 4 млн. т). Цветных металлов США экспортируют сравнительно немного — на 25—30 млн. долл. В известной мере это рафинированный металл, выплавленный из канадской же руды: алюминий, медь, молибденовый концентрат и титан. США экспортируют в Канаду широкий круг различных металлоизделий, среди которых выделяются фиттинги для труб, котлы, радиаторы для воздушного обогрева, болты, гайки, винты, заклепки, гвозди.

Около  $\frac{1}{10}$  экспорта в Канаду составляют за последние годы товары минерально-сырьевой группы, и в первую очередь топливо. До войны половину, а в настоящее время 43% вывозимого в Канаду минерального сырья составляет уголь. США направляют в Канаду почти весь экспортируемый антрацит и 30% вывозимого битуминозного угля. Соединенные Штаты являются для Канады традиционным монопольным поставщиком угля. В 1961 г. их доля в канадском импорте битуминозного угля и кокса составила 100%, а антрацита — 93%. Не имея удобно расположенных залежей антрацита, Канада закупает его в США для использования исключительно на отопление. Американские источники битуминозного угля не только ближе, чем канадские, расположены к основным потребляющим центрам Канады и выше по качеству, но уголь доставляется более дешевым водным путем по Великим озерам. Поэтому, несмотря на таможенную защиту и субсидирование фрахта, канадскому углю трудно конкурировать с американским. За счет американского угля покрывается свыше половины потребностей Канады в угле.

Вместе с тем в связи с открытием в 1947 г. нефтяных запасов и новых месторождений природного газа в Канаде добыча их в стране значительно возросла: нефти — в 15 раз по сравнению с 1946—1950 гг. (до 31,8 млн. т в 1961 г.) и газа — в 11 раз (до 18,2 млрд. куб. м). В результате этого произошли изменения в структуре топливно-энергетического баланса Канады, что привело к снижению добычи угля и сокращению его импорта из США. Экспорт антрацита в Канаду составил в 1961 г. 0,9 млн. т, что значительно ниже уровня 1939 и 1953 гг. (около 2,5 млн. т). Поставки битуминозного угля составили 10 млн. т по сравнению с 18 млн. т в 1953 г. В 1961 г. в Канаду было направлено  $\frac{3}{4}$  экспорта США нефтяного кокса.

Открытие нефтяных запасов в Канаде не избавило ее от зависимости от американских нефтяных монополий. Во-первых,

свыше  $\frac{2}{3}$  нефтедобычи Канады контролируется монополиями США. Во-вторых, основные месторождения расположены в западных провинциях страны и оторваны от районов потребления промышленного Юго-востока. К тому же расширение мощностей по нефтепереработке отстает от растущих потребностей страны в нефтепродуктах. Нефтяные монополии США, придерживаясь политики ограничения импорта нефти из Канады на Западное побережье США и всемерно препятствуя строительству транс-канадского нефтепровода к восточным, потребляющим районам Онтарио и Квебека, держат канадский рынок нефти и нефтепродуктов в своих руках. Хотя экспорт из США в Канаду нефти почти прекратился, а экспорт нефтепродуктов, достигнувший в первые послевоенные годы больших размеров, постепенно сокращается, американские нефтяные монополии резко увеличили поставки в Канаду более дешевой в добыче нефти со своих промыслов в Венесуэле и на Ближнем Востоке. США поставляют почти все количество импортируемых Канадой смазочных масел (около 15 млн. долл. в 1961 г.), значительную часть бензина и мазута.

Из других товаров минерально-сырьевого происхождения экспортируются такие стройматериалы, как строительный, огнеупорный и доменный кирпич, облицовочная плитка, строительный камень, песок. Значителен также экспорт листового стекла, издержки производства которого в США ниже, а качество выше, чем в Канаде. Кроме того, вывозятся изделия из стекла, в частности посуда.

Около 8% в экспорте США в Канаду приходится на химические товары. В Канаде имеется довольно развитая химическая промышленность, которая в значительной мере контролируется монополиями США. В то же время роль Канады как экспортного рынка для американских химических товаров сравнительно невелика. Значительным препятствием для экспорта в Канаду этих товаров является высокий уровень таможенных пошлин — 15—25%, особенно на дорогостоящие химические товары.

Вместе с тем имеются факторы, стимулирующие экспорт химических товаров в Канаду, в частности, американские поставщики часто ближе к потребителю, чем канадские, кроме того, ассортимент химических товаров, выпускаемых в Канаде, ограничен.

Товары США составляют более 80% в импорте химических продуктов Канады. Они покрывают 40% потребности Канады в продукции тяжелой органической химии, значительную часть потребности в пластмассах и синтетических смолах, около 40% потребности в промышленных неорганических химикатах.

Номенклатура химических продуктов, экспортируемых в Канаду, очень разнообразна. Среди них выделяется группа материалов из пластмасс и синтетические смолы. Экспорт изделий из

пластмасс, хотя и меньше по объему (облагается 20% пошлиной), все же значителен — 29 млн. долл. в 1961 г.

Поскольку канадские предприятия по производству удобрений сосредоточены на востоке страны, в западных районах преимущества имеют фирмы США. В этих условиях экспорт США удобрений в Канаду довольно значителен. В 1961 г. он составил 1,3 млн. т. Одновременно было экспортировано сельскохозяйственных ядохимикатов на 12,4 млн. долл.

Продовольствие занимает сравнительно небольшой удельный вес в экспорте США (7—9%), и все же товары из США составляют примерно половину канадского ввоза продовольствия. В отличие от экспорта продовольствия в другие страны, куда США вывозят обычно зерно и продукты животноводства, основными товарами экспорта США в Канаду являются фрукты и овощи. В 1961 г. США направили в Канаду  $\frac{2}{3}$  экспортированных апельсинов и мандаринов (118 тыс. т), более половины грейпфрутов,  $\frac{3}{4}$  экспорта винограда, весь экспорт вишен, а также большое количество соков и консервированных ананасов. США экспортируют в Канаду зерно, корма, мясо, живой скот. Однако хотя размер продаж этих товаров довольно значителен (в 1961 г. кукурузы 1 млн. т —  $\frac{1}{7}$  экспорта), торговля ими, как правило, носит приграничный характер и является встречной, причем импорт этих товаров из Канады в большинстве случаев больше экспорта.

Примерно 5% американского экспорта в Канаду составляют текстильные товары. США вывозят в Канаду хлопчатобумажные товары и хлопок, а также ткани из синтетических волокон. Поставки США составляют 60—80% импорта Канадой этих товаров. Как рынок хлопка Канада не представляет для США большого значения: туда направляется лишь 4—5% экспорта. Для Канады же американские поставки, как правило, составляют основную массу импортируемого хлопка.

Несмотря на то что Канада является крупным производителем и мировым экспортером лесобумажных товаров, США экспортируют в эту страну около 25% вывозимых товаров этой группы. На долю этих товаров приходится 3—4% всего экспорта США в Канаду. В Канаду вывозится лес и пиломатериалы (дугласова пихта, дуб), а также почти вся экспортируемая из США однослойная фанера, фанерный шпон и фанера хвойных пород, более половины экспортируемой мебели, а также фибра. Экспорт США в Канаду бумаги, преимущественно высокосортной, сдерживается довольно высокими пошлинами.

Значительные размеры экспорта лесобумажных товаров в страну со столь развитой лесной и бумажной промышленностью объясняются тем, что в известной мере имеют место приграничные поставки с более близко расположенных предприятий США, а также тем, что многие предприятия в Канаде связаны

с монополиями США (около половины лесобумажной промышленности Канады контролируется монополиями США) и что значительную часть экспорта составляют изделия, которые либо не производятся в Канаде, либо производятся с большими издержками.

Из непищевых товаров растительного и животного происхождения наиболее важными в экспорте США в Канаду являются соевые бобы для маслобойного производства и кормовых целей, соевое масло, кожсырье, мех норки, а также относимый к этой товарной группе синтетический каучук и латекс.

Для экспорта США в Канаду характерен большой объем посылочной торговли разными потребительскими товарами, отправляемыми в Канаду посылочными фирмами США по индивидуальным заказам. В Канаду направляется 40% всех мелких экспортных поставок США стоимостью до 100 долл. В 1961 г. их сумма составила 66,8 млн. долл. Большое количество разных товаров личного пользования приобретается в США и беспошлинно вывозится в Канаду туристами. В 1961 г. сумма таких туристских перевозок составила 59,6 млн. долл.

### **ИМПОРТ США ИЗ КАНАДЫ**

Импорт США из Канады не столь разнообразен по своему товарному составу, как экспорт. Его основу составляют сырьевые товары и полуфабрикаты.

Традиционными товарами импорта США из Канады являются лесобумажные товары, никель и ряд цветных металлов, асбест, сельскохозяйственные машины, удобрения, скот, рыбопродукты, напитки. В послевоенные годы США стали ввозить из Канады также нефть, железную руду, уран, природный газ, электрооборудование.

По сравнению с довоенными годами в импорте из Канады резко сократилась доля продовольствия, относительно увеличилась доля металлов и в некоторой мере оборудования.

Торговля с подконтрольными США канадскими предприятиями в импорте США из Канады занимает еще большее место, чем в экспорте. Доля этих поставок в импорте в течение 50-х годов последовательно увеличилась и приблизилась к 50%. По существу, вся ввозимая из Канады продукция горнодобывающей промышленности и половина крупнейших товаров импорта — бумаги и целлюлозы — поступают с предприятий, подконтрольных монополиям США.

Лесобумажные товары занимают важнейшее место в импорте из Канады. Лесная промышленность Канады ориентирована преимущественно на рынок США. Основным товаром импорта США из Канады является газетная бумага, затем следуют целлюлоза и пиломатериалы.

# Импорт США из Канады

(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	398	1 597	2 474	3 042	3 153	3 270	3 660	3 829
В том числе:								
Продовольствие . . . . .	103	257	412	348	315	351	359	351
Рыба и рыбопродукты . . . . .	14	57	80	89	96	102	109	108
Напитки . . . . .	22	25	56	67	80	81	87	92
Лесобумажные товары	185	780	1 106	1 210	1 315	1 326	1 376	. . .
Пиломатериалы . . . . .	16	133	209	213	273	281	299	328
Целлюлоза . . . . .	34	228	241	280	292	298	316	. . .
Бумага и изделия . . . . .	111	376	593	659	686	683	690	684
Минеральное сырье и топливо . . . . .	20	56	111	280	250	326	425	. . .
Нефть и нефтепродукты . . . . .	—	1	8	158	107	177	221	224
Металлы и металлоизделия . . . . .	36	186	442	753	744	691	805	. . .
Железная руда . . . . .	—	6	16	112	126	127	174	199
Медь . . . . .	2	16	67	70	88	51	62	. . .
Алюминий . . . . .	4	26	92	105	65	68	100	. . .
Никель . . . . .	23	59	103	157	97	155	168	. . .
Урановые концентраты . . . . .	—	4	12	135	252	182	149	93
Машины и оборудование . . . . .	4	84	136	149	199	210	310	359
Сельскохозяйственные машины . . . . .	4	68	67	68	95	82	103	128
Химические товары . . . . .	12	39	103	83	98	101	117	. . .

Основным видом импортируемого из Канады круглого леса являются балансы, правда, с 1949 г. некоторые потребители канадских балансов в США стали переходить на другую технологию и начали в возрастающих количествах ввозить вместо балансов кедровую щепу. Традиционной статьёй импорта из Канады являются новогодние елки.

**Доля поставок с предприятий, подконтрольных американским монополиям,  
в импорте США из Канады**

	1952 г.	1955 г.	1957 г.	
	%	%	%	объем поставок с подконтрольных предприятий (млн. долл.)
Импорт США из Канады . .	30	35	46	1363
В том числе:				
Газетная бумага . . . . .	40	40	56	460
Целлюлоза . . . . .	90	91		
Пиломатериалы . . . . .	10	10	. . .	. . .
Нефть и нефтепродукты . .	70 *	71 *	80	125
Никель . . . . .	90	94	99	156
Алюминий . . . . .	100	99	100	105
Медь . . . . .	75	75	49	125
Свинец . . . . .	15	25		
Цинк . . . . .	15	22		
Железная руда . . . . .	90	89	88	98
Серебро . . . . .	30	26	. . .	. . .
Асбест . . . . .	35	47	42	21
Химические товары . . . . .	35 **	39 **	64	53
Оборудование . . . . .	. . .	. . .	30	57
Самолеты и их оборудование	. . .	. . .	47	18

\* Только сырая нефть.

\*\* Только удобрения.

Производство пиломатериалов в США в 5 раз превышает канадское, вместе с тем Соединенные Штаты импортируют пиломатериалы (преимущественно хвойных пород) из Канады, покрывая за счет этого  $\frac{1}{10}$  своих потребностей.

Импорт фанеры из Канады сравнительно невелик, составляя менее  $\frac{1}{10}$  канадского производства и в последние годы примерно 5% потребления США. Импортируется главным образом березовая фанера. Вследствие того что пошлина в США на фанеру довольно высока. Канада вынуждена специализироваться на экспорте фанерного шпона,  $\frac{3}{4}$  производства которого вывозится в США. Импорт фанерного шпона (березового и кленового) из Канады все больше вытесняет импорт фанеры.

Крупной статьёй импорта из Канады является бумажная масса, ввозимая преимущественно с предприятий, подконтрольных капиталу США. Основную часть ее составляет целлюлоза. За послевоенный период происходило постепенное увеличение



### Импорт лесобумажных товаров США из Канады

Товары	Единица измерения	1937 г.	1953 г.	1957 г.	1961 г.
Балансы (включая щепу) . . . . .	тыс. куб. м	5 519	5 621	4 548	3 249
Новогодние елки . . .	млн. шт.	4,9	11,0	12,0	9,2
Пиломатериалы . . . .	тыс. куб. м	. . .	5 990	6 503	9 438
Фанера . . . . .	млн. кв. м	} 0,3	4,7	6,0	4,0
Фанерный шпон . . .	млн. кв. м		47,5	34,7	52,1
Целлюлоза . . . . .	тыс. т	646	1 461	1 669	1 996
Газетная бумага . . .	"	2 626	4 391	4 597	4 815

в импорте из Канады доли более дорогостоящей беленой целлюлозы, а также доли сульфатной целлюлозы при сокращении удельного веса сульфитной. В США поступает 80% канадского экспорта целлюлозы.

Канада, являясь исключительным поставщиком на американский рынок газетной бумаги, поставляет на него свыше 80% своей продукции. За счет импорта из Канады США удовлетворяют более 70% своих потребностей в газетной бумаге. Вследствие близости к сырьевым ресурсам, высокой специализации и больших масштабов производства канадская бумажная промышленность выделяется низкими издержками производства, а близость к крупным потребляющим районам США избавляет импортеров от больших затрат на транспортировку бумаги. Свыше  $\frac{2}{3}$  импортируемой газетной бумаги доставляется по железной дороге, а остальная часть — водным транспортом. По свидетельству президента «Кэнэдиэн палп энд пейпер ассошиэйшн» Фоулера, американские издатели покупают нужные количества газетной бумаги в Канаде по цене значительно более низкой, чем если бы они осуществляли закупки на внутреннем рынке.

Канада является для США одним из важнейших поставщиков металлов, на которые приходится около  $\frac{1}{5}$  импорта США из Канады. Импорт никеля, алюминия, меди, а также железной руды почти полностью осуществляется с предприятий, подконтрольных капиталу США.

Высокосортная железная руда стала импортироваться из Канады лишь в течение последнего десятилетия — по мере разработки в Канаде богатых месторождений в районе озера Верхнего, в северной части Квебека и на Лабрадоре. Одновременно США в значительных количествах экспортируют в Канаду свою более низкосортную руду.

# Импорт металлов США из Канады

(тыс. т)

Металлы	1937 г.	1953 г.	1957 г.	1961 г.
Железная руда . . . . .	5	1 870	12 687	9 800
Чугун . . . . .	6	276	200	316
Алюминий . . . . .	12	222	186	113
Концентраты медные (содержание металла) . . . . .	9	27	16	10
Медь в слитках . . . . .	0,1	61	79	57
Свинцовая руда (содержание металла) . . . . .	2	11	28	29
Свинец . . . . .	0,3	46	26	51
Никель в слитках . . . . .	36	68	83	92
Цинковая руда (содержание металла) . . . . .	6	152	198	100
Цинк . . . . .		100	94	66
Ильменитовая руда . . . . .		116	198	105
Уран (т по содержанию окиси урана) . . . . .		380	6 708	9 126

Из цветных металлов большое значение в импорте имеет алюминий. За счет импорта из Канады США удовлетворяют более 60% своих потребностей в этом металле. Алюминий импортируется исключительно в виде чушек, поскольку пошлины на лист, профили и т. д. являются, по существу, запретными.

США являются крупными импортерами канадского свинца и цинка. На них приходится 45% вывозимого из Канады свинца и 65% цинка. Естественно поэтому, что введение Соединенными Штатами осенью 1958 г. импортных квот на свинец и цинк в размере 80% от среднего уровня импорта за 1953—1957 гг. неблагоприятно сказалось на состоянии этих отраслей горнодобывающей промышленности Канады и вызвало резкие протесты со стороны канадских предпринимателей.

Канада является основным источником потребляемого в США никеля (60—70% потребления США). В США вывозится  $\frac{2}{3}$  добываемого в Канаде никеля. Добыча его контролируется в основном американской компанией «Интернэшнл никель компани».

Особое место в американо-канадской торговле занимает уран. В капиталистическом мире Канада занимает 2-ое место после США по добыче урана и в течение последнего десятилетия, как правило, являлась основным иностранным поставщиком

в США этого ценного стратегического сырья (до 75% импорта урана в США).

До 1958 г. импорт урана осуществлялся исключительно Комиссией по атомной энергии США на основе двусторонних соглашений о гарантированных размерах закупок по установленным ценам. С мая 1958 г. к торговле ураном в США и Канаде были допущены частные предприниматели, хотя и по правительственным лицензиям. Однако правительство США взяло курс на переход к обеспечению потребностей США в уране за счет собственных источников. В закупках урановых концентратов Комиссией по атомной энергии США местная продукция составила в 1949 г. 6%, в 1959 г. — 45%, а в 1962—1966 гг. она по оценкам составит 84%.

В этих условиях правительство США в ноябре 1959 г. заявило об отказе от опциона на покупку канадского урана сверх количества, которое оно обязалось закупить по имеющимся контрактам до 31 марта 1963 г. Тогда же США навязали Канаде соглашение об удлинении срока поставок указанного количества урановых материалов до конца 1966 г.

Несколько возросло по сравнению с первыми послевоенными годами значение в американо-канадской торговле импорта минерального сырья и топлива. Это произошло прежде всего за счет импорта сырой нефти, добыча которой в Канаде, начавшаяся в промышленных масштабах лишь в послевоенные годы, получила быстрое развитие. С 1954 г. США импортируют из Канады сырой нефти больше, чем экспортируют туда. В 1961 г. импорт нефти составил 9 млн. т. Однако, препятствуя строительству трансканадского нефтепровода для транспортировки нефти в восточные промышленные районы Канады, нефтяные монополии США вынуждают Канаду продавать нефть центральных и западных районов исключительно в США, и таким образом ставят канадскую добычу нефти в прямую зависимость от своей политики. Так, введение квот на импорт в США канадской нефти в 1957—1958 гг. привело к большим затруднениям в нефтедобывающей промышленности Канады и вызвало протесты со стороны правительства Канады. И хотя 1 июня 1959 г. эти ограничения под давлением заинтересованных американских монополий были сняты, нефтедобывающая промышленность Канады продолжает использовать лишь около половины своих производственных мощностей.

В последние годы США начали импортировать из Канады природный газ. В 1961 г. этот импорт составил 4,8 млрд. куб. м.

Постоянной статьей импорта из Канады является асбест (80% потребления США). Почти весь импорт (1500—6000 тыс. т в год) осуществляют 5—6 асбестовых монополий США, имеющих в Канаде свои рудники, а в США — предприятия по переработке асбеста. На рудниках и обогащательных предприятиях

голько одной американской компании «Джонс—Мэнвилл корпорейшн» производится более 50% асбеста, добываемого во всей Канаде за год.

Всего лишь 5—7% в импорте США из Канады составляют машины и оборудование. Доля продукции канадских предприятий во всем импортируемом оборудовании США в течение послевоенных лет снижалась вследствие роста импорта из западноевропейских стран. Так же как и сырьевые товары, оборудование в основной массе ввозится с предприятий, подконтрольных капиталу США. Это прежде всего относится к сельскохозяйственным машинам и инвентарю (компаний «Интернэшнл харвестер», «Джон Дир» и др.), которые составляют около половины импорта оборудования из Канады. В сравнительно небольших количествах импортируются также детали автомобилей, электрооборудование, телефонные аппараты.

Доля химических товаров невелика (3%). Однако Канада в течение послевоенных лет давала около  $\frac{1}{3}$  американского импорта химических товаров. Более половины импорта товаров этой группы составляют удобрения, преимущественно азотные.

Из непищевых товаров животного происхождения импортируется мех, преимущественно мех норки. Ежегодно ввозится более 750 тыс. норковых шкур.

На продовольственные товары в импорте США из Канады приходится немногим более 10%, в то время как до войны — более 25%. Если раньше основными товарами импорта являлись зерно и напитки, то в течение последнего десятилетия основное значение приобрели рыба и рыбопродукты ( $\frac{1}{3}$  всего импорта США рыбы). Из Канады ввозится почти весь импортируемый лосось, камбала, палтус, пресноводная рыба, а также омары.

В послевоенный период США являются нетто-импортером мяса из Канады. Кроме того, постоянным товаром ввоза из Канады является живой скот (в 1961 г. — 480 тыс. голов крупного рогатого скота). Однако размеры этих закупок резко колеблются и бывают особенно велики в засушливые годы, когда в США происходит падеж скота или проводится массовый забой.

Крупной статьёй импорта является виски (в 1961 г. — на сумму свыше 76 млн. долл.).

## **ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА США В ОТНОШЕНИИ КАНАДЫ**

Политику монополистических кругов США в отношении Канады можно кратко охарактеризовать как стремление к экономической аннексии Канады, сопровождаемое усилением влияния США на Канаду в политической, военной, культурной сферах. Одним из важнейших рычагов в осуществлении этой цели явилась торговая политика США.

За последние 25 лет в торговой политике США в отношении Канады можно различить два периода: до 1948 г. — период либерализации торговли с Канадой, что диктовалось стремлением американских монополий свести на нет британские преференции и крепче привязать экономику Канады к интересам США; после 1948 г. — период относительной стабилизации торгового режима с проявлением в последние годы тенденции к протекционизму, что вызвано становлением и ростом конкурентоспособности канадской промышленности.

Торговля США с Канадой до войны регулировалась двусторонними соглашениями 1935 и 1938 гг., а после войны — рядом многосторонних соглашений, заключенных в 1947, 1951, 1955 и 1962 гг. в рамках ГАТТ.

Соглашение 1935 г., предусматривавшее предоставление принципа наибольшего благоприятствования и взаимное снижение тарифов на ряд товаров, было заключено в условиях, когда в США был принят закон о заключении торговых соглашений на основе взаимности, а Англия использовала свои преимущества на канадском рынке, закрепленные Оттавской конференцией.

Соглашение 1935 г. стимулировало оживление товарооборота США с Канадой: с 1934/35 по 1936/37 гг. он возрос на 50%.

В 1938 г. это соглашение было заменено новым, предусматривавшим снижение Канадой тарифов на широкий круг промышленных товаров США и дальнейшее снижение Соединенными Штатами тарифов на канадские сырьевые товары.

Заключение в 1947 г. соглашения в рамках ГАТТ (остающегося в силе по настоящее время) привело к заметному снижению в США пошлин на облагаемые канадские товары — с 13% в 1947 г. до 8% в 1949 г. с дальнейшим установлением их на уровне 6—7%. Снижение таможенных барьеров привело к увеличению импорта из Канады товаров, облагаемых пошлинами; доля этих товаров во всем импорте США из Канады в указанные годы возросла с 26 до 37%. В последние годы эта тенденция вновь проявилась — с 1955 по 1960 гг. удельный вес облагаемых товаров повысился с 36 до 41%.

Снижение в 1947 г. уровня канадских пошлин на облагаемые американские товары было менее значительным — с 19,5 до 16% с 1949 г., — и с тех пор пошлины остаются на уровне 16—17%.

Соглашение 1951 г. касалось сравнительно небольшого круга товаров. Канада согласилась снизить пошлины на запасные части для автомобилей, холодильники, электроаппаратуру, мебель, сыр, сгущенное молоко, замороженные овощи и т. д., т. е. на товары, конкурирующие с канадской продукцией. США снизили пошлины на фанеру, некоторые сорта бумаги, алюминий,

свинец, цинк, слюда, мясо, т. е. на товары, в импорте которых они заинтересованы.

Соглашение 1955 г. касалось пошлин на некоторые виды рыбопродуктов и большого значения не представляет.

В начале 1962 г. было согласовано небольшое снижение пошлин на товары взаимной торговли, преимущественно канадские: некоторые сельскохозяйственные товары, рыбные продукты, лесоматериалы, металлы.

Таможенная политика США, направленная на поощрение ввоза в страну недостающих сырьевых материалов и установление высокой таможенной стены, препятствующей ввозу готовых промышленных изделий, способствует сохранению за Канадой роли сырьевого придатка для американских монополий. Иллюстрацией этого служит уровень таможенного обложения тех товаров, которые составляют крупнейшие статьи американского импорта из Канады.

Беспошлинно в США ввозятся такие виды сырья и полуфабрикаты, как целлюлоза, балансы, окись никеля, черновая медь, асбест. Такие сырьевые товары, как алюминий, никель, цинк, свинцовая руда, нефть, некоторые сорта рыбы и мяса, составляющие около 20% импорта США из Канады, облагаются большими пошлинами — до 7%.

Обложению умеренным тарифом — от 7 до 15% — подлежит большая группа полуфабрикатов, обычно поставляемых Канадой на американский рынок в значительных размерах: однослойная хвойная фанера, многослойная березовая фанера, изделия из асбеста, некоторые промышленные химикаты, смолы, синтетический каучук, первичный цинк, абразивы. Однако на ввоз многих полуфабрикатов установлены высокие пошлины (медь и латунные изделия — 20%,<sup>1</sup> алюминиевые изделия — 25%, полистирол — 29%, метиловый спирт — 34%, изделия из дерева — 17—50%, магний металлический — 65%). По свидетельству канадской комиссии по перспективам развития экономики, канадские экспортеры находят трудным выход на американский рынок при пошлинах, превышающих 15%, и почти невозможным при уровне их свыше 20%<sup>1</sup>.

Американские пошлины являются по существу запретительными для многих канадских готовых изделий, и лишь некоторые из них (например, газетная бумага) ввозятся беспошлинно. В этих условиях, несмотря на некоторое развитие в Канаде обрабатывающей промышленности, ее экспорт в США фактически не «облагородился». Как признает канадская комиссия по перспективам развития экономики, «тариф Соединенных Штатов сильно влияет не только на характер канадского экспорта, но

---

<sup>1</sup> См. Brecher I. and Reisman S. S. "Canada — United States Economic Relations", 1957, p. 181.

также на промышленное развитие, стоящее за этим экспортом. В самом деле, противоречия Канады с тарифом США... ограничивают развитие ее экономики, ее природных ресурсов»<sup>1</sup>.

Орудием протекционизма в отношении канадских товаров являются также количественные ограничения на ввоз сельскохозяйственных товаров, а с конца 50-х годов — и на некоторые другие сырьевые товары Канады.

Начиная с мая 1941 г. президент США ввел запретительные квоты на импорт из Канады пшеничной муки в размере 1,7 тыс. т и пшеницы в размере 21,6 тыс. т, в то время как за предшествовавшее десятилетие импорт пшеницы находился на уровне 141,1 тыс. т.

В 1953 г. в результате давления со стороны правительства США, канадское правительство решило «добровольно» самоограничить продажи овса на американский рынок до 334 тыс. т, а с сентября 1954 г. США все же ввели квоту на импорт овса из Канады в количестве 570 тыс. т. В результате этих мер произошла переориентация канадского производства и импорт из Канады овса сократился в несколько раз.

Импорт из Канады ржи в течение длительного времени был сравнительно небольшим, а в начале 50-х годов стал резко увеличиваться, достигнув в 1953 г. 343 тыс. т.

С 1954 по 1961 г. в США действовала квота на импорт ржи из Канады в размере 83 тыс. т, что явилось серьезным препятствием расширению торговли этим товаром.

В 1954/55 г. США вводили квоту на импорт из Канады ячменя.

С середины 1953 г. были установлены квоты на импорт сыра «чеддар», что привело к резкому сокращению его ввоза в США, и молочного порошка. Эти квоты настолько малы, что фактически равносильны введению эмбарго.

Однако США, ограничивая ввоз сельскохозяйственных товаров, все же ставят Канаду в преимущественное положение перед другими странами, поскольку выделяют ей львиную долю устанавливаемых квот. Канаде было выделено 99% импортной квоты пшеницы и ячменя, 95% квоты пшеничной муки, 98% квоты ржи и овса.

В последние годы США впервые применили практику количественных ограничений на импорт важных минерально-сырьевых товаров Канады. В июле 1957 г. на Канаду было распространено «добровольное» снижение импорта нефти на 7%, установленное по настоянию Управления гражданской и военной мобилизации, а в марте 1959 г. введены квоты на сырую нефть, бензин и другие основные нефтепродукты в размере фактиче-

---

<sup>1</sup> Brecher I. and Reisman S. S. "Canada — United States Economic Relations", 1957, p. 183.

ского импорта 1957 г. Эти ограничения для Канады были сняты в июне 1959 г. Импорт канадской нефти не лимитируется и в последние годы наблюдается тенденция к его увеличению.

С октября 1958 г. США ввели квоту на весь импорт свинца и цинка в размере 80% уровня 1953—1957 гг. На Канаду пришлось 16,5% общей импортной квоты свинца (53 тыс. т) и 40% квоты цинка (189 тыс. т).

Все эти меры вызвали резкие протесты со стороны канадских предпринимателей и правительства.

На фоне протекционистской политики США американские монополии, орудуящие в ряде отраслей Канады, и примыкающие к ним заинтересованные круги канадского капитала выдвигают идею отраслевой «кооперации» США и Канады на основе взаимной ликвидации таможенных барьеров. Такое положение уже существует на рынке сельскохозяйственного оборудования. В условиях экономического неравенства двух стран осуществление этой идеи явилось бы формой установления еще более глубокой зависимости экономики Канады от США. Это и делает идею «кооперации» нереальной. «США не могут взять на себя инициативу по снижению таможенных барьеров, — пишет журнал «Форчун». — Если Вашингтон выскажется первым, по всей Канаде поднимутся вопли, что США хотят аннексировать новую дюжину штатов. Первый шаг должен быть сделан Оттавой. Это требует определенной политической отваги перед лицом нынешнего страха, что Канада уже вот-вот станет сателлитом США»<sup>1</sup>.

Для оказания прямого давления на Канаду по правительственной линии США используют современный американско-канадский комитет по торговым и экономическим вопросам, созданный на основе специального соглашения 1953 г.

В конце 1960 г. США привлекли Канаду к участию в Организации экономического сотрудничества и развития, которая является каналом для оказания Соединенными Штатами влияния на экономическую политику стран — партнеров по этой организации.

В последние годы в условиях образования замкнутых экономических группировок вопрос о перспективах американско-канадских экономических отношений приобрел особую остроту, учитывая американские планы «атлантического партнерства».

В широких политических и деловых кругах Канады растет оппозиция этим планам. Министр торговли Канады Дж. Хиз в мае 1962 г. заявил, что если Канада сделает попытку конкурировать на базе свободной торговли с такими странами, как США, Англия, Япония, ее задушат. Ликвидация или снижение таможенных барьеров между Канадой и США, валовой национальный продукт которых в 15 раз больше канадского,

---

<sup>1</sup> «Fortune», January 1961, p. 186.



неизбежно приведет к тому, что канадские фирмы будут вытеснены с рынка.

Вместе с тем некоторые монополии США заинтересованы в сохранении торговых барьеров в американско-канадской торговле, в частности компании, перерабатывающие канадское сырье в США. Некоторые американские компании, имеющие предприятия в химической, резиновой и ряде других отраслей Канады, также заинтересованы в таможенных барьерах для защиты канадского рынка от конкуренции американской продукции.

В этих противоречивых условиях политика монополистического капитала США в отношении интеграции с Канадой сводится на данном этапе к усилению непосредственного проникновения США «в глубь» экономики Канады путем вывоза частного капитала.

В последние годы в торгово-промышленных кругах Канады наблюдаются все более решительные выступления в защиту национальной промышленности. Проявлением таких настроений явилась кампания «покупай канадское», имеющая целью стимулировать развитие производства потребительских товаров в Канаде.

Одним из средств защиты Канады от наплыва товаров США явилась политика поддержания относительно высокого среднего уровня пошлин путем одностороннего повышения пошлин на некоторые товары. В частности, некоторые виды машин и оборудования были переведены из категории «непроизводимых в Канаде» (облагаемой пошлиной в 7,5%) в категорию «производимых в Канаде» (подлежащую пошлине в 22,5%). Пошлины на некоторые товары (фармацевтические, химические) были повышены в результате формальной перемены названия тарифных позиций. Канада повысила также пошлины на ряд товаров (на хлопчатобумажную крашеную ткань — с 1 апреля 1960 г.) или ввела их (этиленгликоль) по XXVIII статье соглашения ГАТТ, предусматривающей компенсационные изменения тарифа.

Кроме тарифных мер, Канада в отношениях с США прибегла к использованию права толкования стоимости товара для начисления пошлин и к применению антидемпингового законодательства. Особенно усилилась эта практика с 1951 г. Последние поправки к закону о пошлинах, введенные в 1958 г., дают канадским властям неограниченные полномочия самим определять стоимость товара, взяв за базу «издержки производства в стране экспортера плюс размер умеренной прибыли».

Канада установила также количественные ограничения на импорт индеек, животного масла, сливок, молочного порошка, сыра «чеддар», а до мая 1958 г. — на дичь. Лицензируется импорт пшеницы, овса и ячменя. Запрещен ввоз подержанных автомобилей, самолетов, заменителей животного масла и ряда других товаров.

Усиление протекционизма в отношениях между США и Канадой является выражением усиливающегося обострения их торговых противоречий, которые проявляются не только во взаимной торговле, но и в столкновениях на рынках третьих стран, в первую очередь на мировом рынке пшеницы. Хотя доля США и Канады в мировом капиталистическом производстве пшеницы в настоящее время не намного превышает предвоенный уровень (33% против 29%), их доля в мировом экспорте возросла с 40 до 68—70%. Если до войны американский экспорт значительно уступал канадскому, то в послевоенные годы США решительно вытеснили Канаду с ее традиционных рынков и прежде всего рынков развивающихся стран.

**Доля США и Канады в мировом экспорте пшеницы**  
(%)

	1934— 1938 гг.	1955 г.	1957 г.	1959 г.	1961 г.
США . . . . .	8	30	45	42	44
Канада . . . . .	32	25	24	28	24

Конкурентная борьба на зерновом рынке является одним из острейших противоречий между США и Канадой; она оказывает губительное влияние на канадскую экономику и не может не отражаться на американо-канадских торгово-политических взаимоотношениях. По свидетельству канадской комиссии по перспективам развития экономики, «торговая политика Соединенных Штатов косвенно задерживала экономическое развитие Канады. Широкое изучение истории торговли Канады утверждает во мнении, что это косвенное влияние было реальным и глубоким»<sup>1</sup>.

## **Я П О Н И Я**

### **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВЛИ США С ЯПОНИЕЙ**

Япония является одним из крупнейших торговых партнеров США, развитию торговли с которым США придают большое значение. Еще до войны Япония по объему торговли была третьим торговым партнером США (после Канады и Англии). С 1960 г. она вышла на второе место после Канады во внешне-торговом обороте США.

Специфика торговли США с Японией определяется рядом факторов. Особенностью экономики Японии является ее

<sup>1</sup> Brecher I. and Reisman S. S. "Canada — United States Economic Relations", 1957, p. 183.

большая зависимость от внешнего рынка в силу относительной ограниченности природных ресурсов и узости внутреннего рынка. Япония ввозит 75% потребляемого промышленного сырья и 20% продовольствия. За счет импорта полностью покрываются потребности страны в хлопке и шерсти; импортируется 80—90% потребляемой железной руды, нефти, каучука, цинка, фосфатов, сахара. В то же время производство ряда основных отраслей ее промышленности (текстильной, электротехнической, текстильного машиностроения, судостроения) в значительной степени ориентируется на экспорт.

На американско-японские торгово-экономические отношения оказала большое влияние оккупация Японии американскими войсками после ее поражения во второй мировой войне. В результате этого США получили возможность в первые послевоенные годы не только укрепить свои позиции как основного торгового партнера Японии, но и непосредственно диктовать Японии ее внешнеторговую политику. Первоначально внешнеторговые сделки Японии могли осуществляться только японским правительством по лицензиям американского штаба. С августа 1948 г. право на заключение санкционируемых сделок получили частные японские предприниматели. В декабре 1950 г. правительство США издало распоряжение о запрещении экспорта из Японии в КНР «стратегических товаров», т. е. практически всех товаров японского экспорта в Китай.

Функции внешнеторгового регулирования Японии были формально переданы в ведение японского правительства лишь в 1951 г. с заключением сепаратного Сан-Францисского мирного договора. В 1960 г. он был заменен новым «Договором о взаимном сотрудничестве и безопасности», который, помимо узаконивания размещения на территории Японии американских войск, предусматривал обеспечение американским монополиям условий для усиления их экономической экспансии в Японию.

Экономические интересы США в Японии тесно переплетаются с военно-политическими планами США в Азии, в которых Япония рассматривается как стратегический плацдарм для наступления на социалистические страны и в которых ей отводится роль жандарма империализма для подавления национально-освободительного движения в Юго-Восточной Азии. Говоря о стратегическом значении Японии, Джон Д. Рокфеллер III заявил, что «Япония представляет собой прочный якорь на зыбком Востоке. Ее судьба является делом неустанной заботы со стороны Соединенных Штатов»<sup>1</sup>. Поэтому в послевоенные годы США предоставили Японии значительную военную помощь, а также экономическую «помощь» в виде субсидий и займов на сумму 2,6 млрд. долл.

---

<sup>1</sup> Cohen I. B. "Japan's Postwar Economy", 1958, p. 111.

На этом фоне по мере реставрации японских промышленных концернов, восстановления и модернизации промышленности страны промышленное производство Японии в течение последнего десятилетия развивалось быстрее, чем в какой-либо другой капиталистической стране. Индекс промышленного производства Японии в 1962 г. составил 201 по сравнению со 129 в среднем по капиталистическим странам (1958 г.=100). Высокие темпы роста производства в сочетании с активной экспортной политикой обусловили высокие темпы роста экспорта Японии. В результате массового вывоза японских товаров на американский рынок за последние годы резко увеличился импорт США из Японии. Наряду с этим Япония стала оказывать сильную конкуренцию Соединенным Штатам на рынках стран Азии. Таким образом, торговая политика США в отношении Японии наталкивается на все усиливающееся противодействие торговой политики монополистического капитала Японии.

Стремясь обеспечить себе преимущества на японском рынке товаров и капитала, США в 1953 г. заключили с Японией «Договор о дружбе, торговле и мореплавании», по которому стороны взаимно предоставляли принцип наибольшего благоприятствования в области торговли и национальный режим в отношении капиталовложений, аренды земли, коммерческой деятельности.

Американские монополии, начав вывоз в Японию капитала накануне 50-х годов, постепенно увеличивали свои прямые инвестиции в этой стране. Особенно резко увеличились капиталовложения США за последние 2 года вследствие либерализации регулирования японским правительством притока иностранного капитала.

**Прямые частные инвестиции США в Японию**  
(млн. долл.)

1950 г. . . . .	19	1961 г. . . . .	302
1957 г. . . . .	185	1962 г. . . . .	373
1960 г. . . . .	254	1963 г. . . . .	475

Эти инвестиции составляют 1% всех прямых частных капиталовложений США за границей. Стоимость продукции, производимой предприятиями США в Японии, примерно в 3 раза меньше непосредственного экспорта США в Японию.

Наряду с прямыми инвестициями американские монополии в последние годы значительно увеличили свои портфельные инвестиции. Американскому капиталу принадлежит часть акций таких крупнейших японских компаний, как «Сони корпорейшн», производящая транзисторные приемники, автомобильная компания «Тойта мотор компани, лтд.», химическая «Сумитомо кемикл индастри компани, лтд.», и др.

Специфической формой экономической экспансии монополий США в Японию является продажа лицензий на использование

техники, материалов, технологических процессов. Из 1716 лицензий, закупленных японскими фирмами в середине 1963 г., 65% составили американские лицензии. В качестве оплаты за секреты производства американские монополии часто получают акции японских компаний.

Торговля США с Японией развивалась неравномерно. Экспорт в Японию, находившийся в 1951—1955 гг. на одном и том же уровне, после вступления Японии в ГАТТ в 1955 г. и последовавшей либерализации японского импорта в 1956—1957 гг. резко возрос. Период до 1955 г. характеризовался также тем, что импорт США из Японии значительно (в 2,5 раза) отставал от экспорта, причем абсолютный разрыв между ними увеличивался. В дальнейшем импорт также стал быстро возрастать, и в 1959 г. он даже несколько превысил экспорт.

#### Торговля США с Японией

Годы	Экспорт (млн. долл.)	Доля в экспорте США (%)	Импорт (млн. долл.)	Доля в импорте США (%)
1937	289	8,6	195	6,3
1948	323	2,6	60	0,8
1953	680	5,8	262	2,4
1957	1 236	6,5	601	4,5
1960	1 341	7,1	1 149	7,7
1961	1 739	9,1	1 055	7,2
1962	1 415	7,3	1 358	8,3
1963	1 697	8,1	1 498	8,7

За послевоенные годы Япония в коммерческой торговле с США имела хронически пассивное сальдо. Сумма дефицита с 1946 по 1963 г. составила в общей сложности 7,6 млрд. долл. Первоначально Япония была вынуждена покрывать дефицит в торговле за счет «помощи» США. Начиная с периода войны в Корее главную роль в покрытии дефицита в торговле с США стали играть так называемые «специальные заказы» на поставки товаров для американских войск, находящихся в районе Дальнего Востока, обслуживание этих войск, а также строительство военных объектов. Общая сумма «специальных заказов» с 1950 по 1960 г. составила около 5,8 млрд. долл. В последние годы важным средством покрытия торгового дефицита стали иностранные займы и краткосрочные ценные бумаги.

США являются основным торговым партнером Японии: на них приходится 30% ее товарооборота. В Соединенные Штаты направляется все большая часть японского экспорта.

**Доля США во внешней торговле Японии**  
(%)

	1938 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
В импорте . . . . .	34	62	31	38	36	32	31
В экспорте . . . . .	16	32	18	21	25	29	28

Товарная структура американско-японской торговли за послевоенный период претерпела существенные изменения, связанные, с одной стороны, с изменением структуры промышленного производства Японии в направлении развития тяжелой промышленности и новых отраслей, а с другой стороны, обусловленные торговой политикой США.

### ЭКСПОРТ США В ЯПОНИЮ

Япония рассматривается монополиями США как один из ведущих рынков сбыта американских сырьевых товаров. Но если в первые послевоенные годы в экспорте США в Японию преобладало продовольствие (61%) и текстильное сырье (15%), то в последнее время большую часть экспорта составляет сырье для тяжелой промышленности — металлы (до 27%), оборудование (до 25%) и топливо, а доля продовольственных товаров снизилась до 7—13% в год.

В 1960—1962 гг. в Японию направлялось 10% экспорта США сельскохозяйственных товаров, в частности 21% экспорта хлопка, 26% соевых бобов, 38% кожсырья. В отличие от поставок продовольствия в большинство других стран Азии экспорт продовольствия в Японию лишь в незначительной степени осуществлялся по закону 480 с оплатой в местной валюте. В последние годы по мере уменьшения продовольственного дефицита Японии за счет расширения внутреннего производства экспорт продовольствия из США в Японию (пшеницы, риса, ячменя, молочного порошка) сокращается. Экспорт хлопка, в течение ряда лет находившийся на высоком уровне (в 1961 г. — 456 тыс. т против 210 тыс. т в 1937 г.), в 1962 г. снизился до 200 тыс. т. В настоящее время Япония является самым крупным покупателем американского хлопка (до войны основным покупателем американского хлопка была Англия).

По мере развития японской промышленности (судостроения, машиностроения) в течение послевоенного периода увеличился экспорт в Японию черных и цветных металлов (преимущественно лома). В 1961 г. в Японию было направлено 67% экспортированного Соединенными Штатами железного и стального лома (5,7 млн. т) и 26% меди и сплавов (также в основном лом).

**Экспорт США в Японию**  
(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	289	323	680	1 236	1 341	1 739	1 415	1 697
В том числе:								
Продовольствие . . . . .	1,6	197	165	131	89	134	178	273
Зерно и зернопродукты . . . . .	0,1	162	143	112	71	98	133	203
Кожсырье . . . . .	2,6	0,3	16	16	24	30	32	30
Животные масла для технических целей . . . . .	—	0,1	14	20	26	29	16	. . .
Маслосемена (соя) . . . . .	—	9,5	51	63	105	108	112	. . .
Каучук (синтетический) и изделия . . . . .	0,4	1,0	2	10	26	27	23	24
Табак и изделия . . . . .	2	0,9	9	3	20	25	24	29
Хлопок . . . . .	62	45	116	217	217	221	116	146
Бумажная масса . . . . .	14	—	3	15	25	30	30	46
Уголь . . . . .	—	8	34	54	53	64	64	60
Нефть и нефтепродукты . . . . .	39	1,5	32	62	78	82	78	80
Железная руда и концентраты . . . . .		0,5	4	11	9	10	10	. . .
Чугун . . . . .	9	—	—	39	3	14	4	. . .
Лом черных металлов . . . . .	37	—	3	127	103	237	76	110
Прокат . . . . .	27	0,9	6	75	75	6	5	. . .
Медь и медные сплавы . . . . .	19	—	16	66	68	87	24	. . .
Машины и оборудование . . . . .	34	2,0	93	163	205	302	345	306
Электрооборудование . . . . .	1	0,4	9	13	20	23	27	. . .
Промышленное оборудование . . . . .	15	0,3	55	121	121	194	239	. . .
Автомобили и детали к ним . . . . .	14	0,7	21	3	5	8	8	13
Химические товары . . . . .	9	29	41	84	127	153	130	157

На долю Японии приходится 18% американского экспорта нефтепродуктов (дизельное топливо) и 18% экспорта битуминозного угля (в 1962 г. — 5,9 млн. т против 2,8 млн. т в 1952—1956 гг. и 2,2 млн. т в 1937 г.).

Как рынок сбыта оборудования Япония имеет для США меньшее значение, чем для экспорта промышленных материалов

и топлива. В Японию направляется всего 4% (а в 1953—1957 гг. — 1,7%) экспортируемого Соединенными Штатами оборудования. Отличительной чертой американского экспорта оборудования в Японию является исключительно высокая доля ( $\frac{1}{3}$ ) металлообрабатывающего оборудования. В 1961—1962 гг. в Японию было направлено свыше 21% экспорта США металлообрабатывающего оборудования. В значительных размерах вывозится в Японию конторское оборудование, в последние годы имели место крупные поставки самолетов. В то же время экспорт автомобилей, которые до войны составляли 40% американского экспорта оборудования в Японию, в настоящее время невелик. Вообще транспортное оборудование является единственной группой товаров, которых американскими предприятиями в самой Японии производится больше, чем экспортируется в Японию из США.

Из химических товаров США вывозят в Японию преимущественно минеральные удобрения (в 1962 г. — 1,6 млн. т — 16% экспорта США удобрений), а также пластмассы.

### ИМПОРТ США ИЗ ЯПОНИИ

Структура импорта США из Японии отражает рост ее промышленного производства. Все в большей степени он состоит из готовых изделий, в частности готовых текстильных товаров, отдельных видов оборудования, металлоизделий, продукции деревообрабатывающей промышленности.

В результате активного продвижения японскими предпринимателями своих товаров на рынок США Япония стала основным поставщиком в США ряда товаров. В 1962 г. японские товары в импорте США составили: 41% электрооборудования, 50% оптических товаров, 51% кино- и фотоаппаратов, 41% фанеры, 21% текстильных товаров, 14% ферромарганца, 19% феррохрома, 19% рыбпродуктов, 49% керамики и фарфора, 98% жемчуга, 67% игрушек и спорттоваров.

Наиболее крупной товарной группой в импорте США из Японии являются текстильные товары, хотя их доля в импорте постепенно снижается. До войны основную массу ввозимого из Японии текстиля составлял шелк-сырец. К настоящему времени импорт шелка в весовом выражении сократился более чем в 10 раз (до 2,4 тыс. т) и главную роль стали играть хлопчатобумажные, а в последние годы также шерстяные изделия и изделия из синтетического волокна. В 1962 г. из Японии поступило 36% импорта США хлопчатобумажных товаров, 69% импорта шелка и шелковых изделий, 28% импорта шерстяных изделий и 56% импорта тканей и изделий из синтетического волокна.

Основным видом импортируемого из Японии продовольствия являются рыбпродукты, ввоз которых в физическом выражении



# Импорт США из Японии

(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	195	60	262	601	1 149	1 055	1 357	1 498
В том числе:								
Продовольствие . . . . .	19	5	44	68	79	81	97	87
Рыба и рыбопродукты . . . . .	4	2	32	49	53	53	67	. . .
Кожи и кожизделия . . . . .	0,3	0,1	1	5	20	23	37	. . .
Каучук и изделия . . . . .	0,6	0,2	2	5	94	73	67	. . .
Текстильные товары . . . . .	134	32,7	82	190	279	233	295	. . .
Изделия из дерева . . . . .	1,5	0,5	13	59	76	68	80	. . .
Керамика и фарфор . . . . .	5,4	2,9	13	29	50	42	50	. . .
Драгоценные и полудрагоценные камни . . . . .	0,5	0,6	4	10	14	17	19	. . .
Прокат и металлоизделия . . . . .	0,6	1,6	24	26	135	125	196	. . .
Ювелирные изделия . . . . .	0,2	0,6	6	10	21	19	20	. . .
Машины и оборудование . . . . .	1,2	2,0	10	39	143	177	239	. . .
Электрооборудование . . . . .	1,0	2	1	16	102	124	174	. . .
Химические товары . . . . .	4,9	0,5	4	4	16	19	19	. . .
Разные товары . . . . .	7,2	5,9	24	87	112	118	146	. . .

увеличился по сравнению с довоенным уровнем в 4 раза. В то же время импорт крабов сократился с 3,7 тыс. т в 1937 г. до 1,7 тыс. т в 1962 г.

Большие сдвиги произошли в торговле лесными товарами. Япония резко увеличила поставки в США фанеры (в 1937 г. — 7,2 млн. кв. футов, в 1951 г. — 74,0 млн. кв. футов, а в 1962 г. — 742,6 млн. кв. футов).

Из металлов Япония поставляет в США ферромарганец и феррохром. Металлоизделия стали фактически импортироваться в больших количествах лишь в послевоенные годы. Среди ввозимых металлоизделий трубы, ножи, столовые приборы, проволока, гвозди, зажигалки, ювелирные изделия.

Резко возрос по сравнению с довоенным уровнем импорт из Японии оборудования. В 1962 г. он в 200 раз превысил уровень 1937 г. (в текущих ценах). Импорт японского оборудования ха-

рактеризуется тем, что включает узкий круг в основном потребительских товаров — дешевой неметаллоемкой продукции массового производства. Среди них швейные машины (в 1962 г. — более 1 млн. шт. на 24,1 млн. долл.), велосипеды и мотоциклы (16,8 млн. долл.), электрические лампочки (7,6 млн. долл.). За последние годы важнейшим видом импортируемого оборудования стало электронное оборудование, в частности транзисторные радиоприемники, импорт которых с 1957 по 1962 г. возрос более чем в 20 раз и составил 9,8 млн. шт. (64 млн. долл.). Общий импорт радиотелевизионного оборудования из Японии достиг в 1962 г. 142 млн. долл.

Фактически по всем видам оборудования, поставляемого в США, Япония занимает место преимущественного поставщика. В 1962 г. из Японии поступило 58% импорта США швейных машин, 76% импорта электрических лампочек, 72% радиоприемников, 74% телевизоров, 51% мотоциклов.

Особенностью товарной структуры импорта США из Японии является относительно высокая доля группы «разных» товаров, включающих фото- и киноаппараты, бинокли, спортивный инвентарь, игрушки, а также ремесленные изделия.

В продвижении своих товаров на американский рынок Японии приходится сталкиваться с большими трудностями, поскольку монополии США, опасаясь конкуренции японских товаров, стремятся оградить внутренний рынок высокими таможенными барьерами. Согласно заявлению японской тарифной ассоциации, до вступления Японии в ГАТТ почти на все товары, ввозимые Японией в США, были установлены пошлины в размере 30—70%, в то время как американские товары облагались в Японии пошлинами от 5 до 15%. Лишь вступление Японии в ГАТТ в 1955 г. несколько смягчило эти препятствия в связи с вступлением в действие взаимных тарифных уступок. Это в известной мере позволило японским монополиям, быстро развертывавшим свое производство, усилить свое проникновение на американский рынок.

Основным средством продвижения японских товаров на рынок США является установление низких экспортных цен, позволяющих продавать их на внутреннем рынке США по розничным ценам, которые в 2—3 раза ниже розничных цен на аналогичные американские товары.

### **ТОРГОВО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ США И ЯПОНИИ**

Торгово-политические отношения США и Японии отличаются особой остротой противоречий. Стремление американских монополий к расширению своих продаж на японском рынке и недопущению японских конкурентов на внутренний рынок США

наталкивается на все усиливающееся сопротивление японских монополий. Причем японские монополии в последнее время добились больших успехов в продвижении своих товаров на американский рынок, тогда как экспорт из США в Японию растет медленно. В основе этих успехов лежат высокая техническая оснащенность японской промышленности, подавляющая часть которой создана заново после войны на основе новейших достижений технической мысли, и дешевая рабочая сила. Высокая конкурентоспособность японских товаров послужила причиной того, что США, будучи и экономически и политически сильнее Японии, стали применять по отношению к японским товарам особые меры торгового контроля для защиты своего внутреннего рынка, т. е. для защиты интересов своих монополий. Отличительной чертой этих мер контроля является то, что формально они выступают как добровольные самоограничительные мероприятия японского правительства.

Опасаясь ухудшения условий сбыта японских товаров на американском рынке, а также применения санкций американским правительством по отношению к японским экспортерам, японское правительство предприняло ряд шагов, направленных на ограничение экспорта в США ряда товаров, наплыв которых вызывал особое возмущение американских промышленников. Этой ценой Япония надеялась купить у американских властей гарантию против введения каких-либо новых импортных ограничений. В 1956 г. японское правительство ввело «добровольное» ограничение экспорта в США основных видов хлопчатобумажного текстиля. В дальнейшем подобные же ограничения были наложены на экспорт радиоприемников на полупроводниках, фанеры, обуви, фарфоро-фаянсовых изделий, швейных машин, мороженого и консервированного тунца, шерстяных тканей и др. — всего 154 товара.

Квоты на экспорт этих товаров регулярно согласовываются обеими сторонами и фактически потеряли свой «добровольный» характер, поскольку Япония уже не может от них отказаться, не вызвав сразу же ответных мер со стороны правительства США. Переговоры о согласовании квот, проводимые ежегодно, обычно превращаются в длительный торг, время от времени ухудшающийся не только торговые, но и дипломатические отношения между обеими странами. Например, переговоры об установлении квоты на импорт хлопчатобумажных товаров на 1963 г. длились 8 месяцев. Американская сторона предложила на этих переговорах распространение ограничений на 40 наименований японского хлопчатобумажного текстиля, которые вместе составляют 95% всего японского экспорта этих товаров в США, мотивировав это тем, что указанные товары вызывают расстройство рынка и наносят ущерб американским производителям идентичных товаров. Однако японской стороне удалось доказать, что американская

версия о наводнении японскими товарами США является ложной, так как доля 12 наименований товаров, из числа указанных, в производстве этих товаров в США составляет менее 1%, 7 видов товаров — от 1 до 2% и 5 видов товаров — от 2 до 3%. На основании этого японская сторона согласилась вести переговоры только по четырем видам товаров. Лишь 27 августа в Вашингтоне было подписано соглашение, по которому квота на 1963 г. устанавливалась на уровне 1962 г. США обязались также увеличить квоту в 1964 г. на 3%, а в 1965 г. — еще на 5%. Это соглашение явилось маловыгодным компромиссом для Японии, поскольку оно не использовало даже тот лимит, который был установлен конференцией ГАТТ в 1961 г. на прирост экспорта хлопчатобумажных товаров (5% в год), лимит, который японское правительство считало крайне низким. Результаты переговоров в Вашингтоне вызвали большое разочарование в Японии. «Мы должны выразить наше неудовольствие содержанием соглашения, ибо по сравнению с соглашениями прошлых лет ограничения на экспорт японских товаров усилились, и основой соглашения является американский протекционизм», — писала японская газета «Токио симбун»<sup>1</sup>. Подобным же образом охарактеризовала соглашение другая газета — «Нихон кэйдзай симбун»: «Протекционистские действия американского правительства не только привели к образованию трещины в японо-американских экономических отношениях, но они также бросают мрачную тень на прежние заявления и позицию США относительно «свободной торговли»<sup>2</sup>.

Как видно из этих заявлений, установление «добровольного» ограничения экспорта не привело к сколько-нибудь значительному снятию напряженности в американо-японских торгово-политических отношениях. Неоднократные попытки американского правительства ввести дополнительные пошлины на квотируемые японские товары, в частности на хлопчатобумажный текстиль, соединенные с призывами к японскому правительству о либерализации импортного режима в Японии, вызывают сильное возмущение среди различных японских кругов. В связи с подобным намерением американского правительства в декабре 1961 г. японское правительство даже угрожало отказаться от соблюдения соглашения о квотах и перейти к закупкам хлопка в Советском Союзе и КНР. Тем не менее правительству США удалось усилить импортный контроль по отношению к товарам японского производства. Например, на импорт обуви из Японии американское правительство ввело такую дополнительную меру ограничения, как взимание пошлины не с цены сиф, а с цены

---

<sup>1</sup> «Токио симбун», 28 августа 1963 г.

<sup>2</sup> «Нихон кэйдзай симбун», 1 сентября 1963 г.

обуви на внутреннем рынке США («америкэн селлинг прайс»). В результате этого пошлина поднялась с обычных 20 до 40—50%. Характеризуя политику импортного контроля США по отношению к японским товарам, журнал «Ориентал экономист» писал: «Мы считаем, что импортные ограничения против японских продуктов по своей природе являются неоправданно дискриминационными и что они должны быть устранены. Так называемые добровольные ограничения, осуществляемые с нашего согласия, в действительности равноценны фактическим импортным ограничениям дискриминационного характера против японских товаров. Доказательством этому служит тот факт, что под влиянием этих наложенных на себя ограничений находится 57% всего экспорта из Японии. Не будет ли это в действительности противоречить духу либеральной торговли, основанной на принципах равенства и взаимности?»<sup>1</sup>

В своей торговой политике в отношении Японии американские правительственные органы широко пользуются обвинениями в демпинге. Часто это является просто поводом для запрещения или ограничения, хотя бы временного, импорта какого-либо японского товара. Так, например, в конце декабря 1961 г. министерство финансов США объявило, что японские компании продают цемент в США по демпинговым ценам, и начало расследование, а тем временем приостановило тарифную оценку японского цемента, что равносильно запрещению его импорта. Только в ноябре 1962 г. министерство финансов определило, что цены на японский цемент не являются демпинговыми, и ввоз его в США возобновился.

Летом 1963 г. американские стальные компании обратились с жалобой к правительству США на то, что японские стальные сварные трубы малого диаметра ввозятся в США по демпинговым ценам. Японские компании немедленно представили оправдательные документы, и министерство финансов США сняло с них обвинение. Однако представители американской монополии «Юнайтед Стейтс стил» нашли ошибки в этих документах и настояли на проведении официального расследования. В конце августа 1963 г. американские власти объявили о своем намерении послать в Японию специальную делегацию для проверки на месте всей документации японских металлургических компаний. Шесть японских компаний, занимающихся производством и экспортом этих труб в США, наотрез отказались принять эту делегацию на том основании, что такая проверка является нарушением принципа коммерческой тайны, причем их поддержало и японское правительство, рассматривавшее американское требование как нарушение суверенитета Японии и явную дискрими-

---

<sup>1</sup> "The Oriental Economist", May 1963.

нацию по отношению к Японии. Однако, в конце концов, не желая обострять отношения с США, Япония согласилась на компромиссное решение, в соответствии с которым официальные представители американского министерства финансов были допущены на предприятия одного из производителей труб — компании «Маруити кокан».

Дискриминация японских товаров на американском рынке проявляется также при распределении спецзаказов правительства США, которые являются важным источником доходов японских компаний и одной из крупных статей японского платежного баланса.

Практика последних лет дает много примеров неудачного выступления японских экспортеров на торгах по продаже оборудования. Так, на состоявшихся в США торгах на гидротурбины для гидроэлектростанции в Грин Патер японская компания «Хитати» была лишена заказа в пользу американской компании, хотя цена, предложенная последней, была на 38% выше цены, предложенной японской компанией. Японские компании даже не были допущены к участию в торгах оборудования для первой очереди системы водоснабжения в Сайгоне на сумму 10 млн. долл. и т. п.

Всемерно сдерживая расширение японского экспорта в США, американские власти оказывают давление на Японию в части торговли последней со странами социалистического лагеря, вынуждая ее следовать в русле американской внешней политики в ущерб своим собственным интересам. Например, в декабре 1962 г. США и их союзники по НАТО приняли решение не экспортировать в СССР трубы большого диаметра, поскольку они могут быть использованы Советским Союзом в постройке нефтепровода «Дружба», и добились того, чтобы японское правительство, несмотря на уже заключенные контракты с СССР японскими компаниями относительно поставок этих труб, присоединилось к указанному решению. На третьей сессии японо-американского комитета в Токио американская делегация выразила желание, чтобы Япония не экспортировала в КНР стратегических товаров и не улучшала условий рассрочки платежей.

Напряженность в торгово-политических отношениях США и Японии не ослабла и с созданием в 1961 г. японо-американского комитета по экономике и торговле, задачей которого является обмен мнениями и урегулирование спорных вопросов и который состоит из членов правительств обеих стран. Ни одна из трех сессий этого комитета, проведенных к настоящему времени, не приняла каких-либо конструктивных решений, смягчающих японо-американские противоречия. Неслучайно японская печать охарактеризовала этот комитет как «церемониальный» орган.

## АВСТРАЛИЯ

### ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВЛИ США С АВСТРАЛИЕЙ

Торговля США с Австралией развивалась весьма неравномерно, хотя в целом имеется тенденция к росту этой торговли. Торговля с Австралией сильно расширилась в годы второй мировой войны, когда ослабли торговые связи Австралии с Англией. Особенно возрос за годы второй мировой войны американский экспорт. В результате актив баланса в торговле США с Австралией в 1945 г. возрос в несколько раз по сравнению со средним предвоенным уровнем. В первые годы после второй мировой войны торговля несколько сократилась, а с 1951 г. стала почти непрерывно увеличиваться. Как правило, торговый баланс США с Австралией в послевоенные годы был активным, однако размер актива колебался от 23 млн. долл. в 1952 г. до 245 млн. долл. в 1960 г. В отдельные годы США имели пассив в торговле с Австралией, особенно велик он был в 1951 г. (около 170 млн. долл.), когда в связи с войной в Корее резко повысились цены на сырьевые товары, которые являются основой американского импорта из Австралии. Свой пассив в торговле с США Австралия покрывала в основном за счет импорта американского капитала.

Среди факторов, определяющих характер и объем торговли США с Австралией, большое значение имеют, с одной стороны, заинтересованность США в ряде производимых в этой стране сырьевых товаров, некоторые из которых имеют для них большое военное значение, а также наличие в Австралии благоприятных условий для американского частного капитала, что способствует развитию торговли, с другой стороны, применение Австралией преференциального для Англии таможенного режима, ставит США в невыгодное положение в конкурентной борьбе с английскими компаниями. Пошлины, которыми облагаются американские товары, выше преференциальных в среднем на 7,5—12,5%. Особенностью торговли США с Австралией является также то, что США для продвижения своих товаров на этот рынок не используют правительственных программ «помощи», являющихся важнейшим орудием американской экспансии на рынках большинства других стран.

Хотя Австралия во внешней торговле США занимает довольно скромное место (около 1,8% в импорте и 2,1% в экспорте), по отдельным товарам удельный вес этой страны в импорте США весьма значителен. Наиболее важными товарами в американском импорте из Австралии являются мясо, мясопродукты и шерсть. Из Австралии ввозится около 25% всего импортированного мяса и до 20% шерсти. В последние годы США ввозят из Австралии от 60 до 90% всех потребляемых рутиловых концен-

тратов, по циркониевой руде эта доля составляет 36—50%<sup>1</sup>. Для Австралии торговля с Соединенными Штатами имеет гораздо большее значение (в 1963 г. 10% экспорта и 23% импорта Австралии).

По объему товарооборота США занимают второе место после Англии во внешней торговле Австралии, а в отдельные годы — третье место, уступая торговле Австралии с Новой Зеландией. Конкурентная борьба США с Англией на рынке Австралии из года в год обостряется.

Англия — главный конкурент США в Австралии — постепенно теряет свои позиции на этом рынке. Ее доля в экспорте Австралии сократилась с 41% в 1953 г. до 18% в 1963 г. Доля Англии в импорте Австралии за этот период снизилась с 42 до 28%.

В начале послевоенного периода расширению торговли США с Австралией препятствовали нехватка долларов в этой стране и введенные ею импортные ограничения<sup>1</sup>. Это имело немалое значение для усиления притока американского частного капитала в Австралию. За период с 1953 по 1963 г. капиталовложения США в Австралию более чем утроились. Расширяя вывоз капитала в Австралию, монополии США не только завоевывали австралийский рынок, но и рассчитывали также использовать ее как плацдарм для торговой экспансии в другие страны, в первую очередь в страны Юго-Восточной Азии. При этом они используют преимущества в конкурентной борьбе, которые получают их австралийские филиалы в связи с тем, что последние расположены в пределах стерлинговой зоны, пользуются имперскими преференциями, экономят на фрахте в страны Юго-Восточной Азии, быстрее выполняют иностранные заказы.

#### Частные прямые капиталовложения США в Австралии (млн. долл.)

	1936 г.	1949 г.	1953 г.	1957 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	89	161	326	701	957	1 097	1 277
В том числе обрабатывающая промышленность . . . . .	. . . .	. . . .	172	302	501	586	691

США стремятся использовать участие Австралии в военно-агрессивных блоках АНЗЮС и СЕАТО для захвата контроля над источниками стратегических сырьевых материалов в этой стране.

<sup>1</sup> В последние годы в Австралии круг лицензируемых товаров постепенно сужается, и в настоящее время большинство импортируемых товаров не лицензируется. Это благоприятствует расширению экспорта США в Австралию.



Американские компании «Юнион ойл девелопмент», «Кёрн каунти лэнд», «Стандард ойл оф Индиана», «Филлипс ойл продактс» и некоторые другие контролируют значительную часть добычи и переработки нефти в Австралии. В горнодобывающей промышленности расширяется влияние американских компаний «Юта констракшн энд майнинг корпорейшн», «Америкэн смелтинг энд рифайнинг», «Ханна энд Хоумстейк майнинг компани», «Америкэн метал клаймекс», группы «Кайзера», «Алкоа» и «Рейнолдс». Эти монополии стараются усилить свой контроль над добычей урановой, циркониевой, рутиловой и железной руд, ильменита, алюминиевого сырья и ряда других цветных металлов.

Одним из факторов, препятствующих расширению торговли США с Австралией сельскохозяйственными товарами, является во многом сходная номенклатура сельскохозяйственного экспорта этих стран, в первую очередь по экспорту зерновых.

Определенным сдерживающим фактором против вывоза американских «излишков» продовольствия на рынок Австралии являются также антидемпинговые пошлины, которые предусмотрены правилами регулирования торговли этой страны, хотя эти пошлины и не применялись пока к американским товарам. Более того, эти товары, занимающие важное место в экспорте Австралии, испытывают острую конкуренцию со стороны соответствующих экспортных товаров США на рынках третьих стран, особенно когда Соединенные Штаты сбывают «излишки» таких товаров, что приводит к вытеснению Австралии с ее традиционных рынков в Азии.

В Австралии в последнее время усилилась кампания по расширению экспорта и поискам новых рынков сбыта для своей продукции. В этой кампании большое место уделяется Соединенным Штатам. Однако США ограничивают ввоз ряда товаров, в экспорте которых заинтересована эта страна (сахар, свинец, цинк, сливочное масло и сыр). Понятно поэтому, что предпринятые Соединенными Штатами в 1958 г. меры с целью ограничить, кроме того, импорт шерсти и шерстяных тканей, свинца и цинка вызывают в Австралии большое недовольство. Эти меры сильно отразились на экспорте Австралии в США, так как указанные товары составляют значительную долю ее вывоза. По заявлению министра торговли Австралии, «за последние восемь лет ни одна страна не создавала таких барьеров в торговле с Австралией, как США»<sup>1</sup>.

### ЭКСПОРТ США В АВСТРАЛИЮ

Основной группой товаров американского экспорта в Австралию является оборудование. Экспорт машин и оборудования из США в послевоенные годы непрерывно возрастал. Укрепление

<sup>1</sup> «The Sydney Morning Herald», February 25, 1960.

# Экспорт США в Австралию

(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	73,5	114	135	215	387	320	403	437
В том числе:								
Продовольствие . . . . .	1,5	0,7	0,5	2	6	7	8	5
Табак . . . . .	7,8	13	22	32	20	12	23	19
Каучук . . . . .	0,2	0,7	0,7	6	12	10	9	8
Текстильные товары . . . . .	1,1	11	5	14	36	28	39	. . .
Лесобумажные товары . . . . .	2,3	5	5	12	30	15	21	. . .
Минеральное сырье и топливо . . . . .	14,0	19	13	17	24	20	25	. . .
Нефть и нефтепродукты . . . . .	12	16	8	10	12	11	12	16
Металлы и металлоизделия . . . . .	5,2	12	9	11	34	17	23	. . .
Оборудование и средства транспорта . . . . .	33,5	44	68	97	167	146	176	206
Электротехническое оборудование . . . . .	2,4	3,3	6	12	17	14	18	. . .
Промышленное оборудование . . . . .	8,9	11	24	40	82	69	88	. . .
Строительное и горное оборудование . . . . .	0,5	0,7	7	13	28	22	25	. . .
Автомобили и части к ним . . . . .	14,1	9	8	13	24	33	40	. . .
Тракторы и части к ним . . . . .	11,2	. . .	20	18	21	10	14	. . .
Химические товары . . . . .	2,9	5,6	7	11	35	32	42	48

позиций Соединенных Штатов как экспортера оборудования происходило за счет позиций Англии. Хотя Англия и удерживает пока первое место среди поставщиков оборудования в Австралию, удельный вес ее в последние годы значительно снижается, а удельный вес поставок американского оборудования растет. В то же время Соединенные Штаты при сбыте своего оборудования в Австралию испытывают возрастающую конкуренцию со стороны ФРГ, а в последние годы — со стороны Японии.

Среди машин и оборудования, поставляемого из США в Австралию, главное место занимает промышленное оборудование. По этой группе оборудования имеет место наибольший рост, причем особенно сильно возрос экспорт промышленного

оборудования в последние годы. В 1962 г. экспорт оборудования составлял 87,9 млн. долл. по сравнению с 48 млн. долл. в 1959 г.

США выступают на австралийском рынке как крупнейший поставщик энергосилового оборудования и тракторов. Поставки этих видов оборудования из США в последние годы составляют примерно 40% всего объема импорта Австралией этих видов оборудования.

Увеличение экспорта оборудования из США в Австралию связано с усилением проникновения американского капитала в австралийскую промышленность. Монополии США рассматривают Австралию как надежную в политическом отношении сферу приложения капитала, к тому же правительство Австралии поощряет иностранные частные инвестиции в экономику страны. Между США и Австралией заключено специальное соглашение об отмене двойного налогообложения. Австралийское законодательство не препятствует свободному переводу прибылей за границу. Доля американских капиталов в общем притоке иностранных капиталов в Австралию имеет тенденцию к повышению. В то же время для английского капитала характерна обратная тенденция, хотя он пока еще и занимает преобладающие позиции в экономике Австралии.

**Удельный вес США и Англии в притоке новых частных иностранных капиталов в Австралию в 1948—1959 гг.\***  
(%)

	1948 г.	1949 г.	1952 г.	1953 г.	1955 г.	1957 г.	1959 г.
США . . . . .	17,2	9,8	35,3	8,6	39,2	26,1	37,1
Англия . . . . .	76,9	82,6	54,8	88,4	52,1	59,4	53,8

\* Годы, кончающиеся 30 июня.

Около 900 американских компаний имеют в Австралии свои филиалы и дочерние компании. Кроме того, примерно 600 австралийских фирм связано с компаниями США лицензионными и патентными соглашениями.

Американские инвестиции в Австралии сосредоточены главным образом в автомобильной, радиотехнической, медной, нефтеперерабатывающей и фармацевтической промышленности. Крупнейшей компанией в Австралии является филиал американской «Дженерал моторс» — «Дженерал моторс Холден». Прибыли этой компании превышают прибыли любой другой фирмы в Австралии.

Представитель американской фирмы «Шэффер пэн компани», объясняя выгодность капиталовложений в промышленность Австралии, заявил: «Сам австралийский рынок не следует недооце-

нивать, но он сравнительно мал. Что действительно привлекательно, так это рынок стран Юго-Восточной Азии»<sup>1</sup>. Филиалы американских монополий в Австралии расширяют экспорт в близлежащие страны таких видов продукции, как локомотивы и подвижной состав, электротехническое и электронное оборудование, автомобили и части, горное и строительное оборудование, сельскохозяйственные машины, фармацевтические товары и ряд других товаров. Объем производства на подконтрольных американскому капиталу австралийских предприятиях намного превышает объем экспорта из США в Австралию, и деятельность филиалов американских монополий в Австралии является, таким образом, основой экспансии США в эту страну.

**Экспорт США в Австралию и производство на предприятиях, подконтрольных американскому капиталу в Австралии, в 1957 г.**

(млн. долл.)

Товары	Экспорт США	Производство на американских предприятиях
Химические товары . . . . .	12	52
Резиновые изделия . . . . .	8	36
Металлы и металлоизделия . . . . .	11	27
Машины и оборудование, исключая электротехническое . . . . .	61	52
Электротехническое оборудование . . . . .	12	69
Транспортное оборудование . . . . .	24	390
Итого . . . . .	128	626

Важнейшими товарами американского экспорта в Австралию являются также черные металлы, химические товары и табак. Поставки металлов и химических товаров за последние годы резко возросли, тогда как запородажи табака стали значительно ниже уровня ряда предыдущих лет.

**ИМПОРТ США ИЗ АВСТРАЛИИ**

В импорте США из Австралии важнейшую роль играют мясо и мясопродукты, которые стали главным товаром американского импорта из Австралии лишь за последние годы и ныне составляют примерно половину всего ввоза Соединенных Штатов из Австралии. Однако удельный вес импорта из Австралии мяса и

<sup>1</sup> "Business Week", August 31, 1957, p. 127.

мясопродуктов во всем потреблении этих товаров в США очень мал, он составляет примерно 1%, так как большую часть своих потребностей в мясе Соединенные Штаты удовлетворяют за счет местного производства.

**Импорт США из Австралии**  
(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	44	129	137	147	142	184	290	317
В том числе:								
Продовольствие . . . .	1,6	1,5	7	11	73	113	188	223
Мясо и мясопродукты	1,5	0,6	3	4	62	91	152	. . .
Текстильные товары . .	25	98	67	47	27	29	48	. . .
Шерсть . . . . .	23	94	66	44	24	25	45	. . .
Металлы и металлоиз- делия . . . . .	0,7	15	42	71	30	23	35	. . .
Свинец . . . . .	0,1	12	17	34	18	12	13	. . .
Черные металлы . .	0,2	1	9	4	6	4	11	. . .
Ферросплавы . . .	0,1	1	7	18	5	4	9	. . .

Другими важными товарами американского импорта из Австралии являются шерсть и металлы, в основном цветные. За счет импорта из Австралии США удовлетворяют 70% своих потребностей в рутиловых концентратах, 35—45% в цирконии, 10% в свинце и 5—7% в вольфраме. Хотя Австралия играет заметную роль в поставках шерсти в США (в отдельные годы от 10 до 20%), на американском рынке она испытывает острую конкуренцию со стороны ряда стран Латинской Америки и Африки. На австралийском рынке американские фирмы закупают свыше 30% потребляемых в США кроличьих шкурок.

## Глава II

### ТОРГОВЛЯ США С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ

#### СТРАНЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

##### ЗНАЧЕНИЕ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОГО РЫНКА ДЛЯ США

Страны Латинской Америки занимают важное место во внешнеэкономической экспансии американских монополий. В послевоенные годы, до 1958 г. включительно, на долю этих стран приходилось около  $\frac{1}{4}$  части экспорта США и почти  $\frac{1}{3}$  американского импорта. В последние годы, однако, доля Латинской Америки как в экспорте, так и импорте США несколько сократилась.

##### Удельный вес стран Латинской Америки во внешней торговле США (%)

	1936— 1938 гг.	1947 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
В экспорте . .	15,7	23,8	17,4	20,9	17,6	17,9	16,5	15,5
В импорте . .	18,0	30,6	29,6	28,3	24,0	25,1	24,1	23,7

Соединенные Штаты сбывают на рынках стран Латинской Америки продукцию многих отраслей промышленности. Доля латиноамериканских стран в экспорте из США в 1963 г. готовых текстильных изделий составила 17%, бумаги и изделий из бумаги — 24%, оборудования и транспортных средств — 20%, в том числе автомобилей — 26%, железнодорожного оборудования — 32% и химических товаров — 20%.

Исключительно велика роль стран Латинской Америки как источников важнейших видов сырья и продовольствия. Соединенные Штаты закупают в Латинской Америке кофе, сахар, железную руду, нефть, медь, олово, цинк, селитру, табак и другие товары. Доля стран Латинской Америки в импорте США селитры составляет почти 100%, кофе — 87%, железной руды — 65%, фруктов — 65%, нефти и нефтепродуктов — 54%, какао-бобов — 52%, меди — 53%, свинца — 35%, цинка — 30%, шерсти — 27%, табака — 26%, сахара — 50% (а когда велась торговля с Кубой, эта доля доходила до 70%).

Важнейшая особенность торговли США со странами Латинской Америки заключается в том, что Соединенные Штаты являются главным покупателем товаров латиноамериканского экспорта и основным поставщиком товаров в эти страны<sup>1</sup>. На долю США в настоящее время приходится более 40% экспорта и импорта латиноамериканских стран против 33% в 1936—1938 гг. (На долю Англии и ФРГ приходится примерно по 10%.) Таким образом, монополии США обладают господствующим положением на рынках Латинской Америки.

Эта особенность торговли США со странами Латинской Америки является следствием ряда обстоятельств политического и экономического характера.

Географическая близость, огромные запасы полезных ископаемых, наличие дешевой рабочей силы предопределили повышенный интерес американского капитала к странам Латинской Америки. Еще в XIX веке Соединенные Штаты поставили перед собой задачу превратить формально независимые страны Латинской Америки в сырьевой придаток американской промышленности, лишить эти страны возможности развивать самостоятельно свою промышленность и сельское хозяйство.

Опираясь на доктрину Монро, провозглашенную в начале XIX столетия, Соединенные Штаты стремились обеспечить монопольное господство американского империализма в латиноамериканских странах. В начале XX века, проводя в Латинской Америке политику большой дубинки и долларовой дипломатии, США устанавливали контроль над ресурсами стран Латинской Америки, вмешивались во внутреннюю жизнь этих стран.

Впоследствии, однако, когда произошел мировой экономический кризис и положение США на внешних рынках ухудшилось, США вынуждены были перейти от политики прямых захватов к лживой доктрине так называемого «добраго соседства». Провозглашение этой доктрины не изменило основных целей империалистической политики США в этих странах.

Во время второй мировой войны, воспользовавшись потерей Германией и Японией своих позиций и ослаблением позиций

---

<sup>1</sup> Исключением в настоящее время является Куба.

Англии на рынках стран Латинской Америки, США расширили свою торговлю с этими странами и особенно увеличили импорт сырья для военной промышленности, а также продовольствия для поставок по ленд-лизу. В этот период Соединенные Штаты скупили в странах Латинской Америки большое число предприятий, принадлежавших западноевропейским монополиям.

После окончания второй мировой войны экспансионистская политика США в странах Латинской Америки еще более усилилась. Под лозунгом обеспечения безопасности Западного полушария США вовлекли латиноамериканские страны в военные союзы и использовали их в своих интересах. США поддерживают в латиноамериканских странах реакционные силы с целью свержения неугодных им правительств, пытающихся проводить самостоятельную политику или проявить какую-либо оппозицию американскому империализму. Наиболее ярким проявлением такой политики США является насильственное свержение в 1954 г. правительства Гватемалы по подстрекательству американского правительства. События в Гватемале ознаменовали возврат к методам прямой военной агрессии США в латиноамериканских странах. Ярким проявлением агрессивной политики США явилось стремление американского империализма при помощи открытой интервенции задушить кубинскую революцию. Эта интервенция окончилась полным провалом.

Длившаяся на протяжении десятилетий экспансия американского капитала в страны Латинской Америки предопределила колониальное, одностороннее, как правило, монокультурное развитие экономики этих стран и высокую их зависимость от экспорта. Удельный вес одного-двух товаров в экспорте латиноамериканских стран составляет 75—95 %. Так, удельный вес меди и селитры в общем экспорте Чили составляет 77 %, кофе и нефти в экспорте Колумбии — 92 %, нефти и железной руды в экспорте Венесуэлы — 95 %. Результатом одностороннего развития явилась экономическая отсталость латиноамериканских стран. Весь объем валового национального продукта этих стран был в 1960 г. в 8 раз меньше объема продукции США. Их доля в мировом капиталистическом производстве составляет всего 7 %.

Сельское хозяйство является основной отраслью экономики стран Латинской Америки. В сельском хозяйстве многих латиноамериканских стран господствуют «Юнайтед фрут компани».

В Латинской Америке добывается 15 % мировой добычи нефти, до 25 % мировой продукции меди, 20 % мировой продукции олова, большое количество железной и марганцевой руды. В странах Латинской Америки производится более половины мирового производства сурьмы, около одной трети ванадия, 50 % серебра, большая часть висмута и природного хрусталя. В этих странах имеются большие залежи бокситов, вольфрама, ртути, хрома, титана, циркония.



Американские монополии широко эксплуатируют сырьевые ресурсы латиноамериканских стран, выкачивают оттуда нефть («Стандард ойл»), железную руду («Бетлехем стил компани»), медь («Анаконда»), цинк, олово, сурьму, ванадий, селитру и т. д.

Наличие богатых природных ресурсов и засилье американских монополий обусловили превращение Латинской Америки в сырьевую базу американских монополий.

С подконтрольных американскому капиталу предприятий в Латинской Америке в США направляется около 40% всех импортируемых в США из латиноамериканских стран товаров, причем в импорте металлов и минералов эта доля достигает 78% (1957 г.).

В условиях однобокого развития своей экономики страны Латинской Америки вынуждены покупать за границей большинство необходимых им готовых изделий, что создает благоприятные условия для торговой экспансии монополий США, продукция которых может быть доставлена в латиноамериканские страны с меньшими транспортными издержками, чем продукция любой из стран Западной Европы. При этом американские экспортеры располагают тем преимуществом, что наиболее крупные из них имеют в латиноамериканских странах сеть подконтрольных им филиалов, производственных и торговых фирм.

### **ДИНАМИКА ТОРГОВЛИ США СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ**

Развитие торговли США с латиноамериканскими странами происходит крайне неравномерно.

Торговля США со странами Латинской Америки достигла огромных размеров еще в конце первой мировой войны. Значительное сокращение торговли в период мирового экономического кризиса (экспорт — в 4 раза, импорт — в 3,3 раза) сменилось в конце 30-х годов новым ростом торговли.

Наиболее значительным был рост торговли США со странами Латинской Америки в годы второй мировой войны. Импорт по стоимости в 1945 г. по сравнению с 1939 г. увеличился более чем в 3 раза, а экспорт — в 2 раза.

В первые послевоенные годы произошло новое резкое увеличение экспорта США в страны Латинской Америки. Импорт из этих стран также увеличился, но в меньшей степени. Всего за 2 года — с 1945 по 1947 г. — экспорт США в страны Латинской Америки увеличился в 3 раза. Росту экспорта США в страны Латинской Америки в первые послевоенные годы способствовала потеря Германией и Японией своих позиций на внешних рынках, ослабление позиций Англии, Франции, а также то что страны Латинской Америки получили возможность израсхо-

вать в США те небольшие долларовые резервы, которые они накопили в период войны в связи с поставками в США сырьевых материалов. Однако действие этого второго фактора не могло продолжаться долго. В последующие годы экспорт США в страны Латинской Америки стал падать, и в 1950 г. экспорт США в эти страны был на 32% ниже уровня 1947 г.

**Динамика торговли США со странами Латинской Америки**  
(млрд. долл.)

Годы	Экспорт	Импорт	Сальдо
1948	2,9	2,0	+0,9
1953	2,9	3,3	—0,4
1957	4,4	3,7	+0,7
1960	3,7	3,6	—0,1
1961	3,8	3,7	+0,1
1962	3,7	3,9	—0,2
1963	3,6	4,0	—0,4

После начала американской агрессии в Корее торговля Соединенных Штатов со странами Латинской Америки несколько возросла. В этот период США вновь развернули закупки в странах Латинской Америки сырьевых материалов для своей военной промышленности и для пополнения запасов военно-стратегических материалов. Это дало возможность латиноамериканским странам также несколько расширить свои закупки в США. Увеличению экспорта США в страны Латинской Америки содействовало расширение кредитования экспорта через Экспортно-импортный банк. Общая сумма экспорта США в страны Латинской Америки возросла в 1953 г. против 1950 г. на 15%, а импорта за тот же период — на 18%.

В связи с тем что в импорте США из латиноамериканских стран большой удельный вес занимают сырьевые товары, объем импорта из этих стран подвержен резким колебаниям в зависимости от смены фаз цикла в экономике США. Сокращение импорта в периоды кризисных падений промышленного производства влечет ухудшение валютного положение этих стран и сокращение закупок ими американских товаров.

Прекращение войны в Корее и экономический кризис в США вызвали в 1954 г. сокращение оборота торговли США со странами Латинской Америки. В 1954 г. как экспорт США в страны Латинской Америки, так и импорт из этих стран понизился на 5%. В период 1955—1957 гг. торговля США со странами

Латинской Америки несколько увеличилась, однако наступивший в США в 1958 г. экономический кризис снова приостановил рост этой торговли. В 1958 г. экспорт США в страны Латинской Америки понизился на 11%, а импорт из этих стран — на 3%. В последующие годы, несмотря на некоторое оживление в экономике Соединенных Штатов, торговля их с Латинской Америкой не увеличивалась и наметилась явная тенденция к сокращению этой торговли.

В 1961 г. импорт США из стран Латинской Америки по сравнению с 1957 г., когда был достигнут максимальной послевоенный уровень, сократился на 16%.

В целом за весь послевоенный период (1946—1963 гг.) импорт США из стран Латинской Америки увеличился по стоимости в 2 раза. Общий же импорт США из всех стран за этот период по стоимости увеличился в три раза. Причины того, что темпы роста импорта США из стран Латинской Америки ниже темпов роста всего импорта США, кроются в следующем: произошло сокращение потребности США в некоторых видах сырья, основными поставщиками которого являются латиноамериканские страны, в связи с уменьшением потребления сырья на единицу продукции и заменой отдельных видов импортируемого сырья субститутами, производимыми в США; часть операций по закупке сырья была перенесена из латиноамериканских стран в другие страны (например, кофе, какао — в страны Африки, сахара — в Индию, Филиппины, Австралию, нефти — в страны Ближнего и Среднего Востока, Канаду); США завершили создание запасов военно-стратегических материалов и приступили к частичной распродаже некоторых из них; правительство США ввело импортные квоты на ввоз отдельных видов сырья (свинца, цинка, нефти); эти обстоятельства вызвали уменьшение выручки латиноамериканских стран от экспорта и повели к уменьшению золотых и долларовых резервов латиноамериканских стран. В связи с этим латиноамериканские страны вынуждены были, в свою очередь, сократить закупки американских товаров.

В последние годы на рынке стран Латинской Америки заметно усилилась конкуренция западноевропейских стран и Японии, что также тормозило рост торговли США с латиноамериканскими странами. В 1963 г. экспорт США в страны Латинской Америки по сравнению с 1957 г., когда был достигнут послевоенный максимум, сократился на 25%.

За весь послевоенный период с 1946 г. по 1963 г. экспорт США в страны Латинской Америки возрос в 1,6 раза, а импорт из этих стран — в 2,2 раза. За этими общими показателями роста стоимости экспорта и импорта США в торговле со странами Латинской Америки стоит прогрессивное ухудшение условий торговли для латиноамериканских стран — снижение цен на экспортируемое ими сырье и их рост на импортируемые готовые

изделия из промышленно развитых стран вообще и из США, своего основного поставщика, в частности.

Страны Латинской Америки вынуждены поэтому отдавать все больше и больше сырья за каждый предмет, который они ввозят из США. Если, например, в 1928 г. Аргентина покупала трактор за 47 т пшеницы, в 1947 г. она уже платила за него 110 т и в 1950 г. — 143 т.

Отрицательные последствия для латиноамериканских стран от общего падения цен на многие товары их экспорта усугубляются еще и тем, что монополии США при помощи различных соглашений о поставках подчас оплачивают сырьевые материалы по ценам ниже мировых. Например, по одному из таких соглашений в 1953 г. медь поставлялась США из Чили по цене 29 центов за англофунт при мировой цене 34—36 центов за англофунт.

Из-за несправедливых цен в торговле с США латиноамериканские страны теряют ежегодно сотни миллионов долларов. Значительно упали цены на кофе, нефть и другие товары. Куба за период с 1951 по 1956 г. из-за установления завышенных цен на товары, вывозимые из США, и падения цен на товары, вывозимые этой страной в США, потеряла 27% валютных поступлений, Доминиканская Республика — 33%, Уругвай — более 50%, Боливия — 34%, Мексика — 18%, Перу — 40%, Эквадор — 13%, Панама — 18%.

Главное место в торговле США со странами Латинской Америки занимают Венесуэла, Мексика, Бразилия, Аргентина, Колумбия, Чили, Перу, Уругвай. Доля этих восьми стран в послевоенный период в общем экспорте США в страны Латинской Америки составляла от 77 до 84% и доля их в импорте США из стран Латинской Америки — от 75 до 85%.

В связи с проведением правительством США агрессивной политики в отношении Республики Куба и принятием властями США мер по дискриминации торговли с ней, которые привели к эмбарго на торговлю с Кубой, торговля США с Кубой, некогда весьма значительная, практически прекратилась.

В годы второй мировой войны и послевоенный период роль отдельных латиноамериканских стран в торговле с США значительно изменилась. В экспорте США в страны Латинской Америки непрерывно возрастала доля Мексики, Венесуэлы и Чили. Повысилась также доля Бразилии и Колумбии. Доля Аргентины, напротив, сократилась до 11,2%.

В импорте США из Латинской Америки в послевоенный период значительно возросла доля Венесуэлы (за счет резкого увеличения поставок в США нефти и железной руды) и доля Мексики. Доля Чили, Колумбии осталась почти без изменения, а доля Аргентины, Уругвая, а также и Бразилии (в связи с уменьшением поставок кофе в США) понизилась.

## ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ США СО СТРАНАМИ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

**Структура экспорта.** Основу экспорта США в страны Латинской Америки составляют промышленные изделия и полуфабрикаты. Их доля в экспорте составляет  $\frac{4}{5}$ . 11% экспорта США в эти страны приходится на продовольствие.

**Экспорт в страны Латинской Америки \***  
(млн. долл.)

Товары	1938 г.	1947 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	481	3 858	3 134	4 579	3 401	3 415	3 231	3 117
В том числе:								
Продовольственные товары . . . . .	40	133	383	456	365	376	309	344
Текстильные волокна и изделия . . . . .	30	327	184	175	148	145	120	152
Металлы и металлоизделия . . . . .	39	338	284	542	306	265	221	229
Машины и оборудование . . . . .	180	1 357	1 108	1 824	1 600	1 631	1 508	1 348
Промышленное оборудование . . . . .	65	...	422	788	629	655	642	—
Электротехническое . . . . .	37	...	216	280	231	254	229	195
Автомобили и части к ним . . . . .	67	516	341	562	436	404	370	329
Химические товары . . . . .	28	247	283	446	399	376	399	390

\* Исключая владения западноевропейских стран в Латинской Америке. До 1961 г. включая Кубу.

В число основных промышленных товаров, которые экспортируются Соединенными Штатами в страны Латинской Америки, входят машины и оборудование, автомобили, черные металлы, нефтепродукты, химические товары, текстильные изделия. За годы войны и в послевоенный период доля машин и оборудования (без автомобилей) в экспорте США в латиноамериканские страны возросла. В 1963 г. она составила 29% против 23% в 1938 г. В 1963 г. США вывезли в страны Латинской Америки машин и оборудования на 890 млн. долл., или в 8 раз больше, чем в 1938 г.

Рост экспорта оборудования в послевоенные годы связан с расширением государственного финансирования поставок оборудования за счет кредитов Экспортно-импортного банка и со

значительным увеличением вывоза частного американского капитала в латиноамериканские страны. Американские компании построили в отдельных странах Латинской Америки различные предприятия горнодобывающей и некоторых отраслей обрабатывающей промышленности и для оснащения этих предприятий завезли из США в больших количествах различные виды оборудования, включая строительное, горное, текстильное, а также электротехническое оборудование и станки. Доля оборудования, закупаемого американскими компаниями и их филиалами для своих предприятий, в общем импорте этих стран из США составила примерно 20%.

Больше всего в послевоенные годы вырос экспорт оборудования для текстильной и обувной промышленности. В 1960 г. экспорт текстильного, швейного и обувного оборудования в 16 раз превышал уровень довоенного 1938 г. Значительно (в 14 раз) вырос и экспорт разного металлообрабатывающего оборудования. Экспорт электротехнического оборудования увеличился в 6 раз, сельскохозяйственного — в 2 раза. Доля металлообрабатывающего оборудования в общем экспорте оборудования из США в страны Латинской Америки по-прежнему невелика.

Экспорт автомобилей и частей к ним из США в страны Латинской Америки в 1963 г. по сравнению с 1938 г. увеличился в 7 раз. Этот рост произошел в основном за счет увеличения экспорта авточастей и грузовых автомобилей. Экспорт же легковых машин увеличился только на 50%. В 1963 г. в страны Латинской Америки было экспортировано 26% всех вывезенных из США автомобилей и частей к ним. В последние годы, однако, под влиянием конкуренции европейских стран вывоз автомобилей из США в страны Латинской Америки стал сокращаться.

Экспорт продовольственных товаров из США в латиноамериканские страны в 1957 г. увеличился в 11 раз по сравнению с предвоенным уровнем. Рост экспорта продовольствия был связан с осуществлением американским правительством в послевоенные годы программы форсирования сбыта сельскохозяйственных излишков латиноамериканским странам на местную валюту или в обмен на сырьевые материалы. При этом экспорт пшеницы по количеству увеличился более чем в 30 раз. Проведение политики субсидирования экспорта сельскохозяйственных товаров нанесло серьезный ущерб интересам Аргентины, Уругвая и других стран на латиноамериканском рынке продовольственных товаров. После 1957 г. экспорт продовольствия в страны Латинской Америки несколько сократился.

**Структура импорта.** В импорте Соединенных Штатов из стран Латинской Америки большую роль играют промышленное сырье и продовольственные товары. Доля указанных товарных групп в общем импорте США из стран Латинской Америки в 1960 г. составила 85%. В число ввозимых товаров входят:

кофе, какао-бобы, сахар, бананы. За годы войны и в послевоенный период в импорте США из стран Латинской Америки произошли большие изменения. Ввоз промышленных сырьевых материалов и его доля в общем импорте США значительно увеличилась, доля продовольственных товаров и текстильных изделий уменьшилась. Увеличение ввоза сырьевых материалов и их доли в общем импорте США из Латинской Америки в годы войны и в первые послевоенные годы связано с ростом спроса на эти материалы со стороны американской военной промышленности. Увеличению импорта сырьевых материалов содействовало также осуществление (с 1946 по 1957 г.) программы накопления правительством запасов военно-стратегических материалов. В соответствии с законом 1946 г. о накоплении военно-стратегических запасов сырья и законом 1950 г. о военном производстве правительство США организовало в Латинской Америке массовые закупки сырья, включая олово, цинк, медь, вольфрам, марганцевую руду, на несколько миллиардов долларов. В значительной степени импорт сырья из Латинской Америки идет от американских компаний, вложивших большие средства в отрасли, производящие сырье, и эти массовые закупки сырья служили обогащению американских монополий.

**Импорт США из стран Латинской Америки \***  
(млн. долл.)

Товары	1938 г.	1947 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	453	2 168	3 442	3 763	3 528	3 178	3 380	3 451
В том числе:								
Растительные масла и семена . . . . .	31	88	46	40	29	39	37	. . .
Бананы . . . . .	28	49	67	70	79	77	77	. . .
Кофе . . . . .	134	591	1 372	1 207	873	817	832	774
Какао-бобы . . . . .	12	71	76	70	70	43	31	55
Сахар . . . . .	80	411	320	357	369	223	270	316
Табак . . . . .	8	35	30	26	32	29	20	. . .
Текстильные волокна и изделия . . . . .	18	182	195	124	118	116	123	. . .
Шерсть . . . . .	8	70	125	60	54	52	63	65
Нефть и нефтепродукты	19	171	426	838	826	822	895	896
Металлы и изделия . .	38	248	517	601	564	445	457	. . .
Медь . . . . .	27	149	263	206	212	182	189	. . .

\* Исключая владения западноевропейских стран в Латинской Америке. До 1961 г. включая Кубу.

Доля нефти и нефтепродуктов в общем импорте США из стран Латинской Америки в 1962 г. возросла до 27% против 18% в 1956 г. и 4% в 1938 г. Доля металлов возросла до 14% против 8% в 1938 г. Однако в последние годы увеличение ввоза металлов, особенно цветных, а также нефти в США сильно замедлилось, что связано с общими, уже упоминавшимися выше причинами замедления роста импорта США из Латинской Америки.

Удельный вес продовольствия и текстильных товаров в общем импорте США из стран Латинской Америки сократился. Причинами этого было расширение производства аналогичных товаров в США и увеличение импорта из других стран. Производство в США синтетических волокон повлекло уменьшение доли текстильных товаров в общем импорте США из стран Латинской Америки.

Импорт кофе, доля которого в общем импорте из стран Латинской Америки составляет примерно одну четвертую часть, по сравнению с 1948 г. сократился на 4%. Это связано с некоторым снижением потребления в США кофе на душу населения (в 1960 г. потребление кофе на душу населения было на 14% меньше, чем в среднем в год в период 1947—1949 гг.), а также с увеличением за последние годы закупок кофе в Африке. Доля стран Латинской Америки в общем импорте кофе в 1963 г. понизилась до 81% против 98% в 1948 г. Кофе, импортируемый в США из стран Латинской Америки, завозится главным образом из Бразилии и Колумбии. Доля этих двух стран в общем импорте кофе из Латинской Америки составляет примерно  $\frac{4}{5}$ , остальная часть кофе завозится из Гватемалы, Мексики, Коста-Рики и других стран.

Импорт какао-бобов из стран Латинской Америки в США в послевоенные годы также несколько сократился в связи с уменьшением потребления какао на душу населения и перенесением части закупок Соединенными Штатами какао в Африку. Доля стран Латинской Америки в общем импорте какао понизилась с 60% в 1938 г. до 40% в 1963 г.

Импорт тростникового сахара в США из стран Латинской Америки в 1956 г. по сравнению с 1938 г. увеличился на 57%. Доля стран Латинской Америки в общем импорте сахара в США в 1956 г. составляла 77%. Значительная часть сахара закупалась на Кубе. Прекращение закупок Соединенными Штатами сахара на Кубе вследствие дискриминационной политики американского правительства повело к увеличению импорта сахара с Филиппин, из Австралии и Индии. В связи с этим импорт сахара США из стран Латинской Америки в 1962 г. по сравнению с 1958 г. сократился на 45%, а доля стран Латинской Америки в общем импорте сахара в Соединенные Штаты уменьшилась в 1962 г. до 50%.



Импорт металлов и руд в США из стран Латинской Америки в 1960 г. по сравнению с 1938 г. увеличился в 15 раз и по сравнению с 1947 г. — в 2 раза. Наиболее значительно увеличился импорт железной руды, большая часть которой ввозится из Венесуэлы.

#### Импорт руд, металлов и нефти из стран Латинской Америки

Годы	Железная руда	Медь	Свинец	Цинк	Нефть
	тыс. т				млн. т
1938	1 565	136	1	1	3,3
1948	3 125	332	136	111	14,3
1953	6 134	357	227	219	18,9
1956	14 252	329	201	290	25,5
1960	23 235	299	119	187	27,0
1962	15 997	292	155	207	26,0
1963	13 189	318	148	201	26,9

Импорт нефти и нефтепродуктов по стоимости в 1963 г. по сравнению с 1938 г. увеличился в 47 раз, а по сравнению с 1947 г. — в 5 раз. В последние годы под влиянием усиления импортных ограничений рост ввоза нефти и нефтепродуктов в США замедлился.

#### ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ТОРГОВОЙ ЭКСПАНСИИ США В СТРАНЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Важнейшим средством торгово-экономической экспансии американских компаний в странах Латинской Америки является экспорт частного капитала в эти страны. По объему прямых частных инвестиций США за границей Латинская Америка стоит на втором месте после Канады. Прямые частные инвестиции США в Латинской Америке увеличились с 1934 по 1963 г. в 3 раза — с 2,8 млрд. долл. до 8,7 млрд. долл. При этом наибольший рост инвестиций произошел в послевоенные годы. За период с 1946 по 1963 г. прямые частные инвестиции увеличились более чем на 5 млрд. долл.

Наибольший рост американских прямых инвестиций в послевоенные годы наблюдается в Венесуэле, Бразилии, Чили, Панаме и Колумбии, где американские компании получают наибольшие прибыли. Более медленными темпами росли инвестиции США в Мексике, Аргентине и Гватемале.

**Американские частные прямые капиталовложения  
в странах Латинской Америки по отраслям хозяйства**

(млн. долл.)

	1936 г.	1950 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	2 847	4 445	7 434	8 387	8 255	8 472	8 657
В том числе:							
Нефтяная промышленность . . . . .	453	1 408	2 702	2 882	3 247	3 159	3 094
Добыча и выплавка металлов . . . . .	708	628	1 112	1 155	1 105	1 099	1 093
Обрабатывающая промышленность . . . . .	192	781	1 280	1 610	1 655	1 893	2 103
Торговля . . . . .	100	242	545	718	763	839	881

В связи с тем что правительства ряда стран Латинской Америки, например Аргентины, Бразилии, Мексики, стали ограничивать доступ в добывающую промышленность иностранного капитала, хищнически эксплуатирующего их природные богатства, и поощрять вложения в обрабатывающую промышленность, монополии США были вынуждены увеличить вложения капитала в отдельные отрасли обрабатывающей промышленности, особенно в химическую, пищевкусовую, электротехническую, автомобильную и резинотехническую промышленность, в основном работающие на внутренний рынок латиноамериканских стран. Вложения в обрабатывающую промышленность на конец 1963 г. составляли около половины всех прямых вложений США в Аргентине, Бразилии и Мексике.

Очень быстрыми темпами растут инвестиции в торговлю, за послевоенные годы они увеличились более чем в 4 раза. Основной целью этих инвестиций является увеличение сбыта американских товаров в Латинской Америке. Значительная часть инвестиций в торговлю использовалась для расширения оптовой торговли товарами, произведенными в США. Вложения в розничную торговлю способствовали как сбыту товаров, произведенных в США, так и товаров, произведенных подконтрольными американскому капиталу предприятиями на территории стран Латинской Америки.

В 1957 г. объем продукции подконтрольных США предприятий составлял 8 млрд. долл. (около 10% национального продукта этих стран) и был в 1,8 раза больше товарного экспорта США в страны Латинской Америки. Продукция обрабатывающей промышленности достигает одной трети общего объема продукции

подконтрольных предприятий. Две трети объема приходится на продукцию подконтрольных предприятий в добывающей промышленности (нефть и цветные металлы) и в сельском хозяйстве.

Продукция обрабатывающей промышленности (в основном предметы потребления) сбывается почти целиком в странах Латинской Америки, исключение составляют мясопродукты, значительная часть которых экспортируется. Большая часть продукции подконтрольных предприятий в добывающей промышленности (до 85%) идет на экспорт в США и в третьи страны. Объем экспортируемой продукции в 1957 г. достигал 3 млрд. долл. (38% оборота), что составляет около  $\frac{1}{3}$  всего экспорта латиноамериканских стран. Доля американских предприятий в экспорте Венесуэлы, Чили и Мексики, где сосредоточены наиболее крупные вложения американского капитала в добывающей промышленности, еще выше.

Таким образом, используя подконтрольные предприятия в странах Латинской Америки, американские монополии не только захватывают внутренний рынок этих стран, но и развивают экспансию в других районах мира и укрепляют свои позиции на внутреннем рынке США.

Эта форма торгово-экономической экспансии в латиноамериканские страны является для монополий США тем более привлекательной, что она обеспечивает им возможность жестокой эксплуатации дешевой рабочей силы этих стран и получение высоких прибылей на вложенный капитал. Прибыли американских компаний от прямых инвестиций возросли с 0,4 млрд. долл. в 1946 г. до 1 млрд. долл. в 1963 г. и за весь послевоенный период превысили 15 млрд. долл. Эта сумма намного превышает сумму так называемой американской «экономической помощи» этим странам.

В 1953—1962 гг. США заключили специальные гарантийные соглашения со всеми латиноамериканскими странами, кроме Бразилии, Венесуэлы, Мексики и Уругвая, по которым они гарантируют американским компаниям перевод прибылей, полученных от иностранных капиталовложений, в местной валюте и выплату компенсации в случае экспроприации или национализации американской собственности за границей. По этим соглашениям указанные страны Латинской Америки устранили различные ограничения в отношении американского капитала в их экономике. В этих странах американские компании получили исключительные права в отношении эксплуатации их национальных ресурсов.

Господство американских монополий в ведущих отраслях хозяйства латиноамериканских стран является, кроме того, основой для воздействия США на внешнеэкономический курс этих стран.

На расширение вывоза американских капиталов и товаров в страны Латинской Америки значительное влияние оказывают соглашения с этими странами о предоставлении им различных видов «помощи». Заключив такие соглашения, США получают возможность в счет выделенных ассигнований по «помощи» поставлять латиноамериканским странам различные товары, и вместе с этим они связывают эти страны рядом обязательств, которые облегчают американским компаниям проникновение на рынки этих стран. В частности, страны Латинской Америки, получающие американскую «помощь», согласились отменить ограничения и создать благоприятные условия для ввоза американских товаров, допустить американские компании к использованию сырьевых ресурсов латиноамериканских стран и к строительству предприятий по производству сырьевых материалов в этих странах.

Оказывая «помощь», Соединенные Штаты фактически делают лишь ничтожные подачки из тех прибылей, которые они выкачивают из латиноамериканских стран в виде доходов от зарубежных инвестиций, доходов за счет монопольно высоких цен на экспортные товары. Например, ежегодно в среднем в послевоенный период выделялось на «помощь» не более 0,3 млрд. долл., а прибыли США от одних только прямых инвестиций составили в среднем около 1 млрд. долл. в год.

Ассигнования американского правительства на «помощь» странам Латинской Америки за 1946—1963 гг. составили 7 928 млн. долл., или 7% всей американской «помощи» иностранным государствам. Из этой суммы 7 212 млн. долл. направлялось на экономическую «помощь»; из суммы экономической «помощи» средства Агентства международного развития составили 1 862 млн. долл., средства по закону 480—957 млн. долл.

Наибольшую роль в финансировании американского экспорта в латиноамериканские страны играют кредиты Экспортно-импортного банка.

Экспортно-импортный банк с самого начала своего существования главное свое внимание направил на закабаление стран Латинской Америки. Во время второй мировой войны Экспортно-импортный банк явился одним из важнейших рычагов по усилению господства США над экономикой и внешней торговлей стран Латинской Америки. Он содействовал превращению Латинской Америки в аграрно-сырьевой придаток американского империализма. В послевоенный период США продолжали использовать Экспортно-импортный банк в целях более глубокого проникновения американских монополий в страны Латинской Америки.

За период с 1934 по 1964 г. Экспортно-импортный банк выдал займов и кредитов латиноамериканским странам на

3,5 млрд. долл., что составляет почти 40% общей суммы займов и кредитов, предоставленных этим банком иностранным государствам. Примерно 85%<sup>1</sup> общей суммы предоставленных займов и кредитов странам Латинской Америки падает на 6 стран: Бразилию, Мексику, Аргентину, Колумбию, Чили и Перу.

**Займы и кредиты Экспортно-импортного банка с 1934 по 1964 г.**  
(млн. долл.)

	Общая сумма разрешенных займов и кредитов	Выдано кредитов	Задолженность стран на 1/VII 1964 г.
Все страны . . . . .	11 178	9 443	3 524
Страны Латинской Америки .	4 165	3 704	845
В том числе:			
Аргентина . . . . .	6 513	419	300
Бразилия . . . . .	1 291	1 287	724
Чили . . . . .	446	360	173
Колумбия . . . . .	314	290	92
Мексика . . . . .	776	612	184
Перу . . . . .	202	202	86
Венесуэла . . . . .	181	124	81

Большая часть займов Экспортно-импортного банка используется американскими экспортерами для финансирования поставок различных видов оборудования и других товаров. Другая часть идет на погашение задолженности латиноамериканских импортеров американским поставщикам. Экспортно-импортный банк финансирует также строительство предприятий по добыче сырьевых материалов, в приобретении которых заинтересованы США (железная руда, марганцевая руда, цветные металлы и нефть).

Условия соглашений с латиноамериканскими странами об экономической и технической «помощи» дают возможность США контролировать и направлять в своих интересах экономическое развитие этих стран. При помощи указанных соглашений США обеспечивают участие американского частного капитала в строительстве отдельных объектов (шоссеиные дороги, железные дороги, порты, электростанции, шахты, плантации и т. д.), которые во многих случаях создаются исходя из военно-стратегических планов США в интересах американских монополий. Участие американских компаний в строительстве промышленных, транспортных и других объектов дает возможность им вво-

зить в эти страны в больших количествах оборудование и разные материалы и вывозить необходимые американским компаниям сырьевые материалы.

Агентство международного развития предоставило странам Латинской Америки «займов развития» на 759 млн. долл. Эти займы предоставлялись на условиях 3,5—5,75% годовых на срок от 5 до 30 лет с погашением преимущественно в местной валюте. Они направлялись главным образом на строительство электростанций, на транспорт и в меньшей степени в отрасли обрабатывающей промышленности, причем, как правило, не на строительство крупных промышленных объектов, а на удовлетворение текущих нужд.

Большую роль для форсирования американского экспорта сельскохозяйственных товаров в страны Латинской Америки играют соглашения США с этими странами о поставках им «излишков» сельскохозяйственной продукции, заключаемые в соответствии с законом 480. Соединенные Штаты заключили такого рода соглашения почти со всеми латиноамериканскими странами. По этим соглашениям США за период с июля с 1954 по июль 1961 г. вывели сельскохозяйственных товаров в страны Латинской Америки на 957 млн. долл.

Демпинговый сбыт Соединенными Штатами «излишков» в латиноамериканских странах наносит известный ущерб торговле между отдельными странами этого района. Американская пшеница, поставляемая по закону 480, вытеснила, например, с бразильского рынка уругвайскую пшеницу и подорвала зерновое хозяйство Аргентины.

Наряду с соглашениями о продаже сельскохозяйственных товаров в обмен на местную валюту Соединенные Штаты в соответствии с законом 480 заключили с рядом американских стран товарообменные соглашения, которые предусматривают поставку американских сельскохозяйственных товаров в обмен на сырьевые материалы. Поставляя сельскохозяйственные товары латиноамериканским странам по закону 480, США затрудняли для Аргентины, Мексики, Уругвая и других стран сбыт их сельскохозяйственных товаров, что отрицательно сказалось на внешней торговле и общем состоянии экономики этих стран и фактически свело на нет их роль как конкурентов США на мировых рынках сельскохозяйственных товаров.

Определенную роль в финансировании американского экспорта в латиноамериканские страны играют соглашения о военной помощи этим странам. Соединенные Штаты навязали такого рода соглашения Чили, Бразилии, Уругваю, Колумбии, Никарагуа, Гватемале, Гондурасу, Мексика, Аргентина и ряд других стран Латинской Америки от заключения подобных соглашений воздержались. Американская военная помощь, предоставляемая по этим соглашениям, разбивается на два вида: 1) поставки во-

оружия, военного оборудования и обмундирования, 2) участие США в строительстве электростанций, портов, железных дорог и предприятий в странах, подписавших военные соглашения, если это соответствует военно-стратегическим планам США. Всего за период с 1949 по 1961 г. США поставили латиноамериканским странам вооружения и военного оборудования, включая радиотехническое, на общую сумму 716 млн. долл.

В соглашениях США со странами Латинской Америки о военной помощи указывается, что эти страны согласны получать американское военное оборудование и оборудование для строительства предприятий, в которых заинтересованы США исходя из своих военно-стратегических планов. Предусматривается, что это оборудование не будет облагаться ввозной пошлиной или какими-либо внутренними налогами страны, получающей американскую военную помощь, что она обязуется развивать производство необходимых для США сырьевых материалов. Оборудование для строительства предприятий по производству таких сырьевых материалов завозится из США. В соглашениях предусмотрено (например, статья 8 соглашений с Эквадором о военной помощи), что внешняя торговля страны, получающей американскую помощь, должна находиться под контролем США.

**Военные поставки США латиноамериканским странам**  
(млн. долл.)

1952 г. . . . .	0,2	1957 г. . . . .	32,0
1953 г. . . . .	65,2	1958 г. . . . .	56,8
1954 г. . . . .	37,9	1959 г. . . . .	67,0
1955 г. . . . .	36,9	1960 г. . . . .	80,0
1956 г. . . . .	21,2	1961 г. . . . .	79,0

Важную роль в содействии американской экспансии в латиноамериканские страны играют многосторонние соглашения, заключенные США с этими странами, а также займы и кредиты этим странам, предоставляемые международными организациями, контроль над деятельностью которых в значительной мере осуществляется американским правительством. С 1946 по 1961 г. страны Латинской Америки получили от международных организаций займов и кредитов на 1,4 млрд. долл.

Соединенные Штаты заключили с латиноамериканскими странами ряд многосторонних региональных договоров и соглашений, одной из задач которых является содействие внешне-экономической экспансии США в Латинской Америке. Наиболее важными из этих соглашений являются: соглашение о солидарности американских государств, подписанное 8 марта 1945 г. в Мексике, межамериканский договор о взаимной помощи, подписанный 2 сентября 1947 г. на конференции министров ино-

странных дел США и латиноамериканских государств в Бразилии, соглашение о создании Организации американских государств, подписанное в Колумбии 30 апреля 1948 г. и вошедшее в силу в 1951 г.

Хотя в договоре о взаимной помощи 1947 г. и не уделяется специального внимания экономическим вопросам, однако взятые обязательства в отношении взаимной военной помощи дают возможность США использовать этот договор и организации, созданные в соответствии с ними, для оказания давления на латиноамериканские страны, помимо политической, также и в экономической области. В частности, например, используя договор о взаимной помощи 1947 г. и многостороннее соглашение о солидарности американских государств 1945 г., США в период 1951—1953 гг. заставили многие латиноамериканские страны подписать в США двусторонние соглашения об экономической помощи.

В соответствии с соглашением 1948 г. был создан Совет Организации американских государств, который периодически проводит конференции, на которых обсуждаются политические, экономические и финансовые вопросы, касающиеся США и латиноамериканских стран. На конференции в Буэнос-Айресе в 1957 г. намечалось заключить экономическое многостороннее соглашение, однако ввиду наличия острых противоречий между США и латиноамериканскими странами такое соглашение подписано не было.

На конференции ОАГ в сентябре 1960 г. в Боготе был принят так называемый «Акт Богота», в котором предусматривается участие США в деле социально-экономического развития стран Латинской Америки при помощи создания специального межамериканского фонда. Средства этого фонда предназначены для развития сырьевых ресурсов латиноамериканских стран. В этом акте указывается, что к финансированию строительства промышленных и других объектов стран Латинской Америки будет привлекаться государственный и частный капитал США, стран Западной Европы и капитал международных финансовых организаций, причем особое внимание должно быть уделено расширению долгосрочного кредитования. Межамериканский совет должен находить пути и средства для экономического развития латиноамериканских стран, для стимулирования торговли стран Западного полушария и форсирования вывоза капитала из США в страны Латинской Америки, он должен координировать деятельность Панамериканского союза, Межамериканского банка развития и разных советов, занимающихся вопросами оказания технической помощи странам Латинской Америки.

На конференции американских стран в Пунта-дель-Эсте в августе 1961 г. под давлением США была принята хартия, предусматривающая создание внутри Организации американских



государств так называемого «Союза ради прогресса». Основной целью этого союза является экономическое развитие стран Латинской Америки. По программе этого союза намечается ежегодный средний прирост промышленной и сельскохозяйственной продукции на душу населения в размере 2,5%. Программа предусматривает проведение сельскохозяйственных реформ, создание «общего рынка» стран Латинской Америки. Фактически же Соединенные Штаты при помощи «Союза ради прогресса» стремятся еще больше проникнуть в экономику стран Латинской Америки. В хартии, принятой в Пунта-дель-Эсте, указывается, что Соединенные Штаты будут поддерживать национальные программы развития стран Латинской Америки лишь в том случае, если они соответствуют целям «Союза ради прогресса». Программа «Союза ради прогресса» предусматривает, что развитие экономики латиноамериканских стран, в первую очередь, должно осуществляться за счет внутренних средств стран Латинской Америки. Вместе с этим для развития экономики стран Латинской Америки могут быть привлечены внешние средства, и в частности правительственные займы США и частный капитал американских монополий. Предполагается, что на осуществление программы «Союза ради прогресса» в течение ближайших 10 лет потребуется внешних средств в размере 20 млрд. долл.

Основным механизмом, через который осуществляется финансирование программы «Союза ради прогресса», является Межамериканский банк развития, созданный в 1959 г. Соединенные Штаты в этом банке занимают ведущее место, на их долю приходится 43% всего капитала банка и почти 42% голосов. Через этот банк Соединенные Штаты осуществляют полный контроль над выдачей займов и кредитов странам Латинской Америки. Программа «Союза ради прогресса», рассчитанная на длительный период, предусматривает не развитие капитальных отраслей промышленности стран Латинской Америки, а финансирование строительства железных и шоссейных дорог, портов, т. е. в большинстве своем объектов, соответствующих военно-стратегическим планам США. Оказывая латиноамериканским странам так называемую финансовую и техническую «помощь», которая по отношению к внутренним средствам этих стран является незначительной (всего 1—2%), Соединенные Штаты осуществляют контроль над экономическим развитием стран Латинской Америки и заставляют эти страны отменять ограничения на ввоз американских товаров и капиталов. По существу вся программа «Союза ради прогресса» направлена на сохранение господства американских монополий в странах Латинской Америки, на борьбу против революционного движения в этих странах.

Из 500 млн. долл., выделенных американским правительством на экономическое развитие стран Латинской Америки,

Межамериканский банк получил 394 млн. долл., предназначенные на выдачу займов, на финансирование проектов, выполняемых в соответствии с этой программой. «Эта программа помощи, — пишет «Нью-Йорк таймс», — отнюдь не является дарственной программой. Свыше 80% этих средств расходуется на американские товары и услуги. Она помогает создавать новые рынки для наших собственных товаров».

Для создания в латиноамериканских странах условий для экспансии американских капиталов и товаров США используют заключение с ними договоров о торговле и мореплавании, а также соглашений о торговле на основе взаимных тарифных уступок.

Соединенные Штаты имеют договоры о торговле и мореплавании с 9 странами Латинской Америки (Гаити, Аргентиной, Чили, Коста-Рикой, Парагваем, Гватемалой, Гондурасом, Колумбией, Никарагуа, Панамой). Латиноамериканские страны идут очень неохотно на заключение такого рода договоров. Некоторые страны (Уругвай и др.), хотя и заключили эти договоры, но до сих пор их не ратифицировали. В договорах о торговле и мореплавании США с указанными странами предусматривается создание в этих странах такой обстановки, которая облегчила бы американским монополиям контроль над развитием производства сырьевых материалов, обеспечивала бы получение высоких прибылей и перевод их в США. Эти договоры широко открывают двери для проникновения американского капитала в страны Латинской Америки. Формально страны Латинской Америки, заключившие такого рода договоры, получают в США такие же права, как и США в этих странах. В условиях огромного превосходства США над латиноамериканскими странами по своей экономической помощи это формальное равенство прав означает, по существу, полное бесправие латиноамериканских стран и сохранение за ними роли аграрно-сырьевых придатков американской экономики.

США заключили торговые соглашения с 15 странами Латинской Америки. С девятью странами (Бразилией, Чили, Доминиканской Республикой, Никарагуа, Перу, Уругваем, Аргентиной, Гаити, Кубой), которые являются членами ГАТТ, соглашения заключены в рамках ГАТТ. С Сальвадором, Гондурасом, Парагваем и Венесуэлой Соединенные Штаты имеют двусторонние соглашения, основанные на принципе наибольшего благоприятствования. Что касается Боливии, Колумбии и Коста-Рики, то США имеют с ними соглашения, предусматривающие принцип условного наибольшего благоприятствования. С Мексикой, Панамой и Гватемалой Соединенные Штаты не заключали торговых соглашений, так как эти страны проводят политику недискриминации в отношении таможенного обложения товаров из всех стран.

Торговые соглашения значительно облегчили доступ товаров США на рынки стран Латинской Америки. Тарифные уступки, предоставленные отдельными странами Латинской Америки, были распространены на значительный круг товаров, в экспорте которых заинтересованы американские монополии: пшеницу, рис, хлопок, яблоки, сухие и консервированные фрукты, ляд, ручные инструменты, разные машины, автомобили, отдельные виды лесоматериалов, радиолампы, киноаппаратуру и другие товары.

Добившись по заключенным с латиноамериканскими странами соглашениям значительных таможенных уступок на товары американского экспорта, США сами понизили пошлины, главным образом, лишь на сырьевые товары, в импорте которых они заинтересованы. Снижение Соединенными Штатами ввозных пошлин на отдельные потребительские товары, включая хлопчатобумажные ткани, было незначительным. В последние годы Соединенные Штаты особенно активно добивались либерализации торговли латиноамериканских стран (снижение пошлин, отмена валютных и количественных ограничений и т. д.), при этом сами они сохраняют высокие пошлины и квоты на ввоз ряда сельскохозяйственных и промышленных товаров, завозимых из стран Латинской Америки (сахар, шерсть, табак, орехи, мясо, кожи и шкуры, цветные металлы). Установление в 1958 г. количественных ограничений на ввоз в США свинца и цинка, а также сырой нефти и нефтепродуктов вызвало протесты со стороны Перу, Мексики, Венесуэлы и других латиноамериканских стран.

## **РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ АЗИИ**

### **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИИ США С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ АЗИИ**

Особенности современной торговли США с развивающимися странами Азии обусловлены прежде всего теми сдвигами, которые произошли в экономическом и политическом положении этих стран за послевоенные годы — в период распада колониальной системы империализма, а также политикой империалистических кругов США, усиливших свою экономическую и военно-политическую экспансию в Азию с целью вытеснения конкурентов, спасения капиталистического строя и создания плацдарма, направленного против стран социалистического лагеря.

После второй мировой войны Азия стала очагом интенсивного распада колониальной системы империализма, в результате чего в этом районе земного шара образовалась группа стран,

добившихся политической независимости, вставших на путь развития национальной экономики и придерживающихся политики неприсоединения к военно-политическим блокам и группировкам (Индия, Индонезия, Бирма, Цейлон, Афганистан). Немаловажное воздействие на характер торговли этих стран с США оказывает развитие ими торговли с социалистическими странами, основывающейся на принципах уважения национального суверенитета этих стран, равноправия и взаимной выгоды.

Вместе с тем ряд азиатских стран (Турция, Иран, Пакистан, Таиланд, Филиппины) оказался вовлеченным Соединенными Штатами в агрессивные военные блоки (СЕНТО, СЕАТО), что обусловило их политическую зависимость от американского империализма. Таким образом, в Азии есть две группы развивающихся стран, различающиеся по своим политическим взаимоотношениям с США, что, безусловно, сказывается и на характере их торговых отношений.

Значение развивающихся стран Азии во внешней торговле США существенно изменилось по сравнению с довоенными годами. Если до войны эти страны являлись для США прежде всего источником сырья, то в послевоенный период США стали рассматривать их и как перспективный рынок сбыта: экспорт США в эти страны стал постоянно превышать импорт.

Доля развивающихся стран Азии в экспорте США в течение послевоенных лет вдвое превышала довоенный уровень, а в импорте США их доля имела тенденцию к понижению.

**Торговля США с развивающимися странами Азии**

Годы	Экспорт (млн. долл.)	% от всего экспорта США	Импорт (млн. долл.)	% от всего импорта США
1937	226	6,7	647	21,0
1948	1 524	12,1	1 158	16,4
1953	1 450	12,3	1 448	13,3
1957	2 298	12,1	1 476	11,1
1960	2 432	12,9	1 633	10,9
1961	2 513	13,1	1 601	10,9
1962	2 904	14,9	1 695	10,3
1963	3 299	15,7	1 760	10,3

В послевоенные годы расширился круг стран — торговых партнеров США в Азии. Так, в торговле США с Ближним и Средним Востоком,  $\frac{2}{3}$  которой раньше приходилось на торговлю с Турцией и Ираном, видное место, особенно в импорте США из этого района, стали занимать Кувейт и Саудовская Аравия, где нефтяные монополии США развернули добычу нефти.

Торговый оборот США с Ближним и Средним Востоком в послевоенные годы увеличивался быстрее, чем с Юго-Восточной Азией, в результате чего его доля в торговле США с Азией возросла с 7% в 1937 г. до 25% в 1960—1962 гг.

В торговле США с Юго-Восточной Азией наряду с увеличением числа торговых партнеров произошло перераспределение торговли между традиционными партнерами США в этом районе. Так, большую роль в экспорте США в этот район стала играть Индия, в которую они сбывают «излишки» сельскохозяйственных товаров. Торговля с Малайзией, всегда выделявшаяся резким преобладанием импорта США над экспортом (Малайя всегда рассматривалась Англией как один из основных получателей долларовой валюты для стран стерлинговой зоны), имеет тенденцию к сокращению вследствие ограниченных размеров закупок основных малайских товаров — каучука и олова.

Торговля с районами Азии, где господствуют милитаристские режимы (Южная Корея, Южный Вьетнам), преследует стратегические цели, носит нездоровый, искусственный характер, осуществляясь целиком за счет «помощи». Экспорт США в эти районы за ряд лет в среднем в 10 раз превышал импорт.

В результате экономической экспансии США в Азию в первые послевоенные годы значение их во внешнеторговом обороте стран Азии (особенно в импорте) существенно возросло. США стали самым крупным торговым партнером стран Азии в целом. С помощью искусственных экономических, политических и военных мер Соединенные Штаты сохраняют свое ведущее положение на рынках многих развивающихся азиатских стран.

**Доля США во внешней торговле развивающихся стран Азии (%)**

	1938 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.
В импорте развивающихся стран Азии . . . . .	7	19	16	18	19	19
В том числе:						
Юго-Восточная Азия . . .	8	21	17	19	20	19
Ближний и Средний Восток	6	15	15	14	16	17
В экспорте развивающихся стран Азии . . . . .	11	14	14	12	12	13
В том числе:						
Юго-Восточная Азия . . .	13	18	17	15	15	16
Ближний и Средний Восток	3	5	8	7	8	8

Положение США на рынках отдельных стран Азии далеко не одинаково. Из всех стран Азии в наибольшей степени привязаны к Соединенным Штатам Филиппины (свыше половины внешнеторгового оборота), находившиеся ранее в прямой колониальной зависимости от США. Доля США в торговле таких стран, как Цейлон, Бирма, Лаос, Камбоджа, невелика — всего 2—5%. Вместе с тем США форсируют внешнеторговую экспансию в крупнейшие страны Азии — Индию, Пакистан и Индонезию. В экспорте Индии доля США возросла до 17% в 1963 г. против 9% в 1938 г., в импорте — до 34% против 6% соответственно. Значительна доля США в торговле Турции (около  $\frac{1}{5}$  турецкого экспорта и  $\frac{1}{4}$  импорта).

### **ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ США С РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ АЗИИ**

Динамика торговли США с развивающимися странами Азии характеризуется резким ростом экспорта в эти страны по сравнению с довоенным уровнем. С 1937 по 1962 г. экспорт США в развивающиеся страны Азии в неизменных ценах увеличился примерно в 5,5 раза, в то время как импорт в неизменных ценах остался на том же уровне.

Важнейшим препятствием расширению торговли США с Азией является относительная ограниченность экспортных ресурсов большинства развивающихся стран Азии, что сдерживает импорт этих стран. Несмотря на осуществляемые в большинстве этих стран программы экономического развития, их экономика в условиях капитализма развивается крайне медленно. Вследствие этого основу их экспорта по-прежнему составляют традиционные сырьевые товары, спрос на многие из которых в США ограничен по причине либо стабильных размеров потребления, либо в результате развития производства заменителей.

**Структура экспорта.** В экспорте США в развивающиеся страны Азии за послевоенные годы произошли большие структурные изменения, важнейшим из которых явилось то, что экспорт принял ярко выраженный сельскохозяйственный потребительский характер. Если в 1937 г. на сельскохозяйственные товары приходилось 19% американского экспорта в Азию, то в 1960—1962 гг. — около 40%. Продовольствие, занимавшее ранее незначительное место в экспорте США в Азию (1937 г. — 7%), стало крупной товарной группой экспорта (1962 г. — 24%), возросло значение хлопка (до 5%). Экспорт оборудования рос медленнее, и его доля снизилась по сравнению с довоенным уровнем (около 30% против 35%) во всем экспорте.

Продовольственный дефицит, усилившийся в развивающихся странах Азии в послевоенный период, США использовали для сбыта не находящихся спроса внутри страны товарных запасов.

Вместе с тем, поставляя продовольствие в Азию, США преследовали цель нажить своеобразный политический капитал в азиатских странах.

Особенно увеличился экспорт в Азию продовольствия и хлопка после 1954 г., когда в США был принят закон 480, предусматривающий экспорт сельскохозяйственных товаров с оплатой в валюте импортера и в форме «даров». Этот закон был использован главным образом для демпинга сельскохозяйственных товаров в страны Юго-Восточной Азии, куда за 1955—1960 гг. было направлено более половины поставок с оплатой в валюте импортера.

В течение указанных шести лет более 80% (а в 1962 г.— 73%) сельскохозяйственного экспорта США в Азию шло по правительственным программам (58% — поставки на местную валюту, 6% — «дары» по закону 480 и 17% — поставки по программе «взаимного обеспечения безопасности»). По этим программам было финансировано и субсидировано 85% экспорта зерна и 54% экспорта хлопка. В результате этих искусственных мер американского правительства развивающиеся страны Азии стали одним из основных рынков для сбыта сельскохозяйственных товаров США.

Свыше  $\frac{2}{3}$  экспортируемого в Азию зерна направляется в страны Юго-Восточной Азии: пшеница в Индию (2,5—3,5 млн. т в год) и Пакистан (до 1 млн. т в год), рис в Индию (от 150 до 300 тыс. т в год) и Индонезию (до 150 тыс. т в год). Основными потребителями американского зерна на Ближнем и Среднем Востоке являются Турция (1,4 млн. т пшеницы в 1961/62 г.) и Израиль. Доля поставок по правительственным программам составляет, как правило, 80—100%.

Экспорт хлопка в страны Азии, превысивший в 1962 г. 250 тыс. т, приходится в основном на Индию, Филиппины и Южную Корею.

Экспорт оборудования в Азию возрос в стоимостном выражении более чем в 10 раз по сравнению с довоенным уровнем, однако доля Азии в экспорте оборудования из США в целом не возросла — как и до войны, она составляет примерно  $\frac{1}{10}$  часть.

Больше всего оборудования экспортируется на Филиппины, в Индию, Иран и Турцию. На эти страны приходится 40—45% экспорта оборудования США в Азию. Электрооборудование, кроме этих стран, в относительно больших количествах вывозится в Таиланд и Южную Корею. Промышленное оборудование, помимо указанных основных четырех стран, вывозится в Индонезию, Пакистан, а также Израиль. Металлооборудование экспортируется в основном в Индию. Автомобилей и деталей на Ближний Восток вывозится в 1,5 раза больше, чем в Юго-Восточную Азию. Значительную часть экс-

**Структура экспорта в развивающиеся страны Азии**  
(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	226	1 524	1 450	2 298	2 432	2 513	2 904	3 299
В том числе:								
Продовольствие . . .	15	242	290	555	709	611	692	832
Зерно и зернопродук- ты . . . . .	4	145	225	433	609	513	562	735
Хлопок . . . . .	7	16	44	112	193	183	158	154
Нефть и нефтепродукты	19	49	42	60	60	64	70	70
Прокат . . . . .	9	98	46	91	84	110	152	190
Оборудование . . . . .	78	423	436	680	670	738	906	1 043
Электрооборудование	11	67	71	118	90	110	115	174
Промышленное оборудо- вание . . . . .	23	136	173	290	302	331	435	. . .
Строительное и гор- ное . . . . .	12	40	77	131	119	117	177	. . .
Металлообрабатыва- ющее . . . . .	1	10	10	11	14	20	25	53
Сельскохозяйственные машины и тракто- ры . . . . .	2	14	37	50	54	57	69	75
Автомобили и детали к ним . . . . .	30	133	124	168	175	160	166	278
Химические товары . .	17	138	94	173	179	199	232	238

порта автомобилей составляют легковые автомобили и детали (в 1953 г. — 41 %, в 1960 г. — 43 %, в 1962 г. — 47 %).

В продвижении американского оборудования на рынок Азии большую роль сыграли кредиты Экспортно-импортного банка, а в период 1958—1961 гг. — кредиты Фонда займов развития. Существенную роль сыграли также поставки оборудования по программе «взаимного обеспечения безопасности»; в 1961/62 г. они составили 19% экспорта американского оборудования в Азию, преимущественно это было электрооборудование, автомобили и другие транспортные средства.

Однако несмотря на меры по кредитованию и субсидированию экспорта оборудования, Соединенным Штатам в последние годы в условиях обострения конкуренции приходится уступать свои позиции на рынке оборудования стран Азии, вследствие того что основные конкуренты — ФРГ, а в последние годы и



Япония — предлагают более дешевое оборудование. По объему продаж США являются вторым после Англии поставщиком оборудования в развивающиеся страны Азии.

В 1955 г. США занимали 1-е место в импорте оборудования Филиппинами, Индонезией, Таиландом, Ираном, Саудовской Аравией, а к 1962 г. они оставались основным поставщиком оборудования лишь на Филиппины и в Саудовскую Аравию, да и в импорте этих стран удельный вес США снизился. В Иране и Турции США были вытеснены на 3-е место ФРГ и Англией; в Индонезии их перегнали Япония и ФРГ; в Таиланде — Япония; в Малайе ФРГ оттеснила Соединенные Штаты на 3-е место (после традиционного поставщика оборудования в Малайю — Англии). Вместе с тем Соединенным Штатам в 1962/63 г. удалось опередить Англию и стать основным поставщиком оборудования в Пакистане.

**Структура импорта.** Импорт из развивающихся стран Азии носит ярко выраженный сырьевой характер. Традиционными товарами наиболее массового импорта являются каучук, сахар, джут, олово. На долю этих четырех товаров до войны приходилось около 70%, а в последние годы — около 40% стоимости импорта из развивающихся стран Азии.

Импорт из Азии двух из этих важнейших товаров — каучука и олова — в послевоенные годы быстро сокращался. В связи с развитием производства синтетического каучука импорт из развивающихся стран Азии натурального каучука сократился до 360 тыс. т в 1962 г. против 720 тыс. т в 1948 г. Импорт олова за этот период снизился до 42 тыс. т против 56 тыс. т в 1948 г.

Ущерб Малайе — экспортеру олова в США — был нанесен не только сокращением американских закупок олова, но также и продажей Соединенным Штатам части накопленных ими ранее стратегических запасов олова.

В то время как импорт из Азии большинства сельскохозяйственных товаров существенно не расширяется, импорт топлива и некоторых металлов (марганца, хрома) возрастает.

Важнейшим новым товаром импорта в послевоенные годы явилась ближневосточная и индонезийская нефть, которая до войны практически не ввозилась. В последние же годы на долю нефти и нефтепродуктов приходится 17% всего импорта США из Азии. Все поставки нефти из стран Ближнего Востока осуществляются с промыслов, принадлежащих американским монополиям. В 1962 г. этот импорт составил 18 млн. т, т. е. 30% всей сырой нефти, импортированной Соединенными Штатами. Однако основная масса добываемой американскими монополиями ближневосточной нефти продается странам Западной Европы.

Импорт марганцевой руды из Азии (из Индии) в 1960 г. в пять раз превышал довоенный уровень (204 тыс. т — 21% импорта), в последние годы из Азии стал ввозиться ферромарганец

(в 1960 г. — 25 тыс. т — 30% импорта). Однако в 1962 г. импорт руды из Азии сократился до 90 тыс. т, а ферромарганца — до 5 тыс. т вследствие перенесения Соединенными Штатами закупок в другие страны, в частности в Бразилию и ЮАР. Импорт хромовой руды из азиатских стран (Турции, Филиппин) в 1962 г. был втрое выше довоенного (158 тыс. т — 33% импорта).

### Структура импорта США из развивающихся стран Азии

(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	647	1 158	1 448	1 476	1 633	1 601	1 695	1 760
В том числе:								
Продовольствие . . .	112	187	255	248	291	346	351	379
Сахар . . . . .	59	23	106	102	127	186	180	187
Орехи . . . . .	12	47	39	45	54	47	47	47
Чай . . . . .	14	40	44	46	49	46	49	47
Специи . . . . .	3	17	34	14	27	21	20	18
Маслосемена и растительные масла . . .	53	134	86	75	87	72	77	...
Табак . . . . .	12	40	40	44	55	54	51	52
Джут и изделия . . .	47	163	81	97	102	119	131	157
Каучук натуральный .	254	295	304	312	271	177	188	157
Шерсть . . . . .	22	29	39	53	38	33	25	33
Кожсырье . . . . .	12	19	20	11	14	18	18	14
Нефть и нефтепродукты	1	37	166	257	287	295	264	249
Руды и ферросплавы .	4	17	111	55	34	37	19	13
Олово и руда . . . .	87	98	133	87	97	102	99	92

Крупнейшими азиатскими странами—экспортерами в США являются Филиппины, Индия, Индонезия, Малайзия и Кувейт. На их долю приходится  $\frac{2}{3}$  всего импорта США из Азии.

Каждый из товаров ввозится, как правило, из небольшого числа стран. Каучук импортируется в основном из Малайзии, Индонезии и Таиланда; чай — с Цейлона и из Индии; специи (перец) — из Индонезии и Индии; орехи — из Индии (кешью) и с Филиппин (кокосовые); сахар — с Филиппин; табак — из Турции; джутовая мешковина (бурлэп) — из Индии; джут — из Пакистана; масличные (копра и кокосовое масло) — с Филиппин; шерсть — из Ирана, Пакистана, Ирака, Индии; каракуль — из

Афганистана. Нефть импортируется главным образом из Кувейта, Саудовской Аравии, Индонезии; марганцевая и хромовая руды — с Филиппин и из Турции; ферромарганец и слюда — из Индии.

Что касается готовых изделий и полуфабрикатов, то их импорт в США из развивающихся стран Азии расширяется чрезвычайно медленно. Одной из основных причин этого является высокий уровень таможенного обложения в США товаров, подвергшихся обработке, и готовых изделий. Так, если олово в слитках и чушках, натуральный каучук не облагаются в США импортной пошлиной, то изделия из олова облагаются пошлиной в размере 12—15%, изделия из каучука — в размере 8,5—24% стоимости. Пошлина на марганцевую руду составляет 5,6 долл. за тонну содержания металла, а пошлина на металлический марганец — 37,5 долл. за тонну и 15% стоимости. Такая структура торговли служит целям сдерживания экономического развития развивающихся стран Азии, сохранению их в роли поставщиков сырья.

Естественно поэтому, что основную массу импортируемых из Азии товаров составляет сырье, ввозимое в США беспошлинно. Однако в последние годы по мере стремления стран Азии расширить свой экспорт за счет обработанных товаров доля товаров, облагаемых пошлинами, в импорте США из Азии существенно увеличилась (с 19% в 1950 г. до 38% в 1957 г. и 62% в 1961 г.). На уплате американских пошлин развивающиеся страны Азии потеряли в 1961 г. 95 млн. долл.<sup>1</sup>

Между Соединенными Штатами Америки и развивающимися странами Азии не прекращается борьба за получение преимуществ в области таможенного обложения. Ареной этой борьбы является Генеральное соглашение о тарифах и торговле, в рамках которого США заключили соглашения в 1948 г. с Индонезией (первоначально до 1950 г. — через соглашение с Нидерландами), Индией, Цейлоном, Бирмой, Пакистаном, Малайзией (первоначально через соглашение США с Англией), в 1951 г. — с Турцией, а в 1959 г. — с Израилем. Если развивающиеся страны стремятся использовать ГАТТ для того, чтобы расширить возможности сбыта в США изделий своей промышленности, то США в качестве цены за такого рода уступки требуют свободного доступа на их рынки многих своих изделий.

## ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ТОРГОВОЙ ЭКСПАНСИИ США

В послевоенный период основным средством продвижения американских товаров на рынки азиатских стран явилась «помощь», оказываемая правительственными организациями США.

---

<sup>1</sup> „Overseas Business Reports”, OBR 62—69, December, 1962.

За период 1948—1962 гг. США предоставили странам Азии в общей сложности субсидий и займов на 12,4 млрд. долл., из которых 8,2 млрд. долл. пошли непосредственно на финансирование экспорта США в эти страны. Это означает, что  $\frac{2}{5}$  экспорта в Азию финансировалось за счет «помощи». В 1961 и 1962 гг. сумма экономической «помощи» составила 4,1 млрд. долл. В последние годы роль «помощи» в финансировании экспорта еще более возросла, причем около половины экспорта США в страны Азии было в той или иной мере финансировано из этих средств.

Кроме того, экспорт в Азию в послевоенные годы дополнялся значительными поставками в счет военной «помощи» США, составившей по 1962 г. 14,5 млрд. долл.<sup>1</sup> О большом военно-стратегическом значении, которое США придают Азии, свидетельствует то, что на этот район пришлось 45% всей военной «помощи» США.

Если в первые послевоенные годы основными получателями правительственной «помощи» США являлись западноевропейские страны, то с 50-х годов Азия является районом, где государственно-монополистические методы внешнеэкономической экспансии США используются наиболее широко и имеют большое значение в борьбе за рынок, чем в каком-либо другом районе.

Государственная «помощь» США широко используется для подчинения торговли США с Азией империалистическим целям — милитаризации экономики ряда азиатских стран, стимулированию развития частнокапиталистического сектора в ущерб государственному, ориентации торговли не на содействие скорейшему экономическому развитию этих стран, а на покрытие их текущих нужд в потребительских товарах и на строительство объектов инфраструктуры.

Правда, в условиях усиливающейся борьбы стран Азии за экономическую самостоятельность и оказания содействия им в этом со стороны социалистических стран, а также в условиях усиления конкуренции со стороны западноевропейских стран и Японии США вынуждены были в последние годы несколько изменить свою политику «помощи» странам Азии. В частности, США расширили экономическую «помощь» странам-нейтралистам, увеличили «помощь» на цели осуществления многолетних программ экономического развития отдельных стран, включились в финансирование отдельных объектов, связанных с индустриализацией некоторых стран, несколько облегчили условия предоставления кредитов. Однако все это не меняет неокOLONIALНОЙ сущности американской экономической экспансии США в Азию.

<sup>1</sup> Включая военную помощь Японии и Греции. Выделение этих стран из общей суммы военной помощи странам Азии, к которым американская статистика причисляет и Грецию, не представляется возможным.

Частные капиталовложения в экспансии США на азиатский рынок (за исключением ряда стран Ближнего Востока) не играют такой важной роли, как в других районах. С 1950 по 1963 г. прямые частные инвестиции США в Азию возросли с 1 до 2,4 млрд. долл., однако темпы капиталовложений были медленнее, чем в большинстве других районов, в результате чего на Азию приходится несколько меньшая, чем прежде, часть капиталовложений США за границей. Это объясняется как историческими причинами, так как после длительного колониального господства в Азии сильны позиции капитала других империалистических держав, в частности Англии, так и политическими причинами — боязнью национально-освободительного движения. В этих условиях инвесторы США делают капиталовложения лишь в наиболее «надежные», по их мнению, страны (например, Филиппины) либо в очень прибыльные сферы (добычу нефти).

**Частные прямые капиталовложения США в развивающихся странах Азии**  
(млн. долл.)

	1950 г.	1957 г.	1960 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	998	1 897	2 102	2 235	2 421
В том числе:					
Страны Ближнего и Среднего Востока . . . . .	708	1 201	1 204	1 315	1 386
Страны Юго-Восточной Азии	290	696	898	920	1 035
Доля инвестиций США в Азии во всех прямых частных инвестициях США за границей (%) . . . . .	8	7	6	6	6
Доля прибылей США от инвестиций в Азии во всех прибылях от прямых частных инвестиций (%) . . . . .	23	27	34	32	30

Свыше 80% американских инвестиций в Азии сосредоточено в нефтяной промышленности стран Среднего Востока<sup>1</sup> — Саудовской Аравии, Кувейта, Ирака, Бахрейна. Крупнейшие нефтяные монополии США, такие, как «Стандард ойл компани оф Нью-Джерси», «Галф ойл корпорейшн», «Сокони мобайл ойл

<sup>1</sup> Американский частный капитал широким потоком устремился в ближневосточные страны в первые послевоенные годы: с 1943 по 1950 г. инвестиции в этих странах возросли с 70 млн. почти до 700 млн. долл.

компани», «Стандард ойл компани оф Калифорния», «Тексас компани», контролируют от 40 до 100 % добычи нефти в этих странах. Основная часть этой нефти вывозится в страны Западной Европы и Японию. Эксплуатация нефтяных богатств стран Азии приносит монополиям США огромные прибыли (в 1962 г. — около 1 млрд. долл.). Американские инвестиции в Азии характеризуются исключительно высокой прибыльностью и приносят от  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{1}{3}$  всех прибылей США от иностранных инвестиций.

В отличие от ряда других районов капиталистического рынка, где, как правило, местное производство продукции филиалами американских компаний превышает экспорт США в эти районы, в странах Азии производство продукции местными филиалами компаний США примерно равняется сумме экспорта США в эти страны, а если рассматривать это соотношение применительно ко всем товарам, за исключением нефти и нефтепродуктов (практически — применительно к странам Юго-Восточной Азии), то производство продукции на американских предприятиях в Азии в 5 раз меньше экспорта США в страны этого района.

Продукция американских предприятий в Азии играет сравнительно небольшую роль в импорте США из Азии, составляя около 15 % импорта. В основном это нефть. В импорте же из Азии всех товаров, кроме нефти, на долю продукции американских предприятий приходится лишь 5 %.

## **РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ АФРИКИ**

### **МЕСТО И РОЛЬ АФРИКИ В ЭКСПАНСИОНИСТСКИХ ПЛАНАХ АМЕРИКАНСКОГО ИМПЕРИАЛИЗМА**

Американские монополии рассматривают Африканский континент как важный объект своей политической и экономической экспансии.

Глубокие политические и социально-экономические изменения, крушение колониальной системы капитализма и создание политически независимых государств на Африканском континенте заставляют правящие круги США пересматривать всю внешнюю, и в том числе внешнеэкономическую, политику в отношении стран этого континента.

Колониальное господство западноевропейских держав ограничивало сферу влияния американского капитала в Африке. Значительную часть африканских товаров США покупают не у самих африканских стран, а у западноевропейских империалистических держав.

В настоящее время Соединенные Штаты имеют возможность устанавливать прямые политические и экономические отношения со странами Африки, что позволяет американским монополиям

усиливать свои позиции и даже теснить западноевропейский монополистический капитал в этом районе.

Закрепляясь на рынках этих стран, американские монополии готовят себе плацдарм для наступления на рынки находящихся в этом районе колониальных владений Испании и Португалии, после того как будет ликвидировано колониальное господство этих держав.

В основе политики монополистического капитала США в отношении стран Африки лежит стремление сдержать развитие революционного и национально-освободительного движения в этих странах, включить Африку в военно-агрессивные американские блоки, удержать ее в фарватере империалистической, антикоммунистической политики, помешать сближению африканских стран с государствами социалистического лагеря. Соединенные Штаты — главный оплот современного колониализма — пытаются новыми способами и в новых формах навязать колониализм народам стран, освободившихся от колониального господства. Важное место США отводят Африке и в своих стратегических планах.

В статье «НАТО и Африка», опубликованной в журнале «США», открыто говорится: «Стратегическая проблема, стоящая перед странами НАТО в отношении Африки, заключается в том, как укрепить свои позиции на Африканском континенте. Укрепив свои позиции в Северной и Южной Африке, свободный мир не только сохранит доступ к стратегическому и иному сырью..., но и будет контролировать жизненно важную морскую связь между Атлантическим и Индийским океанами»<sup>1</sup>.

В докладе, подготовленном для палаты представителей конгресса, на первый план выдвигается военно-политическое значение Африки: «Соединенные Штаты заинтересованы в том, чтобы политическое развитие Африки шло по пути, близкому нашему (капиталистическому — М. З.), в том, чтобы не допустить усиления влияния, чуждого нашему образу жизни, чтобы иметь доступ к сырьевым ресурсам этого континента для обеспечения хотя бы наших минимальных потребностей в стратегическом сырье, в том, чтобы увеличить нашу торговлю с африканскими странами, в том, чтобы осуществлять моральное руководство...»<sup>2</sup>.

Африка представляет для американских монополий огромный интерес и как источник сырья, и как рынок сбыта, и как сфера выгодного приложения капитала. Хотя богатства этого континента еще недостаточно исследованы, уже теперь Африка (включая ЮАР) является основным поставщиком кобальта, колумбита, танталита, она дает 98% мирового производства алма-

---

<sup>1</sup> Цит. по „Congressional Record“, 28.II.1961, p. A, 1952.

<sup>2</sup> „Congressional Record“, 17.IV.1961, p. 5657.

зов, 60% производства золота, 50% хрома, 30% марганца. На долю Африки приходится значительная часть мирового производства и запасов урана, меди, железной руды, цинка, бокситов, асбеста, вольфрама, гипса, кофе, какао, чая, растительных масел, волокна, шерсти, каучука.

### ДИНАМИКА ТОРГОВЛИ США СО СТРАНАМИ АФРИКИ

До второй мировой войны объем торговли США с Африкой был весьма незначительным. Импорт США из Африки в 1937 г. достигал 78 млн. долл., или 2,5% всего импорта США. В действительности, импорт африканских товаров в США составлял около 100 млн. долл. Значительная часть этих товаров поступала в США через западноевропейские страны. Экспорт США в Африку равнялся 2% американского экспорта (64 млн. долл.). После второй мировой войны удельный вес стран Африки возрос незначительно. В 1963 г. на долю африканских стран приходилось около 3% экспорта и импорта США.

Основными контрагентами стран Африки являются страны Западной Европы. На их долю приходится  $\frac{2}{3}$  экспорта африканских стран. Вместе с тем торговля с Соединенными Штатами приобретает все большее значение. Для большинства африканских стран США являются самым крупным контрагентом после западноевропейских стран. Если в 1938 г. на долю США приходилось 3,5% африканского экспорта, то в последние годы доля США выросла до 9—10%.

Экономика некоторых стран Африки в значительной степени зависит от торговли с Соединенными Штатами. В США идет от 20 до 30% экспорта Эфиопии, Ганы, Конго (Леопольдвиль), Сьерра-Леоне. Исключительно большое значение торговля с Соединенными Штатами имеет для Либерии. На США приходится более 80% ее экспорта и более 60% ее импорта.

Максимальных размеров объем американского экспорта в Африке достигал в годы войны в связи с поставками по ленд-лизу колониальным владениям Англии и Франции. В среднем в 1941—1945 гг. экспорт США в Африку равнялся 603 млн. долл. против 52 млн. долл. в 1936—1940 гг. В эти годы удельный вес стран Африки в торговом обороте США достигал наивысших размеров, на их долю приходилось 8,9% американского экспорта и 3,6% американского импорта. В годы войны доля Африки в экспорте США несколько превосходила удельный вес стран Азии, торговля с которыми была нарушена вследствие военных действий.

По окончании второй мировой войны объем торговли США с Африкой и удельный вес стран Африки в торговле США снизился. В 1946 г. экспорт США в Африку был в два с лишним раза меньше, чем в среднем в 1941—1945 гг.



«План Маршалла» предусматривал «помощь» колониям и зависимым от западноевропейских держав территориям, в том числе их африканским владениям. В 1947—1949 гг. экспорт США в Африку в основном поддерживался за счет поставок по первым послевоенным программам «помощи» и «плану Маршалла».

Несмотря на это, удельный вес стран Африки во внешнеторговом обороте США в первые годы после второй мировой войны снизился до 3%, хотя и продолжает оставаться более высоким, чем накануне второй мировой войны. В 1950 г. в связи с уменьшением поставок в Африку по «плану Маршалла» и значительным общим сокращением американского экспорта экспорт США в Африку резко сократился, почти на  $\frac{1}{3}$ .

С 1956 г. происходит рост американского экспорта в Африку. Этот рост стал наиболее заметным с 1959 г., когда американские монополии усилили экспансию в страны Африки.

Приобретение политической самостоятельности странами Африки американские монополии используют для форсирования внешнеторговой экспансии в этот район. За 1958—1963 гг. экспорт США в Африку увеличился почти на 74%. Размеры торгового оборота США со странами Африки в 1963 г. в 10 раз превышали среднегодовой оборот довоенных 1936—1940 гг. Особенно быстро на протяжении послевоенного периода растет экспорт США в ОАР, Тунис, Ливию, Судан, Эфиопию, Нигерию. За один 1962 г. экспорт США в ОАР вырос на 44%, в Эфиопию — в 2 раза, в Нигерию — на 30%.

Как и экспорт, импорт США из Африки наиболее высокими темпами увеличивается в годы второй мировой войны. В послевоенные годы импорт рос особенно быстро в 1946—1951 гг. В 1952—1955 гг. он почти не увеличивался, а в 1956—1960 гг. произошло даже сокращение импорта по стоимости. За пятилетие — 1958—1962 гг. — импорт вырос всего на 27%, т. е. увеличивался в 3 раза медленнее, чем экспорт США в этот район. Основными причинами подобного положения с импортом из африканских стран является постоянное падение цен на товары, которые США импортируют из Африки, особенно на кофе, какао-бобы, руды цветных металлов и цветные металлы.

Однако, оценивая динамику торговли с Африкой, следует иметь в виду, что данные американской таможенной статистики не дают полного представления о степени проникновения американских монополий на рынки стран Африки. Данные таможенной статистики характеризуют более или менее полно только движение товаров в Африку непосредственно из США и из Африки в США. Но они не учитывают поставок в Африку с предприятий, подконтрольных американскому капиталу, находящихся в Англии, Франции, ФРГ и других странах, не учитывают они также продукции, производимой подконтрольными американскому капиталу предприятиями в Африке.

## ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ США СО СТРАНАМИ АФРИКИ

**Экспорт.** До второй мировой войны основную часть экспортируемых в Африку товаров составляли промышленные готовые изделия. Доля промышленных товаров в экспорте США в Африку в 1937 г. превышала 90%. Готовые изделия составляли 80% американского экспорта.

В годы второй мировой войны увеличились поставки из США в Африку продовольствия и сократилась доля промышленных товаров.

### Экспорт в развивающиеся страны Африки

(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	64	293	409	488	604	759	713
В том числе:							
Продовольствие .	4	37	83	140	219	297	261
Зерновые и изделия . . .	2	35	29	103	188	221	233
Табак и изделия . . . . .	3	12	22	20	16	25	28
Текстильные волокна и изделия . . . . .	1	40	12	25	30	30	22
Хлопок . . . . .	—	0,7	4	4	3	4	3
Лесобумажные товары . . .	3,3	1	6	5	10	22	24
Нефть и нефтепродукты . . .	15	24	24	16	13	19	22
Черные металлы и изделия .	4	18	16	16	4	11	30
Электротехническое оборудование . . . . .	2	10	14	19	15	27	28
Промышленное оборудование .	4	53	71	90	108	111	120
Строительное и горное оборудование . . . . .	. . .	23	46	54	62	68	85
Тракторы и части к ним . . .	3	. . .	24	28	28	24	28
Автомобили и части к ним . .	18	33	39	35	27	30	29
Химикиали . . . . .	2	8	17	20	27	36	32

После второй мировой войны в экспорте США в Африку значительно возросла доля продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукции. Доля продовольствия, табака, хлопка выросла с 1% в 1937 г. до 40% в 1963 г.

Достижение независимости африканскими государствами и стремление правительств этих стран к развитию национальной

экономики обусловили возрастание спроса со стороны этих стран на оборудование. Характерно, что удельный вес оборудования в экспорте в последние годы увеличивается очень быстрыми темпами, и в настоящее время США сбывают различного оборудования в этот район примерно в 4 раза больше, чем автомобилей. (Перед второй мировой войной экспорт автомобилей в большинстве случаев по стоимости превышал экспорт оборудования). Среди оборудования наибольший удельный вес имеет экспорт строительного и горного оборудования. В экспорте США в Африку снизился удельный вес нефтепродуктов. Это явилось в значительной мере результатом замены поставок из США поставками с подконтрольных предприятий, находящихся в Западной Европе, на Среднем Востоке и в самой Африке. По стоимости экспорт автомобилей и нефтепродуктов в последнее время стоит на уровне первых послевоенных лет.

Быстрыми темпами в послевоенные годы увеличивается экспорт химикалий. Оборудование, автомобили, нефтепродукты, продовольственные товары и химикалии составляют в общей сложности около 70% американского экспорта в Африку. В том числе на оборудование приходится от  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{1}{3}$  экспорта.

**Импорт.** Перед второй мировой войной 98% импорта приходилось на долю сырья, полуфабрикатов и продовольствия, в первую очередь сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Во время войны и в послевоенные годы доля промышленного сырья в импорте сильно возросла.

Основными товарами американского импорта из стран Африки в настоящее время являются: кофе (Эфиопия, Кения, Уганда, Объединенная Республика Танзания, Конго — Леопольдвиль), какао-бобы (Гана, Нигерия), руды легирующих металлов (Гана) и цветные металлы (Замбия, Конго — Леопольдвиль), каучук (Либерия, Нигерия).

В настоящее время Африка является главным поставщиком в США колумбита, кобальта, корунда, пиретрума, гуммиарабика, пальмового масла. На долю стран Африки приходится не менее половины американского импорта какао-бобов, пряностей, длинноволокнистого хлопка, красного дерева и около четверти импорта сурьмы, графита, тантала.

Из других товаров важное место в импорте США занимают шкуры, меха, специи, орехи, сизаль. После второй мировой войны особенно быстрыми темпами увеличивается импорт Соединенными Штатами цветных металлов, в частности меди (Замбия), а также железной руды, каучука, кофе, рыбы. Так, импорт цветных металлов и руд увеличился по стоимости с 1 млн. долл. в 1937 г. до 26 млн. долл. в 1960 г., хотя максимального объема он достигал в 1957 г. — 64 млн. долл. Значительно увеличился импорт руд легирующих металлов, лесоматериалов, драгоценных камней, специй. Импорт какао-бобов возрос почти в 3 раза.

**Импорт из развивающихся стран Африки**  
(млн. долл.)

Товары	1937 г.	1948 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	78	259	486	427	462	497	519
В том числе:							
Рыба . . . . .	—	1	. . .	9	16	20	22
Кожсырье . . . . .		17	. . .	12	5	6	22
Кофе . . . . .	2,4	10	159	123	14	146	165
Какао-бобы . . . . .	29	102	63	67	11	94	73
Специи . . . . .	1	. . .	7	10	8	10	12
Каучук . . . . .	1	14	37	50	39	39	40
Хлопок . . . . .	7	27	15	13	15	12	11
Лесоматериалы . . . . .	0,7	1	5	8	8	11	12
Неметаллические ископаемые . . . . .	. . .	. . .	19	5	7	45	50
Драгоценные камни . . . . .	0,2	3	16	2	4	27	30
Железная руда . . . . .	. . .	. . .	11	9	7	6	10
Руды легирующих металлов . . . . .	7	32	46	41	36	31	32
Цветные металлы и руды . . . . .	0,7	. . .	64	26	13	11	13

Большая часть импортируемых в США из Африки цветных металлов, железной руды и каучука поступает с подконтрольных американскому капиталу предприятий, которые являются опорными пунктами американских монополий по захвату источников сырья в странах Африки.

**ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА ПРОНИКНОВЕНИЯ АМЕРИКАНСКИХ  
МОНОПОЛИЙ НА РЫНКИ АФРИКИ**

Позиции США в Африке в области торговли, экспорта частного капитала и «помощи» в настоящее время слабее, чем позиции западноевропейских держав. Однако экспансия американских монополий в Африке развивается очень быстрыми темпами.

Методы и формы проникновения американского капитала на рынки Африки различны и зависят от политического статуса государств и их отношений с бывшими метрополиями, от политики, проводимой правительствами африканских стран, и т. д.

Лишь с двумя развивающимися африканскими странами — ОАР и Либерией — США имеют торговые договоры или соглашения. В качестве юридической базы для проникновения в другие страны США используют договоры и соглашения, заключенные в свое время с западноевропейскими колониальными

державами, распространявшие свое действие на их колониальные владения.

Большую роль в торгово-политических отношениях США со странами Африки играют соглашения, заключаемые в рамках ГАТТ. Эти соглашения используются для снижения таможенных барьеров на ввоз американских товаров. Однако наиболее важными средствами проникновения монополий США на рынки большинства стран Африки являются экспорт частного капитала и предоставление правительственной «помощи» этим странам.

При помощи экспорта частного капитала США удалось довольно прочно закрепиться на рынке Либерии, которая долгое время была протекторатом США. Значительные суммы частного американского капитала вложены в Замбию, где также американским монополиям удалось захватить часть рынков и источников сырья.

Колониальное засилие в странах Африки западноевропейских империалистических держав сдерживало экспансию конкурирующего с ними американского капитала. Ликвидация колониального господства западноевропейских держав и образование в Африке политически независимых государств существенным образом меняет инвестиционный климат для американских инвесторов в Африке.

Монополии США широко используют экспорт частного капитала для укрепления своего влияния и подрыва позиций западноевропейских колониальных держав на рынках стран Африки.

В последние годы, хотя Англия, Франция и Бельгия продолжают занимать господствующее положение в Африке в качестве инвесторов капитала, США превосходят эти страны по темпам роста частных и государственных капиталовложений в этом районе. Росту американских частных капиталовложений в Африке способствовало заключение Соединенными Штатами со многими африканскими странами соглашений о предоставлении гарантий американским инвеститорам на случай необратимости, экспроприации и ущерба от военных действий и о предоставлении США прочих льгот. Такие соглашения США заключили с Суданом, Эфиопией, Гвинеей, Берегом Слоновой Кости, Нигером, Нигерией, Конго, Тунисом, Либерией, Марокко, Сьерра-Леоне, Ганой. Укрепление позиций американского капитала в Африке после второй мировой войны проявилось в увеличении удельного веса американских вложений в Африке в общей сумме вложений империалистических держав. В 1957 г. иностранные капиталовложения в Африке (включая ЮАР) достигали 10 млрд. долл. На долю США приходилось уже 15%, или 1,5 млрд. долл., примерно половина из них частные, а половина — государственные вложения.

Учитывая, что экономическое развитие Африки поведет к расширению емкости рынка африканских стран, американские

монополии пристально следят за политическими и экономическими изменениями, происходящими в странах континента. Они изучают планы экономического развития этих стран, с тем чтобы опередить западноевропейских конкурентов и захватить подряды на строительство, а также заказы на поставку необходимых товаров.

Доля Африки в общей сумме американских частных прямых инвестиций увеличилась за период с 1944 по 1963 г. с 1 до 3,4%, а сумма инвестиций — с 79 млн. до 1008 млн. долл.

В последние годы прямые инвестиции США в этом районе растут особенно быстро, быстрее, чем в Канаде, Латинской Америке и Азии, и примерно такими же темпами, как в Западной Европе. Только за период 1958—1962 гг. американские прямые инвестиции увеличились почти втрое. Если в период 1951—1957 гг. среднегодовой прирост составлял 31 млн. долл., то в 1958—1963 гг. он был на уровне 110 млн. долл.

**Частные прямые капиталовложения США в развивающихся странах Африки**  
(млн. долл.)

	1950 г.	1957 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	147	363	909	1008
Северная Африка . . . . .	56	106	366	
Алжир . . . . .	5	10	45	...
Ливия . . . . .	*	24	263	304
Восточная Африка . . . . .	12	30	60	...
Западная Африка . . . . .	42	147	359	...
Либерия . . . . .	16	72	178	195
Центральная и Южная Африка ** . . . . .	37	80	108	

\* Менее 500 тыс. долл.

\*\* Без ЮАР.

Около 75% американских прямых инвестиций вложены в нефтяную и горнодобывающую промышленность и только около 12% — в обрабатывающую промышленность. Быстрый рост американских инвестиций в Африку в последние годы происходит в основном за счет крупных вложений в нефтяные предприятия. В связи с этим удельный вес вложений в обрабатывающую промышленность сокращается.

Хотя американские монополии в последние годы увеличивают экспорт капитала в новые африканские государства, однако до сих пор около 30% американских частных прямых инвестиций приходится на единственную промышленно развитую страну Африканского континента — Южно-Африканскую Республику. В Южно-Африканской Республике на долю монополий США приходится около 13% всех иностранных вложений, причем из них более половины — в форме прямых вложений. В ЮАР действует около 170 американских концернов. Кроме горнодобывающей промышленности, где сосредоточена основная масса американского капитала, капитал США вложен в автомобильную и электротехническую промышленность, производство электробытовых приборов, пищевую и фармацевтическую промышленность и т. д. Автомобильные концерны «Дженерал моторс» и «Форд» имеют в ЮАР сборочные заводы, которые свою продукцию не только продают на внутреннем рынке, но и экспортируют в другие страны, в том числе африканские.

Правящие круги США рассчитывают, что увеличение экспорта капитала проложит путь для все большего числа американских товаров на рынках этих стран. В докладе специальной американской торговой миссии, посетившей страны Африки в 1959 г., сенатор Хью Скотт писал: «... Я возвратился из поездки по Азии и Африке с твердым убеждением, что более или менее значительное увеличение американского экспорта в этот район может быть достигнуто одновременно с увеличением частных инвестиций».

На рынки стран, недавно получивших политическую независимость и в интересах достижения экономической самостоятельности ограничивающих импорт товаров, американские монополии стремятся проникнуть прежде всего под видом «помощи», которая прокладывает путь экспорту частного капитала, обеспечивающему наиболее прочный захват рынков, а также содействует увеличению товарного экспорта в страны Африки. В торговле с некоторыми странами поставки в счет «помощи» достигают 75% американского экспорта в эти страны.

По состоянию на 1 января 1963 г. Соединенные Штаты имели соглашения об экономической и технической помощи со следующими странами Африки: Камеруном, Конго (Браззавиль), Конго (Леопольдвиль), Дагомеей, Габоном, Ганой, Гвинеей, Берегом Слоновой Кости, Либерией, Ливией, Мальгашской Республикой, Мали, Марокко, Нигером, Нигерией, Сьерра-Леоне, Сомали, Суданом, ОАР, Танганьикой, Того, Тунисом, Верхней Вольтой. Кроме того, Соединенными Штатами еще в 1951—1952 гг. были подписаны соглашения о военной помощи с Либерией и Эфиопией. Кроме этих стран, США имели соглашения о военной помощи с Дагомеей, Ливией, Нигерией, Нигером, Сьерра-Леоне.

Особенно значительно Соединенные Штаты стали увеличивать «помощь» странам Африки с 1958 г. В 1962 г. сумма этой «помощи» почти в 6 раз превышала сумму, предоставленную в 1957 г. Однако в общей сумме американской «помощи» доля Африки невелика — всего 3—4%. Вся «помощь» США Африке в 1960/61 финансовом году была меньше, чем «помощь», которую США предоставили одной Австралии в первый год действия «плана Маршалла». Размер американской «помощи» африканским странам намного уступает размерам французской «помощи» этим странам.

Около  $\frac{2}{3}$  всей «помощи» странам Африки предоставлено по программе «помощи» иностранным государствам. Большую часть остальной «помощи» составили «помощь» по закону 480 и займы Экспортно-импортного банка. «Невоенная помощь», предоставленная странам Африки, по состоянию на середину 1963 г., составила за вычетом погашения 2,3 млрд. долл. (включая Сирию).

Особенно быстрый рост «помощи» африканским странам наблюдается в последние 2—3 года.

Наибольшие суммы американской экономической «помощи» по состоянию на середину 1963 г. были предоставлены (в млн. долл.) Марокко — 427, Ливии — 198, Тунису — 364, Эфиопии — 133, Либерии — 173, Судану — 76, Конго (Леопольдвиль) — 239. Почти три пятых «помощи», предоставленной в 1961/62 г., приходилось на субсидии (300 млн. долл.) и две пятых (200 млн. долл.) — на кредиты.

В сумме американской «помощи» странам Африки дары и субсидии занимают больший удельный вес, нежели в «помощи» США другим развивающимся странам. Это объясняется стремлением американских монополий вытеснить западноевропейские державы из Африки.

Американские монополии, форсирующие экспансию в этот район, наталкиваются на ожесточенное сопротивление западноевропейских держав, которые хотя и утратили колониальное господство, но не желают сдавать своих позиций в странах Африки.

Ассоциирование некоторых африканских стран с «Общим рынком» выдвигает существенные препятствия на пути экспансии монополий США в этом районе. Из развивающихся стран всех континентов именно в Африке монополии США по размерам торговли значительно уступают монополиям «Общего рынка». Монополии США стремились использовать распад колониальной системы в Африке для вытеснения старых западноевропейских держав и укрепления собственных позиций. Однако замена колониальных преференций новым видом преференций, устанавливаемых «Общим рынком», снова ограничивает экспансию монополий США.



Значительное влияние в своих бывших колониях, кроме Гвинеи, сохраняет Франция<sup>1</sup>. Заклучая соглашения о «помощи» и сотрудничестве с новыми государствами, своими бывшими колониями, Франция сохраняет в своих руках контроль над стратегическим сырьем, валютный контроль и регулирование внешней торговли. На эти страны распространяют свое действие соглашения, заключенные с Францией еще в то время, когда они были колониями.

В этих странах сохраняют силу прежние законодательные положения, регулирующие валютную политику зоны французского франка. Торговые соглашения эти страны могут заключать только по согласованию их с другими странами зоны франка, и прежде всего с Францией. Франции предоставляется приоритет на эксплуатацию, закупку и экспорт нефти и природного газа, урана, тория, лития, бериллия, гелия и других материалов. Торговля этих африканских стран с Францией и странами «Общего рынка» регулируется льготным таможенным законодательством.

Положение американских экспортеров на рынках этих стран хуже, чем у экспортеров стран, входящих в «Общий рынок», в связи с тем что они не пользуются тарифными льготами, которые предоставляются участникам «Общего рынка». Эта разница в таможенном обложении весьма существенна. Некоторые страны осуществляют строгое лицензионное регулирование импорта из стран, не входящих в зону французского франка, и разрешают закупать с оплатой в долларах только оборудование и предметы первой необходимости. На политику лицензионного контроля за импортом большое влияние оказывает Франция. Торговлю этих стран, а в ряде стран и производство основных товаров контролируют французские фирмы.

Доля США в импорте Мали составляет всего 5%, в импорте Республики Берег Слоновой Кости — 6%, в импорте Габона доля США несколько выше, но и здесь она составляет всего 12%. По абсолютным размерам экспорт Франции до сих пор в десятки раз превышает экспорт США, хотя американские монополии во многих странах — бывших французских владениях — выходят на второе место в качестве поставщиков некоторых товаров. Высокая доля Франции в импорте ее бывших владений в значительной мере обусловлена крупными кредитами и займами, которые она им предоставляет.

Американские монополии пытаются захватить рынки этих стран, поставляя товары через свои европейские филиалы и непосредственно путем экспорта капитала. При этом американские монополии используют то обстоятельство, что законодательство большинства этих стран не ограничивает и не проводит

---

<sup>1</sup> Берег Слоновой Кости, Верхняя Вольта, Нигер, Дагомея, Габон, Конго (Браззавиль), Центральноафриканская Республика, Республика Чад, Того, Камерун.

дискриминации в отношении импорта американского капитала, а американские филиалы, расположенные в странах «Общего рынка», пользуются в ассоциированных с ним странах теми же льготами, что и компании стран ЕЭС.

Развитие горнодобывающей промышленности в Федерации Мали и в Мавритании, рост добычи фосфатов, черных песков, железной и медной руды обуславливает спрос на оборудование для этих отраслей. Еженедельник «Бизнес интернэшнел», подчеркивая трудности, с которыми сталкиваются американские экспортеры на рынках этих стран, призывает американские компании действовать более агрессивно. «Если американские компании будут действовать агрессивно, то они смогут проникнуть на ... рынок ... поставляя горное, погрузочное и транспортное оборудование. Однако наибольших результатов по части захвата этого рынка могут добиться американские компании, имеющие свои предприятия в Европе».

Подобным же образом американские монополии проникают на рынок Габона, богатого нефтью, железной рудой и цветными металлами. В добыче нефти в Габоне весьма прочные позиции занимает филиал американской компании «Сокони мобайл». Рост экспорта из США в Габон в 1959—1963 гг. в значительной мере связан с поставками нефтяного и строительного оборудования для подконтрольных нефтяных предприятий.

Залежи железной руды в Габоне оцениваются в 1 млрд. тонн. Американские компании начинают разработку этих богатейших месторождений высококачественной железной руды.

В Габоне обнаружены богатые залежи марганца и урана. Международный консорциум «Комилог», в котором господствует американская компания «Ю. С. стил» (ей принадлежит 49% капитала), начал разрабатывать крупное месторождение высокосортной марганцевой руды с запасами, оценивающимися в 150—200 млн. т. Общая сумма вложений оценивается в 90 млн. долл.

Увеличение американских вложений в бывших владениях Франции обуславливает значительное увеличение американского экспорта в эти страны, особенно горного и строительного оборудования и продовольствия.

Экспансия США в африканские страны, входящие в сферу английского влияния, — британские доминионы и бывшие колонии — также затруднена. Экспансии в Восточную Африку — в Кению, Уганду, Танзанию, Замбию и другие бывшие английские колонии — препятствует сохранившееся там сильное влияние английского капитала. До 1959 г. торговля США со странами Восточной Африки была очень ограниченной из-за существовавшего в то время лицензионного контроля. Отмена лицензионного контроля содействовала экспансии американских компаний в этом районе. Американские монополии привлекает в этот район

отсутствие таможенных границ и тарифных барьеров между странами.

Большинство местных покупателей и агентов привыкло иметь дело с английскими фирмами, и Англия продолжает оставаться крупнейшим экспортером в этот район Африки. На нее приходится около 38% импорта этого района, а также самая крупная доля в экспорте стран Восточной Африки. В целом на долю Англии приходится более  $\frac{1}{3}$  внешнеторгового оборота этого района. Но доля английских компаний в последние годы падает. Их вытесняют западногерманские компании, доля которых составляет 6,5%. Особенно быстро укрепляет свои позиции на рынках этого района Япония. Если на долю Японии в 1955 г. приходилось 4,4% импорта в этот район, то в 1959 г. — 8,6%. Экспорт США в этот район в 2,5 раза меньше экспорта Японии.

Сейчас в Восточную Африку экспортируется широкий круг потребительских товаров, транспортное оборудование, некоторые виды машин. Большой спрос этот район предъявляет на химию.

В странах Восточной Африки активизируют свою деятельность американские строительные фирмы, которые содействуют продвижению американского оборудования на рынки этих стран. В конце 1960 г. американские компании «Раймонд интернэшнел» и «Маулем констракшн» получили подряд в 11 млн. долл. на строительство железной дороги,

Основная сумма американских прямых капиталовложений в Восточной Африке принадлежит нефтяным компаниям и компаниям сельскохозяйственного машиностроения. Свою продукцию в этот район поставляют американские филиалы и дочерние компании, находящиеся в Англии и Южно-Африканской Республике. В основном они сбывают сельскохозяйственные машины, строительное оборудование, легковые и грузовые машины.

Экспансию американских компаний в Африке сдерживает также и то, что их сбытовая сеть в Африке слабее, чем у западноевропейских держав, они зачастую хуже осведомлены о положении дел на рынке, чем западноевропейские державы.

Западноевропейские компании через свои торговые фирмы сосредоточивают в своих руках большую часть экспортной и импортной торговли африканских стран. В ряде стран Африки до 90% импортной торговли сосредоточено в руках английских, французских и швейцарских компаний. «... Одним из крупнейших препятствий на пути американского экспорта, — писал «Бизнес интернэшнел», — является нехватка таких импортных агентов, которые не были бы длительное время связаны с европейскими предпринимателями». Американские компании пытаются устранить это препятствие для увеличения своего экспорта в Африку путем подготовки в США торговых служащих для этих стран из местного населения. Это делается в расчете

на то, что специалисты, подготовленные в США, будут сторонниками приобретения и применения американских машин и оборудования и внедрения американской технологии производства. Таким путем правящие круги США рассчитывают увеличить спрос на американские товары.

Большое количество служащих торгового аппарата непосредственно в странах Африки готовят американские компании, имеющие там подконтрольные предприятия. Так, «Мобайл интернэшнл ойл компани», отделение крупнейшей американской нефтяной компании «Сокони мобайл», сама готовит из местного населения дилеров для сбыта своей продукции. Для этой цели она имеет в станах Африки специальные учебные заведения. За сравнительно короткое время компания подготовила 1000 служащих для сбыта нефти в странах Западной Африки.

Для изучения возможностей увеличения экспорта товаров, создания подконтрольных предприятий, продажи лицензий на производство товаров по американским патентам, подыскания агентских фирм и налаживания сбытовой сети в странах Африки американские монополии совместно с министерством торговли широко практикуют посылку миссий в африканские страны. Подобные миссии посетили Нигерию, Кению, Танзанию, Уганду, Дагомею, Берег Слоновой Кости, Того, Нигер, Верхнюю Вольту, Мали, Сенегал, Мавританию и ряд других стран.

---

---

### *Глава III*

## **ТОРГОВЛЯ США С СОЦИАЛИСТИЧЕСКИМИ СТРАНАМИ**

### **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ США С СОЦИАЛИСТИЧЕСКИМИ СТРАНАМИ**

Социалистические страны занимают весьма скромное место во внешней торговле Соединенных Штатов Америки. В 1950—1963 гг. на их долю приходилось всего 1,2% экспорта и около 1% импорта США. Столь небольшой удельный вес социалистических стран во внешнеторговом обороте США является следствием проводимой американскими властями в послевоенный период политики дискриминационных запретов и ограничений торговли с этими странами. В основе этой политики лежит стремление господствующих в США реакционных сил сохранить напряженность в отношениях между США и социалистическими странами. Вместе с тем торговая политика США в отношении различных социалистических стран неоднородна по своим конкретным формам и соответствует тем политическим целям, которые американский империализм преследует в отношении тех или иных стран.

Важным фактором, определяющим характер торговых отношений США с социалистическими странами, является то, что монополии США не имеют возможности осуществлять в этих странах захват рынков путем таких обычных для них средств, как экспорт частного капитала и предоставление «помощи» на кабальных условиях, а государственная монополия внешней торговли в социалистических странах не позволяет им дезорганизовать плановое развитие народного хозяйства этих стран.

Тем не менее если в торговле с другими группами стран США стремятся находить все новые и новые возможности для сбыта своей продукции, то в торговле с социалистическими странами

они намеренно в течение многих лет не использовали даже малой доли широких возможностей для развития торговли, обусловленных непрерывным и быстрым развитием экономики социалистических стран, ростом их внутренних рынков, плановой системой их экспорта и импорта, проводимой этими странами политикой развития взаимовыгодных экономических связей со всеми странами Запада.

Изменение оборотов торговли США с социалистическими странами в послевоенный период в целом отражает стремление правящей верхушки США прекратить всякую торговлю с большинством из этих стран, а также создать более близкие к нормальным условия для торговли с некоторыми из них. Действуя одновременно, эти факторы вызывали различные направления в развитии торговли с разными социалистическими странами — торговля с Китайской Народной Республикой и КНДР вскоре после победы народной власти полностью прекратилась и до сих пор отсутствует. Торговля с Советским Союзом и европейскими странами народной демократии с 1948 по 1952 г. постепенно сокращалась и к концу этого периода почти полностью прекратилась. Заинтересованность американских деловых кругов в торговле с СССР и другими европейскими социалистическими странами обусловила некоторое расширение торговли США с ними в 1958—1964 гг., хотя до настоящего времени этот оборот очень невелик и торговля сводится к отдельным сделкам. После победы народной революции на Кубе США резко сократили торговлю с этой страной, ввели эмбарго на импорт, а экспорт ограничили продовольствием и медикаментами, и к настоящему времени торговля с Кубой почти полностью прекратилась.

Принудительное сокращение или запрет торговли с одними социалистическими странами или некоторое стимулирование торговли с другими из них, происходившие в разные послевоенные годы, делают показательными и сопоставимыми данные о торговле США с социалистическими странами, взятыми вместе, только за отдельные послевоенные годы. Поэтому выбор лет для оценки основных тенденций торговли с социалистическими странами как с группой весьма ограничен.

В 1948 г., когда американское правительство еще только начинало разрабатывать систему запретов на торговлю с социалистическими странами, торговый оборот с этими странами составлял 248,8 млн. долл., т. е. 1,3% всего внешнеторгового оборота США.

Из данных таблицы на стр. 274 следует, что существуют объективные экономические предпосылки для развития торговли США с социалистическими странами и что эти предпосылки не используются. Основанием для этого вывода служит тот факт, что торговля США с большинством из этих стран в 1947 г. была в 5—10 раз больше, чем в настоящее время.

**Сопоставление оборота торговли США с отдельными социалистическими странами в 1962 г. с максимальным объемом торговли с этими странами, достигнутым в послевоенный период**  
(млн. долл.)

Страны	Год максимального оборота	Максимальный оборот	Оборот 1962 г.	1962 г. в % к максимальному
СССР * . . . . .	1946	337,4	44,4	13,1
Чехословакия .	1947	72,3	17,2	23,8
Болгария . . . .	1947	6,2	1,1	17,7
Венгрия . . . . .	1947	14,3	2,6	18,2
Румыния . . . . .	1947	15,4	1,4	9,1
Польша . . . . .	1960	161,9	140,5	86,8
Югославия . . . .	1962	208,2	208,2	100
КНР . . . . .	1947	480,3	0,2	0
Куба . . . . .	1957	1 100,5	20,2	0,1

\* «Внешняя торговля СССР с капиталистическими странами», Внешторгиздат, 1957, стр. 208; «Внешняя торговля СССР за 1962 год. Статистический обзор». Внешторгиздат, 1963. Данные настоящей таблицы пересчитаны на доллары по курсу рубля, установленному с 1 января 1961 г.

Краткий анализ динамики торговли с социалистическими странами показывает, что насильственное нарушение властями США экономической заинтересованности американских компаний в развитии торговли с социалистическими странами в угоду политическим целям американского империализма привело к прекращению торговли с одними из них, к застою в торговле с другими и к чрезвычайно неравномерному развитию торговли с третьими.

Крупнейшей товарной группой американского экспорта в социалистические страны во все послевоенные годы были сельскохозяйственные товары, при этом доля семи таких товаров — зерна, хлопка, кожевенного сырья, технических жиров, растительных масел, табака и молочных продуктов — во всем американском экспорте возросла с 30% в 1948 г. до 71% в 1957 г., когда начались поставки зерна, хлопка и ряда других видов сельскохозяйственного сырья в Польшу. В 1962 г. сумма экспортированных товаров этой группы по сравнению с 1957 г. почти не изменилась, и доля этих товаров в экспорте оставалась весьма значительной (60%). Зерно, хлопок и пищевые растительные масла экспортируются в Польшу и Югославию. Советский Союз из этой группы товаров регулярно закупает в США только технические жиры.

Второй по величине товарной группой экспорта является оборудование, однако объем этого экспорта, весьма значительный в 1947 и 1948 гг., в последующем резко сократился и лишь

**Торговля США с социалистическими странами**  
(млн. долл.)

	1937 г.		1948 г.		1953 г.		1957 г.		1961 г.		1962 г.		1963 г.	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Всего . . . .	42,8	27,2	131,2	117,9	112,2	78,7	230,2	101,1	301,1	160,1	292,7	143,1	331,6	132,1
В том числе:														
СССР . . . .	42,8	27,2	28,0	86,8	0	10,8	4,5	16,7	45,8	23,2	20,0	16,1	22,9	21,1
Чехословакия . .	(13,0)	(35,7)	21,6	22,1	0	2,3	2,0	7,9	7,4	9,3	7,2	10,0	9,8	10,4
Болгария . . . .	(0,5)	(0,8)	2,1	0,8	0	0,4	0	0,5	0	1,2	0	1,1	0,1	1,2
Венгрия . . . .	(0,7)	(5,2)	8,0	1,6	0	1,7	5,3	0,7	1,3	2,0	0,8	1,8	17,3	1,6
Румыния . . . .	(6,9)	(4,7)	7,5	0,5	0	0,4	1,0	0,5	1,4	1,4	0,8	0,6	1,2	0,8
Польша . . . .	(26,2)	(18,9)	55,7	1,2	0,6	14,3	73,1	30,0	74,8	41,3	94,5	46,0	108,9	43,1
ГДР . . . .	. . .	. . .	. . .	0	1,1	6,6	0,3	4,9	2,8	2,5	1,7	3,1	6,4	3,1
Югославия . . .	(2,6)	(6,2)	8,0	4,6	110,5	32,4	144,0	35,4	153,9	40,5	154,2	54,0	165,0	47,0
КНР . . . .	(49,5)	(99,4)	(273,4)	(120,3)	—	0,6	—	0,1	—	0,4	—	0,2	—	—
Куба . . . .	(90,8)	(146,9)	(438,1)	(374,8)	(431,7)	(431,1)	(618,6)	(481,9)	13,7	35,1	13,4	6,8	0	0
Другие страны .	(0,1)	(0,2)	0,3	0,3	0	9,2	0	4,3	0	3,2	0	3,4	0	3,8

Примечание. Торговля США с СССР и с другими социалистическими странами приведена по данным американской статистики в целях сопоставимости. Расхождения с таблицей на стр. 293 объясняются различиями в методологии учета и датах пересечения товарами границ СССР и США; цифры в скобках в итог не включены.



в 1960 и 1961 гг. был близок к уровню 1948 г. Доля оборудования в экспорте США в социалистические страны, составившая в 1948 г. около 40%, в 1960—1962 гг. достигала в среднем всего 17%<sup>1</sup> экспорта США в социалистические страны. Основным покупателем американского оборудования среди социалистических стран с 1949 г. является Югославия. В наибольших количествах в Югославию экспортируется энергетическое, электротехническое, металлообрабатывающее, сельскохозяйственное, горнодобывающее и текстильное оборудование. На втором месте стоит Польша (в основном металлообрабатывающее оборудование). В отдельные годы американским экспортерам удавалось получить от правительства разрешения на экспорт оборудования

**Товарная структура экспорта США в социалистические страны\***  
(млн. долл.)

Товары	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1961 г.	1962 г.
Всего . . . . .	131,2	112,2	230,2	287,4	279,3
В том числе:					
Молочные продукты, животные и пищевые жиры . . . . .	10,9	2,8	12,4	0,6	—
Консервы . . . . .	0,2	2,6	2,6	7,1	9,0
Технические жиры . . . . .	—	1,2	12,2	21,9	8,5
Зерно . . . . .	0,3	50,2	89,2	38,0	94,5
Растительные масла пищевые . . . . .	0,1	—	0,1	3,2	4,0
Каучук и изделия . . . . .	1,4	0,1	1,2	2,7	3,8
Растительные масла технические . . . . .	—	1,0	6,3	11,8	12,5
Табак и изделия . . . . .	4,1	2,4	0,7	2,4	2,5
Хлопок . . . . .	24,3	11,9	41,8	32,4	35,7
Синтетические волокна . . . . .	0,1	—	0,1	6,1	4,0
Уголь . . . . .	—	4,3	7,6	4,2	2,0
Сталь и прокат . . . . .	0,6	5,4	4,9	8,5	4,2
Алюминий . . . . .	—	—	—	5,0	4,5
Медь . . . . .	2,4	—	2,2	6,8	6,0
Оборудование . . . . .	52,2	15,8	7,9	53,6	39,7
Медикаменты . . . . .	2,3	1,1	0,9	2,6	3,4
Химические товары . . . . .	1,0	0,6	1,0	3,5	3,0

\* Без КНР и Кубы. В 1948 г. КНР не относилась к социалистическим странам, а в 1953—1962 гг. экспорт в КНР отсутствовал. Включение данных о торговле с Кубой за 1961 и 1962 гг. нарушило бы сопоставимость с цифрами за предыдущие годы.

также и в СССР, преимущественно для советской легкой промышленности.

Третьей по величине группой товаров американского экспорта в социалистические страны являются черные и цветные металлы. США экспортируют медь в Югославию, алюминий в Югославию и Польшу, прокат черных металлов в Югославию, а в отдельные годы — в Советский Союз. На долю этих основных металлов в 1960—1962 гг. приходилось около 9% американского экспорта в социалистические страны.

В небольших количествах в социалистические страны экспортируется синтетический каучук, синтетические волокна и некоторые химикаты.

Основу американского импорта из социалистических стран составляют сельскохозяйственные товары и изделия из них (мясо, мясoproductы — из Польши, табак и табачные изделия — из Югославии, шерсть и животный волос — из СССР и Чехословакии, лен, льняные изделия и мешковина — из Польши, кожи и изделия из кожи — из Польши и Югославии). На долю перечисленных товаров в 1960—1962 гг. в среднем приходилось 28% импорта США из социалистических стран. Кроме того, на относительно небольшие суммы ввозятся такие продукты сельского хозяйства, как перо и казеин (из Польши), розовое масло (из Болгарии), щетина и кишки (из СССР) и др.

Закупки в Югославии небольших количеств проката черных металлов, меди, свинца, алюминия, некоторых других цветных металлов, а также хромовой руды в СССР определяют значительный удельный вес группы металлов в американском импорте из социалистических стран. В 1960—1962 гг. на долю металлов приходилось 15,5% импорта из этих стран. В первые послевоенные годы в импорте США из социалистических стран большое место занимали марганцевая и хромовая руды, однако в последующие годы США полностью прекратили закупки этих руд в СССР. Лишь в 1959 г. США возобновили закупки в СССР хромовой руды. Отказ от ввоза из социалистических стран этих металлов был обусловлен переключением закупок на другие страны, в частности на те, где филиалы американских компаний развили добычу этих руд. Кроме того, лишение Советского Союза в 1951 г. режима наибольшего благоприятствования сделало экспорт в США советской марганцевой руды коммерчески нецелесообразным, так как она облагается дискриминационной пошлиной тарифа США.

Около 8% всего импорта США из социалистических стран приходится в последние годы на ввоз мебели и других деревянных изделий из Польши и Югославии и около 7% — на ввоз пушнины, в основном из СССР.

Среди других товаров американского импорта из социалистических стран выделяются бензол из СССР (до 1962 г.) и в не-

больших количествах из Польши и Чехословакии, стекло и изделия из стекла из СССР, Чехословакии и Польши, имитация драгоценных камней из Чехословакии и различные пищевые деликатесы из СССР (икра), Венгрии и Румынии.

Оборудование занимает незначительный удельный вес в импорте США из социалистических стран. Наиболее постоянный характер носит импорт велосипедов из Чехословакии, пишущих машинок из ГДР и Чехословакии.

**Товарная структура импорта США из социалистических стран\***  
(млн. долл.)

Товары	1948 г.	1953 г.	1957 г.	1961 г.	1962 г.
Всего . . . . .	117,9	78,1	101,0	124,6	136,3
В том числе:					
Мясо и мясопродукты .	0,9	10,6	23,6	27,6	28,7
Шкуры, кожи и кожизделия . . . . .	0,8	0,9	0,6	2,1	4,0
Пушнина . . . . .	42,1	9,8	6,3	9,2	11,7
Лен, джут и изделия из них . . . . .	4,1	0,5	0,4	1,0	2,1
Шерсть и животный волос . . . . .	3,0	7,6	4,3	3,4	4,1
Табак и табачные изделия . . . . .	2,6	1,1	2,7	4,1	4,5
Деревянные изделия . .	0,2	0,6	3,4	10,7	12,9
Изделия из стекла . .	2,4	0,5	1,8	4,5	5,3
Имитация драгоценных камней . . . . .	2,8	0,6	1,4	0,7	0,7
Прокат черных металлов . . . . .	—	—	1,8	3,1	3,1
Руды легирующих металлов . . . . .	22,6	1,9	1,9	2,0	1,5
Медь . . . . .	0,9	4,9	—	0,5	0,9
Свинец . . . . .	1,3	13,8	11,7	6,2	5,8
Алюминий . . . . .	—	—	0,3	1,5	1,7
Прочие металлы . . . .	—	4,1	4,9	9,0	7,1
Оборудование . . . . .	1,0	—	0,2	1,8	2,5
Бензол . . . . .	—	0,3	11,2	4,5	0,5
Удобрения . . . . .	0,8	2,6	1,7	0,6	—

\* См. сноску к таблице «Товарная структура экспорта США в социалистические страны».

## ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА США В ОТНОШЕНИИ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН

Торговая политика правительства США в отношении социалистических стран резко отличается от их торговой политики в отношении стран Запада. Основным содержанием торговой политики в отношении социалистических стран является создание искусственных препятствий для развития торговли путем установления дискриминационных ограничений и запретов в области контроля за экспортом, таможенного обложения, транспортировки грузов и финансирования торговли.

Осуществлением такой торговой политики реакционные круги в США преследовали две основные цели: усилить напряженность в международных отношениях, нужную им для оправдания политики гонки вооружений, затормозить развитие экономики в странах социализма, помешав тем самым победе стран социализма в мирном экономическом соревновании с капитализмом.

Быстрое развитие экономики социалистических стран в послевоенный период показало полную бессмысленность расчетов американских реакционеров затормозить этот процесс путем установления запретов на экспорт из США в эти страны.

Что касается использования торговой дискриминации для сохранения напряженности в международных отношениях, то эта скрытая цель дискриминационной торговой политики США была быстро разгадана и осуждена всей прогрессивной мировой общественностью. И эти расчеты США вместо политического выигрыша несут им крупный проигрыш в области международных политических отношений.

Дискриминационные ограничения на экспорт в социалистические страны были установлены еще в первые послевоенные годы. Уже в начале 1948 г. был установлен такой порядок лицензирования экспорта, согласно которому все заявки на лицензии для отгрузок в СССР и восточноевропейские социалистические страны подлежали рассмотрению Межведомственным комитетом из представителей госдепартамента, министерств обороны, внутренних дел, сельского хозяйства, торговли и комиссии по атомной энергии. При этом в отчете министерства торговли США этот порядок лицензирования неприкрыто характеризовался как направленный на ограничение отгрузок в Восточную Европу. В 1949 г. был принят закон о контроле над экспортом, который действует и в настоящее время и служит основой для всей существующей ныне системы дискриминационных ограничений экспорта в социалистические страны под предлогом обеспечения «безопасности США». На основании этого закона в 1950 г. было наложено эмбарго на экспорт в Китайскую Народную Республику, Корейскую Народно-Демократическую Респуб-

лику, в 1954 г. — в Демократическую Республику Вьетнам, а в 1960 г. — на экспорт в Республику Куба (за исключением не субсидируемого правительством экспорта пищевых продуктов и медицинских препаратов). В 1964 г. на экспорт на Кубу было установлено полное эмбарго.

Министерство торговли разработало специальный список товаров, экспорт которых запрещен в социалистические страны. Для вывоза товаров, входящих в этот так называемый «позитивный список», даже в западные страны требуется получение в каждом отдельном случае индивидуальных экспортных лицензий в целях предотвращения перепродажи включенных в этот список товаров социалистическим странам. Этот запретный список периодически пересматривается американскими властями. В 1950—1953 гг. число товарных категорий, входивших в него, превышало 1700, причем среди запрещенных к экспорту товаров было большое число таких, которые не имеют никакого отношения к военному производству.

Имеется специальный перечень технической информационной документации, касающейся нефтехимической промышленности, строительства нефтепроводов, авиастроения и электроники, вывоз которой из США в социалистические страны запрещен. Этот запрет распространяется также и на те продукты, которые будут производиться с ее использованием.

Впоследствии под давлением деловых кругов, заинтересованных в сбыте в социалистических странах многих значившихся в списке товаров, «позитивный список» был несколько сокращен, и в конце 1964 г. он насчитывал около 1300 товарных позиций. (С 1 января 1965 г. в США введен так называемый «список контролируемых товаров», в который включены все товары, подлежащие индивидуальному экспортному лицензированию.)

Однако правительство США не удовлетворилось запретом экспорта этой большой группы товаров. С 1951 г. оно стало требовать получения индивидуальных лицензий при экспорте в социалистические страны всех без исключения товаров. На практике это означало полный запрет на экспорт в социалистические страны в те годы, так как американские компании, опасаясь попасть в «черные» списки, как правило, не желали обращаться в министерство торговли за лицензиями, а министерство торговли столь медленно рассматривало поступавшие заявки, что экспортеры были не в состоянии выполнять заказы в предусмотренные в них сроки.

Министерство торговли контролирует выполнение американскими и иностранными фирмами требований закона об экспортном контроле, и при возникновении сомнений относительно «законности» какой-либо сделки оно производит проверку через свой аппарат за границей. К нарушителям, как правило, применяются санкции, причем в отношении американских фирм они

сводятся к обложению штрафом и лишению всех экспортных привилегий, предоставляемых правительством США, а в отношении иностранных фирм эти санкции сводятся к запрещению американским экспортерам торговать с ними.

В этой обстановке правительство США принимало даже такие крайние меры, как конфискация закупленных и оплаченных социалистическими странами товаров. Так, в 1951 г. было конфисковано оборудование сталелитейного завода, купленного Чехословакией. Лишь в 1956 г. была открыта генеральная лицензия на поставку в СССР, социалистические страны Европы и МНР некоторых второстепенных товаров, и экспортерам этих товаров отпала необходимость обращаться за разрешением на экспорт в социалистические страны. Заинтересованные в экспорте в социалистические страны компании добились некоторого расширения этой лицензии в 1957 и 1960 гг.

Положительное воздействие учреждения этих генеральных лицензий на развитие торговли с социалистическими странами заключалось не столько в возможности беспрепятственно экспортировать перечисленные товары, поскольку на эти товары, в основном потребительского назначения, спрос в социалистических странах невелик, сколько в том, что эта мера послужила как бы неофициальным сигналом властей США компаниям США подавать заявки на вывоз в социалистические страны, а чиновникам более разумно подходить к решению вопроса о выдаче индивидуальных лицензий на экспорт в социалистические страны товаров, не перечисленных в запретном списке. С 1956 г. резко сократился процент отказов министерства торговли на запросы компаний США о лицензиях на экспорт в социалистические страны, что сказалось на обороте торговли США в первую очередь с Польшей. В отдельных случаях лицензии на экспорт стали получать и фирмы, ведущие переговоры и с советскими внешнеторговыми организациями. Вместе с тем доля заявок, на

**Доля отказов министерства торговли США в выдаче лицензий на экспорт в социалистические страны во всех ответах на заявки американских экспортеров на экспорт в эти страны**

Годы	% отказов в лицензиях	Годы	% отказов в лицензиях
1954	72,4	1959	45,7
1955	68,0	1960	20,3
1956	28,1	1961	38,5
1957	19,9	1962	49,6
1958	37,2	1963	3,5

которые фирмы получают отрицательный ответ министерства торговли, все еще продолжает оставаться очень высокой.

Министерство торговли отказывает в разрешениях на экспорт в социалистические страны таких обычных товаров международной торговли, как промышленное оборудование, синтетический каучук, промышленные химикаты, прокат для производства труб большого диаметра и т. д.

Помимо запретов и ограничений экспорта в социалистические страны, установленных законом 1949 г. «о контроле над экспортом», широкие полномочия правительству запрещать экспорт в социалистические страны «в интересах обороны США» были предоставлены по вступившему в силу в начале 1952 г. закону «о контроле над помощью в целях взаимной обороны» (так называемый закон Беттла).

Поскольку в соответствии с этим законом правительство США может по своему определению запрещать экспорт в социалистические страны всех товаров, которые могут иметь какое-либо военное значение, принятие этого закона дало властям США полную свободу действий для ограничения торговли с социалистическими странами под этим предлогом. Помимо установления запретов на экспорт в социалистические страны из США, закон Беттла преследует также цель заставить другие страны Запада установить аналогичные запреты на вывоз своих товаров в страны социализма. Законом определено, что страны, продающие социалистическим странам «стратегические» товары как собственного, так и американского производства, будут лишены американской «помощи». В соответствии с этим законом Совет национальной безопасности при президенте США составляет специальные списки товаров, экспорт которых в социалистические страны по военно-стратегическим соображениям должен запрещаться или ограничиваться не только Соединенными Штатами, но и их военными союзниками. Эти списки передаются так называемой консультативной группе по координации контроля над экспортом стратегических товаров в социалистические страны, в которую входят представители стран — членов НАТО и Японии. Эта консультативная группа составляет свои рекомендательные списки, которые должны использоваться странами-членами для определения круга товаров, запрещенных к экспорту в социалистические страны. Контроль за экспортом предметов вооружения и боеприпасов в соответствии со списком военно-стратегических товаров осуществляется государственным департаментом.

Для предотвращения реэкспорта американских «стратегических» товаров в социалистические страны в октябре 1952 г. в США была введена система «импорт сертификейт — деливери верификейшн». Эта система заключается в том, что импортер американских товаров дает письменную гарантию правитель-

ству своей страны в том, что товар, который в США считается «стратегическим» и который он собирается импортировать, не будет им реэкспортирован без специального разрешения своего правительства. Правительство страны импортера выдает ему импортный сертификат, удостоверяющий вышеуказанное обязательство, который импортер пересылает своему торговому партнеру в США для получения последним экспортной лицензии. Копия импортного сертификата пересылается правительством страны импортера правительству Соединенных Штатов. Если же правительство какой-либо страны не выдает подобного рода документов, то министерство торговли США требует предоставления импортером и конечным получателем товара документов, в которых указываются цели, на которые предполагается использовать данный товар.

В тех случаях, когда экспортируемый товар имеет особую важность со «стратегической» точки зрения и когда страна, в которую экспортируется этот товар, применяет систему импортных сертификатов, правительство США может затребовать у импортера подтверждение того, что товар действительно прибыл в страну, указанную в импортной лицензии («деливери верификация»). Это подтверждение делает правительство страны импортера.

Политика США в отношении импорта из социалистических стран состоит в том, чтобы оградить американский рынок от товаров социалистических стран, которые могут конкурировать с аналогичными товарами, производимыми американскими монополиями в США и за границей, и лишить эти страны валютных средств, которые они могли бы получить от экспорта в США. В этих целях США в 1951 г. включили в законодательство специальное положение, запрещающее предоставление социалистическим странам режима наибольшего благоприятствования, и денонсировали свое торговое соглашение с Советским Союзом от 1937 г., временное торговое соглашение с Румынией от 1930 г., договор с Венгрией о дружбе, торговле и консульских правах от 1925 г. и аналогичный договор с Польшей от 1931 г., временное торговое соглашение с Болгарией от 1932 г. Что касается Чехословакии, которой США предоставляли льготный режим таможенного обложения как члену ГАТТ, то правительство США, добившись согласия стран—членов ГАТТ, приостановило действие своих обязательств в отношении Чехословакии как члена ГАТТ.

Последствием этих мер явилось обложение товаров социалистических стран таможенными пошлинами, в 2—4 раза превышающими уровень пошлин, применяемых к товарам других стран. Это на деле означало запрет на импорт из социалистических стран таких товаров, как марганцевая руда, ферросплавы, чугуны, пиломатериалы, фанера, листовое стекло, льняные ткани,



ковры ручной работы, табачные изделия, некоторые виды оборудования и др.

Так, например, отказ в предоставлении принципа наибольшего благоприятствования Чехословакии означал повышение пошлины на традиционные товары чешского экспорта в следующих размерах: на изделия из стекла — на 20 %, изделия из фарфора — почти в 2 раза, на ювелирные изделия и украшения — на 50 %, на обувь — в 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub> раза.

Дискриминационные ограничения импорта из социалистических стран не ограничиваются в Соединенных Штатах сферой таможенной политики.

В 1951 г. в США был установлен запрет на ввоз из СССР и КНР семи видов пушнины, который был вновь подтвержден законом 1962 г. о расширении торговли. Кроме того, в 1951 г. был запрещен ввоз в США советских крабовых консервов как якобы производимых с применением «принудительного труда». Абсурдность этой мотивировки была очевидна, однако власти США сохраняли этот запрет в течение 10 лет — до марта 1961 г. В 1961 г. американское правительство аннулировало квоту на экспорт сахара с Кубы в США, установленную международным соглашением по сахару. Этим своим действием США поставили Кубу, зависящую от сбыта сахара за границей, в затруднительное положение. Фактически аннулирование этой квоты было равнозначно запрету на импорт из Кубы.

В 1963 г. министерство финансов Соединенных Штатов установило квоты на импорт из Советского Союза ряда текстильных товаров.

Для искусственного ограничения и сдерживания импорта из социалистических стран США широко используют также антидемпинговое законодательство своей страны. Необоснованными обвинениями в демпинге монополии США пытаются отбить охоту у импортеров товаров из социалистических стран ввозить товары, которые могут конкурировать с товарами американского производства. Эта политика была использована для создания препятствий против ввоза советских автомобилей «Москвич», чехословацких велосипедов и стекла, советских учебных пособий и инструментов для американских школ, советского чугуна и др. И хотя в большинстве случаев экспортеры социалистических стран без труда доказывали неправомерность подобных обвинений в демпинге, сам факт предъявления этих обвинений и связанные с ним расследования создают обстановку, в которой многие американские компании неохотно идут на ведение импортных операций с организациями социалистических стран.

Сохранению этой неблагоприятной обстановки для торговли с социалистическими странами способствуют разнузданные выступления против торговли с социалистическими странами со стороны реакционных элементов.

Значительные препятствия для торговли с социалистическими странами правительство США рассчитывало создать установлением дискриминационных правил в области морского торгового судоходства и других видов торгового транспорта. С 1950 г. фрахтование американского тоннажа для перевозки грузов в социалистические страны производится лишь по специальным разрешениям Управления морского судоходства США. Одновременно была запрещена разгрузка в иностранных портах грузов, предназначенных для социалистических стран.

В 1953 г. в США были введены правила контроля над бункеровкой судов и самолетов, согласно которым требуется получение индивидуальной лицензии на бункеровку судов и самолетов, которые фактически перевозят или могут перевозить грузы в социалистические страны. Таким образом, правительство США сделало все от него зависящее, чтобы помешать транспортировке товаров из США в социалистические страны. Однако эти меры сами по себе не могли бы составить серьезного препятствия для торговли США с социалистическими странами, если бы не прямые запреты экспорта и импорта, установленные в послевоенный период, поскольку судоходные компании других стран охотно предоставляют свой тоннаж для перевозок в социалистические страны, в том числе и американских товаров, и, кроме того, за послевоенные годы СССР, Польша и ГДР создали свои собственные торговые флоты, обеспечивающие значительную долю внешнеторговых перевозок социалистических стран. Эти меры США по дискриминации социалистических стран в области транспортировки американских грузов являются особенно нежизненными потому, что американский торговый флот страдает от хронической недогрузки и заинтересован в грузах, направляемых в социалистические страны. Это со всей очевидностью проявилось, когда в 1964 г. в связи с переговорами о продаже Советскому Союзу пшеницы министерство торговли США издало дискриминационное распоряжение о том, чтобы половина этой пшеницы перевозилась на американских судах.

Особый дискриминационный режим создан в Соединенных Штатах и в отношении финансирования торговли с большинством социалистических стран. Правда, в 1945 г. правительство Соединенных Штатов заключило соглашение с Советским Союзом о предоставлении кредита для оплаты товаров, заказанных по ленд-лизу во время войны, но недопоставленных к моменту ее окончания, однако в 1947 г. США прекратили поставки по этому соглашению. Предоставлению среднесрочных и долгосрочных кредитов частными фирмами Советскому Союзу и некоторым другим странам препятствовало то, что противники развития торговли с социалистическими странами толковали принятый еще в 1934 г. «закон о запрещении финансовых операций с иностранными государствами, не выполнившими своих обязательств

по отношению к Соединенным Штатам» (так называемый закон Джонсона) как закон, запрещающий предоставление частных экспортных кредитов социалистическим странам, не признавших долгов свергнутых капиталистических правительств.

Что касается возможностей правительственного финансирования экспорта из США в социалистические страны, то они в настоящее время ограничиваются узким кругом сельскохозяйственных товаров.

Нереалистичная, противоречивая политика американских властей в отношении торговли с социалистическими странами встречает осуждение со стороны представителей все большей части делового мира США. Наблюдая за быстрым развитием внешней торговли социалистических стран, и в частности за расширением их торговли с другими странами Запада, получающими крупные заказы социалистических стран, представители деловых кругов США все настойчивее ставят перед своим правительством вопрос о пересмотре торгово-политического курса США в отношении социалистических стран.

### ТОРГОВЛЯ США С СССР

Соединенные Штаты имели с дореволюционной Россией тесные торговые связи, которые складывались и укреплялись на протяжении десятилетий. До 1913 г. действовал заключенный между Россией и США в 1832 г. трактат о торговле и мореплавании, который регулировал торговые взаимоотношения этих стран. Интерес американских деловых кругов к торговле с Россией был очень большой, а русский рынок охотно принимал американские товары. Русские товары в американском импорте занимали значительное место. Например, доля ввезенного из России льноволокна в общем импорте в США этого товара в 1910 г. составляла 25 %, доля марганцевой руды, ввезенной из России, в общем импорте США этого товара за 1901 г. — 38 %. В США из России завозилась железная руда, а также железнодорожные рельсы, железо специальных сортов и сталь в листах и плитах. Постоянным спросом на рынке США пользовалась русская платина, огромную популярность на американском рынке завоевала сибирская пушнина.

Большим спросом на русском рынке пользовались и американские товары. Россия ввозила из США хлопок, сельскохозяйственные товары, цветные металлы (медь, свинец, олозо), трубы стальные, насосы, станки, сельскохозяйственные машины. В 1910 г. Россия заняла первое место в американском экспорте сельскохозяйственных машин с удельным весом в 31,7 % <sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> К истории русско-американской торговли. Академия наук СССР, исторический архив № 6, 1956 г.

**Торговля США с Советским Союзом**  
(млн. долл.)

	1930 г.	1937 г.	1946 г.	1950 г.	1955 г.	1957 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт . .	230,1	46,4	236,4	8,0	0,6	10,1	27,0	27,9
Импорт . .	35,6	25,3	101,0	48,0	23,8	16,0	17,4	24,8

*Источники:* «Внешняя торговля СССР с капиталистическими странами», Внешторгиздат, 1957, стр. 198, 202, 208; Внешняя торговля СССР. Статистический сборник и статистические обзоры за соответствующие годы. В целях сопоставимости с приведенными в монографии данными американской статистики, характеризующими внешнюю торговлю США, данные настоящей таблицы пересчитаны в доллары по курсу рубля, установленному с 1 января 1961 г.

История советско-американских торговых отношений показывает, что были периоды, когда эти отношения развивались успешно и обороты торговли США составляли сотни миллионов долларов в год, но были также периоды, когда вследствие американской дискриминационной политики отношения между США и СССР резко ухудшались и обороты торговли между ними сокращались до ничтожных размеров.

Октябрьскую революцию правящие круги США встретили крайне враждебно. Американское правительство раньше всех других стран вступило на путь прекращения торговли с молодой Советской республикой. Еще 24 ноября 1917 г., т. е. спустя несколько недель после завоевания в нашей стране власти пролетариатом, правительство США заявило, что оно полностью прекращает отправки товаров в Россию, пока не выяснится положение в этой стране. 3 августа 1918 г. США официально объявили о начале интервенции. Американские реакционные круги приняли участие в бесславной военной интервенции, в поддержке белых правительств и в экономической блокаде Советского государства. После поражения в стране внутренней контрреволюции и провала интервенции Соединенные Штаты вынуждены были отказаться от бойкота Советского государства и начать с ним торговлю.

Мирные предложения Советского государства, с первых дней своего существования стремившегося к развитию экономического сотрудничества и торговли с Соединенными Штатами, не встретили отклика в правящих кругах США, поскольку они еще надеялись покончить с Советской властью вооруженным путем. Однако многие представители торгово-промышленных кругов США, учитывая традиционные экономические связи с дореволюционной Россией и огромные потенциальные возможности расширения этих связей с молодой Советской республикой, активно выступили за развитие деловых отношений с нею. В связи с этим

в конце 1920 г. госдепартамент США вынужден был пойти на некоторые изменения своей политики в этом вопросе. Госдепартамент заявил американским промышленникам, что он не считает Советское правительство достаточно надежным, чтобы признать его, но если промышленники желают с ним торговать, то госдепартамент не будет возражать против этого.

Несмотря на отсутствие в течение долгого ряда лет дипломатических отношений между США и СССР, торговые связи между ними все же стали налаживаться.

Тяжелое положение народного хозяйства молодой Советской республики, нехватка продовольствия, разруха на транспорте — все это привело к тому, что советско-американская торговля в начале двадцатых годов сводилась к поставкам небольших количеств товаров из США — пшеничной муки, пшеницы, разных продовольственных товаров, обуви. Такая структура поставок из США была вызвана стремлением Советского правительства в первую очередь удовлетворить насущные нужды населения.

Однако в последующие годы торговля США с СССР стала возрастать. В известной мере росту торговли способствовало создание в 1924 г. Амторга («Амторг трейдинг корпорейшн») — торговой корпорации на базе американских компаний «Продактс эксчейндж», (созданной в 1919 г.) и «Аркос Америка» (созданной в 1923 г.).

Амторг существует до настоящего времени и имеет соглашения с советскими внешнеторговыми организациями. В соответствии с этими соглашениями Амторг выступает как агент советских внешнеторговых организаций, находит для них в США продавцов или покупателей, ведет переговоры и заключает от имени объединений контракты и осуществляет операции, связанные с выполнением контрактов.

В экспорте США стали выдвигаться на первое место такие товары, как хлопок, металлы, отдельные виды промышленного оборудования, сельскохозяйственные машины, автомобили. Продовольственные и потребительские товары в 1924—1928 гг. продолжали занимать все еще довольно значительное место, однако они уже не играли такой роли, как в первые годы после Великой Октябрьской революции. Особенно увеличился экспорт США в СССР в годы мирового экономического кризиса.

Американские промышленники надеялись найти выход из тяжелого экономического положения в расширении продаж на советском рынке. В то время как все страны резко сократили закупки в США, Советский Союз, осуществляющий широкое промышленное строительство, увеличил закупки машин и других товаров на американском рынке и вышел на одно из первых мест среди покупателей некоторых американских товаров. США стали вывозить в СССР в больших количествах различные виды

станков, прессов, двигатели внутреннего сгорания, различные виды электроаппаратуры, энергосиловое оборудование, грузовики, паровозы, авиационное оборудование. Доля оборудования и транспортных средств в общем экспорте США в СССР увеличилась в 1931 г. до 95% против 49% в 1929 г. В 1931 г. в Советский Союз было отгружено около 40% всех вывезенных из США машин и разного промышленного оборудования, в том числе 66% всех металлорежущих станков, 75% кузнечного оборудования, 96% всех локомотивов. Выполнением советских заказов были заняты сотни тысяч американских рабочих.

Выполняя свой первый пятилетний план, Советский Союз приобрел в США ряд патентов и заключил с отдельными американскими фирмами договоры о технической помощи. Такие договоры были заключены с фирмами «Дженерал электрик», «Форд мотор компани», «Дюпон де Немур» и рядом других фирм. Американские фирмы участвовали в строительстве Днепрогэса, металлургических заводов в Магнитогорске и Новокузнецке, автомобильного завода в г. Горьком. В строительстве предприятий первой пятилетки принимало участие примерно 1500 американских специалистов. Многие из них за успешную работу были награждены орденами Советского Союза.

В те годы многие американские промышленники и политические деятели высоко оценивали значение советского рынка для США. Так, сенатор Бора 3 марта 1931 г. заявил: «По моему мнению, величайший, потенциально величайший развивающийся рынок для американских товаров лежит в России».

Развитию американско-советской торговли в тот период мешало значительное превышение экспорта США в СССР над импортом из СССР. В то время как за 7 лет (1924—1930 гг.) экспорт Соединенных Штатов непрерывно возрастал, импорт увеличился незначительно.

Основной причиной низкого уровня импорта США из СССР в тот период являлась политика правящих кругов США, направленная на ограничение ввоза в США советских товаров. За период с окончания первой мировой войны до 1934 г. США трижды повышали импортные пошлины на основе законов о тарифах 1921, 1922 и 1930 гг. Повышение пошлин по последнему закону 1930 г., который является наиболее протекционистским, коснулось многих товаров, удельный вес которых в советском экспорте в США в те годы составлял примерно 20%. В частности, были установлены таможенные пошлины на пиломатериалы, являющиеся важной статьей советского экспорта, в 2 раза и более повышены пошлины на спички, а также на некоторые другие товары.

Наиболее реакционные круги США, чтобы сорвать социалистическое строительство в СССР, успешно осуществлявшееся по плану первой пятилетки, требовали экономической войны

против СССР и развернули ожесточенную кампанию против советского экспорта. Под предлогом борьбы с советским демпингом американские правительственные органы старались не допустить ввоза многих советских товаров в США. Власти США запретили ввоз леса из некоторых областей Советского Союза и затруднили экспорт из СССР в США антрацита, асбеста, апатитов и других товаров.

В результате связанного с кризисом падения спроса в США и применения правительством США дискриминационных мер против советского экспорта ввоз товаров в США из СССР с 1930 по 1932 г. сократился более чем в 2 раза, в том числе пушнины в 4 раза, пиломатериалов в 5 раз. Ввоз спичек из СССР в США прекратился полностью.

Однако успехи социалистического строительства в СССР, рост его авторитета на международной арене, а также тревожная международная обстановка, обострение американско-японских противоречий, развитие экономического кризиса в США и требование прогрессивных кругов нормализации советско-американских отношений вынудили правительство США в конце 1933 г. пойти на установление дипломатических отношений с Советским Союзом.

Нормализация советско-американских отношений явилась серьезным вкладом в дело укрепления мира, она имела огромное значение для дальнейшего расширения советско-американского экономического сотрудничества.

Установление дипломатических отношений дало возможность заключить с СССР торговое соглашение, которое создало правовую базу для развития советско-американской торговли. Первое торговое соглашение между СССР и США было заключено 13 июля 1935 г. в форме обмена нотами сроком на один год и было продлено в 1936 г. еще на год.

Однако это соглашение имело ограниченный характер. По нему Соединенные Штаты предоставили Советскому Союзу некоторые таможенные и тарифные льготы, но не предоставили режима безусловного наибольшего благоприятствования.

Советское правительство пошло на заключение подобного соглашения, решив добиваться заключения нового соглашения, предусматривающего распространение на Советский Союз принципа наибольшего благоприятствования.

4 августа 1937 г. между США и СССР было заключено новое торговое соглашение, по которому стороны предоставляли друг другу режим наиболее благоприятствуемой нации в вопросах торговли. Это соглашение легло в основу торговых отношений между обеими странами и действовало до середины 1951 г. В соответствии с указанным соглашением товары СССР при ввозе в США перестали облагаться более высокими пошлинами и налогами и подвергаться более обременительным правилам и

формальностям, чем те, которым подвергались подобные же товары всякой третьей страны.

Советское правительство направило правительству США ноту, в которой сообщалось, что СССР намерен закупать ежегодно в США товаров не менее чем на сумму 40 млн. долл.

После установления дипломатических отношений между США и СССР и заключения торгового соглашения американо-советская торговля снова стала расширяться. Внешнеторговый оборот США с СССР возрос в 1938 г. по сравнению с 1933 г. более чем в 4,4 раза, в том числе экспорт в 6,6 раза, а импорт в 2 раза. За этот период в связи с завершением реконструкции народного хозяйства СССР товарная структура поставок из США в СССР претерпела значительные изменения. Освоение социалистической промышленностью производства новых типов машин привело к сокращению вывоза в СССР сельскохозяйственных машин, тракторов, автомобилей, оборудования для металлургической промышленности, теплосиловых установок. Почти полностью прекратился экспорт текстильных товаров.

Среди экспортируемых из США в СССР товаров стали играть большую роль такие товары, как металлообрабатывающее, кузнечно-прессовое, авиационное оборудование и электрооборудование. Доля оборудования и транспортных средств в общем экспорте США в СССР в 1938 г. возросла до 71% против 47% в 1937 г. и 15% в 1933 г. Экспорт в СССР за этот период промышленного оборудования, металлов и металлоизделий, химических товаров значительно увеличился.

Устранение дискриминации в таможенном обложении советских товаров при ввозе их в Соединенные Штаты в соответствии с торговым соглашением 1937 г. и увеличение экспортных ресурсов Советского Союза привели к увеличению и импорта из СССР.

Основными товарами, которые ввозились перед второй мировой войной из СССР были: пушнина (около половины импорта), марганцевая руда (импорт марганцевой руды в 1938 г. увеличился по сравнению с 1933 г. в 8 раз), уголь, пиломатериалы, льняные ткани.

В 1939 г., когда началась война в Европе, реакционные круги США усилили клеветнические выступления против Советского Союза, что отразилось и на торговых отношениях с СССР. Многие американские фирмы стали предлагать чрезвычайно тяжелые условия выполнения советских заказов: они стали требовать уплаты советскими организациями аванса в размере полной стоимости размещенного заказа, отказывались давать гарантии в отношении сроков поставки оборудования, искусственно удлиняли эти сроки. Правительство США в конце 1939 г. установило так называемое моральное эмбарго на вывоз из США в СССР самолетов и частей к ним, алюминия, молиб-



дена и авиационного оборудования, которое было затем распространено на вывоз оборудования и патентов по производству высокооктанового бензина. Морская комиссия США запретила судовладельцам предоставлять суда для перевозки советских грузов.

2 июля 1940 г. Соединенные Штаты приняли закон об экспортном контроле. Статья 6 этого закона уполномочивала президента США запрещать или ограничивать экспорт так называемых военно-стратегических товаров. Фактически этот закон был использован для ограничения экспорта в СССР. В связи с этой мерой правительства США в августе 1940 г. поверенному в делах США в Советском Союзе была направлена нота, в которой указывалось, что если ограничения, установленные правительством США в отношении экспорта, будут затруднять удовлетворение потребностей советских хозяйственных организаций, то эти организации не смогут осуществлять свои намерения о закупке в 1940—1941 гг. американских товаров на сумму 40 млн. долл.

Во время второй мировой войны СССР и США выступали как союзники в борьбе против общего врага — фашистской Германии. Советско-американские экономические отношения были нормализованы. В сентябре 1941 г. состоялась конференция трех держав — СССР, США и Англии, на которой были обсуждены вопросы о снабжении СССР военными материалами. Вскоре после этой конференции правительство США предоставило СССР аванс в размере 50 млн. долл. в счет поставок из СССР марганцевой и хромовой руд и других материалов, а затем в ноябре 1941 г. США предоставили СССР на основании закона о ленд-лизе беспроцентный кредит на сумму 1 млрд. долл. для оплаты американских поставок вооружения и военных материалов.

11 июня 1942 г. в Вашингтоне было подписано «Соглашение между правительствами СССР и США о принципах, применимых к взаимной помощи в ведении войны против агрессии». Это соглашение подтвердило, что США и СССР будут оказывать друг другу в борьбе против общего врага взаимную помощь оборонными материалами, обслуживанием и информацией. Соглашение предусматривало, что взаимные поставки товаров и другие виды экономической помощи будут осуществляться в порядке закона США о ленд-лизе. Это соглашение было распространено и на поставки товаров Советскому Союзу, произведенные ранее США в счет предоставленного кредита в размере 1 млрд. долл. В связи с этим соглашение о кредите перестало действовать.

Для осуществления непосредственных сношений с администрацией США по ленд-лизу и для наблюдения за выполнением поставок в СССР в Вашингтоне была создана Советская прави-

тельствственная закупочная комиссия. В соответствии с соглашением о ленд-лизе США поставляли СССР необходимые для ведения войны против гитлеровской Германии вооружение и материалы, а также продовольствие и некоторые другие товары. В связи с этим поставки США в СССР в годы войны резко возросли.

Общая сумма поставок Советскому Союзу по ленд-лизу составила 9,8 млрд. долл. Как ни велика эта сумма, она незначительна по сравнению с расходами СССР, связанными с войной против фашизма и по сравнению с той продукцией, которую выпускала советская промышленность в годы войны. Расходы Советского государства, связанные с войной против гитлеровской Германии и Японии, включая ущерб, причиненный гитлеровцами, определяются в размере 500 млрд. долл. Удельный вес поставок союзниками промышленных товаров в СССР составил за это время лишь около 4% промышленной продукции, производимой на предприятиях СССР<sup>1</sup>.

Американский государственный деятель Э. Стетиниус, выступая в 1944 г. по вопросу советско-американских отношений в период войны и значения этих отношений в будущем, заявил: «Я счастлив, что США ничего не потеряли, а только выиграли и будут выигрывать от продолжения тесного сотрудничества между США и Советским Союзом как теперь, так и после войны. Иное же может привести нас только к трагедии».

Соглашением о ленд-лизе предусматривалось, что оставшиеся неиспользованными к моменту окончания войны военные ленд-лизовские материалы будут возвращены Соединенным Штатам и за другие неиспользованные товары, полученные по ленд-лизу, будет произведен расчет. Было, однако, ясно указано, что условия этих расчетов должны быть таковы, чтобы не только не затруднять торговлю между СССР и США, а наоборот, содействовать взаимовыгодным экономическим отношениям между ними. В соглашении была, в частности, отмечена необходимость таких согласованных действий США и СССР, которые привели бы к увеличению обмена товарами, к уничтожению всех форм дискриминации, к снижению пошлин и других торговых барьеров. Окончательное урегулирование вопроса о ленд-лизе еще не достигнуто. Основу для его урегулирования подрывает сама политика США, которые на протяжении всего послевоенного периода не только не содействовали установлению оговоренных в соглашении благоприятных условий для развития торговли, а напротив, своими дискриминационными действиями препятствовали развитию советско-американской торговли.

В первые послевоенные годы в торгово-промышленных кругах Соединенных Штатов Советский Союз рассматривался как

---

<sup>1</sup> См. «Дипломатический словарь», т. II, Госполитиздат, 1961, стр. 174.

наиболее многообещающий рынок для американской промышленности. Действительно, в самые первые послевоенные годы между США и СССР существовало тесное экономическое сотрудничество, обороты торговли были значительные. Причем как экспорт США в СССР, так и импорт из СССР превысил максимальный довоенный уровень. В течение 1946 г. и первых месяцев 1947 г. часть товаров, ввезенных в Советский Союз из США, поставлялась американскими фирмами по заказам, размещенным в США еще в годы второй мировой войны. 15 октября 1945 г. между правительствами СССР и США было заключено соглашение о предоставлении СССР Соединенными Штатами кредита для завершения поставок товаров, заказанных по ленд-лизу, но не поставленных к моменту окончания военных действий. Кредит был предоставлен сроком на 30 лет из расчета  $2\frac{3}{8}\%$  годовых с началом платежей основного долга в 1954 г. В счет этого соглашения в Советский Союз было намечено поставить товаров на 240,2 млн. долл. Сумма фактических поставок составила 221 млн. долл.

В 1946—1948 гг. США поставляли Советскому Союзу оборудование и материалы, необходимые для восстановления экономики страны, потерпевшей большой урон в годы второй мировой войны. Первое место среди вывозимых товаров занимали оборудование и транспортные средства. Доля оборудования и транспортных средств в общем экспорте США в СССР в 1946 г. превысила 50%. В этот период США поставили Советскому Союзу большое количество промышленного оборудования, включая металлорежущие станки, металлургическое, энергетическое и нефтяное оборудование, оборудование химической промышленности. Кроме этого, в больших количествах вывозились черные и цветные металлы, продукция животноводства, включая мясные продукты, лярд, текстильные изделия, нефть и нефтепродукты. Однако уже в 1948 г. экспорт США в СССР значительно сократился, причем наиболее значительное сокращение экспорта произошло по таким видам оборудования, как металлорежущие станки, компрессоры, сельскохозяйственные машины.

Поставляя оборудование, Соединенные Штаты закупали в Советском Союзе различные сырьевые материалы. За счет ввоза советских товаров США в первые послевоенные годы покрывали значительную часть импортных потребностей в некоторых сырьевых материалах. В 1948 г. из Советского Союза ввозилось 40% общего количества импортировавшейся в США марганцевой руды и 50% хромовой руды. Кроме того, в больших количествах в Соединенные Штаты завозились из Советского Союза пушнина, щетина, животный волос, кишки, крабовые консервы, икра, текстильное сырье (козий пух, козья шерсть и др.) и ряд других традиционных товаров советско-американской торговли.

Таким образом, опыт экономического сотрудничества США и СССР в первые послевоенные годы убедительно показал наличие больших возможностей для развития взаимовыгодных экономических связей в будущем.

Однако в последующие годы экономические связи между США и СССР не получили должного развития, так как правящие круги США приняли курс на срыв экономического сотрудничества с Советским Союзом, на развязывание холодной войны. США поставили своей целью экономически изолировать СССР, не дать ему возможности закупать на капиталистическом рынке товары, необходимые для восстановления разрушенного войной хозяйства, и тем самым задержать его экономическое развитие, вступили на путь срыва советско-американской торговли. Уже в начале 1947 г. без объяснения причин были прекращены поставки в СССР товаров по кредитному соглашению 1945 г. Правительственные учреждения стали тормозить отправку в СССР товаров, за которые советские внешнеторговые организации уже уплатили авансы или даже произвели полный расчет. Министерство торговли США стало отказывать в выдаче лицензий на экспорт в СССР.

Американское правительство под предлогом обеспечения безопасности с 1 марта 1948 г. ввело изменение в правила контроля над экспортом, согласно которому на ввоз большинства товаров во все страны Европы стали требоваться индивидуальные лицензии. Фактически же эти правила распространялись только на товары, вывозимые в СССР и европейские страны народной демократии. Страны Западной Европы получали лицензии от министерства торговли США беспрепятственно, а Советскому Союзу и другим европейским социалистическим странам в выдаче лицензий на вывоз товаров из США в эти страны в большинстве случаев отказывалось.

Под влиянием этих мероприятий экспорт США в СССР в 1948 г. сократился более чем в 5 раз по сравнению с уровнем 1947 г. Введение американским правительством в 1948 г. особого порядка рассмотрения заявок на лицензии на экспорт в СССР означало грубое нарушение советско-американского торгового соглашения 1937 г., по которому на Советский Союз распространялся принцип неограниченного и безусловного наибольшего благоприятствования.

В связи с этим Советское правительство 9 мая 1948 г. направило Соединенным Штатам протест, в котором говорилось, что проводимая правительством США политика игнорирует обязательство Соединенных Штатов не применять в отношении вывоза товаров из США в Советский Союз никаких более обременительных правил или формальностей, чем те, которые применяются в отношении всякой третьей страны, и что это противоречит советско-американскому торговому соглашению.

Несмотря на протест правительства СССР и на явную невыгодность для американских деловых кругов сокращения советско-американской торговли, правительство США продолжало и дальше политику, направленную на срыв торговли с Советским Союзом.

Принятие в 1949 г. нового закона о контроле над экспортом, отмена в 1951 г. всех генеральных лицензий на экспорт в СССР и европейские страны народной демократии, принятие в октябре 1951 г. так называемого закона Беттла — все эти меры привели практически к полному прекращению американского экспорта в Советский Союз в период 1950—1955 гг. А внесение конгрессом в 1951 г. поправок в закон о торговых соглашениях на основе взаимности, запрещающих предоставление Советскому Союзу таможенных льгот и ввоз из СССР горносталя, куницы, лисицы, ондатры, колонка и норки, повлекли за собой резкое сокращение импорта советских товаров в США. Ссылаясь на этот закон, американское правительство нотой от 23 июля 1951 г. заявило о денонсации торгового соглашения между США и СССР от 4 августа 1937 г. Отвечая на эту ноту США, Советское правительство в августе 1951 г. заявило, что оно расценивает указанное решение как акт, направленный на дальнейшее ухудшение советско-американских отношений, за что вся ответственность ложится на правительство США.

В связи с аннулированием американо-советского торгового соглашения с 5 января 1952 г. советские товары при ввозе их в США стали облагаться высокими пошлинами, установленными тарифным законом 1930 г., и тарифные льготы, предоставленные странам в соответствии с соглашениями на основе взаимности, на них не стали распространяться. Таможенные пошлины на советские товары в 2—4 раза превышают пошлины, взимаемые при ввозе аналогичных товаров из капиталистических стран: по марганцевой руде, некоторым видам пиломатериалов, спиртным напиткам — в 4 раза, по феррохрому и ферромарганцу, березовой фанере — в 3 раза, по электрооборудованию — в 2,5 раза, по остальным видам промышленного оборудования, табаку, лососевым консервам — в 2 раза. При этом пошлины на советские товары в ряде случаев настолько высоки, что, по существу, являются запретительными.

Товарный состав импорта США из СССР в послевоенный период был весьма ограничен. Многие товары, такие, как марганцевая руда, феррохром, ферромарганец, фанера, отдельные виды пиломатериалов, табак, крабовые консервы, завозившиеся в довоенный период и в первый период после окончания войны в США из СССР в больших количествах, в этот период не завозились в связи с дискриминационными мероприятиями правительства США. Основными товарами американского импорта из СССР в период 1949—1958 гг. были от-

**Товарная структура торговли США с СССР**  
(млн. долл.)

Товары	1930 г.	1937 г.	1955 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт — всего . . .	230,1	46,4	0,6	59,8	50,6	27,0	27,9
В том числе:							
Машины и оборудова- ние . . . . .	179,3	21,5	0	27,8	15,8	1,8	0,9
Прокат черных метал- лов . . . . .	—	—	—	12,2	1,5	—	—
Кожсырье крупное .	—	0,1	—	11,5	8,4	16,3	15,8
Жиры технические . .	—	—	—	—	14,7	4,1	3,1
Импорт — всего . . .	35,6	25,3	23,8	24,6	24,3	17,4	24,8
В том числе:							
Хромовая руда . . .	—	—	—	—	1,0	1,4	3,2
Марганцевая руда . .	3,0	5,2	—	—	—	—	—
Бензол . . . . .	—	—	1,6	6,6	2,7	—	—
Калийные удобрения .	—	—	—	0,4	0,3	0,2	—
Стекло оконное . . .	—	0	—	0,06	0,4	0,5	0
Пух хлопковый . . .	—	—	1,0	0,7	0,7	0,6	0,6
Пушнина . . . . .	4,3	9,9	9,1	5,6	5,3	5,8	6,8
Солодовый корень .	0,9	—	0,4	0,5	0,5	0,3	0,6
Щетина, животный во- лос . . . . .	1,7	0,5	0,9	0,2	0,4	0,1	0,1
Икра . . . . .	0,9	0,3	0,3	0,4	0,5	0,2	0,4
Шерсть . . . . .	—	—	9,0	1,5	3,1	3,1	3,9
Пиломатериалы . . .	2,6	0,8	—	—	—	—	—

*Источники:* «Внешняя торговля СССР за 1918—1940 гг. Статистический обзор», Внешторгиздат, 1960; Внешняя торговля СССР. Статистический сборник и статистические обзоры за соответствующие годы. Данные настоящей таблицы пересчитаны на доллары по курсу рубля, установленному с 1 января 1961 г.

дельные виды пушнины и бензол. После 1958 г. американские фирмы заключили с советскими организациями контракты на покупку также хромовой руды, школьного лабораторного оборудования, калийных удобрений и некоторых других товаров.

После 1955 г. американским фирмам удалось пробить небольшую брешь в системе правительственных запретов на экспорт в СССР и заключить несколько сделок с советскими внешнеторговыми организациями, продав им такие товары, как оборудование для отраслей промышленности, производящих товары потребительного назначения (текстильное, полиграфичес-

кое), прокат черных металлов, синтетические волокна и некоторые химикаты, технические жиры и кожи.

Проводя политику дискриминации в советско-американской торговле, правящие круги США рассчитывали создать препятствия для роста экономического потенциала Советского Союза, задержать его технический прогресс. Однако, несмотря на эти препятствия, Советский Союз сумел добиться огромных достижений как в области экономики, так и в области науки и техники. В ряде отраслей науки и техники Советский Союз даже опередил Соединенные Штаты, например в ракетной технике.

Успехи Советского Союза в области экономики, науки и техники указывают на бессмысленность системы запретов и ограничений в торговле с СССР. Правящие круги США теперь хорошо понимают, что при помощи запретов и ограничений в торговле они не смогут задержать роста могущества СССР. Однако они не отменяют эти ограничения главным образом в целях сохранения напряженности в международных отношениях и усиления выгодной им гонки вооружений.

Советский Союз, проводя политику мирного сосуществования, принимает все меры к развитию нормальных советско-американских торговых отношений, к расширению торговли между СССР и США. Об этом свидетельствует послание Советского правительства президенту США от 2 июня 1958 г. о развитии советско-американской торговли и поездки советских руководителей в США с целью улучшения политических и торговых советско-американских отношений. В упомянутом послании президенту США о развитии советско-американской торговли было предложено провести согласованные действия правительств СССР и США, направленные к нормализации и широкому развитию советско-американских торговых отношений. Советский Союз и Соединенные Штаты, говорилось в послании, как две сильнейшие в экономическом отношении державы могут вести торговлю между собой в широких масштабах. Соединенные Штаты Америки за последнее десятилетие значительно расширили свой производственный аппарат, и естественно, что американские деловые круги заинтересованы в существенном расширении внешней торговли. Вместе с тем Советский Союз, экономика которого достигла высокого уровня развития, располагает в настоящее время неизмеримо большими, чем прежде, возможностями и ресурсами для торговли с другими странами, в том числе с США. В послании была выдвинута широкая программа размещения в США заказов, и в первую очередь на промышленное оборудование. Советский Союз предложил к экспорту в США большое число сырьевых материалов и готовых промышленных изделий. Предложения Советского Союза предусматривали и другие формы возможного взаимовыгодного сотрудничества в области экономики. В частности, было внесено предложение

о приобретении лицензий, о приглашении американских специалистов для работы на советских предприятиях в качестве консультантов. Советский Союз предлагал ввести в практику участие советских ученых в работе научно-исследовательских учреждений США, а американских ученых — в работе научно-исследовательских учреждений СССР, имея в виду как обмен опытом, так и совместную разработку новых видов синтетических материалов и технологических процессов.

Советские предложения о нормализации торговых отношений между СССР и США встретили положительное отношение со стороны значительной части деловых кругов США и прогрессивной общественности. За развитие и укрепление торговых связей между США и СССР выступило много американских промышленников и среди них известный промышленник и финансист Сайрус Итон.

Многие американские газеты требовали принятия предложений Советского правительства о расширении советско-американской торговли и заключении между США и СССР торгового соглашения. «Если торговое соглашение будет заключено, — писалось в американской печати, — то это только может отодвинуть возможность возникновения войны». Ряд крупнейших американских фирм, включая «Фостер Уиллер», «Доу Кемикл», «Блоу Нокс», «Инлэнд стил компани», заявили, что они могут поставлять Советскому Союзу металлы, разные виды оборудования и даже целые заводы. В деловых кругах США стали требовать, чтобы американское правительство обратилось в конгресс с предложением пересмотреть ряд законоположений США, ограничивающих торговлю с СССР. Требовалось, в частности, снять запрет на импорт в США семи видов пушнины из СССР, заключить с СССР торговое соглашение и предоставить ему режим наиболее благоприятствуемой нации, разрешить вопрос о предоставлении Советскому Союзу долгосрочных кредитов. Учитывая заинтересованность деловых кругов США в улучшении советско-американских отношений, Эйзенхауэр в своем ответе на послание Советского правительства вынужден был в принципе согласиться, что расширение советско-американской торговли является целесообразным, что оно является взаимовыгодным и может способствовать вообще улучшению отношений между США и СССР. Однако в ответе Эйзенхауэра был обойден ряд важных неразрешенных вопросов, мешающих развитию торговли СССР с США. Так, например, в ответе ничего не было сказано о нормализации торговых отношений, в частности о заключении нового торгового соглашения, ничего не было сказано в отношении отмены запрещения ввоза в США из СССР отдельных товаров, а также в отношении отмены ограничений на вывоз товаров из США в Советский Союз. Что касается предоставления Советскому Союзу правительством США кредитов, то президент



отметил, что это подняло бы ряд сложных правовых и политических вопросов, и поэтому фактически уклонился от рассмотрения этого вопроса.

На протяжении ряда лет в США усиливается борьба между двумя группами представителей американского бизнеса — между теми, кто заинтересован в усилении международной напряженности, в гонке вооружений, в поощрении антикоммунистической истерии фашиствующих элементов и поэтому выступает против развития торговли с СССР, и теми, кто более трезво оценивает международные условия и не желает отказываться от выгод, которые принесло бы расширение торговли с СССР. Эта борьба находит отражение в многочисленных дискуссиях по вопросам торговли Восток—Запад, которые ведутся в различных комиссиях конгресса, на сессиях частных ассоциаций и торговых палат, а также в прессе. Исход этой борьбы и определит судьбы дальнейшего развития советско-американской торговли.

Что касается Советского Союза, то он всегда стоял и стоит за развитие взаимовыгодных торговых отношений с США, так же как и со всеми другими странами капиталистического мира. Вместе с тем, разрабатывая и выполняя планы создания в СССР материально-технической базы коммунизма, Советское правительство исходит из необходимости решить эту задачу в кратчайший исторический срок независимо от состояния торговых отношений с США и от всех попыток реакционных кругов Запада помешать достижению советским народом его великой цели — построения коммунистического общества.

---

# ПРИЛОЖЕНИЯ

---

---

Источниками статистических и прочих данных при написании монографии служили официальные публикации правительственных учреждений США, исследования американских экономистов и материалы прессы. Данные о торговле США извлечены из таможенной статистики США. Общие цифры экспорта США и экспорт по группам стран, когда иное не оговорено, учитывают весь экспорт страны, включая реэкспорт и поставки товаров военного назначения (так называемых «специальных категорий»). В разбивке по отдельным странам статистика США не учитывает экспорта товаров военного назначения. В разбивке по товарам и товарным группам статистикой не учитывается также и реэкспорт, однако в большинстве случаев доля реэкспорта в общем экспорте США мала, и, анализируя товарный состав экспорта, им можно пренебречь.

Приведенные в монографии общие итоги импорта США основываются на данных статистики об «общем импорте». Итоги импорта США в разбивке по товарам и товарным группам в статистике США основываются на данных лишь об «импорте для потребления», который, как правило, немногим меньше общего импорта США. Анализируя торговлю США с развивающимися странами, следует иметь в виду, что статистика импорта по странам классифицирует ввоз по стране происхождения товара, а не по стране сделки. Поскольку определенная часть покупной цены товара, составляющая прибыль компании, выполняющей роль посредника, не попадает в страну происхождения товара, а оседает в стране сделки, как правило, в странах Западной Европы, стоимостные данные американской статистики об импорте США из развивающихся стран несколько завышены. Данные о торговле с некоторыми странами Запада по той же причине несколько занижены.

В 1963 г. американские статистические органы изменили систему учета экспорта и импорта по товарным группам, приняв Стандартную международную торговую классификацию ООН. В связи с этим по ряду товаров и товарных групп данные об экспорте и импорте США за 1963 г. оказались не сопоставимыми с данными за ряд предыдущих лет, и поэтому в монографии они опущены.

Основные данные о капиталовложениях США за границей извлечены из официальных переписей капиталовложений и из журнала «Survey of Current Business». В этих источниках публикация некоторых сведений, например об удельном весе импорта товаров с предприятий, подконтрольных американскому капиталу, во всем импорте США, за период после 1957 г. не производится. В монографии использованы последние имеющиеся данные за 1957 г. Сведения о поставках США в счет «помощи», публикуемые официально в бюллетене Агентства международного развития при госдепартаменте, имеются только на середину 1963 г.

# Приложение 1

## ОБЩИЕ ИТОГИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США

(млрд. долл.)

Годы	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо	Физический объем	
					экспорт	импорт
					1936—1938 гг. = 100	
1913	4,3	2,5	1,8	+0,7	86	58
1917	9,3	6,3	3,0	+3,3	102	65
1919	11,8	7,9	3,9	+4,0	124	71
1920	13,5	8,2	5,3	+2,9	109	77
1921	7,0	4,5	2,5	+2,0	99	65
1922	6,9	3,8	3,1	+0,7	92	84
1923	8,0	4,2	3,8	+0,4	93	87
1924	8,2	4,6	3,6	+1,0	104	85
1925	9,1	4,9	4,2	+0,7	110	92
1926	9,2	4,8	4,4	+0,4	118	98
1927	9,1	4,9	4,2	+0,7	127	100
1928	9,2	5,1	4,1	+1,0	132	101
1929	9,6	5,2	4,4	+0,8	136	116
1930	6,8	3,8	3,1	+0,7	112	98
1931	4,5	2,4	2,1	+0,3	91	86
1932	2,9	1,6	1,3	+0,3	70	69
1933	3,2	1,7	1,5	+0,2	71	76
1934	3,8	2,1	1,7	+0,4	76	75
1935	4,3	2,3	2,0	+0,3	80	92
1936	4,9	2,5	2,4	+0,1	84	102
1937	6,4	3,3	3,1	+0,2	108	114

## Продолжение

Годы	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо	Физический объем	
					экспорт	импорт
					1936—1938 гг. = 100	
1938	5,1	3,1	2,0	+1,1	108	82
1939	5,5	3,2	2,3	+0,9	113	94
1940	6,6	4,0	2,6	+1,4	132	99
1941	8,4	5,1	3,3	+1,8	157	117
1942	10,9	8,1	2,8	+5,3	206	87
1943	16,4	13,0	3,4	+9,6	301	97
1944	18,3	14,4	3,9	+10,5	290	105
1945	14,7	10,5	4,2	+6,3	197	107
1946	15,1	10,2	4,9	+5,3	206	114
1947	21,1	15,3	5,8	+9,5	275	109
1948	19,8	12,7	7,1	+5,6	214	123
1949	18,7	12,1	6,6	+5,5	219	120
1950	19,2	10,3	8,9	+1,4	193	147
1951	26,0	15,0	11,0	+4,0	247	145
1952	26,0	15,2	10,8	+4,4	251	152
1953	26,7	15,8	10,9	+4,9	263	159
1954	25,4	15,1	10,3	+4,8	255	148
1955	27,0	15,5	11,5	+4,0	259	165
1956	31,9	19,1	12,8	+6,3	307	179
1957	34,2	20,9	13,3	+7,6	324	185
1958	31,2	17,9	13,3	+4,6	281	194
1959	33,2	17,6	15,6	+2,0	275	230
1960	35,6	20,6	15,0	+5,6	318	221
1961	35,6	20,9	14,7	+6,2	314	218
1962	38,1	21,7	16,4	+5,3	326	248
1963	40,3	23,2	17,1	+6,1	349	256
1964	45,1	26,4	18,7	+7,7	397	272

*Источники:* "Statistical Abstract of the United States", 1958; "Foreign Trade of the United States 1936—1949"; "World Trade Information Service, Statistical Reports No. 62—11"; "Overseas Business Reports", 1964.

ДОЛЯ США В МИРОВОЙ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ТОРГОВЛЕ  
(млрд. долл.)

	1913 г.	1928 г.	1938 г.	1948 г.	1950 г.	1953 г.	1955 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Мировой экспорт . . .	19,8	32,7	20,6	52,7	55,3	73,4	82,3	98,9	99,4	114,4	117,4	122,5	133,3
Экспорт США . . . .	2,5	5,1	3,1	12,7	10,3	15,8	15,4	20,8	17,6	20,6	20,9	21,4	23,0
Доля США в общем мировом экспорте (в %)	13,3	15,6	15,0	24,1	18,2	21,3	18,7	20,8	17,5	18,0	17,8	17,5	17,1
Мировой импорт . . .	20,8	34,7	23,2	58,4	58,2	75,8	87,2	106,4	103,7	119,0	124,5	130,5	140,3
Импорт США . . . .	1,8	4,1	2,0	7,1	8,9	10,9	11,4	13,4	15,2	15,0	14,7	16,4	17,1
Доля США в общем мировом импорте (в %)	9,1	11,8	8,6	12,2	15,0	14,5	18,0	12,3	14,5	12,6	11,8	12,5	12,1

Источники: "Statistical Abstract of the United States"; "Overseas Business Reports", 1964.

**ОБЪЕМ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ВАЛОВОЙ  
НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ США**  
(млн. долл.)

Годы	Валовой национальный продукт	Экспорт		Импорт	
		сумма	% к нацио- нальному продукту	сумма	% к нацио- нальному продукту
1929	104 436	5 241	5,0	4 399	4,2
1937	90 780	3 349	3,7	3 084	3,4
1943	192 513	12 965	6,7	3 383	1,8
1946	210 663	10 184	4,8	4 942	2,3
1947	234 289	15 338	6,5	5 768	2,5
1948	259 426	12 653	4,9	7 124	2,7
1949	258 054	12 051	4,7	6 622	2,6
1950	284 599	10 275	3,6	8 874	3,1
1951	328 975	15 032	4,6	10 914	3,3
1952	346 999	15 201	4,4	10 753	3,1
1953	365 385	15 774	4,3	10 914	3,0
1954	363 112	15 110	4,2	10 292	2,8
1955	397 469	15 550	3,9	11 491	2,9
1956	419 214	19 095	4,6	12 774	3,0
1957	442 800	20 862	4,7	13 255	3,0
1958	444 500	17 916	4,0	13 255	3,0
1959	482 700	17 633	3,7	15 627	3,2
1960	503 400	20 558	4,1	15 017	3,0
1961	518 700	20 962	4,0	14 713	2,8
1962	556 200	21 672	3,9	16 389	2,9
1963	583 900	23 207	4,0	17 142	3,0

*Источники:* "Statistical Abstract of the United States"; "Overseas Business Reports", 1964.

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США  
(млн. долл.)

	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт — всего . . . . .	2 967	15 338	10 275	15 774	20 862	20 558	20 962	21 672	23 207
Экспорт без специальных категорий	2 967	15 338	9 830	11 863	19 001	18 892	19 143	19 521	21 014
В том числе:									
Канада . . . . .	462	2 115	2 010	3 198	4 045	3 810	3 825	4 045	4 250
Канада без специальных категорий . . . . .	462	2 115	2 010	3 010	3 939	3 709	3 643	3 833	4 119
Латинская Америка . . . . .	465	3 577	2 363	2 885	4 352	3 658	3 834	3 672	3 616
Латинская Америка без специальных категорий . . . . .	465	3 577	2 363	2 748	4 235	3 561	3 720	3 584	3 513
Мексика . . . . .	83	630	510	656	907	820	813	805	827
Колумбия . . . . .	36	219	229	293	242	246	245	227	240
Венесуэла . . . . .	41	427	392	526	1 053	551	516	471	507
Чили . . . . .	21	125	70	101	195	195	229	171	162
Бразилия . . . . .	60	643	344	314	486	430	494	425	347
Аргентина . . . . .	79	680	142	105	285	350	424	380	189
Уругвай . . . . .	9	75	39	25	49	62	48	44	30



	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Западная Европа . . . . .	1 081	4 906	3 346	5 596	6 609	7 089	7 043	7 443	7 949
Западная Европа без специальных категорий . . . . .	1 081	4 906	2 940	2 795	5 611	6 232	6 133	6 227	6 725
Англия . . . . .	499	1 103	511	594	1 120	1 411	1 130	1 075	1 161
Франция . . . . .	143	817	334	343	602	582	565	587	678
Италия . . . . .	64	500	340	292	670	650	794	768	884
Бельгия и Люксембург . . . . .	77	535	266	239	421	439	420	448	522
Нидерланды . . . . .	81	384	224	261	556	715	696	748	761
Швейцария . . . . .	9	194	128	136	240	253	271	299	313
Швеция . . . . .	57	398	97	104	234	301	260	262	253
Норвегия . . . . .	20	147	70	66	87	90	92	95	96
ФРГ . . . . .	75	400	439	353	963	1 071	1 075	1 079	1 103
Азия без специальных категорий . . . . .	499	2 329	1 371	2 061	3 391	3 646	4 111	4 125	4 777
Индия . . . . .	35	401	212	157	44	641	483	670	804
Индонезия . . . . .	22	104	78	108	113	86	134	119	106
Япония . . . . .	244	414	417	680	1 236	1 341	1 739	1 415	1 697
Пакистан . . . . .	—	—	30	100	116	170	195	285	388
Филиппины . . . . .	77	440	235	367	371	297	333	269	322
Иран . . . . .	7	34	33	25	83	117	92	97	90
Ирак . . . . .	2	14	8	20	40	37	37	35	33

	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Кувейт . . . . .	. . .	12	3	16	39	41	56	64	60
Саудовская Аравия . . . . .	. . .	67	32	79	69	43	55	77	69
Африка без специальных категорий . . . . .	128	821	369	525	695	766	832	982	989
ЮАР . . . . .	76	414	120	214	285	277	228	223	276
ОАР . . . . .	12	60	32	61	41	151	162	235	210
Конго (Леопольдвиль) . . . . .	2	50	40	62	59	26	30	69	78
Гана . . . . .	4	11	6	8	10	17	21	23	21
Либерия . . . . .	1	7	24	16	60	36	50	51	36
Марокко . . . . .	3	36	22	45	48	34	66	53	56
Нигерия . . . . .	3	22	6	10	19	26	27	34	37
Австралия и Океания без специальных категорий . . . . .	91	318	146	181	282	475	403	478	523
Социалистические страны . . . . .	241	1 272	631	543	848	503	301	292	368
Товары специальных категорий, не распределенные по странам Азии, Австралии, Океании и Африки . . . . .	—	—	39	784	640	611	613	635	735
Импорт — всего . . . . .	2 489	5 768	8 874	10 914	13 255	15 017	14 713	16 389	17 142
В том числе:									
Канада . . . . .	352	1 128	1 957	2 462	3 042	3 153	3 270	3 660	3 829

	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Латинская Америка . . . . .	446	1 760	2 692	3 258	3 683	3 624	3 691	3 947	4 029
Мексика . . . . .	53	247	318	355	430	443	538	578	594
Колумбия . . . . .	48	206	313	466	384	299	276	275	249
Венесуэла . . . . .	23	173	322	441	900	948	898	976	937
Чили . . . . .	34	122	160	242	196	193	184	191	189
Бразилия . . . . .	107	446	715	769	700	570	562	541	562
Аргентина . . . . .	82	155	206	182	129	99	102	106	165
Уругвай . . . . .	10	38	106	53	18	21	23	24	24
Западная Европа . . . . .	550	601	1 328	2 264	3 043	4 144	4 017	4 485	4 679
Англия . . . . .	174	205	335	546	766	993	898	1 005	1 079
Франция . . . . .	65	47	131	186	256	396	435	428	430
Италия . . . . .	43	44	109	159	245	393	376	452	493
Бельгия и Люксембург . . . . .	59	59	140	235	270	364	351	383	379
Нидерланды . . . . .	45	26	84	192	168	213	208	221	211
Швейцария . . . . .	24	83	110	161	173	198	191	227	237
Швеция . . . . .	51	93	71	108	119	170	141	170	181
Норвегия . . . . .	21	22	41	67	63	66	75	106	105
ФРГ . . . . .	52	4	104	277	607	897	856	962	1 003
Азия . . . . .	748	1 055	1 552	1 626	1 985	2 721	2 583	2 960	3 193
Индия . . . . .	75	254	259	230	211	228	252	255	295

	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Индонезия . . . . .	85	37	157	215	200	216	163	134	113
Япония . . . . .	138	35	182	262	601	1 149	1 055	1 358	1 498
Пакистан . . . . .	—	26	4	26	40	36	37	42	46
Филиппины . . . . .	107	162	235	277	262	307	316	322	357
Иран . . . . .	4	23	24	26	33	51	61	59	65
Ирак . . . . .	5	5	12	16	29	27	29	10	10
Кувейт . . . . .	. . .	0,3	42	63	112	124	109	88	67
Саудовская Аравия . . . . .	. . .	2	24	67	41	65	56	67	78
Африка . . . . .	66	327	492	593	693	627	671	759	778
ЮАР . . . . .	12	111	140	92	93	108	122	252*	255*
ОАР . . . . .	9	28	55	26	17	32	35	26	20
Конго (Леопольдвиль) . . . . .	2	33	46	91	104	68	56	51	54
Гана . . . . .	14	52	61	76	45	53	76	62	51
Либерия . . . . .	1	11	21	28	38	39	32	31	32
Марокко . . . . .	2	3	4	12	11	11	11	11	7
Нигерия . . . . .	7	31	35	37	26	40	50	48	40
Австралия и Океания . . . . .	40	156	208	201	216	266	320	440	502
Социалистические страны . . . . .	287	741	645	510	583	482	161	143	132

\* Включая английские колонии в Южной Африке.

Источники: "Statistical Abstract of the United States"; "Overseas Business Reports", 1964.

## СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ США

(%)

Товары	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт — всего . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:										
Промышленное сырье . . . . .	22,9	10,6	18,6	10,4	15,0	11,0	12,6	12,4	10,4	11,2
Необработанные пищевые товары .	4,7	8,8	7,49	6,2	6,5	8,3	8,4	9,2	9,4	9,9
Готовые пищевые товары . . . .	5,8	11,7	6,25	4,9	5,6	6,2	5,4	6,6	6,4	6,5
Полуфабрикаты . . . . .	17,7	11,8	11,05	9,1	15,7	14,2	17,4	16,0	14,6	14,3
Промышленные изделия . . . . .	48,9	57,2	56,61	69,4	57,2	60,3	56,2	56,8	59,2	58,1
Импорт — всего . . . . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:										
Промышленное сырье . . . . .	30,9	31,2	28,2	24,2	24,8	20,6	22,5	21,7	20,5	19,3
Необработанные пищевые товары	13,8	17,9	20,0	20,3	15,6	12,2	11,5	11,9	10,8	10,1
Готовые пищевые товары . . . .	15,4	10,6	10,3	10,3	9,8	10,7	10,4	10,9	10,9	11,8
Полуфабрикаты . . . . .	20,4	22,0	24,3	24,8	22,6	22,0	20,6	20,8	20,8	21,2
Промышленные изделия . . . . .	19,4	17,3	17,2	20,3	27,2	34,5	35,0	34,7	33,8	37,6

Источники: "Statistical Abstract of the United States", 1958; "World Trade Information Service, Statistical Reports"; "Overseas Business Reports".

ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ ИЗ США

Товары	Единицы измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Оборудование и транспортные средства . . . . .	млн. долл.	789	4 486	3 226	5 498	6 989	7 145	7 465	8 196
Оборудование . . . . .	"	440	2 405	2 309	3 036	4 215	4 326	4 751	5 195
Электрооборудование и аппаратура . . . . .	"	108	582	443	650	1 030	1 022	1 131	1 260
Энергосиловое и распределительное оборудование . . .	"	25	169	92	134	176	167	150	147
Электробытовые приборы . .	"	19	83	70	130	128	118	112	106
Радиотелевизионное оборудование . . . . .	"	27	113	50	264	251	283	338	345
Промышленное оборудование .	"	229	1 371	1 099	1 545	2 502	2 515	2 748	3 018
В том числе:									
Энергосиловое . . . . .	"	17	225	155	151	236	232	243	330
Строительное и горное . . .	"	72	415	287	492	894	760	779	828
Металлообрабатывающие машины, включающие станки .	"	70	198	143	278	314	370	481	526
В том числе:									
Металлорежущие станки . .	"	82	90	70	150	140	154	224	247
Металлоформовочные машины . . . . .	"	24	98	73	36	57	66	74	91

Товары	Единицы измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Текстильные, швейные и обувные машины . . . . .	млн. долл.	20	128	130	96	124	154	180	170
Конторское оборудование . . . . .	"	32	102	91	87	127	209	311	329
Сельскохозяйственные машины . . . . .	"	21	96	109	138	133	145	144	158
Тракторы и части к ним . . . . .	"	44	222	264	341	380	387	359	363
Автомобили и части к ним . . . . .	"	292	1 138	1 102	1 415	1 479	1 298	1 201	1 362
Грузовые . . . . .	тыс. шт.	} 318	281	135	134	192	205	157	108
Легковые . . . . .	"		276	127	155	143	118	112	127
Части для сборки . . . . .	млн. долл.	43	195	112	197	230	250	255	370
Самолеты и авиационные двигатели . . . . .	"	44	172	44	887	1 029	1 329	1 289	1 440
Железнодорожное оборудование . . . . .	"	2	87	70	107	145	137	171	157
Металлы и изделия . . . . .	"	362	1 335	793	1 050	2 398	2 066	1 920	1 622
Лом черных металлов . . . . .	тыс. т	2 667	14	197	276	6 118	6 514	8 814	4 641
Черные металлы . . . . .	"	4 799	. . . .	. . . .	2 779	4 947	2 781	1 876	1 847
Изделия из черных металлов . . . . .	млн. долл.	43	261	150	343	517	423	428	431
Цветные металлы и ферросплавы . . . . .	"	116	245	154	176	448	713	622	501
Химические товары . . . . .	"	129	858	725	818	1 406	1 686	1 725	1 795
Минеральное сырье . . . . .	"	454	1 535	965	1 169	2 158	1 158	1 115	1 172
Уголь . . . . .	тыс. т	10 884	70 746	27 210	32 652	73 467	34 466	32 652	36 452

## Продолжение

Товары	Единицы измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Нефть .	тыс. т	9 035	6 394	4 865	2 780	6 950	417	556	169
Бензин . . . . .	"	10 343	4 881	3 602	2 905	3 486	1 278	813	558
Нефтепродукты . . . . .	"	2 125	1 174	1 760	7 188	11 442	4 107	3 080	3 198
Смазочные масла . . . . .	"	1 274	3 148	2 862	2 003	1 860	2 027	2 208	2 280
Техническое сырье растительного происхождения и изделия .	млн. долл.	217	722	600	759	1 195	1 452	1 380	1 449
Синтетический каучук . . . . .	тыс. т	. . .	12	8	23	209	351	302	308
Автопокрышки . . . . .	тыс. шт.	908	4 026	1 536	1 530	1 757	1 409	977	1 064
Масличные семена . . . . .	млн. долл.	2	13	65	147	363	472	436	510
Соевые бобы . . . . .	тыс. т	. . .	. . .	. . .	1 133	2 396	4 034	3 637	4 355
Табак необработанный . . . . .	"	204	223	214	235	227	214	227	213
Текстильные волокна и изделия . .	млн. долл.	409	1 854	1 551	1 168	1 744	1 699	1 583	1 239
Хлопок-сырец, исключая линтер .	тыс. т	1 308	625	1 344	641	1 570	1 708	1 450	840
Текстильные изделия . . . . .	млн. долл.	90	1 427	534	640	667	693	681	688
Хлопчатобумажные полуфабрикаты . . . . .	"	13	104	37	57	61	54	48	54
Хлопчатобумажные готовые изделия . . . . .	"	3	763	227	272	253	230	224	209
Хлопчатобумажные ткани . . . . .	млн. кв. м	211	1 202	451	516	458	365	390	347
Искусственные волокна и изделия из них . . . . .	млн. долл.	10	308	177	220	254	312	302	328



Товары	Единицы измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Лесобумажные товары . . .	млн. долл.	109	373	190	261	482	612	650	655
Пиломатериалы . . . . .	тыс. куб. м	2 822	3 190	1 213	1 517	1 727	2 029	1 781	1 789
Целлюлоза . . . . .	тыс. т	189	118	87	. . .	571	1 036	1 069	1 076
Техническое сырье животного происхождения и изделия . . . . .	млн. долл.	49	179	139	202	300	320	361	318
Кожсырье . . . . .	"	5	23	12	37	68	76	86	83
Кожевенные изделия . . . . .	"	8	42	39	47	46	53	67	53
Технические жиры . . . . .	"	1	16	56	78	132	124	142	111
Пищевые продукты животного происхождения . . . . .	"	63	684	236	254	372	348	353	342
Мясопродукты . . . . .	тыс. т	63	194	64	93	157	195	228	234
Лярд . . . . .	"	68	160	211	192	228	282	191	192
Молочные продукты . . . . .	млн. долл.	5	268	87	83	121	87	89	83
Пищевые продукты растительного происхождения . . . . .	"	242	2 415	1 119	1 416	1 953	2 277	2 525	2 824
Рис . . . . .	тыс. т	83	410	474	707	740	892	806	1 051
Пшеница . . . . .	"	1 115	4 545	5 606	7 511	13 009	15 731	19 023	16 005
Кормовое зерно . . . . .	млн. долл.	44	430	264	279	348	517	516	786
Овощи и продукты из них . . . . .	"	13	189	59	99	125	140	123	144
Фрукты и продукты из них . . . . .	"	87	177	111	143	235	249	272	286
Растительные масла . . . . .	"	2	24	31	26	89	77	83	122

Источники: "Quarterly Summary of Foreign Commerce", 1947, 1950; "Foreign Trade and Navigation of the United States", 1938, "Overseas Business Reports", 1963.

**УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ЭКСПОРТА В ПРОМЫШЛЕННОЙ  
И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ США**  
(%)

Товары	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Хлопок . . . . .	34	19	46	37	22
Пшеница . . . . .	22	31	36	49	43
Рожь . . . . .	27	31	19	38	51
Овес . . . . .	2	5	4	2	3
Сорго . . . . .	14	23	21	15	24
Ячмень . . . . .	30	34	28	18	30
Соевые бобы . . . . .	17	27	28	22	26
Табак листовой . . . . .	34	33	32	30	27
Лярд . . . . .	16	21	22	16	16
Свежие фрукты . . . . .	8	7	7	8	8
Свежие овощи . . . . .	4	3	4	4	4
Битая птица, яичный порошок	1	2	3	4	...
Молоко сгущенное и сухое . .	13	11	10	11	...
Консервированные и мороже- ные фрукты и овощи, вклю- чая соки . . . . .	4	4	4	4	...
Мука и крупы . . . . .	10	9	9	10	...
Обрушенный рис . . . . .	34	38	54	38	...
Хлопковое масло . . . . .	7	20	13	12	7
Соевое масло . . . . .	8	11	12	9	8
Технические жиры . . . . .	39	48	51	53	39
Маргарин и масло для приго- товления пищи . . . . .	7	5	4	4	5
Сигареты . . . . .	4	4	4	4	4
Изделия из шелка и искусст- венных волокон . . . . .	8	6	6	6	8
Целлюлоза . . . . .	14	18	27	26	14
Картон . . . . .	3	3	4	4	...
Медицинские и фармацевтиче- ские товары . . . . .	9	9	9	8	...
Нефтепродукты . . . . .	4	3	3	3	...
Смазочные масла . . . . .	25	23	25	26	25
Покрышки и камеры . . . . .	4	4	4	3	...

Товары	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Резиновые изделия (кроме регенерированного каучука и резиновой обуви, камер и покрышек) . . . . .	3	3	4	4	. . .
Изделия из стекла, включая стеклянную тару . . . . .	5	4	4	4	. . .
Железная руда . . . . .	6	7	8	8	10
Молибден . . . . .	30	38	46	56	33
Битуминозный уголь . . . . .	24	18	17	17	19
Слюда . . . . .	5	5	5	4	6
Сера . . . . .	32	33	35	30	33
Продукты перегонки угля . .	7	6	8	8	8
Синтетический каучук . . .	19	22	25	23	21
Промышленные органические химикаты . . . . .	5	5	6	6	6
Промышленные неорганические химикаты . . . . .	7	6	6	7	8
Прокат черных металлов и ферросплавы . . . . .	4	7	4	3	. . .
Медь черновая и рафинированная . . . . .	40	20	45	41	. . .
Алюминий и алюминиевые сплавы . . . . .	2	5	11	5	. . .
Паровые двигатели, турбины турбогенераторы и части . .	9	15	7	9	. . .
Двигатели внутреннего сгорания . . . . .	13	12	14	16	. . .
Сельскохозяйственные машины и инвентарь . . . . .	9	10	11	11	. . .
Строительное и горное оборудование . . . . .	28	25	33	34	. . .
Оборудование для нефтедобывающей промышленности и части . . . . .	35	27	32	29	. . .
Металлорежущие станки и части . . . . .	17	13	17	27	. . .
Кузнечно-прессовое оборудование . . . . .	25	21	22	25	. . .
Другие виды металлообрабатывающего оборудования .	26	26	22	27	. . .
Оборудование для пищевой промышленности . . . . .	16	15	16	17	. . .

Товары	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Текстильные машины . . . . .	20	19	23	28	
Оборудование для бумажной промышленности . . . . .	18	16	18	28	
Полиграфическое оборудование . . . . .	13	14	13	15	
Разное промышленное оборудование . . . . .	20	17	18	21	
Насосы, компрессоры и части к ним . . . . .	15	12	13	12	
Шариковые и роликовые подшипники . . . . .	6	5	7	7	
Счетные машины . . . . .	10	10	13	18	
Холодильное оборудование . . . . .	8	7	8	8	
Электронизмерительные инструменты . . . . .	5	5	6	8	
Моторы, генераторы и части к ним . . . . .	7	6	6	6	
Радиоприемники и телевизоры . . . . .	5	3	4	4	
Радио- и телевизионное оборудование связи . . . . .	10	6	6	6	
Автомобили . . . . .	7	5	4	4	
Самолеты и авиационные двигатели . . . . .	10	7	20	15	
Части к самолетам и авиационным двигателям . . . . .	10	10	13	16	
Железнодорожные вагоны, локомотивы и части к ним . . . . .	20	11	12	18	
Научно-измерительный инструмент . . . . .	7	6	8	9	
Фотооборудование . . . . .	8	8	9	10	
Химическое оборудование . . . . .	3	2	3	2	2
Оборудование для резиновой промышленности . . . . .	30	31	30	33	37
Промышленные печи и части . . . . .	13	11	11	16	17
Канторское оборудование . . . . .	9	8	9	10	10
Пишущие машинки и части к ним . . . . .	8	8	8	11	12
Сварочное оборудование . . . . .	10	10	11	13	12
Телефонное и телеграфное оборудование . . . . .	4	3	2	2	2
Суда невоенные . . . . .	11	15	17	21	24
Швейные машины . . . . .	27	23	28	28	27
Хирургический инструмент . . . . .	22	14	17	18	18

Источники: „Overseas Business Reports“, 1963; „U. S. Commodity Exports and Imports as Related to Output“, 1962 and 1961.

## ИМПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ В США

Товары	Единицы измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Оборудование и транспортные средства . . . . .	млн. долл.	21	67	157	353	859	1 464	1 377	1 691
Оборудование . . . . .	"	19	54	123	254	424	711	789	969
Электрооборудование . . . . .	"	2	3	9	44	144	268	318	425
Радио- и телевизионная аппаратура . . . . .	"	. . .	. . .	. . .	3	16	96	117	152
Промышленное оборудование . . . . .	"	10	13	20	119	152	212	243	283
В том числе:									
Металлообрабатывающие машины, включая станки . . . . .	"	1	1	2	37	37	37	33	40
Текстильные и швейные машины . . . . .	"	2	4	16	31	51	62	74	84
Конторское оборудование . . . . .	"	. . .	. . .	4	10	32	74	92	85
Сельскохозяйственное оборудование . . . . .	"	4	29	77	72	81	135	114	151
Тракторы и части к ним . . . . .	"	1	6	7	. . .	15	46	35	52
Автомобили и части к ним . . . . .	"	2	13	24	53	337	627	378	515
Легковые машины . . . . .	тыс. шт.	. . .	2	22	27	270	445	279	376
Грузовые автомобили и автобусы . . . . .	"	1			0,3	8	24	9	12

Товары	Единица измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Самолеты и части . . . . .	млн. долл.	. . .	. . .	4	28	53	62	152	130
Металлы и изделия . . . . .	"	215	595	1 182	2 098	2 604	2 734	2 429	2 672
Железная руда и концентраты . .	"	5	22	44	97	285	322	250	325
Черные металлы, включая прокат .	тыс. т	229	59	. . .	1 588	1 185	3 239	3 002	3 911
Изделия из черных металлов . .	млн. долл.	3	5	15	27	78	125	122	149
Ферросплавы, руды и металлы . .	"	22	67	112	321	325	194	172	151
Цветные металлы и руды цветных металлов . . . . .	"	157	472	855	1 342	1 347	1 147	1 080	1 153
Алюминий и изделия . . . . .	"	9	19	84	183	200	207	239	323
Медь . . . . .	тыс. т	186	376	550	614	559	552	406	394
Свинец . . . . .	"	36	209	517	415	522	328	360	367
Никель . . . . .	"	41	80	88	120	129	93	116	114
Олово . . . . .	"	73	25	87	112	62	55	50	54
Цинк . . . . .	"	41	341	368	633	863	517	473	538
Химические товары . . . . .	млн. долл.	87	105	170	293	276	353	390	412
Промышленные химикаты . .	"	21	34	53	75	85	118	125	132
Удобрения . . . . .	"	39	43	75	138	97	108	118	127
Минеральное сырье и продукты из него . . . . .	"	129	459	901	1 161	2 101	2 201	2 335	2 540
Нефть и нефтепродукты . . . . .	"	42	250	588	762	1 548	1 544	1 643	1 768

Товары	Единицы измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Нефть . . . . .	тыс. т	4 031	14 456	24 047	53 082	53 654	55 739	57 268	60 750
Мазут . . . . .	"	3 843	8 456	18 573	20 385	26 576	34 730	37 485	39 984
Стекло и изделия из стекла . .	млн. долл.	8	6	14	30	54	82	80	90
Керамические изделия . . . .	"	10	14	40	46	78	102	90	103
Асбест . . . . .	"	8	30	47	60	60	63	59	64
Промышленные алмазы и драгоценные камни . . . . .	"	40	124	155	157	194	217	262	243
Техническое сырье растительного происхождения и изделия . . .	"	373	798	886	728	733	845	698	698
Натуральный каучук . . . . .	тыс. т	506	720	816	658	562	417	397	428
Натуральные смолы . . . . .	млн. долл.	49	. . .	. . .	24	28	29	29	29
Лекарственное техническое сырье	"	8	29	28	30	30	25	22	20
Растительные масла и различные семена пищевые . . . . .	"	67	122	105	157	136	147	131	134
Табак . . . . .	тыс. т	32	48	41	48	56	72	75	76
Текстильные волокна и изделия . .	млн. долл.	382	640	1 057	926	1 009	1 238	1 180	1 414
Хлопок . . . . .	"	13	48	46	42	62	27	35	30
Сизаль и подобные волокна . . .	"	13	32	38	66	40	34	34	38
Шерсть необработанная . . . . .	тыс. т	104	175	216	137	94	107	115	125
Шелк-сырец . . . . .	млн. долл.	90	16	21	26	25	27	27	27

Товары	Единицы измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Текстильные изделия и полуфабрикаты . . . . .	млн. долл.	200	336	525	464	642	933	865	1 088
Хлопчатобумажные изделия . . . . .	"	40	24	65	74	136	252	204	282
Ткань . . . . .	млн. кв. м	89	14	40	54	102	380	212	388
Джутовая мешковина . . . . .	тыс. т	260	250	190	198	225	243	234	291
Лен и льняные изделия . . . . .	млн. долл.	30	26	44	34	30	34	31	37
Изделия из грубых волокон . . . . .	"	5	12	14	27	36	41	44	52
Шерстяные полуфабрикаты . . . . .	"	6	6	38	42	48	58	54	64
Шерстяные готовые изделия . . . . .	"	20	33	76	98	143	208	197	245
Шерстяные камвольные изделия . . . . .	млн. кв. м	. . .	. . .	. . .	20	27	52	36	42
Изделия из шелка . . . . .	млн. долл.	11	8	35	35	58	78	55	62
Искусственные волокна и изделия из них . . . . .	"	8	17	38	36	53	76	70	99
Лесобумажные товары . . . . .	"	264	831	1 113	1 305	1 466	1 644	1 636	1 764
Пиломатериалы . . . . .	тыс. куб. м	1 477	3 103	8 098	6 541	7 001	9 269	10 048	11 547
Фанера . . . . .	млн. кв. м	. . .	8	39	21	79	101	101	135
Целлюлоза . . . . .	тыс. т	1 929	2 096	. . .	1 958	1 911	2 160	2 238	2 529
Газетная бумага . . . . .	"	2 522	7 316	8 887	4 541	4 734	4 910	4 956	4 968
Техническое сырье животного происхождения и изделия . . . . .	млн. долл.	176	311	366	270	303	408	407	488
Кожевенное сырье . . . . .	"	52	86	118	74	49	71	64	67



Товары	Единицы измерения	1936—1938 гг.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.
Кожа . . . . .	млн. долл.	10	18	25	21	32	41	41	53
Изделия из кожи . . . . .	"	9	12	15	26	54	100	109	151
Пушнина и изделия из нее . . . . .	"	71	126	109	73	87	109	101	117
Пищевые продукты животного происхождения . . . . .	"	95	127	376	424	540	730	857	1 036
Мясопродукты . . . . .	тыс. т	74	25	. . .	149	186	343	434	592
Молочные продукты . . . . .	млн. долл.	15	6	—	29	27	32	36	37
Рыба и крабы . . . . .	"	31	83	—	194	225	304	334	397
Пищевые продукты растительного происхождения . . . . .	"	624	1 545	—	2 868	2 754	2 557	2 462	2 538
Зерновые . . . . .	"	65	7	—	209	112	71	70	58
Овоши и продукты из них . . . . .	"	21	53	—	57	58	80	78	83
Фрукты и продукты из них . . . . .	"	44	89	113	133	136	160	158	161
Орехи . . . . .	"	16	47	55	44	58	69	62	60
Специи . . . . .	"	12	36	70	57	33	51	44	43
Растительные масла и жиры . . . . .	"	23	8	24	19	30	33	35	40
Какао и какао-бобы . . . . .	тыс. т	258	273	316	257	233	250	348	290
Кофе . . . . .	"	820	1 134	1 106	1 264	1 252	1 324	1 347	1 475
Сахар тростниковый . . . . .	"	2 763	3 778	3 333	1 264	3 756	4 249	3 828	4 187
Спиртные напитки . . . . .	млн. долл.	51	47	120	124	168	219	228	248

Источники: "Quarterly Summary of Foreign Commerce", 1947, 1950; "Foreign Trade and Navigation of the United States", 1938; "Overseas Business Reports", 1963.

**ДОЛЯ ИМПОРТА В ПОТРЕБЛЕНИИ  
ОСНОВНЫХ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ В США**

Товары	Удельный вес в потреблении, %			Доля основных стран-поставщиков в импорте товаров в 1961 г., %
	1954 г.	1960 г.	1961 г.	
Железная руда . . . . .	17,4	31,7	26,3	Венесуэла — 40, Канада — 40, Чили — 9, Перу — 5
Чугун . . . . .		0,5	0,6	Канада — 94
Прокат . . . . .		4,7	4,7	Бельгия — 28, Япония — 21, ФРГ — 16, Франция — 9, Канада — 8, Англия — 7
В том числе:				
Катанка . . . . .	5,0	30,6	32,5	Япония — 43, ФРГ — 25, Франция — 13, Англия — 8, Швеция — 7
Арматурное железо . . . . .	8,6	18,9	19,3	Бельгия — 55, Япония — 13, Франция — 12, ФРГ — 13
Стальная лента и об-ручка . . . . .	1,7	3,5	3,4	Швеция — 31, Бельгия — 31, ФРГ — 17
Конструкционные про-фили, включая шпунт . . . . .	4,5	8,8	9,3	Бельгия — 55, Франция — 15, ФРГ — 13
Стальные трубы . . . . .	0,8	6,4	6,9	ФРГ — 30, Англия — 15, Франция — 12, Япония — 18, Бельгия — 8
Тянутая проволока . . . . .	1,8	8,6	7,6	Бельгия — 36, Япония — 28, ФРГ — 12, Англия — 11
Колочая проволока . . . . .	28,6	52,5	52,7	Бельгия — 60, ФРГ — 21, Нидерланды — 8
Марганцевая руда и ферромарганец* . . . . .	86,5	93	96,4	
В том числе:				
Марганцевая руда с содержанием марганца 35% и более*	91,3	96,5	98	Бразилия — 37, Гана — 17, Индия — 10, ЮАР — 7, Марокко — 8, Мексика — 7

\* По содержанию металла.

Товары	Удельный вес в потреблении, %			Доля основных стран-поставщиков в импорте товаров в 1961 г., %
	1954 г.	1960 г.	1961 г.	
Ферромарганец * . . .	96,4	98,9	99,0	Индия — 50, Япония — 9, Франция — 17, ЮАР — 9, ФРГ — 7
Хромовая руда . . . . .	90,0	. . .	. . .	Федерация Родезии и Ньясаленда — 31, Филиппины — 24, ЮАР — 30, Турция — 18
Феррохром . . . . .	7,8	св. 90	св. 90	Норвегия — 22, ФРГ — 10, Франция — 15, Англия — 13, Италия — 12, Япония — 10
Хром . . . . .	100,0	100,0	100,0	Англия — 28, Франция — 38, Япония — 23, ФРГ — 11
Вольфрам . . . . .	64,8	33,6	21,3	Португалия — 22, Австралия — 21, Южная Корея — 38
Бериллий и руды . . .	89,7	97,7	96,4	Бразилия — 32, Мозамбик — 12, Аргентина — 15, Индия — 9
Ильменитовые концентраты . . . . .	33,4	25,3	20,0	Канада — 84, Индия — 11
Рутиловые концентраты	66,9	76,8	75,2	Австралия — 96
Титан металлический . . . . .	. . .	. . .	. . .	Япония — 98
Ниобиевая руда и концентраты	}	80—100	100	Нигерия — 68, Малайя — 11
Танталовая руда			100,0	Конго (Л) — 13, Бразилия — 20, Мозамбик — 32
Циркониевая руда . . .	51,0	. . .	. . .	Австралия — 92
Алюминий и сплавы	}	83,8	90,6	Канада — 49, Норвегия — 14, Франция — 18, Бельгия — 7, Ямайка — 53, Суринам — 30, Доминиканская Республика — 11
Бокситы				
Медь и руды * . . . .	41,0	33,6	27,9	Чили — 49, Канада — 18, Перу — 18, ЮАР — 5
В том числе:				
Для потребления в стране ** . . . . .	30,4	9,9	1,6	

\* По содержанию металла.

\*\* Исключая экспорт рафинированной меди, выплавленной из импортных руд.

Товары	Удельный вес в потреблении, %			Доля основных стран-поставщиков в импорте товаров в 1961 г., %
	1954 г.	1960 г.	1961 г.	
Свинец и руды * . . .	58,3	58,5	59,4	Мексика — 23, Австралия — 16, Перу — 13, Канада — 22, Югославия — 9, ЮАР — 9
Никель и руды * . . .	99,4	89,0	91,9	Канада — 84, Норвегия — 15
Олово и концентраты *	99,8	99,9	99,9	Малайя — 67, Индонезия — 18, Англия — 6
Лом олова . . . . .	12,8	14,0	13,4	Дания — 88, Индонезия — 10
Цинк и руды * . . . .	56,8	55,1	50,9	Канада — 43, Мексика — 19, Перу — 15
Сурьма и руды * . . .	83,0	93,2	89,6	Англия — 25, Югославия — 22, Мексика — 13, ЮАР — 15, Бельгия — 16
Кобальт и соединения *	91,3	90,0	90,0	Конго (Л) — 46, Бельгия — 21, ФРГ — 13, Канада — 9
Ртуть . . . . .	77,8	37,0	28,0	Испания — 55, Италия — 18, Мексика — 22
Селен и соли . . . . .	23,4	22,0	11,2	Канада — 79
Кадмий . . . . .		более	60	Канада — 44, Конго (Л) — 24, Перу — 57
Висмут . . . . .		более	50	Перу — 57, Мексика — 19, Канада — 15
Металлы платиновой группы . . . . .	96,0	97,1	95,4	Англия — 37, Канада — 23, Колумбия — 6, Нидерланды — 7
Креозот и другие тяжелые продукты перегонки нефти . . . .	25,2	27,9	27,9	Англия — 29, Бельгия — 21, Канада — 11, Франция — 10, ФРГ — 15
Бензол . . . . .	4,5	7,7	3,4	СССР — 65, Канада — 17, Польша — 14
Нафталин . . . . .	18,1	7,5	17,0	Бельгия — 18, Англия — 11, Нидерланды — 20, СССР — 19, Польша — 8

\* По содержанию металла.

Товары	Удельный вес в потреблении, %			Доля основных стран-поставщиков в импорте товаров в 1961 г., %
	1954 г.	1960 г.	1961 г.	
Каменноугольные красители и красящие вещества . . . . .	3,7	4,2	5,1	Швейцария — 53, ФРГ — 34, Англия — 10
Глицерин . . . . .	6,4	4,8	5,2	Филиппины — 62, Индонезия — 22, Аргентина — 6
Йод . . . . .	59,2	60—80	60—80	Чили — 64, Япония — 36
Целестин и стронцианид . . . . .	100,0	100,0	100,0	Англия — 79, Мексика — 20
Азотные удобрения . . . . .	20,2	9,8	8,4	
В том числе:				
Сульфат аммония . . . . .	14,7	12,3	13,5	Канада — 63, ФРГ — 6, Нидерланды — 22
Нитрат аммония . . . . .	19,2	5,7	6,2	Канада — 72, Нидерланды — 22
Цианамид кальция . . . . .	100,0	100,0	100,0	Канада — 100
Нитрат кальция . . . . .	100,0	100,0	100,0	Норвегия — 30, Нидерланды — 55, ФРГ — 14
Селитра . . . . .	100,0	100,0	100,0	Чили — 99,6
Фосфорные удобрения . . . . .	1,9	1,2	1,1	Канада — 95, Италия — 5
Калийные удобрения . . . . .	5,9	10,2	8,6	Франция — 39, ФРГ — 37, Испания — 8
Нефть . . . . .	14,3	20,4	20,7	Венесуэла — 47, Нидерландские Антиллы — 14, Кувейт — 7, Канада — 11
Нефтяной битум . . . . .	4,4	5,8	6,1	Голландская Вест-Индия — 56, Венесуэла — 44
Гипс . . . . .	27,2	35,1	34,3	Канада — 79, Доминиканская Республика — 11, Мексика — 6
Плавленый шпат . . . . .	54,4	69,9	71,1	Мексика — 65, Испания — 19, Италия — 14
Корунд . . . . .	100	100	100	Федерация Родезии и Ньясаленда — 82, ЮАР — 11
Искусственные абразивы:				
Карборунд . . . . .	70—80	70—80	70—80	Канада — 99,7
Электрокорунд . . . . .	90—95	90—95	90—95	Канада — 99

Товары	Удельный вес в потреблении, %			Доля основных стран-поставщиков в импорте товаров в 1961 г., %
	1954 г.	1960 г.	1961 г.	
Асбест . . . . .	93,4	93,7	92,1	Канада — 86, ЮАР — 10
Магnezит обожженный	19,1	18,5	8,0	Греция — 24, Австрия — 45, Югославия — 23
Сера . . . . .	2,0	11,7	11,9	Мексика — 74, Канада — 26
Слюда . . . . .	92,5	94,1	94,4	Индия — 54, Бразилия — 27
Бариты . . . . .	26,4	47,3	43,2	Перу — 20, Мексика — 21, Канада — 24, Марокко — 10, Югославия — 10
Алмазы:				
Необработанные				Англия — 71, Бельгия — 13
Граненые без оправ	100	100	100	Бельгия — 53, Израиль — 28, ЮАР — 7
Технические				Англия — 38, Бельгия — 20, ЮАР — 17
Жемчуг . . . . .	100	100	100	Япония — 96
Каучук . . . . .	49,6	22,6	22,3	
В том числе:				
Натуральный . . . .	100	100	100	Индонезия — 30, Малайя — 31, Таиланд — 10, Либерия — 11
Синтетический . . .	2,6	0,6	0,8	Канада — 96
Лаки и шеллак . . .	100	100	100	Индия — 72, Таиланд — 14, ФРГ — 8
Солодковый корень . .	100	100	100	Иран — 21, СССР — 17, Ирак — 26, Турция — 20, Греция — 13
Кокосовое масло . . .	100	100	100	Филиппины — 75, Нидерланды — 16
Тунговое масло . . .	52,8	44,8	62,7	Аргентина — 92, Парагвай — 6
Пальмовое масло . . .	100	100	100	Конго (Л) — 46, Индонезия — 50
Пальмоядерное масло .	100	100	100	Конго (Л) — 63, Нидерланды — 19, ФРГ — 15
Квебраховый экстракт .	100	100	100	Аргентина — 62, Парагвай — 36
Листовой табак . . .	5,1	8,3	7,9	Турция — 43, Куба — 21, Греция — 24

Товары	Удельный вес в потреблении, %			Доля основных стран-поставщиков в импорте товаров в 1961 г., %
	1954 г.	1960 г.	1961 г.	
Агар-агар . . . . .	75	75	75	Марокко — 47, Испания — 14, Япония — 18, Ю. Корея — 10
Хлопок . . . . .	0,9	1,0	0,9	ОАР — 46, Мексика — 25, Перу — 16, Индия — 5
В том числе: Длинноволокнистый .	59,8	55,6	57,5	ОАР — 74, Перу — 26
Линтер . . . . .	6,4	9,9	6,1	Мексика — 71, СССР — 13
Хлопковые отходы . .	13,8	13,7	11,9	Индия — 23, Англия — 27, Пакистан — 10
Джут . . . . .	100	100	100	Пакистан — 91, Таиланд — 5
Джутовая мешковина .	100	100	100	Индия — 83, Пакистан — 8
Лен . . . . .	90,0	90,0	90,0	Бельгия — 87, Нидерланды — 6
Сизаль и хенекен . . .	100	100	100	Страны Восточной Африки — 20, Мексика — 25, Бразилия — 22
Абака . . . . .	100	100	100	Филиппины — 90, Сингапур — 9
Шерсть . . . . .	52,1	52,6	53,0	
В том числе: Ковровая . . . . .	100	100	100	Аргентина — 30, Новая Зеландия — 33, Пакистан — 9, Ирак — 5, Англия — 5
Одежная . . . . .	36,3	26,2	30,6	Австралия — 33, ЮАР — 31, Уругвай — 15, Новая Зеландия — 10, Аргентина — 6
Козий пух, шерсть, альпака и т. п. . . . .	100	100	100	Иран — 48, Перу — 24, Монголия — 24
Шерстяные очесы и отходы . . . . .	51,4	60,5	61,3	Англия — 54, Бельгия — 9, Франция — 9, Австралия — 9
Конский волос . . . .	65—75	65—75	65—75	Аргентина — 68, Мексика — 10, Уругвай — 8
Шелк-сырец . . . . .	100	100	100	Япония — 91, Южная Корея — 9

Товары	Удельный вес в потреблении, %			Доля основных стран-поставщиков в импорте товаров в 1961 г., %
	1954 г.	1960 г.	1961 г.	
Шелковичные коконы .	100	100	100	Япония — 91, Италия — 8
Вискозное и ацетатное штапельное волокно .	13,3	13,6	7,1	ФРГ — 43, Италия — 15, Австралия — 12
Пиломатериалы хвойных пород . . . .	8,9	11,3	12,9	Канада — 97
Пиломатериалы лиственных пород . . . .	2,9	4,5	5,1	Канада — 45, Япония — 18, Филиппины — 9
Фанера лиственных пород . . . . .	34,9	54,4	. . .	Япония — 61, Филиппины — 12, Канада — 6
Пробковая кора . . . .	100	100	100	Португалия — 84, Испания — 13
Бумажная масса . . . .	15,2	11,7	11,4	Канада — 90, Швеция — 6
Балансы . . . . .				Канада — 89, Багамские острова — 8
Газетная бумага . . . .	80,6	72,9	72,5	Канада — 97
Шкурки ягнят и овчина	53,6	61,6	59,7	Новая Зеландия — 61, Иран — 17, Турция — 7
Каракуль . . . . .	100	100	100	Афганистан — 67, ЮАР — 16
Норка . . . . .	31,2	31,9	38,0	Канада — 33, Швеция — 21, Дания — 19, Норвегия — 14, Финляндия — 9
Белка . . . . .	85,0	95—100	95—100	СССР — 97
Кролик . . . . .	95,0	95—100	95—100	Франция — 58, Австралия — 30
Китовый жир . . . . .	100	99,5	98,8	Перу — 20, Нидерланды — 11, Япония — 40
Жир из печени трески .	94,8	. . .	. . .	Япония — 42, Португалия — 12, Норвегия — 18
Щетина натуральная .	100	100	100	ФРГ — 43, Индия — 19, Ю. Корея — 10
Казеин . . . . .	92,0	100	100	Аргентина — 34, Новая Зеландия — 21, Австралия — 12, Польша — 11, Канада — 7
Рыбная мука . . . . .	36,3	31,3	41,2	Перу — 67, Канада — 21

Источники: „World Trade Information Service, Statistical Reports“, 1959, 1962; „Overseas Business Reports“, 1963.



**ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС США**  
(млн. долл.)

	1929 г.	1937 г.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1956 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Экспорт товаров и услуг, включая военные поставки . . . . .	7 034	4 553	19 754	14 427	21 335	26 284	29 168	25 683	28 809	29 903	31 623	33 505
Военные поставки (субсидии) . . . . .	—	—	43	526	4 254	2 579	2 435	1 974	1 765	1 465	1 539	1 632
Экспорт товаров и услуг без военных поставок . . . . .	7 034	4 553	19 711	13 901	17 081	23 705	26 733	23 709	27 044	28 438	30 084	31 673
В том числе:												
Товары . . . . .	5 347	3 451	16 015	10 117	12 281	17 379	19 390	16 282	19 459	19 913	20 576	21 938
Поступления от транспортных операций . . . . .	390	236	1 738	1 033	1 198	1 642	1 999	1 646	1 687	1 821	1 925	1 887
Доходы от иностранных туристов . . . . .	139	135	342	419	574	705	785	902	875	885	870	934
Доходы от разных услуг . . . . .	19	154	514	739	1 118	1 368	1 678	1 836	1 763	1 975	2 392	2 434
Доходы от зарубежных инвестиций . . . . .	1 139	577	1 102	1 593	1 910	2 611	2 881	3 043	3 260	3 844	4 321	4 480
Импорт товаров и услуг . . . . .	5 896	4 268	8 162	12 098	16 644	19 829	20 923	23 537	23 193	22 852	25 021	26 160
В том числе:												
Товары . . . . .	4 463	3 181	5 979	9 108	10 990	12 804	13 291	15 294	14 723	14 497	16 134	16 931
Транспортные расходы . . . . .	509	366	583	818	1 081	1 408	1 569	1 759	1 988	1 921	2 115	2 187
Расходы туристов за границей . . . . .	483	348	548	754	929	1 275	1 372	1 610	1 744	1 747	1 892	2 070
Разные расходы . . . . .	111	78	352	497	659	807	873	935	751	851	841	868

	1929 г.	1937 г.	1947 г.	1950 г.	1953 г.	1956 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Военные расходы . . . .	—	—	455	576	2 535	2 955	3 165	3 109	3 048	2 954	3 044	2 897
Выплата доходов от иностранных инвестиций . . .	330	295	245	345	450	580	653	830	939	882	995	1 207
Сальдо по товарам и услугам	1 138	285	11 592	2 329	4 691	6 455	8 245	2 146	5 616	7 051	6 602	7 145
Правительственная, военная и другая «помощь» и односторонние частные переводы	—367	—223	—2 650	—4 533	—6 708	—4 977	—4 753	—4 398	—4 101	—4 024	—4 196	—4 354
В том числе:												
Правительственная, военная и другая «помощь» . . .	—24	—48	—1 986	—4 089	—6 232	—4 447	—4 310	—3 823	—3 643	—3 554	—3 703	—3 790
Военная помощь . . . .	—	—	—43	—526	—4 254	—2 579	—2 435	—1 974	—1 765	—1 465	—1 539	—1 632
Вывоз капитала . . . .	—798	321	—7 956	—1 421	—587	—3 619	—4 133	—2 728	—4 990	—5 106	—4 528	—5 859
Частного . . . . .	—836	321	—987	—1 265	—369	—2 990	—3 175	—2 375	—3 885	—4 180	—3 434	—4 202
Государственного . . . .	38	—	—6 969	—156	—218	—958	—629	—353	—1 105	—926	—1 094	—1 657
Ввоз в США иностранного капитала . . . . .	554	556	265	1 912	1 147	1 804	691	3 721	2 427	2 289	2 249	2 976
Движение золота . . . .												
Покупка (—)	—143	—1 364	—2 162	1 743	1 161	—306	—798	731	1 702	857	890	461
Продажа (+)												
Движение иностранного капитала и золота	411	—808	—1 897	3 655	2 308	1 498	—107	3 897	4 129	3 031	3 139	3 437
Ошибки и пропуски . . .	—384	425	911	—30	296	643	748	528	—772	—998	—111	—286

Источники: "Statistical Abstract of the United States", 1960; "Survey of Current Business", 1960, 1963.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСТНЫХ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ США ПО РАЙОНАМ**  
(млн. долл.)

	1914 г.	1929 г.	1935 г.	1950 г.	1957 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.
Всего . . . . .	3 514	15 393	12 841	17 488	33 632	37 516	41 222	45 376	49 003	52 732	58 256
Канада . . . . .	867	3 660	3 658	6 993	12 574	14 251	15 472	16 600	17 926	18 612	20 255
Латинская Америка . .	1 649	5 429	4 551	5 143	. . .	8 790	9 311	9 850	9 865	10 185	10 380
Западная Европа . . .	692	4 601	3 026	3 091	5 786	6 905	8 229	9 922	11 398	12 959	15 352
Другие страны* . . . .	306	1 703	1 606	2 261	. . .	7 570	8 210	9 004	9 814	10 976	12 269

\* Включая вложения частного капитала в ценные бумаги международных организаций.

**ЧАСТНЫЕ ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ США В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПО СТРАНАМ**  
(млн. долл.)

	1929 г.	1936 г.	1943 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.*
Всего . . . . .	7 528	6 691	7 862	11 788	16 286	25 394	29 827	32 778	34 667	37 226	40 645
Канада . . . . .	2 010	1 952	2 378	3 579	5 242	8 769	10 310	11 198	11 602	12 133	13 016
Латинская Америка . .	3 462	2 803	2 721	4 445	6 034	7 434	8 120	8 387	8 236	8 424	8 657

\* Предварительные данные.

Продолжение

	1929 г.	1936 г.	1943 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.*
В том числе:											
Аргентина . . . . .	332	348	380	356	406	333	366	472	660	799	828
Бразилия . . . . .	194	194	233	644	1 017	835	828	953	1 006	1 084	1 128
Венесуэла . . . . .	233	186	373	993	1 291	2 465	2 690	2 569	3 007	2 816	2 807
Гватемала . . . . .	70	50	87	106	102	106	132	131	128	126	122
Гондурас . . . . .	72	36	37	62	96	108	110	100	95	99	105
Колумбия . . . . .	124	108	117	193	233	396	401	424	425	455	465
Мексика . . . . .	683	480	286	415	514	739	758	795	830	867	907
Панама . . . . .	29	27	110	58	407	201	327	405	486	537	620
Чили . . . . .	423	484	328	540	657	666	729	738	735	755	768
Перу . . . . .	124	96	71	145	287	383	428	446	436	453	448
Западная Европа . .	1 353	1 259	2 045	1 733	2 369	4 151	5 323	6 681	7 742	8 930	10 351
В том числе:											
Англия . . . . .	485	474	519	847	1 131	1 974	1 477	3 231	3 554	3 824	4 216
Бельго-Люксембург- ский Союз . . . . .	64	35	63	69	108	192	211	231	262	286	351
Нидерланды . . . . .	43	19	60	84	125	191	245	283	309	376	445
Дания . . . . .	16	94	22	32	36	42	48	67	95	116	133

\* Предварительные данные.

	1929 г.	1936 г.	1943 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1959 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.*
Испания . . . . .	72	81	124	31	45	44	53	59	76	90	153
Италия . . . . .	113	70	85	63	95	252	315	384	491	554	668
Норвегия . . . . .	23	27	30	24	37	51	62	83	94	106	123
Франция . . . . .	145	146	167	217	304	464	640	741	860	1 030	1 235
ФРГ . . . . .	217	223	513	204	276	518	796	1 006	1 182	1 476	1 772
Швейцария . . . . .	17	9	44	25	31	69	164	254	388	553	668
Швеция . . . . .	19	26	33	58	74	109	125	116	141	174	220
Африка . . . . .	102	93	129	287	391	664	833	925	1 064	1 271	1 423
Азия . . . . .	395	403	377	1 001	1 471	2 019	2 237	2 291	2 477	2 500	2 784
В том числе:											
Средний Восток . . . . .	14	47	61	692	975	1 138	1 213	1 163	1 240	1 200	1 274
Индонезия . . . . .	66	70	80	58	79	169	163	173	147	160	167
Индия . . . . .	33	30	41	38	68	113	134	159	190	193	205
Филиппины . . . . .	80	92	95	149	188	306	387	414	440	375	415
Япония . . . . .	61	47	33	19	92	185	209	254	302	373	475
Австралия . . . . .	149	89	114	201	326	583	742	856	957	1 097	1 277
Новая Зеландия . . . . .		22	14	25	34	48	54	53	63	85	98

\* Предварительные данные.

Источник. Приведенные данные взяты из материалов переписей заграничных инвестиций США и других официальных публикаций министерства торговли США.

*Приложение 13*  
**ЧАСТНЫЕ ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ США В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПО ОТРАСЛЯМ ХОЗЯЙСТВА**  
(млн. долл.)

	1929 г.	1936 г.	1943 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.*
Всего . . . . .	7 528	6 691	7 862	11 788	16 286	25 394	32 778	34 667	37 226	40 645
Нефтяная промышленность .	1 117	1 040	1 393	3 390	4 894	9 055	10 944	12 151	12 661	13 698
Добыча руд и выплавка металлов . . . . .	1 185	1 032	973	1 129	1 931	2 361	3 013	3 061	3 183	3 350
Обрабатывающая промышленность . . . . .	1 813	1 710	2 276	3 831	5 226	8 009	11 152	11 936	13 212	14 890
Предприятия обслуживания	1 610	1 640	1 390	1 425	1 508	2 145	2 546	2 166	2 039	2 051
Торговля . . . . .	368	391	654	762	1 049	1 668	2 397	2 648	3 015	3 305
Сельское хозяйство . . . . .	880	482	503	589	677	680	680	**	**	**
Другие отрасли . . . . .	555	362	674	661	1 001	1 344	2 692	2 705	3 126	3 351
Канада — всего . . . . .	2 010	1 952	2 378	3 579	5 242	8 769	11 198	11 602	12 131	13 016
Нефтяная промышленность .	55	108	161	418	933	2 016	2 667	2 841	2 834	3 133
Добыча руд и выплавка металлов . . . . .	400	239	384	334	677	856	1 329	1 380	1 481	1 540
Обрабатывающая промышленность . . . . .	820	799	941	1 897	2 418	3 924	4 827	5 093	5 340	5 746
Предприятия обслуживания	542	520	358	284	300	581	645	687	511	460
Торговля . . . . .	38	79	128	240	330	499	530	639	708	747
Сельское хозяйство . . . . .	21	10	34	21	21	52	**	**	**	**

\* Предварительные данные.  
\*\* Включено в «Другие отрасли».

	1929 г.	1936 г.	1943 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.*
Другие отрасли . . . . .	136	197	372	385	562	709	1 100	1 164	1 256	1 390
Латинская Америка — всего .	3 519	2 847	2 798	4 735	6 034	7 434	8 365	8 236	8 424	865
Нефтяная промышленность	617	453	618	1 408	1 684	2 702	2 882	3 247	3 159	3 094
Добыча руд и выплавка металлов . . . . .	732	708	405	628	999	1 112	1 155	1 105	1 099	1 093
Обрабатывающая промышленность . . . . .	231	192	326	780	1 149	1 270	1 610	1 655	1 893	2 103
Предприятия обслуживания	887	937	875	1 042	1 098	1 001	1 131	664	709	710
Торговля . . . . .	119	100	148	242	354	545	718	763	839	881
Сельское хозяйство . . . . .	817	400	385	520	568	561	**	**	**	**
Другие отрасли . . . . .	116	57	49	116	136	243	870	732	773	776
Западная Европа — всего . .	1 353	1 245	2 025	1 720	2 369	4 151	6 645	7 742	8 930	10 351
Нефтяная промышленность .	231	275	370	424	609	1 253	1 726	2 131	2 365	2 828
Добыча руд и выплавка металлов . . . . .	*	43	149	21	30	55	49	48	49	55
Обрабатывающая промышленность . . . . .	629	611	878	932	1 295	2 195	3 797	4 212	4 826	5 610
Предприятия обслуживания	145	91	111	27	28	38	45	47	49	40
Торговля . . . . .	139	144	890	186	232	433	736	889	1 082	1 234
Сельское хозяйство . . . . .	—	—	**	**	**	**	**	**	**	**
Другие отрасли . . . . .	209	80	222	129	173	177	291	328	472	585

\* Предварительные данные.

\*\* Включено в «Другие отрасли».

	1929 г.	1936 г.	1943 г.	1950 г.	1953 г.	1957 г.	1960 г.	1961 г.	1962 г.	1963 г.*
Азия — всего . . . . .	395	403	377	1 065	1 471	2 019	2 315	2 477	2 500	2 784
Нефтяная промышленность	114	144	146	798	1 152	1 565	1 655	1 750	1 761	1 925
Добыча руд и выплавка металлов . . . . .	10	18	5	22	25	15	24	27	29	31
Обрабатывающая промышленность . . . . .	76	54	68	80	99	190	286	321	348	420
Предприятия обслуживания	36	78	41	54	60	79	103	115	39	38
Торговля . . . . .	34	30	45	55	59	88	137	152	168	200
Сельское хозяйство . . . . .	43	71	59	**	**	**	**	**	**	**
Другие отрасли . . . . .	82	8	13	56	76	81	110	117	150	170
Африка — всего . . . . .	102	93	129	287	391	664	925	1 064	1 271	1 423
Нефтяная промышленность .	31	40	45	124	150	274	407	491	627	701
Добыча руд и выплавка металлов . . . . .	43	19	23	64	108	181	247	285	307	351
Обрабатывающая промышленность . . . . .	7	10	13	55	73	106	118	113	141	176
Предприятия обслуживания	. . .	. . .	1	3	3	5	5	6	7	9
Торговля . . . . .	16	14	21	24	35	43	53	62	69	81
Сельское хозяйство . . . . .	**	**	19	**	**	**	**	**	**	**
Другие отрасли . . . . .	5	10	7	17	23	54	94	112	95	105

\* Предварительные данные.

\*\* Включено в «Другие отрасли».

Источники. Приведенные данные взяты из материалов переписей заграничных инвестиций США и других официальных публикаций министерства торговли США.



**«ПОМОЩЬ» США ИНОСТРАННЫМ ГОСУДАРСТВАМ, 1945/46—1961/62 ФИНАНСОВЫЕ ГОДЫ**  
(млн. долл.)

	1945/46— 1947/48 гг.	1948/49— 1951/52 гг.	1952/53— 1954/55 гг.	1955/56— 1957/58 гг.	1958/59— 1960/61 гг.	1960/61 г.	1961/62 г.*	Всего
Всего . . . . .	14 536	22 190	17 952	16 500	16 978	5 944	6 721	97 675
Военная помощь . . . . .	481	2 840	10 193	7 518	5 437	1 432	1 551	31 060
Субсидии . . . . .	481	2 830	10 193	7 464	5 327	1 402	1 526	30 781
Займы . . . . .	—	—	—	53	111	30	26	279
Поставки оружия . . . . .	—	2 517	9 850	7 378	5 202	1 374	1 500	29 486
Прочая военная помощь . . . . .	481	321	343	142	235	58	52	1 574
«Экономическая» . . . . .	14 055	19 351	7 759	8 982	11 541	4 512	5 170	66 615
Субсидии . . . . .	6 331	16 223	6 478	5 611	5 979	2 269	2 296	42 683
Займы . . . . .	7 724	3 127	1 282	3 371	5 562	2 243	2 875	23 932
„Помощь“ через Агентство международного развития . . . . .	—	14 505	6 048	4 856	15 896	2 081	2 528	33 591

\* Предварительные данные.

Продолжение

	1945/46— 1947/48 гг.	1948/49— 1951/52 гг.	1952/53— 1954/55 гг.	1955/56— 1957/58 гг.	1958/59— 1960/61 гг.	1960/61 г.	1961/62 г.*	Всего
Техническая . . . . .	—	86	321	414	663	311	457	1 877
Займы развития . . . . .	—	—	—	267	1 714	628	1 088	3 070
Прочая помощь . . . . .	—	14 419	5 727	4 175	3 519	1 142	983	28 644
Другие виды экономической „помощи“ . . . . .	14 055	4 846	1 711	4 126	5 645	2 430	2 642	33 024
По закону 480 . . . . .	—	83	598	2 814	3 372	1 322	1 629	8 496
Раздел I . . . . .	—	—	227	1 669	2 367	830	1 128	5 390
Раздел II . . . . .	—	—	102	282	363	256	183	930
Раздел III . . . . .	—	83	269	863	643	235	268	2 125
Раздел IV . . . . .	—	—	—	—	—	—	51	51
Займы Экспортно-импортно- го банка . . . . .	2 033	854	759	1 188	2 089	1 029	584	7 506
Прочая помощь** . . . . .	12 021	3 910	354	24	183	80	429	17 022

\* Предварительные данные.

\*\* Включая первый послевоенный займ Англии и первые послевоенные программы «помощи» (ЮНРРА и другие), взносы США в международные организации, расходы на содержание «корпуса мира».

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение . . .	3
<b>Раздел первый</b>	
<b>ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ США</b>	
<i>Глава I.</i> Объем, товарная структура и географическое направление внешней торговли США . . . . .	9
Динамика внешней торговли . . . . .	9
Товарная структура . . . . .	14
Географическое направление . . . . .	30
Торговый и платежный балансы . . . . .	38
<i>Глава II.</i> Внешнеторговая политика США . . . . .	45
Внешнеторговая политика как орудие империалистической экспансии США . . . . .	45
Торговые договоры и соглашения США с иностранными государствами . . . . .	54
Ограничения импорта в США . . . . .	59
Финансирование и субсидирование американского экспорта . . . .	69
<i>Глава III.</i> Экспорт капитала как средство захвата внешних рынков	90
Общая характеристика экспорта капитала из США после второй мировой войны . . . . .	90
Экспорт капитала — наиболее типичный способ захвата внешних рынков . . . . .	98
Влияние экспорта капитала на товарную структуру внешней торговли США . . . . .	106
<i>Глава IV.</i> Организационные формы внешней торговли США .	117
Организация экспорта компаниями США . . . . .	117
Методы расширения экспортной торговли американских компаний	126
Организация импорта компаниями США . . . . .	130
Методы осуществления импорта американскими компаниями . .	137
Участие банков во внешнеторговых операциях американских компаний . . . . .	139
Правительственные учреждения и частные организации, содействующие развитию внешней торговли . . . . .	142

## Раздел второй

### ТОРГОВЛЯ США С ОТДЕЛЬНЫМИ СТРАНАМИ И ГРУППАМИ СТРАН

<i>Глава I. Торговля США с развитыми капиталистическими странами</i>	152
Страны Западной Европы . . . . .	152
Значение западноевропейского рынка для США . . . . .	152
Динамика торговли США со странами Западной Европы . .	154
Товарная структура торговли США со странами Западной Европы . . . . .	157
Экспорт частного капитала из США в страны Западной Европы . . . . .	162
Торгово-политические отношения США со странами Западной Европы . . . . .	169
Канада . . . . .	180
Общая характеристика торговли США с Канадой . . . . .	180
Экспорт США в Канаду . . . . .	186
Импорт США из Канады . . . . .	193
Торговая политика США в отношении Канады . . . . .	199
Япония . . . . .	205
Общая характеристика торговли США с Японией . . . . .	205
Экспорт США в Японию . . . . .	209
Импорт США из Японии . . . . .	211
Торгово-политические отношения США и Японии . . . . .	213
Австралия . . . . .	218
Общая характеристика торговли США с Австралией . . . .	218
Экспорт США в Австралию . . . . .	220
Импорт США из Австралии . . . . .	223
<i>Глава II. Торговля США с развивающимися странами</i> . . . . .	225
Страны Латинской Америки . . . . .	225
Значение латиноамериканского рынка для США . . . . .	225
Динамика торговли США со странами Латинской Америки .	223
Товарная структура торговли США со странами Латинской Америки . . . . .	232
Основные средства торговой экспансии США в страны Латинской Америки . . . . .	236
Развивающиеся страны Азии . . . . .	246
Общая характеристика торговых отношений США с развивающимися странами Азии . . . . .	246
Динамика и структура торговли США с развивающимися странами Азии . . . . .	249
Основные средства торговой экспансии США . . . . .	254
Развивающиеся страны Африки . . . . .	257
Место и роль Африки в экспансионистских планах американского империализма . . . . .	257
Динамика торговли США со странами Африки . . . . .	259
Товарная структура торговли США со странами Африки . .	261
Основные средства проникновения американских монополий на рынки Африки . . . . .	263

**Глава III. Торговля США с социалистическими странами . . . . . 272**

Общая характеристика торговых отношений США с социалистическими странами . . . . .	272
Торговая политика США в отношении социалистических стран . . . . .	279
Торговля США с СССР . . . . .	286

**ПРИЛОЖЕНИЯ . . . . . 301**

Приложение 1. Общие итоги внешней торговли США . . . . .	303
Приложение 2. Доля США в мировой капиталистической торговле . . . . .	305
Приложение 3. Объем внешней торговли и валовой национальной продукции США . . . . .	306
Приложение 4. Географическое распределение внешней торговли США . . . . .	307
Приложение 5. Структура внешней торговли США . . . . .	312
Приложение 6. Экспорт отдельных товаров из США . . . . .	313
Приложение 7. Удельный вес экспорта в промышленной и сельскохозяйственной продукции США . . . . .	317
Приложение 8. Импорт отдельных товаров в США . . . . .	320
Приложение 9. Доля импорта в потреблении основных сырьевых товаров в США . . . . .	325
Приложение 10. Платежный баланс США . . . . .	332
Приложение 11. Распределение частных долгосрочных инвестиций США по районам . . . . .	334
Приложение 12. Частные прямые инвестиции США в распределении по странам . . . . .	334
Приложение 13. Частные прямые инвестиции США в распределении по отраслям хозяйства . . . . .	337
Приложение 14. «Помощь» США иностранным государствам, 1945/46—1961/62 финансовые годы . . . . .	340

---

**НИКИ МВТ  
Внешняя торговля США**

Редактор *В. Б. Наборов*. Редакторы издательства *В. А. Шленская* и *В. С. Зинченко*.  
Переплет художника *З. Д. Егоровой*. Технический редактор *А. А. Павловский*.  
Корректоры *С. С. Бродецкая* и *С. В. Иванова*.

Сдано в набор 20/I 1965 г. Подписано в печать 8/VII 1965 г. Формат бум. 60×90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Печ. л. 21,5. Уч.-изд. л. 22,17. А-10050. Тираж 1775 экз. Тип. зак. № 48.  
Цена в переплете 1 р. 21 к. Переплет 10 к.  
В/О «Внешторгиздат». Москва, А-47, Оружейный пер., 25а.

Ленинградская типография № 8 Главполиграфпрома  
Государственного комитета Совета Министров СССР по печати.  
Ленинград, Прачечный пер., д. 6.



1 р. 21к.

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ США**

МОСКВА · ВНЕШТОРГИЗДАТ · 1965